



JARAS

ACADEMIA DE IDIOMAS

Descripción breve

Somos una academia de idiomas con base en Pekín, especializada en los idiomas de Francés, Árabe, Español y Alemán

Raquel Mata; Salua El Bouazzaoui; Juan Antonio Gonzalez; Alba Moreno
jarasacademia@gmail.com

Índice

1. Presentación del proyecto.....	1
2. Análisis DAFO.....	2
3. Análisis del entorno.....	2
4. Plan de marketing.....	4
5. Plan de operaciones.....	5
6. Localización comercial.....	5
7. Plan de recursos humanos.....	6
8. Plan económico-financiero.....	8
9. Plan jurídico-fiscal.....	11
10. Calendario de implantación.....	14

1-PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

- Datos básicos: Nuestra empresa se llama JARAS y se encuentra en la ciudad de Pekín.
- Descripción del producto o servicios: Lo que nos diferencia de otras academias es que todos nuestros profesores son nativos del idioma en el que imparten clases, a su vez, esto también nos permite tener una ventaja competitiva con respecto a las demás academias.
- Ámbito y mercado: Según nuestro ámbito de actuación, la empresa es local. El tipo de mercado es competencia monopolística, ya que hay muchas empresas, los productos son diferenciados, fuerte competencia y cierta influencia sobre los precios.
- Promotores: Raquel, Alba, Saloua, Juan Antonio
- Aspectos económicos globales: Inversión de 27.050€
 - Proyecto de obra y apertura de la academia = no tenemos
 - Obras de acondicionamiento = no tenemos
 - Licencia actividad para academia = 1350€
 - Alta en autónomos = 200€
 - Licencia de obra = no tenemos
 - Maquinaria y mobiliario = 23.500€
 - Alquiler del local = 2000€
- Financiación a través de un préstamo que le vamos a pedir al banco y se pagará en los 3 primeros años a través de los beneficios.
 - Previsión de ingresos: Prevemos que tendremos una fuente de ingresos de 89600€ el primer año
 - Rentabilidad: $(\text{beneficios neto}/\text{fondos propios}) \times 100 = 100\%$
- Objetivos:
 - Máxima rentabilidad.
 - Crecimiento y creación de valor: En la medida que crece la empresa, adquiere más valor de mercado, y este mayor valor empresarial es un objetivo que satisface tanto a accionistas como a directivos.
 - Responsabilidad social: Cada vez más, las empresas están incorporando objetivos de responsabilidad social y ética hacia los colectivos que la integran (empleados, clientes, proveedores, etc) y hacia la sociedad y el medio ambiente en el que desarrolla su actividad.

2-ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none">- Pocos clientes- Que es una academia nueva- Muchos costes iniciales	<ul style="list-style-type: none">- Profesores nativos- No hay edad máxima- Todos los recursos y materiales necesarios
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">- Otras academias- Baja situación económica- Poco interés de los clientes	<ul style="list-style-type: none">- Abrir otras academias en el país- Ampliar los idiomas- Contratar más profesores

Sus estrategias son las siguientes:

- Estrategia ofensiva:
 - Al no haber edad máxima obtenemos más clientes e ingresos y podemos abrir más academias
 - Al tener profesores nativos podemos añadir más idiomas
- Estrategia de cambio:
 - Al obtener más clientes podemos contratar a más profesores
 - Al superar los costes iniciales podemos abrir más academias
- Estrategia defensiva:
 - Que otras academias no tienen profesores nativos
- Estrategia de supervivencia:
 - Superar los costes para no tener baja situación económica

3-ANÁLISIS DEL ENTORNO:

- Situación: socioeconómica:
- Población de Pekin: 21150000

- Legislación: Hablar de las leyes laborales en China trae imágenes de talleres con explotación laboral y niños que trabajan en las fábricas. China es mundialmente conocida por no proteger a sus trabajadores pero sobre papel tienen las mismas leyes que cualquier otro país como por ejemplo:
 - Todos los empleados deben recibir descansos, vacaciones y condiciones de trabajo saludables.
 - Las mujeres no pueden hacer trabajo físico durante el embarazo o trabajo físico intenso durante la lactancia
 - Ni las mujeres ni los niños pueden trabajar en bajo tierra o en minas.
 - Los niños menores de 14 años no están legalmente autorizados a trabajar. Y así muchas más.

