

## **1.- Presentación del proyecto.**

### **1.1.- Descripción de la actividad.**

La actividad a llevar a cabo va relacionada con todo tipo de instalaciones eléctricas, ya seas proyectos industriales, instalaciones en viviendas y/o automatismos, y ya sean en Media o Baja Tensión.

#### **1.1.2.- Diseño.**

El proyecto se presentará dentro de una carpeta formada por otras subcarpetas donde se encontrarán:

- Planos: situación, detalles, secciones, elementos
- Pliego de condiciones.
- Presupuestos.
- Un CD con una presentación en 3D del proyecto.

### **1.2.- Presentación del equipo**

En principio cualquiera de los socios realizará todo tipo de tareas, pero se intentará especializar a cada uno en un área concreta, a exponer:

- Enrique Javier Medina Saura: Proyectos industriales, relaciones públicas y captación de clientes.
- Juan Francisco Plazas Granados: Aperturas municipales y proyectos de alta, media y baja tensión.
- Pedro Ángel Jumilla Hernández: Instalaciones interiores, singulares y automatizadas.

### **1.3.- Curriculum vitae de cada socio**

- Datos personales

**Apellidos** Medina Saura

**Nombre** Enrique Javier

**Edad** 25

**D.N.I** 23201548 L

**Residencia** Torre Pacheco MURCIA

**Teléfono** 968578854

**Correo electrónico** melkhiotke@hotmail.es

- Formación académica

**Titulación** Tiempo en obtenerla

**Teórica** Real

– Ingeniero técnico industrial, esp. 3 4

Electricidad

– Bachiller Tecnológico 2 2 – Graduado escolar 8 8

- Formación complementaria

**Nombre del curso Organismo Fecha Duración**

Socorrista acuático I.N.E.M Junio 2002 200 h

Inglés Escuela de idiomas Julio 2001 3 meses

Francés Escuela de idiomas Julio 2000 3 meses

- Experiencia profesional

**Empresa Actividad desarrollada Duración**

Iberdrola S. A Proyectista 1 año

Faster Ibérica E.TT Mozo de almacén 2 años fines  
semana

- Conocimientos de idiomas

**Habla Lee Escribe**

**Ingles** Bien Bien Bien

**Francés** Regular Bien Bien

- Conocimientos informáticos

**Programas específicos Ofimática Lenguajes  
de programación**

Autocad. 14 Office Html

Microelcad

Electronic workbench 5.5

MDsolid

- Estancias en el extranjero

**Lugar Duración**

Inglaterra 3 meses

Francia 1 mes

- Datos personales

**Apellidos** Plazas Granados

**Nombre** Juan Francisco

**Edad** 24

**D.N.I** 23028448 C

**Residencia** Balsicas (Torre Pacheco) MURCIA

**Teléfono** 968580174

**Correo electrónico** Juplazas@wanadoo.es

- Formación academica

**Titulación Tiempo en obtenerla**

**Teórica Real**

–Ingeniero Técnico Industrial especialidad

Electricidad. 3 5

–Formación profesional especialidad 3 3

Electromecánica

–Graduado escolar 8 8

- Formación complementaria

**Nombre del curso Organismo Fecha Duración**

Regulación de máquinas Fieco Julio 2000 1 mes

Programación de autómatas Apeme Julio 2001 300 h

Inglés Escuela de Marzo 2000 200 h

idiomas

- Experiencia profesional

**Empresa Actividad desarrollada Duración**

Lemir Electricidad Electricidad en general 3 años

Ingeniería Aries Proyectista 2 años

- Conocimiento de idiomas

**Habla Lee Escribe**

**Ingles** Bien Bien Bien

**Alemán** Regular Bien Bien

- Conocimientos informáticos

**Programas específicos Ofimática Lenguajes**

**de programación**

Autocad 14R Office Pascal

Seetech

Amipro

Word

- Estancias en el extranjero

**Lugar Duración**

Inglaterra 1 año

- Datos personales

**Apellidos** Jumilla Hernández

**Nombre** Pedro Ángel

**Edad** 22 años

**D.N.I** 20023903

**Residencia** Torre Pacheco MURCIA

**Teléfono** 968577015

**Correo electrónico** No se dispone

- Formación académica

**Titulación Tiempo en obtenerla**

**Teórica Real**

–Ingeniería técnica industrial 3 5

–Bachiller 2 3

–Graduado escolar 8 8

- Formación complementaria

**Nombre del curso Organismo Fecha Duración**

Level 6 Trinity College 2000 50 h

- Experiencia Profesional

**Empresa Actividad desarrollada Duración**

Electromuro Ayudante electricista 2 meses

Pinturas Lorca Pintor 4 meses

- Conocimientos de idiomas

**Habla Lee Escribe**

**Ingles** Bien Bien Bien

- Conocimientos informaticos

**Programas específicos Ofimática Lenguajes**

**de programación**

Electronic workbench 5.5 Office

Microelcad

Autocad

- Estancias en el extranjero

