



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Creación de una empresa: Inclusión Integral.

Autores

Cristina Royo Martín
Rubén Ramos López

Director

Juan Ramón Solans Prat

Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo
2024

Tabla de contenido

1.	PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	4
2.	Metodología empleada.....	5
3.	PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO	6
3.1	Identificación de la empresa	6
3.2	Actividad Desarrollada	7
3.3	Ventajas Competitivas	7
3.4	Oportunidad del negocio.....	8
4.	ESTUDIO ESTRATÉGICO	9
4.1	Misión	9
4.2	Visión	9
4.3	Valores	11
4.4	Conclusión Estratégica	11
5.	ESTUDIO DEL ENTORNO	13
5.1	ENTORNO GENERAL.....	13
5.2	ENTORNO ESPECÍFICO.....	16
5.3	Conclusiones del entorno.	18
5.4	ANÁLISIS DAFO.....	18
6.	ESTUDIO DE MARKETING	20
6.1	Marketing mix	20
6.2	Producto	20
6.3	Precio.....	21
6.4	Punto de venta o distribución.	22
6.5	Promoción.....	23
6.6	Conclusión de Marketing.....	23
7.	ESTUDIO TÉCNICO	24
7.1	Descripción.....	24
7.2	Local	24
7.3	Acondicionamiento del local.....	25
8.	ESTUDIO DE RECURSOS HUMANOS.....	28
8.1	Necesidades de personal.....	28
8.2	Organigrama.....	30
8.3	Horarios.	30
8.4	Conclusiones de recursos humanos.....	30
9.	ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO	31

9.1 FINANCIACIÓN.....	31
9.2 Inversiones	31
9.3 Estimación de resultados	32
A continuación, vamos a ver las retenciones por IRPF según los tramos de la Renta en 2024.	32
9.4 Costes Fijos Mensuales.....	33
9.5 Previsión de clientes	33
9.6 Tesorería inicial.....	35
10. CONCLUSIONES FINALES	36
BIBLIOGRAFIA	37

Índice de Tablas:

Tabla 1: Tabla de Elaboración Propia	10
Tabla 2: Tabla extraída de INE	14
Tabla 3: Tabla extraída del INE	15
Tabla 4: Tabla de Elaboración Propia	19
Tabla 5: Ciclo de vida de un producto, extraído de la página The Power Education	21
Tabla 6: Tabla de Elaboración Propia	22
Tabla 7: Tabla de Elaboración Propia	23
Tabla 8: Tabla de Elaboración Propia	26
Tabla 9: Tabla de Elaboración Propia	26
Tabla 10: Tabla de Elaboración Propia	27
Tabla 11: Tabla de Elaboración Propia	29
Tabla 12: Tabla de Elaboración Propia	31
Tabla 13: Tabla de Elaboración Propia	32
Tabla 14: Tabla de Elaboración Propia	33
Tabla 15: Tabla de Elaboración Propia	34
Tabla 16: Tabla de Elaboración Propia	35

Índice de Ilustraciones:

Ilustración 1: Logo de la empresa de elaboración propia	6
Ilustración 2: Imagen de Elaboración Propia	30

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Elegimos el trabajo de fin de grado de Creación de empresas del departamento de Organización de empresas por nuestro interés en el emprendimiento empresarial. El objetivo es desarrollar un plan de negocio con un trasfondo social. Nuestra idea es una empresa dedicada al asesoramiento sobre la inclusión de personas con discapacidad en las empresas, aumentando el valor de estas, esta se llama Inclusión Integral. Ubicada en Zaragoza y operativa en Aragón, buscamos aprender sobre la creación de empresas y aplicar nuestros conocimientos para futuros emprendimientos.

Este proyecto resalta la responsabilidad y la inversión inicial necesaria para crear una empresa. Queremos que nuestro proyecto sea una referencia para futuras empresas, demostrando nuestra motivación y aspiración en el ámbito empresarial. Inclusión Integral será un punto de referencia en nuestra vida académica y laboral.

ABSTRACT

We chose the final degree project on Business Creation from the Department of Business Organization due to our interest in entrepreneurial ventures. The objective is to develop a business plan with a social background. Our idea is a company dedicated to advising on the inclusion of people with disabilities in businesses, increasing their value. This company is called Inclusión Integral. Located in Zaragoza and operating in Aragón, we aim to learn about business creation and apply our knowledge to future ventures.

This project highlights the responsibility and initial investment required to create a company. We want our project to be a reference for future businesses, demonstrating our motivation and aspiration in the entrepreneurial field. Inclusión Integral will be a landmark in our academic and professional lives.

2. Metodología empleada

En este proyecto de fin de grado, hemos decidido dividirlo en dos partes:

- En la primera parte, desarrollamos nuestro proyecto, justificamos su relevancia y explicamos la metodología empleada.
- En la segunda parte, describimos detalladamente nuestro negocio, su viabilidad estratégica y técnica, y su estructura organizativa en términos de recursos humanos.

Para llevar a cabo nuestro plan de negocio, hemos basado gran parte de nuestro trabajo en asignaturas estudiadas en la carrera de Relaciones Laborales y Recursos Humanos, cursadas a lo largo de estos cuatro años, sin las cuales sería inviable realizar este proyecto.

Las asignaturas que nos han servido de referencia para preparar el plan de negocios de Inclusión Integral incluyen:

- Dirección Estratégica
- Organización de empresas
- Creación de Empresas
- Gestión de Recursos Humanos
- Contabilidad
- Economía del Trabajo
- Derecho de la empresa
- Gestión de la prevención de Riesgos Laborales

Además, como nuestra empresa se dedica a la formación para que otras empresas puedan incorporar personas con discapacidad en sus equipos, hemos investigado sobre el tema, utilizando fuentes periodísticas y solicitando información a empresas que ya han integrado personas con discapacidad en sus equipos.

También hemos consultado libros especializados en creación de empresas y emprendimiento para estructurar nuestro trabajo.

3. PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO

3.1 Identificación de la empresa

El nombre de la empresa es **Inclusión Integral**, es una Sociedad Limitada, los fundadores y socios somos nosotros. Las funciones que vamos a desarrollar dentro de la empresa son varias, entre otras la Dirección de la empresa y su correspondiente Gestión.

Inclusión Integral se localizará en la Avda Pablo Gargallo, 68, 50003 de Zaragoza, el motivo de elección de ese local ha sido tanto la localización como el buen precio. El precio de la compra ha sido de 10.000 euros.

Es un Local ubicado en la planta 2, acristalado en la entrada, las puertas del local son acristaladas y cuentan con el logo de la empresa en ellas, en su interior el local de 70 metros cuadrados cuenta con baño, sala para comer, un pequeño trastero y dos salas divididas una donde se ubica la sala de trabajo u oficina y otra sala donde podremos reunirnos con los clientes y atender sus necesidades.

Hemos querido que nuestro establecimiento está situado en una zona tranquila, pero con afluencia de gente donde también se ubiquen otros centros de negocios.

El logo de nuestra empresa:



Ilustración 1: Logo de la empresa de elaboración propia

3.2 Actividad Desarrollada

Inclusión Integral va a ser una asesoría en materia de recursos humanos especializada en la inclusión por parte de las empresas de personas con discapacidad en sus equipos.

Para nosotros los pilares fundamentales son la diversidad y la inclusión y en lo que asesoramos es en lo siguiente:

- Ofrecemos asesoramiento especializado y adaptado a la situación de cada empresa para el correcto funcionamiento de la Ley General de Discapacidad.
- Te ayudamos a conseguir el Trámite de Excepcionalidad, un documento que acredita la imposibilidad de cubrir la cuota de reserva del 2%.
- Realizamos un Diagnóstico rápido de Inclusión, en el cual analizamos la estrategia de la empresa, el servicio y sus productos, entornos. Además, te ponemos al día con las obligaciones legales en materia de Inclusión Social.
- Si tu empresa quiere dar un cambio estratégico hacia la Inclusión realizamos un servicio integral para ver las oportunidades y retos que presenta tu organización, todo ello relacionado con la mejora y el planteamiento de cómo abordarlo desde diferentes planes.
- Realizamos un plan integral de accesibilidad universal de entornos y servicios, que consiste en un informe en el que hay un mapa detallado del estado de tu entorno y de los servicios que se prestan así como las soluciones de mejora.

3.3 Ventajas Competitivas

Inclusión Integral tiene un gran potencial de tal forma que con un buen desarrollo se alcanzarán los objetivos propuestos desde el principio.