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR:

- Productos: otras academias , profesores particulares...
- Servicios complementarios: no habrá servicios complementarios por ahora

CLIENTES POTENCIALES:

- Característica: Deben de tener entre 5 o 6 años como mínimo
- Grado de receptividad : una muy buena enseñanza del idioma ya que los profesores son nativos

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:

- Fortalezas: el tiempo que llevan instalados, los recursos utilizados estrategias de marketing...
- Debilidades : una nueva competencia, puede que otras empresas con mas experiencia , otras empresas en cuanto a resultado de aprendizaje...
- Productos que ofrecen: confianza en que llevan más tiempo abiertos y tienen más experiencia

BARRERAS DE ENTRADA:

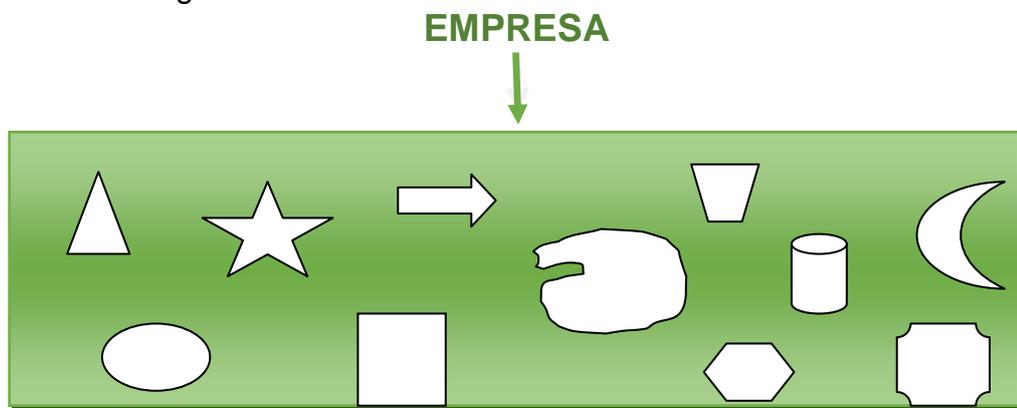
- Presentes o futuras : licencia para abrir el local , encontrar ocho profesores nativos para contratarlos, que no sea atractiva la idea de los idiomas escogidos, el hecho de que la gente quiera estudiar online ya que están abiertas 24h

- Calle **Wangfujin**: ya que es una de las calles principales de Pekín, en ella hay un gran movimiento de gente un gran movimiento comercial.

4-PLAN DE MARKETING

4.1. Marketing estratégico

- Nuestra clase de mercado somos de competencia perfecta, mercado actual y mercado de consumo
- Obtenemos información secundaria por estadísticas vistas en internet
- Nuestros consumidores son de implantación porque compran ofertas
- En la segmentación de mercados no tenemos ninguna característica en concreto.
- Somos un marketing masivo porque usamos la misma estrategia para todos los segmentos



4.2. Marketing operativo

- **Producto:** Nuestra característica es que tenemos profesores nativos y satisfacemos la necesidad de aprender un idioma a la perfección y salir preparados para obtener un B1, B2, C1 del idioma elegido
- **Precio:** Yendo a dos clases a la semana se pagará al mes 10€, por cada 4, 20€ y por cada 6, 30€. Los precios son muy bajos.
- **Promoción:** si vienen en grupos de tres personas se les hace un descuento del 10%
- **Distribución:** Será mediante folletos que se repartirán por todo Pekín, también pondremos anuncios en las vallas publicitarias.