**Lugar Duración**

Inglaterra 2 meses

**2.- Área comercial**

**2.1.- Descripción del producto o servicio. Aspectos innovadores.**

La dificultad del proyecto y su coste de las dimensiones de éste, de los materiales utilizados y por el contrato de la empresa instaladora que lleve acabo el proyecto. Los proyectos deben ser visados en el Colegio de Peritos antes de ser llevados al ayuntamiento para obtener las licencias de obras, aperturas y demás permisos.

Además, los ingenieros realizarán cursos de postgrado en la U.P.V ; cursos reciclaje y demás con el fin de modernizar los proyectos y las instalaciones para ofrecer a todos los clientes lo último en tecnología eléctrica.

Los proyectos no necesitan de ninguna patente pero si deben ser sellados por el Colegio de Peritos Industriales.

## **2.2.– Características del mercado. Características de la demanda.**

### **2.2.1.– Descripción de las utilidades del producto.**

Para la construcción de cualquier nave o edificio siempre será necesario un proyecto que respalde a esta construcción.

Se intentará adaptar los proyectos tanto a las necesidades como a las limitaciones que pueda tener el cliente.

Por otro lado, siempre se tendrá en cuenta el progreso tecnológico, por lo que se estarán estudiando continuamente nuevas tecnologías, con el fin del facilitamiento de los trabajos, abaratamiento de los costes, simplificación de las tareas y la obtención de mejores resultados.

### **2.2.2.– Proceso de descubrimiento de la necesidad/demanda.**

La zona y/o población en la que se tiene previsto establecer el negocio o empresa se encuentra en plena expansión urbanística, industrial, económica y demográfica, como consecuencia de esta expansión es de obligada necesidad la contratación tanto de proyectistas como de instaladores eléctricos en numerosa cantidad.

### **2.2.3.– Evolución previsible del mercado para 3 años.**

Hasta conseguir nuestra cartera de clientes, durante los primeros años, contamos con un volumen de ventas asegurado debido a los contactos con un estudio de arquitectura de San Pedro del Pinatar y a través de la empresa de instalaciones.

Los proyectos se presentarán de manera impecable y muy aceptables económicamente. El precio de los proyectos crecerá en función de la calidad de vida, del IPC y de nuestra propia cartera de clientes, siempre se buscará la manera de economizar el proyecto para presentarlo al mercado de la forma más competitiva posible.

## **2.3.– Definición y perfil de los clientes.**

### **2.3.1.– Sectores o usuarios a los que se dirige.**

Nuestros proyectos estarán enfocados a cualquier tipo de clientes, ya sean particulares, constructores/as o empresas para el mantenimiento.

### **2.3.2.– Zona nacional.**

Instalaremos la oficina en Torre Pacheco y se trabajará tanto en esta población como en sus alrededores. En su determinado momento se barajaría la posibilidad de salir fuera de la Comunidad para realizar todo tipo de trabajos relacionados con el mercado que nos compete.

El director comercial se encargará de la búsqueda de clientes.

### **2.3.3.– Zona internacional.**

La empresa es relativamente pequeña y en ningún momento se pretende establecer ningún tipo de relación con el extranjero. Si llegado el momento la empresa ha llegado a un punto en que pueda permitirse aumentar la cantidad de personal y abarcar trabajos en el extranjero se haría una previsión de los gastos y beneficios que dicho trabajo originaría y, según los resultados, cabría la posibilidad de trabajar en el extranjero.

## **2.4.– Análisis de la competencia**

### **2.4.1.– Empresas líderes en el mercado.**

En Torre Pacheco y alrededores existen diversas empresas que abarcan el mercado actual:

- Tejimisa (especialización en instalaciones de interior)
- Pizarro (igual que la anterior)
- A. Flores (Media y Baja Tensión)
- Fejima (Automatismos)

### **2.4.2.– Ventajas frente a los líderes.**

- Ofertas de varios presupuestos para un mismo proyecto con diferentes tipos de materiales.
- Oferta de mantenimiento de instalación.
- Oferta de modernización a corto y largo plazo.
- Presentación del proyecto en 3D (en CD-ROM).
- Total atención al cliente a través del Director Comercial.
- Precio económico.