Tenemos grandes ventajas competitivas que nos diferencian:

- La capacidad de ofrecer asesoramiento experto y especializado en leyes relacionadas con la materia de discapacidad.
- Con enfoque centrado en el cliente, brindamos un servicio personalizado que se adapte a las necesidades específicas de cada cliente ofreciendo diferentes soluciones.
- Empatía y sensibilidad demostrando comprensión hacia las necesidades únicas de cada cliente ayudando a formar relaciones sólidas y de confianza.
- Ofrecemos soluciones innovadoras para abordar los desafíos específicos a los que se enfrentan las empresas.

3.4 Oportunidad del negocio

La creación de Inclusión Integral viene dada por un conocimiento y la observación del poco asesoramiento e información que hay en materia de inclusión laboral tanto para las empresas como para los estudiantes del grado en relaciones laborales y recursos humanos.

Indagando hemos visto empresas con una función parecida a la nuestra, pero en las que se le da poco valor, al aumento de este con la incorporación de personas con discapacidad en los equipos.

Por lo tanto, Inclusión Integral nace con la idea y necesidad nuestra de investigar y conseguir más información, de la necesidad de que alguien nos diera más herramientas sobre este tema en cuestión.

En Inclusión Integral creemos en el aumento de valor de las empresas con la incorporación por parte de estas de personas con capacidades especiales y estamos para ayudarlas en todo el proceso.

4. ESTUDIO ESTRATÉGICO

4.1 Misión

La misión de la entidad define la orientación de la empresa para enfrentarse a ciertos desafíos específicos y conecta el aspecto lógico de las actividades de la organización con el aspecto emocional o ético de sus acciones.

La misión de Inclusión Integral se basa en la creación de un servicio de calidad a través del asesoramiento a las diferentes empresas e impulsando la inserción de personas con discapacidad en el mercado laboral.

4.2 Visión

La visión podría definirse como una aspiración que persigue la empresa a medio-largo plazo, la imagen que queremos proyectar en el futuro.

Inclusión Integral busca ser un negocio próspero, que con el paso del tiempo permita agrandar el equipo, ya que eso significaría un aumento en el número de servicios que podemos ofrecer, así como un aumento de clientes que podemos acoger, siempre adaptándonos a sus requerimientos y necesidades.

A continuación, hemos desarrollado un plan en 3 fases:

1. Creación de la empresa Inclusión Integral como un medio de asesoramiento a las empresas para que puedan incorporar a personas con discapacidad en sus equipos, aumentando así el valor de la empresa.
2. Crear una cartera de servicios de asesoramiento para poder abarcar todas las áreas, necesidades y requerimientos de las empresas interesadas.
3. Promocionar nuestra cartera de servicios a las empresas para que puedan valorar la incorporación de nuestro servicio obteniendo así un mayor valor en sus equipos.

Para poder enmarcar nuestra visión de empresa hemos utilizado una Matriz de Ansoff gracias a la cual podemos ver las oportunidades del mercado

		PRODUCTOS	
		ACTUALES	NUEVOS
MERCADOS	ACTUALES	PENETRACION DE MERCADO	DESARROLLO DE PRODUCTO
	NUEVOS	DESARROLLO DE MERCADO	DIVERSIFICACION

Tabla 1: Tabla de Elaboración Propia

1. **Penetración en el mercado:** Nuestra empresa puede enfocarse en penetrar más en su mercado actual ofreciendo servicios de asesoramiento más especializados en materia de inclusión de personas con discapacidad en empresas ya existentes para mejorar sus prácticas de contratación y gestión de personal.
2. **Desarrollo de producto.** La empresa puede desarrollar nuevos servicios de asesoramiento. Específicamente diseñados. Para abordar desafíos particulares y la inclusión. De personas con discapacidad en el lugar de trabajo. Como, por ejemplo, programas de capacitación para empleados.
3. **Desarrollo de mercado.** La empresa puede explorar la expansión hacia nuevos mercados geográficos o sectores. Que aún no estén bien atendidos en términos de inclusión de personas con discapacidad. Esto requeriría adaptar los servicios de asesoramiento para satisfacer las necesidades específicas de ese nuevo mercado.
4. **Diversificación.** La empresa podría diversificar su oferta de servicios más allá del asesoramiento. Como, por ejemplo. Desarrollando programas de sensibilización y educación sobre la inclusión de personas con discapacidad. En el centro de trabajo.

4.3 Valores

Para nosotros es fundamental el trato personal siendo nuestro principal valor, y teniendo un objetivo claro, **la excelencia en la atención al cliente.**

Actualmente nosotros perseguimos ese valor como únicos miembros del equipo, pero nuestra selección de personal en un futuro irá dirigida a un perfil con alto grado de atención al público.

Nuestro segundo valor sería la **excelencia en el servicio** que ofrecemos, que sea de calidad.

Y por último, **ilusión** en el proyecto y una **alta motivación** para conseguir un trabajo bien hecho

4.4 Conclusión Estratégica

Teniendo en cuenta nuestro análisis DAFO creemos que nuestro proyecto es algo complejo pero realista, con poco nivel de inversión inicial, pero con grandes beneficios a largo plazo. Nuestra propuesta es viable y se diferencia de la competencia por varias razones:

1- Oportunidades de Mercado:

- Alta demanda y falta de especialización: aunque existen muchas asesorías pocas de ellas ofrecen un servicio exclusivo de información, asesoramiento y formación para la incorporación de personal con discapacidad. Esto es una brecha en el mercado que Inclusión Integral puede llenar.
- Políticas de inclusión y diversidad: las políticas gubernamentales están cada vez más focalizadas a políticas de inclusión y a la diversidad en el lugar de trabajo, lo que aumenta la demanda de servicios de empresas que puedan ofrecer asesoramiento como el nuestro.

2- Fortalezas del proyecto:

- Bajo nivel de inversión inicial: el modelo de negocio se basa en el conocimiento ya que nosotros no tenemos experiencia en el sector, lo que requiere una inversión inicial baja en infraestructura y recursos materiales, la mayor inversión está en el desarrollo profesional tanto nuestro como de nuestro equipo.
- Grandes beneficios a largo plazo: la especialización es un ámbito con alta demanda y poca oferta lo que nos permite establecer una posición de liderazgo en el mercado asegurando clientes a largo plazo.

3- Valores

- Excelencia: Nos comprometemos a dar un servicio de alta calidad basado en el conocimiento profundo de las normativas y mejora continua.
- Atención al público: nuestro enfoque es la atención personalizada asegurando que cada uno reciba soluciones adaptadas a sus necesidades
- Ilusión y motivación: nuestro equipo está formado por profesionales motivados y apasionados.

4- Estrategia de Mercado:

- Introducción profunda y conocida: a través de estrategias de marketing digital y estrategias con asociaciones planeamos introducimos en el mercado de manera efectiva.

5. ESTUDIO DEL ENTORNO

La empresa se encuentra en un entorno habitualmente cambiante y activo, con el cual se sostiene una relación de intercambio mutuo. Además, puede ajustarse a las transformaciones ocurridas en su entorno, ya se anticipándose a ellas o enfrentando el impacto causado por esas que le afecten de manera más directa e inmediata.

Sin embargo, la primera dificultad que se presenta al estudiar el entorno de la empresa es determinar no solo el objeto de estudio, sino también los límites del entorno. En conclusión, podemos identificar dos categorías en el entorno de la empresa: un entorno específico y un entorno general.

5.1 ENTORNO GENERAL

Nuestras estrategias no podrán surgir de la nada. Por lo tanto, deberán darnos soluciones al entorno que engloba a nuestro proyecto y, por tanto, será importante hacer un análisis de la situación del entorno General.

Para ello, hemos visto oportuno analizar este entorno general mediante el método PEST. El análisis del método PEST implica evaluar el impacto de factores externos que escapan del control de la empresa, pero que pueden influir en su desarrollo futuro.

- **Políticos y Legales**

En principio pensamos que la creación de esta empresa. Puede ser muy favorable debido a que el Gobierno se está centrando en los sectores más vulnerables y sobre los que más puede recaer la dificultad para encontrar empleo.

Analizando los datos que nos ofreció el INE diremos que la tasa de paro en este colectivo se sitúa en el 21,4%.

Por lo que vemos que esta iniciativa propuesta por nosotros puede ser un buen empujón para incentivar a las empresas. A iniciar esta contratación de personas con discapacidad.

Queremos destacar así el Real Decreto legislativo uno barra 2013, de 20 de noviembre. Por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de Derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, donde queremos apuntar, dentro del artículo 42, que:

- Las empresas públicas y privadas que empleen a un número de 50 o más trabajadores estarán obligadas a que de entre ellos al menos el 2% sean personas trabajadoras con discapacidad, salvo convenio colectivo o voluntad del empresario, siempre que se apliquen medidas alternativas.