5-PLAN DE OPERACIONES

- Localización
 - Ventajas: Es una calle muy transitada por lo que mucha gente verá nuestra academia.
 - Desventajas: Al ser una calle importante el alquiler del local será mas caro.
- Costes
 - Fijos: alquiler del local, amortización de la maquinaria y las instalaciones (ordenadores, impresora, etc)
 - Variables: consumo eléctrico, consumo de agua, coste de todo el personal contratado (Profesores, secretaria, limpiadora etc)
- Seguridad e higiene
 - Seguridad: se dispone de un extintor en cada aula en caso de incendio y de un botiquín en caso de que algún alumno sufra algún traumatismo
 - Higiene: Tanto profesores, secretaria , limpiadora, conserje como alumnos tienen que estar aseados de forma adecuada y con ropa limpia.
- Calidad
 - Métodos de evaluación y mejora: Al finalizar cada semana se les da a los alumnos un cuestionario sobre que les parece el ambiente de clase, los profesores etc y en el cual pueden incluir propuestas para mejorar cualquier aspecto.

6-LOCALIZACIÓN COMERCIAL

DIMENSIÓN DE LA EMPRESA:

- Es una empresa de dimensión pequeña ya que está formada por 12 trabajadores:

- 8 profesores
- 2 limpiadoras/es
- 1 secretaria/o
- 1 conserje

ESTRATEGIA DE ESPECIALIZACIÓN:

- **Penetración de mercado:** ya que pondremos ofertas y precios muy económicos.

7-PLAN DE RECURSOS HUMANOS

DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO:

- Funciones y tareas:
 - Profesores : Dar clase y enseñar el idioma que de cada uno
 - Limpiadores : Mantener limpio el establecimiento
 - Conserje : Arreglar los imperfectos del establecimiento
 - Secretaria: Atender llamadas, hacer fotocopias, dar información sobre la academia (sus horarios, los idiomas, etc)
- Responsabilidades:
 - Ser puntual con el horario establecido
 - Cumplir con las normas de la academia
 - Cumplir con los objetivos exigidos

EXPERIENCIA

Tener más de 4 años de experiencia de profesionalidad en la educación y el idioma

PERFIL PROFESIONAL Y PERSONAL

- Profesores:
 - Que hablen con fluidez el Chino
 - Que tengan cuatro años de experiencia dando clase
 - Que tengan una carrera universitaria
 - Que tengan un C1 en el idioma del que dan clase
 - Que sepan Español

- Limpiadores:
 - Que hablen Chino con fluidez
 - Que sepan Español
- Secretari@s:
 - Que tengan el titulo de FP de Administrativo
 - Que hablen con fluidez el Chino
 - Que sepa hablar Español
- Conserjes:
 - Que tengan el titulo de FP de Mantenimiento
 - Que hablen Chino con fluidez
 - Que sepan Español

SISTEMAS DE SELECCIÓN DE PERSONAL

- Tipos de contrato: indefinidos
- Remuneración:
 - Gerentes:200€
 - Profesores:150€
 - Secretaria:90€
 - Conserje: 80€
 - Limpiadores:70 €
- Convenio colectivo aplicable: (Aspectos laborales)
 - Jornadas laborales de 8h/día (10-14h) y (16-20h) de lunes a viernes que son 40h/semanas
 - Descansos semanales: 2 días a la semana
 - Vacaciones: el mes de agosto (30días)
 - Créditos por antigüedad: 20€ más por cada 2 años de antigüedad
 - Complementos de productividad: 10euros si se trabaja bien