### **2.4.3.– Reacción prevista de la competencia.**

Intentarán copiar todas las innovaciones que podamos sacar al mercado, así como economizar sus precios y llevar a cabo la contratación de un Director Comercial.

### **2.4.4.– Barreras de entrada al mercado.**

En principio se tendrá un volumen de ventas asegurado gracias a las tres compañías que nos han asegurado los proyectos: **Construcciones Torre Pacheco, Construcciones S. Pacheco y ACS.**

## **2.5.– Plan de Marketing.**

### **2.5.1.– Producto.**

El proyecto se presentará dentro de la carpeta principal con el logotipo de la empresa, dentro de esta carpeta habrá subcarpetas de cada parte del proyecto (pliego de condiciones, planos, anexos, cálculos justificativos).

También se entregará el proyecto por medio de un CD-ROM, que al cliente no le supondrá ningún coste. Para ver el proyecto se empleará el programa informático Adobe Acrobat Reader, que es gratuito.

#### Fases de vida del producto:

- Exposición de la idea del cliente.
- Presentación del boceto (Simulación en 3D).
- Presupuestos.
- Acuerdo con el cliente.
- Realización del proyecto.

- Dirección y revisión de la obra.
- La forma de pago se llevará a cabo de mutuo acuerdo.

La competencia presenta el proyecto encuadernado con tapas de plástico y no presenta ningún tipo de soporte informático.

### **2.5.2.– Precio.**

No es posible establecer un precio determinado debido a que no prestamos un único servicio, es decir, el coste dependerá del servicio requerido por el cliente (materiales empleados, tamaño del proyecto, etc.).

### **2.5.3.– Promoción.**

En un principio la publicidad será un aspecto prioritario al menos hasta conseguir una cartera de clientes bastante amplia.

#### Nos anunciaremos en:

- Revistas especializadas (APIME), la revista es mensual e insertaremos un anuncio cada mes durante un año.
- Periódico regional (La Verdad, La Opinión), un anuncio semanal, en página impar, durante un año.
- Las páginas amarillas.
- En Internet, mediante nuestra página web.
- El director comercial nos dará a conocer entre constructores y empresarios.
- Vallas publicitarias.

La competencia se anuncia únicamente en Las Páginas Amarillas y mediante la colocación de carteles en las obras que están realizando.

#### **2.5.3.1.– Costes del plan de promoción de ventas y publicidad.**

- Periódicos y revistas 500 €.
- Internet 0 €.
- Las Páginas Amarillas 0 €.
- Vallas Publicitarias 200 €.
- **TOTAL 700 €.**

### **2.5.4.– Distribución.**

No precisamos gastos de distribución.

## **3.– Área técnica.**

### **3.1.– Plan de producción. Proceso productivo, tecnología, necesidades de equipo y coste de las instalaciones.**

En un principio no se hará ningún tipo de inversión en cuanto a terrenos se refiere, pero no se descarta en un futuro, una vez se cuente con plantilla propia.

DESCRIPCIÓN	PRECIO	UDS	IMPORTE
4 Ordenadores	1080 €	4	4320 €
4 Escritorios	55 €	4	220 €

12 Sillas	18 €	12	216 €
1 Sofá	150 €	1	150 €
3 Impresoras	155 €	3	465 €
1 Plotter	2700 €	1	2700 €
5 Estanterías	45 €	5	225 €
Material General de oficina (hojas, bolígrafos, archivadores)			150€
Herramientas (Destornilladores, alicates, navajas, taladradoras)			3000 €
Material eléctrico (cable, canaleta, aparamenta)			12000 €
Vehículos (Furgonetas)	12600 €	3	37800 €
<b>TOTAL 61246 €</b>			

### 3.2.– Plan de emplazamiento. Tamaño y localizaciones de la planta.

La nave en la que se ubica la empresa es propiedad de uno de los socios de la misma y lo aporta de forma gratuita y desinteresada, ya que no tenía previsto alquilarla a corto plazo. La nave se encuentra en el Polígono Industrial de La Estrella, en Torre Pacheco, y consta de instalación eléctrica y de agua. Tiene una superficie de 300 m2.