A su vez también queríamos comentar que:

- La administración pública deberá reservar el 7% de las plazas de convocatorias a discapacitados según lo establecido en el real decreto legislativo 5/2015 de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la ley del Estatuto básico del empleado público y ley 30/1984 de la función pública.

- **Económicos**

El salario bruto anual promedio de los empleados con discapacidad fue de 20.799,3€ por trabajador en 2020, un 17,8% inferior al de las personas sin discapacidad. Por lo tanto, consideramos adecuado ofrecer mas oportunidades a este sector.

A continuación, se adjunta gráfica de comparación de la brecha salarial entre personas con discapacidad y sin discapacidad.

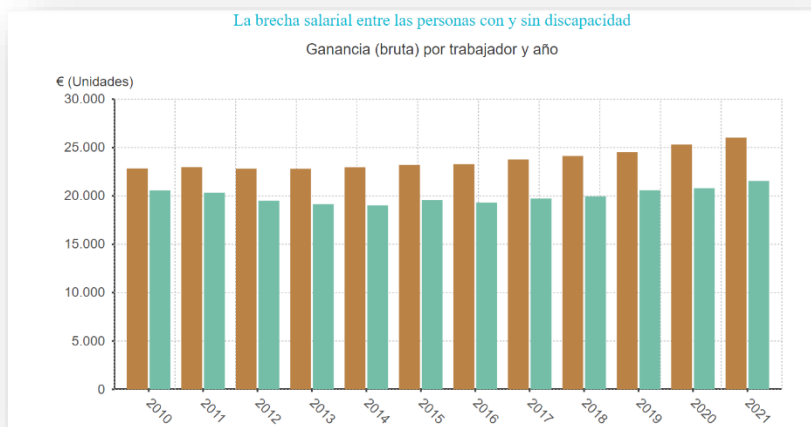


Tabla 2:Tabla extraída de INE

Hay que comentar también que el salario de las mujeres con discapacidad fue un 14,7% menor que el de las que no tienen discapacidad. En el caso de los hombres, el salario fue un 21% inferior en personas con discapacidad.

Decir que el año 2022 había 1.941.900 personas con discapacidad en edad de trabajar (de 16 a 64 años).

Finalmente cabe mencionar que el 35% de las personas de entre 16 y 64 años con discapacidad oficialmente reconocida en 2023 estaban activas, lo que representa un aumento del 0,7% respecto al año anterior. Esta tasa de actividad era 42,7% puntos menor que la de la población sin discapacidad

A continuación, se adjunta gráfico:

Empleo de las personas con discapacidad - Año 2022		
	Valor	Variación
Tasa de actividad	35,3	0,7
Tasa de empleo	27,8	0,9
Tasa de paro	21,4	-1,1

Valor en %. Variación: diferencia respecto a la tasa del mismo período del año anterior

Tabla 3: Tabla extraída del INE

- **Social**

A continuación, pasaremos a abordar el tema social podríamos decir que en cuanto a los factores socioculturales que existen en nuestra sociedad, hemos avanzado en la tasa de ocupación y de actividad notablemente lo cual podríamos asemejar a una mayor sensibilización de la población.

Pese a esto encontramos que la diferencia con relación a las personas sin discapacidad es realmente alarmante, en España, tan solo una de cada cuatro personas con discapacidad en edad laboral tiene un empleo tal y como se desprende del Informe 8 del observatorio sobre discapacidad y mercado de trabajo de fundación ONCE.

Creemos oportuno tratar otras cifras como son que en 2022 se realizaron 314.978 contratos a personas con discapacidad, que representan el 1,7% del total de contratos de dicho ejercicio, porcentaje que contrasta con la representatividad de las personas con discapacidad en la fuerza laboral que, como se ha indicado, es del 6,3%. La contratación del colectivo en este caso viene marcada por condiciones precarias e inestables De los contratos realizados, el 88,5% tuvieron carácter temporal, el 39,3 fueron para mujeres y el 7,8% para jóvenes de entre 16 y 24 años.

- **Tecnológico:**

En cuanto al apartado tecnológico. Todos sabemos la importancia de las nuevas tecnologías y redes de comunicación, que pueden resultar imprescindibles para el desarrollo de gran parte de los trabajos y como nuestra labor será asesorar a los clientes para que integren personas con discapacidad en sus equipos pretendemos dar a conocer a la sociedad que el hecho de presentar una discapacidad no tiene que suponer una barrera para penetrar en el mercado de trabajo.

5.2 ENTORNO ESPECÍFICO

A continuación, analizaremos el entorno específico en este caso veremos oportuno analizarlo gracias al modelo de las 5 Fuerzas de Porter. Podríamos decir que este es un modelo que nos proporciona un marco de información estratégica que nos ayudará a establecer la rentabilidad de nuestra empresa en un sector con la finalidad de evaluar su valor en términos del largo plazo. Contamos con los siguientes apartados:

- **Fuerza de Proveedores:**

Podríamos comentar que, según esta primera fuerza de Porter, cuando los artículos ofrecidos escasean y los clientes generan una gran demanda por obtenerlos el proveedor tiene un poder de negociación alto.

Por el contrario, Cuando los bienes y servicios ofrecidos son comunes y existen sustitutos, el proveedor no tiene un gran poder de negociación. Es fundamental establecer relación solida con nuestros proveedores para asegurar un suministro constante, negociar contratos a largo plazo sería una estrategia muy útil.

En este caso creemos que la mayor dificultad que podemos encontrar en cuanto a los proveedores es llegar a un acuerdo de precio con estos, sobre todo en cuanto a la adquisición del material y los equipos necesarios para desarrollar nuestra actividad.

Por otra parte, como somos nosotros quienes vamos a ayudar a las empresas cliente, creemos que la mayor complejidad que podemos encontrar puede ser la de contactar con las empresas y convencerles de la necesidad y beneficios de nuestros servicios

- **Fuerza de Clientes:**

Los clientes que componen el sector industrial pueden inclinar la balanza de negociación a su favor cuando existen en el mercado productos sustitutos. Esto se debe a que la disponibilidad de alternativas permite a los clientes negociar mejores condiciones ya que pueden cambiar de proveedor si no están satisfechos.

Queremos que Inclusión Integral sea un gran atractivo para que nuestros usuarios y empresas quieran contactar con nosotros para después insertarlos en el mercado laboral, nuestra misión es estar a disposición de estos, adecuándonos a sus necesidades de manera íntegra y personalizada.

- **Competidores Actuales:**

Fundación Rey Ardid podríamos decir que sería un gran competidor actual ya que cuenta con una amplia trayectoria y un enfoque muy similar al nuestro. Tiene una sólida experiencia y reconocimiento en el ámbito social y laboral, toda esa presencia en el mercado le ha dado una base sólida de experiencia y de comprensión de las necesidades y desafíos que enfrentan las personas con discapacidad. En cuanto a los servicios ofrecidos ofrece programas específicos de inclusión laboral en materia de orientación y apoyo en la búsqueda de empleo, asesora a empresas en temas de diversidad e inclusión lo que se superpone con nuestra propuesta de servicios y da una atención

integral proporcionando una gran gama de servicios de atención en materia de salud mental, a personas mayores y programas de inserción laboral.

Fundación Rey Ardid tiene una amplia gama de colaboraciones con proyectos europeos y alianzas estratégicas con entidades privadas, además han tenido varios reconocimientos y premios por su labor social. Sin embargo también tiene limitaciones, en primer lugar la falta de adaptación aunque tiene una fuerte presencia recursos su tamaño y estructura podrían limitar su capacidad para adaptarse a los cambios que surgen en el mercado o las innovaciones del sector y en segundo lugar dado que ofrecen una amplia gama de servicios puede que no se especialicen tan profundamente en la formación de la inclusión laboral para personas con discapacidad como lo haríamos nosotros, lo que nos da la oportunidad de destacar en este ámbito concreto.

- **Competencia Futura:**

El ingreso de una nueva empresa en un mercado sector depende de las barreras de entrada generadas por las empresas que ya se encuentran en él. Y también por el Gobierno, determinando si ese mercado es o no atractivo.

Sabemos que en el futuro contaremos con alguna empresa más que pueda ser de nuestra competencia, puesto que cada año se incorporan un mayor número de trabajadores discapacitados, como hemos visto las cifras anteriores, Y eso nos hace ver y pensar que cada vez nuestra competencia será mayor.