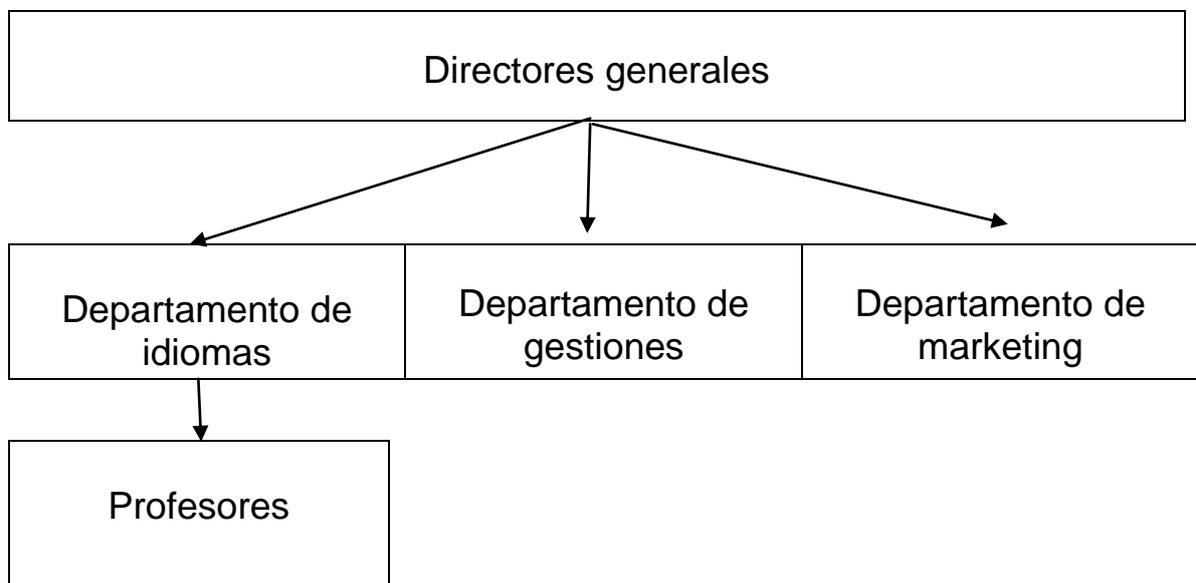
RECURSOS HUMANOS

- Factores de motivación.
 - Dentro de los monetarios: Tenemos un factor de motivación directo que es por cada 2 años de antigüedad al salario se le suman 50 euros.
 - Dentro de los no monetarios: Tenemos unos buenos horarios 4 horas por la mañana y 4 horas por la tarde, además, los profesores que hayan impartido clase por la mañana, tienen la tarde libre y vicerversa, también disponemos de el mes de Agosto entero para vacaciones, porque nuestros trabajadores tienen que disponer de vacaciones en verano más las que tienen a lo largo del año.

- Dirección y liderazgo.

Nosotros tenemos autoridad directa sobre los empleados. Nuestro estilo de liderazgo es líderes democráticos, alimentamos la participación de los subordinados en la toma de decisiones, somos abiertos y favorecemos a la cooperación.
- La organización de la empresa es Lineal-funcional, porque los jefes tenemos autoridad sobre los empleados.
 - Nuestras ventajas: Claridad en la asignación de autoridad y responsabilidades.

ORGANIGRAMA



8-PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

INVERSION INICIAL/ PLAN DE FINANCIACIÓN

Nuestras primeras inversiones vienen de nosotros (los socios)= 8.000€ y el préstamo que le hemos pedido al banco de 14.595€

EVALUACIÓN DE RECURSOS

SISTEMAS DE COBROS A CLIENTES

- Si venís mas de dos amigos el todos ustedes tendréis un descuento del 35% los dos primeros meses y del 20% hasta llegar al año

- Si vienes de lugares lejanos, pueblos, villas... te pagamos el 40% del transporte
- Si estudias con nosotros mas de 3 años te ofrecemos los libros con un descuento del 50%
- Todos aquellos que quieran podrán tener una semana de prueba gratis

SISTEMAS DE PAGO A PROVEEDORES

- Las financiaciones serán a largo plazo +6 años
- Se les pagara cada mes el dia 10
- El pago será a través de transferencias bancarias
- Como máximo podremos tener 2 meses de retraso al pagar

1. CUENTA DE RESULTADO

<u>CUENTA DE RESULTADOS</u>	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3
Ingresos o ventas netas	89600	89600	92000
Compra de mercaderías	-4500	-4500	-4500
Suministros de energía	-800	-800	-900
Gastos del personal	-23100	-23100	-23100
Amortización acumulada del inmovilizado	-4030	-700	-700
Resultado antes de intereses e impuestos (BAIT)	57170	60500	62800
Gastos financieros	4865	4865	4865
Resultado antes de impuestos (BAI)	52305	55635	57935
Impuestos 30%	15691,5	16690,5	17380,5
<u>Resultado del ejercicio o beneficio neto</u>	<u>36613,5</u>	<u>38944,5</u>	<u>40554,5</u>