DESCRIPCIÓN	PRECIO
Local (incluidas instalación eléctrica y de agua)	0 €
Instalación informática	600 €
Conexión en red	
Instalación de aire acondicionado	1500 €
<b>TOTAL</b>	<b>2100 €</b>

### Presupuesto para reformas de una nave industrial en el pol. Ind. de La Estrella

Concepto	Descripción	Importe
Capítulo 01	Albañilería	2130 €
Capítulo 02	Instalaciones metálicas	645 €
Capítulo 03	Revestimientos continuos	756 €
Capítulo 04	Pavimentos y Alicatados	4560 €
<b>Ejecución material</b>		8091 €
<b>I.V.A. 16 %</b>		1294'56 €
<b>TOTAL</b>		<b>9385'56 €</b>

San Pedro del Pinatar, 20 – 02 – 2004

## 4.– Área de organización y gestión.

### 4.1.– Estructura organizativa.

- **GERENCIA:** Se responsabilizará de la gestión comercial y de los proyectos.
- **DTOR. COMERCIAL:** Captará clientes, dará la empresa a conocer, y será el encargado de presentar los proyectos y cobrarlos.

- **INGENIEROS TÉCNICOS:** Se encargarán de la realización de los proyectos.
- **ADMINISTRACIÓN:** Se responsabilizará de la correcta administración, contabilidad, gestión de cobros y pagos.
- **EMPLEADOS:** Se encargarán de la realización de los trabajos contratados.

#### **4.1.1.– Nivel de información que se estima necesario**

Contaremos con una base de datos donde se incluirá tanto la información de nuestros clientes como la de los proveedores.

Al contar con Internet estaremos en contacto con la universidad.

#### **4.1.2.– Sistemas a implantar**

Programas informáticos de gestión y archivadores donde se incluirán los albaranes, recibos y facturas.

#### **4.1.3.– Nivel de mecanización que se estima conveniente.**

El nivel de mecanización será elevado, ya que los trabajos realizados en la empresa necesitan de programas informáticos.

#### **4.1.4.– Programa de Calidad Total.**

El proyecto finalizado será revisado por los propios socios antes de que lo revise el colegio de ingenieros. Será en este último lugar donde los proyectos pasarán un exhaustivo control de calidad.

### **4.2.– Recursos Humanos.**

#### **4.2.1.– Grado de cualificación del personal**

Los proyectistas son todos titulados como ingenieros técnicos industriales con especialidad en electricidad.

El Director Comercial, además de ser titulado como ingeniero, ha realizado varios cursos sobre marketing y relaciones laborales.

La administrativa ha cursado un ciclo formativo superior de Administración y Finanzas, además de un curso de informática aplicada y contabilidad. Iniciará las prácticas en nuestra empresa.

Los empleados han de tener, como mínimo, el título de acreditación como técnico en instalaciones eléctricas y electrotécnicas.

#### **4.2.2.– Otras cualidades del personal.**

Responsabilidad, seriedad y buena presencia.

#### **4.2.3.– Política de contratación.**

Ayudas para la integración sociolaboral de los socios trabajadores.

*Desempleados*, inscritos como demandantes de empleo en la correspondiente oficina, menores de 25 años o de 30 años demandantes de primer empleo, o bien, con experiencia laboral en el sector inferior a 180 días.

#### **4.2.4.– Política de integración.**

Cada proyectista realizará un proyecto. Éste será revisado por los demás una vez revisado y siempre antes de que lo revise el Colegio de Ingenieros.

En el caso de que haya menos proyectos que proyectistas, se repartirán de manera homogénea.

Por otra parte, el Director Comercial deberá presentar informes diarios sobre su trabajo (lugares y clientes visitados, proyectos revisados)

De esta forma se pretende organizar el trabajo para evitar posibles problemas o incidentes entre los socios dentro de la empresa.

#### **4.2.5.– Política de formación permanente del personal.**

La empresa obligará a todos sus trabajadores a hacer cursos de reciclaje.

A la administrativa se le estará continuamente formando en programas informáticos y de gestión.

A los empleados se les exigirá a hacer cursos de prevención de riesgos laborales y cursos de especialización.

Por otro lado, los proyectistas deberán estar en íntimo contacto con la Universidad, con el fin de expandir sus conocimientos acerca de nuevas tecnologías.

#### **4.3.– Distribución de funciones y responsabilidades.**

Este punto se ha detallado anteriormente en el punto 4.1.