Las estrategias que utilizaremos de cara a competencia futura son:

- Especialización: aumentar nuestra especialización exclusivamente en formación para la inclusión emocional diferenciándonos como expertos en este campo.
- Innovación y Flexibilidad: ser ágiles y adaptables implementando nuevas tecnologías y metodologías para ofrecer soluciones más personalizadas.
- Atención Personalizada: proponer un servicio lo más cercano posible y personalizado, enfocándonos en construir relaciones fuertes y de confianza con los clientes.
- Construir Alianzas: construir nuestra propia red de colaboraciones a nivel local para ampliar nuestro alcance y recursos.

- **Productos sustitutivos:**

Inclusión Integral deberá estar pendiente por la posible aparición de empresas que puedan ofrecer unos servicios similares e intentar diferenciarse de las actuales, debido a que nos centramos en un mercado reducido y que a veces se ve falto de oportunidades. Algunas posibilidades serían:

- Plataformas online de formación y asesoramiento: plataformas como Udemy pueden ofrecer cursos especializados en inclusión laboral y formación legal ofreciendo mayor flexibilidad.
- Inteligencia Artificial: Herramientas como ChatGPT pueden ofrecer asesoramiento normativo básico y ofrecer respuestas a preguntas legales comunes, reduciendo la necesidad de consultas personalizadas.
- Aumento de consultorías generalistas con servicios especializados

Para enfrentar el impacto de esos productos sustitutos podemos:

- Innovar continuamente
- Dar personalización y una relación directa
- Enfatizar nuestro producto
- Colaborar con la Inteligencia artificial y la tecnología que vaya emergiendo
- Promover la educación y sensibilización especializado en inclusión laboral a las empresas sobre los beneficios a largo plazo y los riesgos de utilizar soluciones sustitutas menos personalizadas.

5.3 Conclusiones del entorno.

Una vez nos hemos centrado tanto en nuestro entorno general como específico quisiéramos destacar algunos puntos o factores que nos parecen más importantes y relevantes para la viabilidad de nuestro proyecto. Hemos observado cómo las empresas que reúnan más de 50 trabajadores no pueden dejar de lado el requisito de contar con trabajadores discapacitados en su plantilla.

También queremos comentar como hemos podido visualizar en los gráficos como los salarios de este sector de la población son inferiores y desde Inclusión Integral también queremos denunciar y concienciar está práctica puesto que además generalmente el acceso al empleo como hemos podido apreciar es una piedra más en el camino para poder alcanzar la igualdad. Por otro lado, también vemos que estamos avanzando en este aspecto de la igualdad, aunque el proceso sea lento y complejo vemos como en el año 2022 se aumentó en gran medida el número de contratos firmados en relación a la condición de discapacitado a pesar de que en la mayoría de ellos primaba la precariedad y las condiciones inestables.

Por otro lado, en cuanto al entorno específico, intentaremos llegar a acuerdos con nuestros proveedores para alcanzar precios óptimos en los sistemas y medios que necesitemos para desarrollar nuestra actividad, a su vez queremos estar especialmente preparados para los perfiles que demanden nuestros clientes así como que estén satisfechos con nuestra labor.

Actualmente contamos con competidores como la antes citada Fundación Rey Ardid que ha penetrado con fuerza en el mercado, debemos intentar marcar la diferencia y aprovechar nuestras ventajas competitivas así como estar en constante evolución y desarrollo por los futuros competidores que se nos pudieran presentar.

5.4 ANÁLISIS DAFO

- **Debilidades:** Constituyen los aspectos limitadores de la capacidad de desarrollo en el negocio, debido a las características internas.
- **Amenazas:** Son todos aquellos factores externos que pueden llegar a impedir la ejecución de la estrategia empresarial
- **Oportunidades:** Son los factores ajenos a nuestro negocio que favorecen el desarrollo y las posibles mejoras.
- **Fortalezas:** Reúne todos los recursos internos y cualquier ventaja competitiva de nuestro negocio.

MATRIZ DAFO	
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poca cuota de mercado en nuestros inicios. ➤ Contactar con las empresas y que conozcan nuestros servicios. ➤ Atraer a los usuarios y que conozcan nuestra labor. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Posibles nuevos competidores ante la sensibilización de la sociedad. ➤ Si la coyuntura económica es negativa, los empresarios decidirán contratar menos. ➤ Los competidores nos arrebatan los perfiles más demandados.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Las empresas aumentan la contratación de personas de este colectivo. ➤ No contamos con un gran número de competidores por lo que podremos lograr encontrar un puesto en el mercado. ➤ Contaremos con los sistemas y métodos más avanzados para que las empresas nos contacten. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aportar nuevas ideas de desarrollo y promoción en el sector. ➤ Que la gente se sienta identificada con nuestras ideas y valores. ➤ Sensibilizar a la población y aumentar el número de usuarios.

Tabla 4: Tabla de Elaboración Propia

6. ESTUDIO DE MARKETING

Para Inclusión Integral el marketing es una parte imprescindible, ya que es una forma de gestionar y dirigir haciendo que el cliente se convierta en el centro mismo de la gestión de la empresa. Por lo tanto, entendemos que el marketing tiene que estar presente en todas nuestras actuaciones ya que parte del éxito de Inclusión Integral dependerá de su estrategia de marketing.

Debemos de ser capaces de ponernos en el lugar de nuestros clientes, comprender y atender sus necesidades de la forma más rápida y eficaz posible, por lo tanto, nuestra satisfacción será haber cumplido con esos objetivos.

Por lo tanto, hemos considerado que vamos a basar nuestro plan de marketing en el marketing-mix, en el que se tiene en cuenta 4 aspectos básicos que vamos a definir a continuación.

6.1 Marketing mix

Con este método se intenta hacer una lista de elementos fundamentales que no podemos dejar pasar si queremos que nuestro servicio tenga éxito. La lista original tenía 12 elementos que McCarthy la redujo a cuatro en 1960 y hasta ahora ha sido considerada como un paso fundamental en el marketing.

La lista se denomina “Cuatro P” por ser las iniciales de: Producto, Precio, Punto de venta y Promoción.

6.2 Producto

La primera “P” hace referencia al producto o servicio de la empresa. Es decir, a todo aquello que se comercializa para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. En nuestro caso de lo que se va a tratar es de crear un ambiente de atención y escucha hacia las necesidades de nuestros clientes, que sientas que estamos para satisfacer sus necesidades y les escuchamos en sus peticiones.

Nuestro catálogo de servicios:

- 1. Evaluación legal:** Realizamos una evaluación exhaustiva de la situación legal de tu empresa en relación con la contratación de personas con discapacidad, identificando posibles áreas de mejora y riesgos legales.
- 2. Asesoramiento normativo:** Te asesoramos sobre las leyes y regulaciones locales e internacionales relacionadas con la contratación y el empleo de personas con discapacidad, asegurando el cumplimiento normativo en todo momento.
- 3. Elaboración de políticas y procedimientos:** Ayudamos a desarrollar políticas y procedimientos internos que promuevan la inclusión y la igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad en tu empresa.

4. Adaptación de puestos de trabajo: Proporcionamos orientación sobre cómo adaptar los puestos de trabajo y el entorno laboral para garantizar la accesibilidad y la seguridad de los empleados con discapacidad.

5. Gestión de beneficios y ayudas: Te asistimos en la identificación y gestión de beneficios y ayudas disponibles para empleadores que contratan personas con discapacidad, maximizando los recursos disponibles.

7. Formación legal: Ofrecemos programas de formación y capacitación legal para el equipo de recursos humanos y otros empleados relevantes, para garantizar el cumplimiento normativo y promover la inclusión en el lugar de trabajo.

Debemos saber que los productos tienen un ciclo de vida que va a variar a lo largo del tiempo y depende de la competencia y necesidades de los clientes.

En nuestro caso consideramos que nos encontramos en la etapa de nacimiento, ya que comienza su constitución y funcionamiento, además requiere de una gran inversión inicial y de una buena labor comercial para conseguir los primeros clientes.



Tabla 5: Ciclo de vida de un producto, extraído de la página *The Power Education*

6.3 Precio

La segunda “P” define el precio como el intercambio y va ligado a la sensación de calidad del producto.

Antes de fijar los precios es muy importante estudiar ciertos aspectos como los clientes, el mercado, los costes y la competencia que tenemos.