2. BALANCE DE SITUACIÓN

	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>48470</u>	<u>51500</u>	<u>60500</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	<u>24970</u>	<u>8000</u>	<u>6900</u>
Inmovilizado intangible	470	-	-
Aplicaciones informáticas	500	-	-
Amortización acumulada del inmovilizado intangible	-30	-	-
Inmovilizado material	24500	8000	6900
Alquiler del local	2000	2000	2000
Mobiliario	3000	600	600
Equipos para procesos de información	20500	6000	5000
Amortización acumulada del inmovilizado material	-1000	-600	-700
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>23500</u>	<u>43500</u>	<u>53600</u>
Existencias	12800	12800	12800
Material de oficina	12800	12800	12800
Efectivo	10700	30700	40800
Caja	700	700	800
Bancos	10000	30000	40000
<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>48470</u>	<u>51500</u>	<u>60500</u>
<u>PATRIMONIO NETO</u>	<u>42613,5</u>	<u>38944,5</u>	<u>40554,5</u>
Fondos propios	6000	-	-
Resultado del ejercicio	36613,5	38944,5	40554,5
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	<u>4865</u>	<u>4865</u>	<u>4865</u>
Deudas a l/p	4865	4865	4865
Deudas a l/p con entidades de crédito	4865	4865	4865
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>991,5</u>	<u>7690,5</u>	<u>15080,5</u>
Deudas a c/p	661	5127	10053,66
Deudas a c/p	330,5	2563,5	5026,83
Efectos a pagar a c/p	330,5	2563,5	5026,83
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	330,5	2563,5	5026,83
Proveedores	330,5	2563,5	5026,83
FONDO DE MANIOBRAS	22508,5	35809,5	38519,5

3. RATIOS

LIQUIDEZ

AÑO 1 AÑO 2 AÑO 3

LIQUIDEZ A CORTO PLAZO

Ratio de liquidez (Entre 1,5 y 2)	23,7	5,6	3,5
Ratio de tesorería (Entre 0,75 y 1)	23,7	5,6	3,5
Ratio de disponibilidad (Entre 0,1 y 0,3)	10,79	3,99	2,7

SOLVENCIA A LARGO PLAZO

Ratio de garantía (Entre 1,5 y 2,5)	8,27	4,1	3,03
Ratio de endeudamiento (No superior a 0,5)	0,12	0,24	0,32
Coefficiente de apalancamiento (Menor que 1)	0,13	0,32	0,49
Ratio de calidad de la deuda (Cuanto menor, mayor calidad de la deuda)	0,17	0,61	0,75
Ratio de autonomía financiera (Cuanto mayor, mayor autonomía)	7,27	3,1	2,03

9-PLAN JURÍDICO-FISCAL

TIPO DE EMPRESA:

Nuestra empresa es:

- Sector terciario, porque satisfacen necesidades varias
- Local, porque actúa en una localidad (Pekín)

- Pequeña, porque nuestro trabajadores están entre los 10 y 49 trabajadores (12 trabajadores)
- Privada, porque los propietarios son particulares
- Sociedad colectiva, porque somos 4 socios, en la gestión de la empresa nos ponemos de acuerdo , ante la deuda respondemos de forma personal

TRÁMITES:

TRÁMITES MERCANTILES

Te explicamos rápidamente qué es lo que tienes que hacer para constituir una Sociedad Colectiva:

- **Registro Mercantil Central**
- **Notaría:** para la escritura pública. El Notario protocoliza los estatutos y aprueba a los socios. El coste de este trámite ronda por los 300.51 €.
- **Consejería de Hacienda de las CC. AA.:** para el impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- **Registro Mercantil de la Provincia**
- **Agencia tributaria:** para obtener el Número de Identificación Fiscal y para la Declaración Censal.
- **Ayuntamiento:** para obtener las Licencias de obras, para el Acta en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles y para la Licencia de apertura.
- **Consejerías de Trabajo de las CC. AA.:** para aportar la comunicación de apertura del centro de trabajo.
- **Inspección Provincial de Trabajo:** para obtener y legalizar:
 - El Libro de Visitas: es un documento obligatorio que toda empresa debe tener en caso de que un inspector visite el establecimiento y en él se expone su identidad, el cuerpo al que pertenece, las materias examinadas y las actuaciones que a realizado.
 - El Libro de Inventario: es un resumen de los activos físicos de la empresa así como de las deudas pendientes.
 - Las Cuentas Anuales: son unos estados que tienen por objeto permitir un conocimiento de la realidad económica y financiera de la empresa.
 - El Libro Diario: documento en que se anotan cada día por orden cronológico las operaciones comerciales realizadas por una empresa o comercio.
 - El Libro de Actas: es el libro que de acuerdo con la legislación mercantil deben llevar algunas sociedades, especialmente compañías por acciones, para asentar en él las actas de las sesiones de su consejo administrativo y de sus asambleas de accionistas.
 - El Calendario laboral: calendario elaborado por el gobierno de una nación para fijar los días laborales y festivos durante el año.

TRÁMITES LABORALES

Hay que hacerlo 30 días naturales desde el alta en el IAE.

- Tienes que inscribir tu empresa en la Seguridad Social si contratas a uno o más trabajadores.
- **Tesorería Territorial de la Seguridad Social:** para darte de alta en el régimen correspondiente de los socios trabajadores y administradores y también para afiliar y dar de alta a tus trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social.

- Debes presentar el modelo impreso TA6 con copia y original de la 'escritura' de la constitución de la Sociedad Colectiva, el documento de alta en el IAE, el contrato con la Mutua para obtener el número de oficialicen a la SS u obtener el Código de Cuenta de Cotización.
- Presentar el Impreso oficial de afiliación (TA1) para cada uno de los trabajadores.
- Presentar la Solicitud de Alta, Baja o Variación de Datos del Trabajador (TA2) para cada uno de los trabajadores.
- Contrato del Personal y el Registro de Contrato (realizado en el Instituto Nacional de Empleo y dar parte en la Oficina de Empleo).
- Adquirir y sellar los Libros de Visita y de Matrícula de los trabajadores

. Ante el inicio de la actividad debes comunicar la apertura en la Consejería de Trabajo (mediante el impreso oficial de comunicación de apertura) antes de 30 días desde el inicio de la actividad.

TRÁMITES FICALES:

- ✚ **Darse de alta en el censo del IVA**
- ✚ **Solicitar en la Agencia Estatal de Administración Tributaria**
- ✚ **Si existen distintas localidades para ubicar a la empresa**
- ✚ **Luego debes formalizar los trámites fiscales de la Sociedad Colectiva en la Agencia Estatal de Administración Tributaria**
- CIF (Codigo de identificación fiscal): Es como el DNI, número de identificación de la empresa

X	XX	XXXXX	X
Letra	Provincia	Número	Letra-Número

- IVA (Impuesto sobre el valor añadido): Tasa del iva varía entre 6-17%
- IS (Impuesto sobre las Sociedades): En China es de un 25%

- ITP:
 - 6% bienes inmuebles
 - 4% bienes muebles
 - 1% derechos reales de garantía

- AJD (Legislativo Estatal):
 - 6% bienes inmuebles
 - 4% bienes muebles
 - 1% derechos reales de garantía

- ✚ FISCALIDAD:
 - IVA (El impuesto): Tasa del IVA varía entre 6-17%
 - IS (Impuesto sobre las Sociedades): Es de un 33%

10- Calendario de implantación

BIBLIOGRAFIA

- <http://www.emprender-facil.com/es/sociedad-colectiva-en-espana-como-constituirla/>
- De.gedescos.es
- Es.slideshare.net
- www.definicion.org
- www.casaasia.es
- <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/regimen-fiscal/index.html?idPais=CN>