#### **4.4.– Características de los contratos.**

<b>ASUNTO</b>	<b>ACUERDO (según convenio)</b>
Sueldo mensual	1000 €
Jornada semanal	40 horas semanales
Pagas extras	Una en Junio y otra en Diciembre
Vacaciones retribuidas	30 días de vacaciones 15 días por fiestas locales y nacionales
Antigüedad	Incremento del 10 % del salario por trienio
Premios retribuidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• 15 naturales en caso de matrimonio.</li><li>• 2 días por paternidad.</li><li>• 4 días en caso de fallecimiento.</li><li>• 1 día por traslado de domicilio.</li><li>• Tiempo indispensable para el cumplimiento de un deber de carácter público y personal.</li></ul>

El contrato de la Administrativa es exactamente igual salvo que el sueldo mensual es de 800 €

### **5.– Área económico financiera.**

#### **5.1.– Inversiones necesarias.**

### 5.1.1.– Estimación de inversiones en edificios e instalaciones.

CONCEPTO	PRECIO
Local / Oficinas	0 €
Albañilería	9385'56 €
Instalación de agua y eléctrica	0 €
Instalación informática	600 €
Instalación aire acondicionado	1500 €
<b>TOTAL</b>	<b>11485'56 €</b>

### 5.1.2.– Estimación de inversiones en maquinaria, utillaje y material de transporte.

Cada socio utilizará su propio vehículo para desplazarse tanto a las oficinas como a los terrenos donde se haga el proyecto.

Los empleados, a excepción de la oficinista que empleará su propio vehículo, dispondrán de los vehículos adquiridos por la empresa para desplazarse a las zonas de trabajo.

CONCEPTO	PRECIO
Vehículos	37800 €
Utillaje	15000 €
<b>TOTAL</b>	<b>52800 €</b>

### 5.1.3.– Estimación de inversiones en mobiliario y enseres.

CONCEPTO	PRECIO
Ordenadores	4320 €
Escritorios	220 €
Sillas	216 €
Sofá	150 €
Impresoras	465 €
Plotter	2700 €
Estanterías	225 €
Material General de oficina	150 €
<b>TOTAL</b>	<b>13352 €</b>

### 5.1.4.– Estimación de inversiones en gastos amortizables.

Según marca el artículo 8431 de Servicios Técnicos de Ingeniería y el propio Ayuntamiento de Torre Pacheco.

Constitución de la Sociedad Limitada	<b>483.53/</b> anuales con bonificación en sus tres primeros años
Licencia de apertura Torre Pacheco	

### 5.1.5.– Inmovilizados inmateriales.

Marca / Nombre comercial	90 €
Registro mercantil	221'50 €
Seguros pertinentes	300 €
<b>TOTAL</b>	<b>611'50 €</b>

### 5.1.6.– Otros inmovilizados materiales.

Los gastos de establecimiento serán los propios de cualquier vivienda, es decir, luz, agua, teléfono Se predicen:

Gastos de establecimiento (aproximados)	150 € mensuales
---	-----------------

### PUBLICIDAD

Vallas publicitarias	200 €
Periódicos y revistas	500 €
<b>TOTAL</b>	<b>700 €</b>

### 5.2.– Fuentes de financiación.

PRÉSTAMO	INTERESES	AÑOS	TOTAL
90000 €	8 %	10	7200 €

### 5.3.– Previsión de ventas.

La previsión de ventas para un año es de 500 viviendas gracias a las empresas **Construcciones S. Pacheco y Construcciones Torre Pacheco**, contratos que han sido ya firmados. Por parte de **ACS** hemos conseguido la instalación de alumbrado público en Cartagena y la realización de diversos proyectos de Media y Alta Tensión.

Ambas constructoras nos han firmado un contrato a razón de 76458 € mensuales a excepción del mes de marzo, en el cual tanto los ingresos como la necesidad de nuestros servicios disminuye. Dicho mes cobraremos 52120 €.

**ACS** nos ha proporcionado la instalación y reparaciones en el alumbrado público de la Autovía Cartagena – Alicante durante el mes de octubre por valor de 50000 €.

La previsión de ventas es la siguiente:

Para 1 año 943158 €

### 5.4.– Presupuesto de tesorería.

### 5.5.– Previsión de gastos.

Los gastos de nuestra empresa comprenden básicamente los gastos en material, aparte de éstos, los demás ya especificados en el plan de tesorería.