En la siguiente tabla hemos realizado nuestro listado de precios en Inclusión Integral:

SERVICIOS	PRECIOS INCLUSION INTEGRAL	PRECIOS FUNDACION REY ARDID
<u>Evaluación legal</u>	Desde 400€ hasta 800€ dependiendo del tamaño de la empresa.	Entre 800€ y 1500€ dependiendo de la complejidad
<u>Asesoramiento normativo</u>	150€ la hora	Entre 100 y 150€ la hora
<u>Elaboración de procedimientos</u>	Desde 600€ a 1500€ para el desarrollo de políticas personalizadas y manuales de procedimientos.	Entre 700 y 1200€
<u>Adaptación de Puestos de Trabajo</u>	Precios variables dependiendo del alcance de las adaptaciones necesarias, con un rango entre 400€ a 1600€.	Entre 800 y 2000 € dependiendo del tamaño y necesidades de la empresa
<u>Gestión de beneficios y ayudas.</u>	Entre 400€ y 1.000€ o porcentaje del valor generado.	Entre 500 y 1500 euros dependiendo del alcance y numero de ayudas gestionadas
<u>Formación legal</u>	Desde 1.500€ por sesión de formación, dependiendo de la duración y el contenido del programa.	Entre 500€ por cursos de corta duración y temáticas más básicas y 3000€ para formaciones de más larga duración y temas más especializados y demandados.

Tabla 6: Tabla de Elaboración Propia

6.4 Punto de venta o distribución.

La tercera “P” hace referencia al punto de venta y distribución que define dónde comercializar el producto o servicio que llega al cliente en las condiciones adecuadas y en el momento adecuado.

En nuestra empresa el servicio se presta en nuestro local comercial por lo que la ubicación va a ser un elemento fundamental ligado a la publicidad.

Como hemos dicho anteriormente Inclusión Integral se localizará en la Avda Pablo Gargallo, 68, 50003 de Zaragoza, una red de oficinas céntricas en la cual se prestan otros servicios aparte del nuestro.

Es un local que anteriormente eran oficinas de una correduría de seguros, con lo cual es una buena oportunidad para establecer allí nuestro negocio, ya que en el traspaso del local hay varios elementos e instalaciones que adoptamos para nuestro negocio.

6.5 Promoción

La cuarta y última “P” es la promoción definida como la comunicación a nuestros clientes y posibles interesados de nuestros servicios. En Inclusión Integral tendremos que planificar nuestra publicidad, servicio de venta e imagen.

Las personas cada vez contratan más servicios a través de la imagen que se da en redes sociales, es por eso que hemos decidido crear una página web llamada InclusionIntegral.es y un perfil en Instagram en el que se vea reflejada la imagen de la empresa.

Crear un perfil en Instagram es un servicio gratuito en el que cual podemos subir contenido que refleja la imagen de la empresa, pero para que las fotos sean lo más profesionales posible hemos contratado un fotógrafo especializado que, además de hacer fotografías a las instalaciones, realizara fotos a los integrantes de la empresa de ahora en adelante para que la gente pueda conocernos en cualquiera de los dos perfiles sociales, este servicio de fotógrafo nos llevará un cargo de 100 euros mensuales, siendo el primer mes de 150 euros para realizar las fotos corporativas a los 3 integrantes del equipo, La creación de la página web InclusionIntegral.es nos ha salido por un precio de 35 euros al mes al subcontratar la creación y mantenimiento de este servicio a una empresa externa.

Adicionalmente, hemos encargado tarjetas de visita para dar tanto en nuestras instalaciones como a los clientes que vayamos a visitar, encargando este servicio especializado nos ha salido el lote de 100 tarjetas por 75 euros. Este servicio lo realizaremos cada 3 meses dependiendo del volumen de tarjetas que entreguemos a los clientes.

Por lo tanto, nuestro gasto en marketing para los 3 próximos años sería:

AÑOS	1	2	3
GASTO TOTAL	1.970 €	1.920 €	1.920 €

Tabla 7: Tabla de Elaboración Propia

6.6 Conclusión de Marketing

En Inclusión Integral nos basamos en la relación de la calidad del servicio que ofrecemos con el precio, por lo que el marketing debe estar presente como una herramienta de satisfacción de sus necesidades, dándoles el servicio que desean.

Servicio tras servicio tendremos un feedback por parte de nuestros clientes, que nos dará una mayor confianza para seguir creciendo en confianza y compromiso con los servicios que ofrecemos.

7. ESTUDIO TÉCNICO

A continuación, vamos a explicar en qué consiste exactamente el servicio que ofrece nuestra empresa y los medios que necesitamos para llevarlo a cabo.

7.1 Descripción

Como hemos indicado anteriormente nuestra actividad se basa en ese asesoramiento que necesitan las empresas en muchos casos en materia de contratación de personas con discapacidad, donde muchas veces se les presentan dudas sobre qué procesos deben llevar a cabo o sobre a qué normativa deben ajustarse para realizar correctamente este proceso de contratación y qué bonificaciones pueden tener.

Primeramente, nuestros usuarios deberán contactar con nosotros para poder obtener una cita y que sean atendidos, contarán con las diversas alternativas que ofrecemos como lo son vía correo electrónico, contactar con nosotros mediante el teléfono móvil, o acudir presencialmente a nuestra sede. Tras este primer trámite, se iniciaría una primera sesión de evaluación, lo recomendable sería que si el usuario puede acudir a la cita presencialmente y así poder tratar su situación más cercanamente, pero si no pudiera dar tal situación podremos realizar esta tutoría de forma telemática, lo cual puede suponer una gran ventaja si el usuario por ejemplo vive en alguna de las otras provincias aragonesas.

A continuación de este proceso, tanto Cristina como Rubén nos pondremos manos a la obra para estudiar cada caso y adaptarnos a la flexibilidad que nos exija el cliente. Tenemos el compromiso de profesionalidad con nuestros clientes y estos deben saber que van a tener nuestro apoyo y asesoramiento siempre que lo necesiten y para resolver cualquier duda que se les pudiera presentar.

Una vez hecha esta valoración y resuelta la necesidad que nos ha propuesto el cliente, contactaremos con ellos y les comentaremos acerca de las diferentes alternativas que nos han surgido a modo de solución a sus cuestiones, así como el coste que deberá asumir el cliente según la solución que escoja.

7.2 Local

Para emprender nuestro negocio teníamos claro que a pesar de operar con toda la Comunidad de Aragón en un principio queríamos que nuestra sede presentara su localización en la capital de la comunidad en este caso Zaragoza, y posteriormente ir ampliando nuestras sedes a las otras dos provincias, Huesca y Teruel.

En este caso hemos decidido aprovechar un traspaso que iba a realizar una antigua asesoría contable y en cuanto vimos la oferta no dudamos en ejercer nuestro derecho de compra. Como define nuestra jurisdicción, El contrato de compraventa viene definido en el artículo 1.445 del Código Civil Español, el cual establece: “Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”.

Numerosas oportunidades nos han ayudado a poner en marcha este proceso como podríamos destacar dentro de ellas que:

Precio adquisición. Una de las principales ventajas que ha encontrado Inclusión Integral a la hora de su puesta en marcha ha sido principalmente el precio de adquisición del establecimiento aprovechando que los antiguos propietarios se mudaban de local y hemos podido conseguirlo a un precio dentro de nuestras posibilidades como han los 10.000 euros de inversión en este ámbito.

Ubicación. Por otra parte, su excepcional ubicación dentro de la ciudad en este caso nuestra sede la encontraremos en la Avda Pablo Gargallo, 68, 50003 de Zaragoza.

Hemos pretendido que nuestro establecimiento esté situado en una zona donde el tránsito de personas sea algo habitual para dar a conocer nuestros servicios y que los empresarios se sientan atraídos por asesorarse en Inclusión Integral.

Inmobiliario. En cuanto a este apartado debemos comentar que hemos necesitado adquirir distintos equipos, programas, así como algún que otro bien patrimonial que explicaremos posteriormente. La anterior asesoría decidió mudarse del local trasladando prácticamente todo el mobiliario tan solo hemos podido aprovechar un par de mesas a modo de escritorios que utilizaremos para desarrollar nuestro trabajo, pero por otro lado la disposición de la oficina era inmejorable para nuestra idea de negocio. Es un Local ubicado en la planta 2 del edificio, destacando el acristalado en la entrada, así como también las puertas del local son acristaladas y hemos decidido oportuno que cuenten con el logo de la empresa en cada una de ellas, en su interior el local cuenta con alrededor de 70 metros cuadrados sala de baño, espacio para comer, un pequeño trastero que utilizaremos a modo de almacén y dos salas divididas donde en una veremos ubicada la sala de trabajo y otra donde nos reuniremos reunirnos con los clientes y trataremos sus demandas. Por lo tanto, la disposición de las habitaciones era un punto muy a tener en cuenta para nuestro negocio y pudimos encontrar el local que se adecuaba a nuestras necesidades, a continuación, necesitaríamos invertir en acondicionamiento del local para desarrollar el trabajo.

7.3 Acondicionamiento del local

En este punto trataremos de abordar unos elementos que son igual de importantes que los procesos comentados anteriormente y que será lo que nos haga realizar nuestro trabajo y la infraestructura con la que desarrollaremos nuestra actividad.

Como desarrollamos anteriormente el local que hemos adquirido, antigua asesoría contable se mudó del local transportando prácticamente todos sus bienes materiales por lo que tan solo pudimos aprovechar escasos recursos como lo fueron un par de mesas de escritorio ubicados en la sala de trabajo, por lo que tuvimos que hacer un esfuerzo económico en este apartado.

- **Inversión en el local**

En cuanto a la inversión empleada en el local hemos llevado a cabo las siguientes renovaciones con los presupuestos oportunos:

COMPRA DEL LOCAL	10.000€
TRABAJO PINTORES	1200€
REFORMAS EN EL BAÑO	3500€
RENOVACIÓN CRISTAL PUERTAS	1000€
ESCRITORIO PARA SALA CLIENTES	200€
SILLAS ERGONÓMICAS (4)	(4X200) 800 €
ILUMINACIÓN ADECUADA	500€
MUEBLES DE ALMACENAMIENTO	500€
TOTAL EUROS	17700€

Tabla 8:Tabla de Elaboración Propia

- **Equipo informático**

Será necesario equiparnos con un equipo informático completo para realizar nuestras labores profesionales. Para ello será necesario contar con los siguientes artículos:

ORDENADORES (4)	(4x1000)4000€
SOFTWARE EMPRESARIAL	1000€
IMPRESORA	200€
TECLADOS Y RATONES (4)	(20x4)80€
CÁMARA WEB	50€
TOTAL EUROS	5330€

Tabla 9:Tabla de Elaboración Propia

- **Material de oficina**

Finalmente necesitaremos proveernos de diferentes bienes de carácter más de oficina que también nos ayudarán a desarrollar nuestra faena. Así como el material que hemos pensado que nos ayudará a darnos a conocer al público como lo pueden

LIBROS Y RECURSOS ESPECÍFICOS	600€
ARCHIVADORES	50€
PAPELES, BOLÍGRAFOS Y LÁPICES	50€
MATERIAL PROMOCIÓN SERVICIOS	100€
TOTAL EUROS	800€

Tabla 10:Tabla de Elaboración Propia

Dinámica de trabajo

Como hemos explicado anteriormente nuestros servicios los realizaremos en la oficina presencialmente, es decir será nuestro lugar habitual de trabajo. Estaremos al servicio del cliente en un horario de lunes a viernes DE 09:00 A 14:00 Y DE 14:30 A 17:00, media hora para comer y 15 minutos de descanso, 37,5 horas semanales.

Trataremos de ser lo más flexible y cercano al cliente y ocasionalmente podríamos concertar citas también durante la mañana del sábado si así lo necesitara.

8. ESTUDIO DE RECURSOS HUMANOS

En anteriores puntos hemos mencionado que somos una asesoría y por lo tanto, el personal es fundamental. Por eso hay que tener claro que trabajadores necesitamos y cuáles son las competencias que tienen que tener además de las funciones que van a realizar.

8.1 Necesidades de personal.

Necesitamos a tres auxiliares administrativos con discapacidad que aunque anteriormente no hayan tenido la oportunidad de trabajar, tengan ganas de desarrollarse en nuestra empresa, el primer año vamos a contratar a dos personas, aunque a partir del segundo la idea es incorporar a una persona más.

La primera persona que será Auxiliar Administrativa será Adriana Martin, actualmente se encuentra en el Centro Especial de Empleo El Oliver, pero dispone de conocimientos en informática y tiene una mente más artística y creativa por lo que nos va a ayudar a gestionar la página web y redes sociales a la vez que nos ayuda con el fichero.

La segunda persona que contrataremos será Andrea Ortiz, también del Centro Especial de Empleo El Oliver, cuenta con dotes para la atención al cliente y la comunicación así que contaremos con ella para la recepción y la atención a los diferentes clientes, también nos ayudará para la atención de los diferentes correos de información y en redes sociales de los clientes.

Adriana y Andrea serán contratadas mediante un contrato indefinido ordinario a tiempo completo con las cláusulas específicas para personas con discapacidad del cual se obtiene una bonificación de las cuotas de seguridad social de la empresa del 100% según la ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo y el gobierno de Aragón da una bonificación de 7.000€ por cada una de ellas al ser personas con discapacidad con especiales dificultades para el acceso al mercado de trabajo al contar las dos con una discapacidad del 65% tal y como indica la orden EPE/675/2022, de 17 de mayo. BOA nº 100 de 26 de marzo. El convenio de empresa por el que se regirán será el de Sector Oficinas y Despachos de la Provincia de Zaragoza.

Por lo que, en los costes de seguridad social de estos dos contratos nos salen bonificados gracias a la subvención que nos otorga el Gobierno de Aragón.

Para asesorar en la materia estamos mi compañero y socio Rubén y yo graduados en relaciones laborales y recursos humanos por la universidad de Zaragoza y experiencia laboral en Empresas de Trabajo Temporal, por eso el primer año no necesitaremos contratar a nadie más experto en la materia, aunque la idea para el segundo año es contar con alguien que cuente con 3 años de experiencia y disponga de las competencias necesarias.

Tanto mi socio Rubén como yo tendremos un contrato indefinido con un coste de seguridad social para la empresa del convenio colectivo que nos será de aplicación es el de Sector Oficinas y Despachos de la Provincia de Zaragoza

El servicio de limpieza el primer año lo realizaremos nosotros y posteriormente contrataremos un servicio especializado para ello.

En cuanto a los costes laborales de la empresa, en el siguiente cuadro vamos a ver los salarios mensuales según convenio, los costes de seguridad social y los beneficios obtenidos de los contratos de Adriana y Andrea y el coste anual de cada uno de los trabajadores.

CATEGORIA PROFESIONAL	SALARIO BRUTO ANUAL	CONTINGENCIAS COMUNES	CONTINGENCIAS PROFESIONALES	DES, FP Y FOGASA	BONIFICACION	COSTES TOTALES ANUALES
Auxiliar administrativo	18.000€	4.248€	270€	1.134€	7.000€	18.000€*
Auxiliar administrativo	18.000€	4.248€	270€	1.134€	7.000€	18.000€*
Titulado Superior	28.000€	6.608€	420€	1.764€		36.972€
Titulado Superior	28.000€	6.608€	420€	1.764€		36.972€
COSTES TOTALES						109.994€

Tabla 11:Tabla de Elaboración Propia

*En los dos casos referentes a la contratación de Andrea y Adriana el coste total anual corresponde únicamente a su salario anual, ya que sus costes de seguridad social están bonificados por la subvención que nos otorga el Gobierno de Aragón.

8.2 Organigrama

El primer año, este va a ser nuestro organigrama de Inclusión Integral, es un organigrama sencillo ya que la estructura organizacional de nuestra empresa es muy básica.

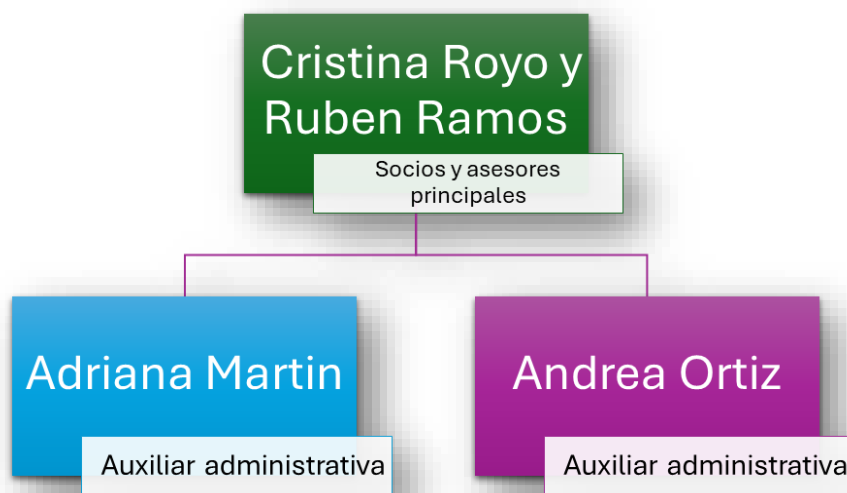


Ilustración 2: Imagen de Elaboración Propia

Como hemos indicado anteriormente una vez pasado el primer año y valorado los resultados del negocio ampliaremos la plantilla, pero el primer año contaremos con dos trabajadores más.