La previsión de gastos es la siguiente:

<b>PREVISIÓN DE GASTOS</b>	<b>PARA 1 AÑO</b>
Activo fijo	46256 €
Proveedores de materia prima o mercaderías	203303 €
Alquileres	0 €
Primas de seguros	160 €
Devolución de préstamo e intereses	9720 €
Salarios	67200 €
Seguridad Social	34200 €
<b>SUMINISTROS</b>	
• Agua	552 €
• Luz	665 €
• Teléfono	9480 €
Publicidad	700 €
Impuestos	166 €
Obras de acondicionamiento	11485'56 €
<b>TOTAL</b>	<b>383887'56 €</b>

#### 5.6.– Balance anual

<b><u>ACTIVO</u></b>	<b><u>PASIVO</u></b>
<b>Activo Fijo</b>	<b>Pasivo Fijo</b>
<b>INMOBILIZADO 50581'56</b>	<b>EXIGIBLE A L/P 90000</b>
Construcciones 11485'56	Préstamo a L/P 90000
Maquinaria 37800	
Herramientas 3000	
Equipación informática 0	
Mobiliario 8296	
<b>Activo Circulante</b>	<b>Pasivo Circulante</b>
<b>EXISTENCIAS 203303</b>	<b>EXIGIBLE A C/P 203303</b>
Materias Primas 203303	Proveedores 203303
<b>REALIZABLE 1003958</b>	Acreedores 0
Clientes 1003958	<b>NETO PATRIMONIAL 1674640</b>
Deudores 0	Aportación socios 0
<b>DISPONIBLE 710100'44</b>	Reservas 731482
Banco c/c 90000	Pérdidas y Ganancias 943158
Caja 620100'44	
<b>TOTAL 1967943</b>	<b>TOTAL 1967943</b>

#### 5.7.– Cuenta de resultados previsional.

<b>Cuenta de resultados previsional</b>	<b>Primer año</b>
<b>INGRESOS</b>	

<b>(a) Ventas</b>	
Ventas previstas	943158
<b>Ingresos financieros</b>	
Intereses de la cuenta bancaria	
<b>Otros ingresos previstos</b>	60800
<b>(c) TOTAL INGRESOS</b>	<b>1003958</b>
<b>GASTOS</b>	
<b>(b) Compras</b>	
Mercaderías	
Materias Primas	203303
<b>Servicios</b>	
Arrendamientos	
Reparaciones	
Servicios de profesionales independientes	11485'56
Seguros	160
Transportes	37800
Publicidad	700
Suministros	10697
<b>Tributos (sin Impuesto sobre beneficios)</b>	
Tasas	166
<b>Gastos de personal</b>	
Salarios	67200
Seguridad Social	34200
<b>Gastos financieros</b>	
Intereses de préstamo	7200
Intereses, comisiones gastos por letras	
<b>(h) Amortizaciones</b>	
De inmovilizado	50581'56
Gastos de establecimiento	
<b>(d) TOTAL DE GASTOS</b>	<b>423493'42</b>
<b>MARGEN BRUTO = a - b</b>	<b>739855</b>
<b>(e) RES. ANTES DE IMP.SOB. B = c - d</b>	<b>580464'88</b>
<b>(f) IMP. SOBRE BENEFICIOS</b>	<b>258949'25</b>
<b>(g) RESULTADO FINAL = e x f</b>	<b>150310945327'34</b>
<b>CASH FLOW = g + h</b>	<b>150310995908'9</b>

### 5.8.- Análisis de rentabilidad.

Consideramos que es una apuesta arriesgada, pero gracias a las empresas asociadas y al trabajo del Director Comercial buscando la cartera de clientes y promocionando nuestro trabajo hemos analizado la rentabilidad de la empresa. A lo largo del primer año obtenemos el siguiente resultado:

Beneficio de un año / Inversión de un año x 100

710880'44 € x 100 = 759'86 %

90000 €

### **6.- Elección de la forma jurídica.**

Hemos elegido establecer una Sociedad Limitada.

### **7.- Trámites, permisos y licencias.**

Remitimos este punto al libro que hemos utilizado durante el curso, ya que teníamos como objetivo adjuntar los originales de los documentos necesarios pero, tras acercarnos a la Ventanilla Única del Ayto. de Torre Pacheco y que nos trataran de forma denigrante desestimamos esta idea.

1

ICARO S.L. Instalaciones eléctricas

C/ Río Miño s/n (parcela 34)

Pol. Ind. La Estrella

30700 Torre Pacheco, Murcia

C.I.F: B – 30 / 123456