8.3 Horarios.

En este punto vamos a describir las horas de trabajo semanales que se realizarán:

- **Auxiliar Administrativos:** De lunes a viernes de 09:00 A 14:00 y de 14:30 a 17:00, media hora para comer y 15 minutos de descanso, 37,5 horas semanales
- **Asesores:** De lunes a viernes de 09:00 a 14:00 y de 14:30 a 17:00, media hora para comer y 15 minutos de descanso, 37,5 horas semanales

8.4 Conclusiones de recursos humanos

Los gastos de personal son el coste más alto para la empresa, ya que como veremos en la tabla 13 el coste anual solo para personal asciende a 83.996€. Además, hay que sumarle la responsabilidad de contratar a personas con discapacidad para los puestos administrativos ya que para ellos será su primera experiencia laboral, pero nos dará buena imagen a la empresa predicar con ejemplo y contar con personas

con discapacidad dentro de nuestro equipo, eso hará que los clientes sientan que pueden confiar en nuestra asesoría y que están en las mejores manos para llevar a cabo el servicio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1 FINANCIACIÓN

Para comenzar con el análisis de este apartado, vamos a indicar la inversión inicial que Inclusión Integral va a llevar a cabo para poner en práctica su idea de negocio.

Comenzaremos desarrollando como hemos estructurado la financiación:

Hemos decidido oportuno realizar una inversión inicial de 60000 € de cada socio, es decir en total 120.000€ entre Cristina y Rubén, el cual será prácticamente lo mínimo que debíamos invertir para llevar a cabo la inversión de bienes inmuebles, así como para la creación de la personalidad jurídica de nuestra empresa que tendrá el carácter de Sociedad Limitada.

Diremos que en un principio no tenemos intención de pedir ningún tipo de crédito para hacer efectiva la financiación, pero tampoco lo descartamos por si fuera oportuno tener un mayor capital de seguridad.

9.2 Inversiones

A continuación, se adjuntará un cuadro en el que veremos todo el tema relativo a la memoria de inversión:

CONCEPTO	TOTAL	IVA
Adecuación Local	6200€	1.302,00€
Compra Local	10000€	2.100,00€
Equipo informático y Software	5330€	1.119,3€
Mobiliario	1300€	273,00€
Accesorios Materiales	800€	168,00€
Subtotal	23630€	4962.3 €
Total Inversión básica		28.592,3€

Tabla 12:Tabla de Elaboración Propia

9.3 Estimación de resultados:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	PREVISIÓN AÑO 1	PREVISIÓN AÑO 2	PREVISIÓN AÑO 3
<u>INGRESOS</u>	218250€	252.000€	283.500€
<u>COSTE VARIABLE</u>	20.000€	22.500€	26.000€
<u>MARGEN BRUTO</u>	198250€	229500€	257500€
<u>GASTOS DE LA EXPLOTACIÓN</u>	IPC AÑO 1	IPC AÑO 2	
<u>SUMINISTROS</u>	4000€	4200€	4500€
<u>PUBLICIDAD</u>	1970€	1920€	1920€
<u>ASESORÍA</u>	1500€	1500€	1500€
<u>GASTOS DE PERSONAL</u>	109.994€	127994 €	127994€
<u>AMORTIZACIÓN DE MOBILIARIO</u>	-1500€	1500€	1500€
<u>RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN</u>	118964€	137114€	137414€
<u>RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</u>	79286€	92386€	120086€
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>	43607,3€ €	50812,3 €	66047,3

Tabla 13:Tabla de Elaboración Propia

Como vemos en la tabla anterior el coste total de gastos de personal en el año 1 son un total de 109.994, contando tantos nuestros costes como asesores Cristina y Rubén como también los de nuestras auxiliares Andrea y Adriana. Observamos como en la previsión para los años 2 y 3 estos gastos de personal ascienden puesto que incorporaremos un quinto trabajador a nuestra empresa en calidad de auxiliar administrativo, por lo que sus gastos anuales serán de 18.000 euros más que sumarán a nuestra cuantía en la empresa.

El escenario se plantea con nuestro establecimiento abierto de lunes a viernes DE 09:00 A 14:00 Y DE 14:30 A 17:00, media hora para comer y 15 minutos de descanso, 37,5 horas semanales y contando con un mínimo de x clientes diarios. Pensamos que el número de clientes podrá aumentar o disminuir dependiendo del día de la semana en que nos situemos, así como la estación en la que nos encontremos del año, por ejemplo, aumentando en etapas como la navidad que suele aumentar el número de contrataciones por las empresas.

A continuación, vamos a ver las retenciones por IRPF según los tramos de la Renta en 2024.

Comentar que como bien sabemos en relación al IRPF estamos ante un impuesto progresivo es decir se van incrementando los tipos porcentajes en función de la base liquidable que cuente, contamos con varios tramos y son:

- Primero- hasta 12.450 euros con 19%
- Segundo- hasta 20.199 euros con 24%
- Tercero- hasta 35.199 euros con 30%
- Cuarto- hasta 59.999 euros con 37%
- Quinto- hasta 299.999 euros con 45%
- Sexto- a partir de 300.000 euros con 47%

9.4 Costes Fijos Mensuales

COSTES FIJOS	EURO/MES	VIABILIDAD
Alquiler	0€	Técnica
Sueldos y Salarios	9.166,16€	Técnica y estructura organizativa
Material de oficina	67€	Técnica
Suministros	333€	Técnica
Seguros	200€	Técnica
Publicidad	164,17€	Comercial
Total Costes	9930,33€	

Tabla 14: Tabla de Elaboración Propia

En este caso adjuntamos nuestro informe con relación a los costes fijos mensuales que son aquellos que la empresa deberá pagar independientemente de su operación. Como vemos una gran cantidad de presupuesto mensual la destinamos a pagar principalmente los sueldos y salarios de nuestros trabajadores por lo que como hemos comentado anteriormente deberemos tener un buen fondo de seguridad en cuanto a capital para ir sufragando los gastos y a partir de ahí ir obteniendo beneficios

9.5 Previsión de clientes

AÑO 1

MES	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Sep	Oct	Nov	Dic
Clientes	65	50	25	30	35	40	40	55	40	35	70

En la tabla que hemos adjuntado anteriormente podemos ver las cifras del número de clientes que vamos a tener para ofrecer nuestros servicios en Inclusión Integral. El precio que deberán abonar los clientes depende del servicio efectuado el cual será de media unos 450 euros. Sumando todos los servicios realizados en el año 1 nos salen un total de 485 en total, lo que supondría un total de 218.250€.

Primeramente, queremos destacar que durante el mes de agosto nuestra oficina permanecerá cerrada para tomarnos unas vacaciones.

Analizando cada uno de los meses observamos como hay un auge en el número de servicios que tenemos que atender durante el inicio del año cuyos meses las empresas suelen aprovechar para contratar trabajadores en especial en enero coincidiendo con la campaña de navidad, así como en diciembre también apreciamos un despunte en el número de clientes.

Por otro lado, encontramos otros meses donde el volumen de trabajo será relativamente menor donde destacamos los meses de abril o noviembre donde notaremos como las empresas bajarán su contratación y no atenderemos tantas demandas.

A continuación, adjuntamos la tabla con los servicios realizados y sus respectivos meses para los años 2 y 3.

AÑO 2

MES	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Sep	Oct	Nov	Dic
Clientes	75	40	35	40	45	50	35	65	50	45	80

Durante este segundo año subimos los servicios ofertados gracias a que también incrementamos la plantilla como hemos comentado anteriormente lo cual hace que registremos 560 en total durante el año 2.

AÑO 3

MES	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Sep	Oct	Nov	Dic
Clientes	85	55	40	45	55	40	45	75	40	50	100

Durante este tercer año seguimos en la dinámica ascendente en cuanto a resultados y beneficios y contaremos con 630 servicios efectuados durante este año 3.

Tabla 15:Tabla de Elaboración Propia

En la tabla que hemos adjuntado anteriormente podemos ver las cifras del número de clientes que vamos a tener para ofrecer nuestros servicios en Inclusión Integral. El precio que deberán abonar los clientes por el servicio efectuado será de 200 euros. Primeramente, queremos destacar que durante el mes de agosto nuestra oficina permanecerá cerrada para tomarnos unas vacaciones.

Analizando cada uno de los meses observamos como hay un auge en el número de servicios que tenemos que atender durante el inicio del año cuyos meses las empresas suelen aprovechar para contratar trabajadores en especial en enero coincidiendo con la campaña de navidad así como en diciembre también apreciamos un despunte en el número de clientes.

Por otro lado, encontramos otros meses donde el volumen de trabajo será relativamente menor donde destacamos los meses de abril o noviembre donde notaremos como las empresas bajarán su contratación y no atenderemos tantas demandas

9.6 Tesorería inicial

La función principal de la tesorería de la empresa es administrar los recursos económicos de manera óptima. En este departamento se gestiona, controla y optimiza la liquidez del negocio. La tesorería garantiza la disponibilidad de los fondos necesarios para afrontar los pagos que debe efectuar la empresa tanto a corto como a largo plazo.

Tesorería Inicial	Euros	Viabilidad
Tesorería (dinero líquido en cuenta)	200.000€	Técnica

Tabla 16:Tabla de Elaboración Propia

Nuestra tesorería inicial, contará con 200.000 euros, para poder hacer frente a los numerosos gastos a los que tendremos que hacer frente en Inclusión Integral. Es una cantidad monetaria muy elevada, pero que nos proporcionará la seguridad necesaria para reforzar lo comentado anteriormente.

10. CONCLUSIONES FINALES

Con la realización de este proyecto de fin de grado hemos podido investigar e indagar, sobre la situación actual de la creación de empresas y más concretamente sobre el mundo del emprendimiento en Zaragoza, tras este estudio hemos podido sacar diferentes conclusiones, las asesorías especializadas en materia de discapacidad escasean en zaragoza, tenemos competidores, pero no tan directos y especializados en lo que nosotros realizamos.

Hay que tener en cuenta, que la situación económica empresarial aumenta el riesgo de cualquier iniciativa empresarial. Aunque, pensamos que dentro de ese momento de crisis es el mejor momento para montar una empresa, ya que disponemos del apoyo institucional al emprendimiento y al desarrollo.

Por otro lado, tenemos que hacer frente a grandes empresas muy asentadas y reconocidas por los usuarios a las que tenemos que saber adelantarnos a sus necesidades y ser capaz de cubrirlas.

Inclusión Integral quiere cubrir un espacio vacío del mercado, aunque como hemos dicho anteriormente hay empresas que realizan un trabajo similar pero no con nuestra diferenciación.

Nuestra visión de futuro es consolidarnos como referente en asesoría en materia de discapacidad, ser líderes en el sector manteniendo siempre nuestros valores, que los clientes sientan que pueden confiar en nosotros y en nuestros servicios.

Con nuestros análisis y estudios hemos demostrado que este tipo de empresa es rentable y factible, aunque se necesita de una persona especializada al inicio que ayude con determinados trámites administrativos, paciencia en el comienzo y una buena reserva de dinero de cara al futuro.

En la elaboración del trabajo hemos aprendido a conseguir los datos necesarios en los que basar según qué resultados y ver la gran cantidad de información que hay que manejar para conseguir resultados. Gracias por la enseñanza durante la carrera nos ha resultado más fácil, saber que necesitábamos para crear un plan de negocio.

Como todo negocio, implica riesgos, el tiempo dirá si es buena idea o no.

En la elaboración del trabajo hemos aprendido a conseguir los datos necesarios en los que basar los resultados y ver la gran cantidad de información que hay que manejar para ver resultados.

Al final hemos conseguido creemos hacer un buen proyecto con una buena idea y planificación, por ello queremos agradecer la ayuda recibida por parte del tutor.

BIBLIOGRAFIA

Amador, A., & Oviedo, G. (2006). *El análisis de las fuerzas de Porter. El poder de negociación que ejercen los proveedores*. Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB.

Bases de datos y gráficas de la Agencia Europa Press. (s/f). Epdata.es. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://www.epdata.es/>

BOE-A-2022-5140 Ley 6/2022, de 31 de marzo, de modificación del Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, para establecer y regular la accesibilidad cognitiva y sus condiciones de exigencia y aplicación. (s/f). Boe.es. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2022-5140>

Cyberclick. (2023, junio 13). *¿Qué es marketing? Definición, tipos y ventajas [2024]*. Cyberclick.es. <https://www.cyberclick.es/marketing>

de Aragón, G. (2024, mayo 21). *Por contratación indefinida inicial - Portal del Gobierno de Aragón*. Portal del Gobierno de Aragón; Gobierno de Aragón. <https://www.aragon.es/tramitador/-/tramite/subvenciones-fomento-contratacion-personas-discapacidad-mercado-ordinario/por-contratacion-indefinida-inicial>

de Empleo Estatal, S. P. (s/f). *Bonificaciones y Reducciones a la Contratación de Personas con Discapacidad*. Servicio Público de Empleo Estatal. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://www.sepe.es/HomeSepe/que-es-el-sepe/comunicacion->

[institucional/publicaciones/publicaciones-oficiales/listado-pub-emp/contratacion-laboral/bonificaciones-reducciones-contratacion-personas-discapacidad.html](https://www.infoautonomos.com/publicaciones/publicaciones-oficiales/listado-pub-emp/contratacion-laboral/bonificaciones-reducciones-contratacion-personas-discapacidad.html)

de una empresa Amanda Chicolate, C. (s/f). *Trabajo Fin de Grado*. Unizar.es. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://zaguan.unizar.es/record/37028/files/TAZ-TFG-2015-3858.pdf>

del Estado «BOE» núm., J., & De, de 30 de D. (s/f). *Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo*. Boe.es. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://www.boe.es/buscar/pdf/2006/BOE-A-2006-22949-consolidado.pdf>

Guía fundamental del Análisis DAFO. (2015, noviembre 25). Infoautonomos.

<https://www.infoautonomos.com/plan-de-negocio/analisis-dafo/>

Martín, P. (2023, diciembre 21). *¿Qué es la tesorería de una empresa y qué funciones tiene?* Esic.edu; ESIC.

<https://www.esic.edu/rethink/business/que-es-tesoreria-de-una-empresa-c>

Vista de La empresa y la importancia de su entorno. (s/f). Uaca.ac.cr. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <http://revista.uaca.ac.cr/index.php/actas/article/view/786/1051>

(S/f-a). Sepe.es. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo/contratacion-personas-con-discapacidad.html#:~:text=Las%20empresas%20p%C3%BAblicas%20y%20privadas,que%20se%20apliquen%20medidas%20alternativas>

(S/f-b). Thepower.education. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de <https://thepower.education/blog/las-4-ps-del-marketing>

Para empresas. (s/f). Fundaciondfa.es. Recuperado el 23 de mayo de 2024, de <https://www.fundaciondfa.es/empresas>

S/f-c). Extremaduraempresarial.es. Recuperado el 23 de mayo de 2024, de

https://www.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2022/08/Guia_plan_economico_financiero.pdf

Agencia Tributaria: Inicio. (s/f). Gob.es. Recuperado el 7 de junio de 2024, de

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/inicio.html>

Cómo iniciar un negocio sin experiencia empresarial. (2020, septiembre 30). 1MIB - Incubadora de

proyectos digitales y Venture Builder. <https://1mib.com/blog/como-iniciar-negocio-sin-experiencia/>

Domínguez, F. J. G. (2014). Creación de empresas. Ediciones Pirámide.

Fuentes de financiación para emprendedores y autónomos. (s/f). Cámara de España. Recuperado el 7 de

junio de 2024, de <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/fuentes-de-financiacion-para-emprendedores-y-autonomos>

González, R. (2023, julio 3). ¿Es la IA una aliada para mejorar la atención al cliente de asesorías y

despachos? Sage Advice España; Sage. <https://www.sage.com/es-es/blog/ia-aliada-atencion-cliente-asesorias-despachos/>

Instituto Nacional de Estadística. (s/f). Ine.es. Recuperado el 7 de junio de 2024, de

<https://www.ine.es/DEFIne/es/concepto.htm?c=4234&tf=&op=>

Rodríguez, S. (2023, diciembre 21). Estudio Técnico de Proyectos: Análisis Profundo para Decisiones Acertadas. LAB-ES. https://labes-unizar.es/estudio-tecnico-de-proyectos-analisis-profundo-para-decisiones-acertadas/?expand_article=1

Santander, B. (s/f). Diferencias entre Sociedad Limitada y Sociedad Anónima. Banco Santander. Recuperado el 7 de junio de 2024, de <https://www.bancosantander.es/faqs/particulares/cuentas/diferencias-sociedad-limitada-anonima>

(S/f). Bankinter.com. Recuperado el 7 de junio de 2024, de <https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/renta-tramos-irpf#irpf-tramos-aragon>