

SVEGLIA



Paula González

Michelle Uroz

Paula Fuentes

Projecte Final | 2n d' Administració i finances

ÍNDEX

1. Projecte empresarial
 - 1.1 Idea de negoci
 - 1.2 Principals característiques i qualitats
 - 1.3 Aspectes innovadors i necessitat que cobreix
 - 1.4 Objectius a c/t i m/t (a 1 i a 3 anys)
2. Forma jurídica i fiscal
 - 2.1 Forma jurídica
 - 2.2 Avantatges i inconvenients
 - 2.3 Passos a seguir per constituir-ne
 - 2.4 Repercussions fiscals.
3. Contractació laboral i mercantil.
 - 3.1 Organigrama
 - 3.2 Tipus de contracte
 - 3.3 Costos laborals
4. Producció
 - 4.1 Com produïm/ofereim el nostre producte o servei en detall
 - 4.2 Prevenció de riscos laborals
5. Pla de màrqueting
 - 5.1 Sector econòmic
 - 5.2 Competència
 - 5.3 Estrategia de distribució
 - 5.4 Preu de referència del mercat

5.5 Preu de venta

5.6 DAFO

6. Pla financer

6.1 Pla inversions

6.2 Finançament inicial

6.3 Com ens financem

6.4 Balanç final

1. Projecte empresarial

Amb aquest treball volem demostrar que és possible crear una empresa que reparteixi un percentatge dels seus beneficis a una fundació d'ajuda per a persones amb problemes crònics i segueixi sent rentable. Aquesta empresa es basarà en la producció de rellotges digitals. La marca, s'anomenarà **“Digital Sveglia”** i serà característica pels seus dissenys atrevits i originals amb uns preu força econòmics. D'aquesta manera, esperem aconseguir trencar amb els prototips tradicionals i produir un producte a l'abast de tothom.

Sveglia estará formada per per tres socies, Michelle Uroz, Paula González y Paula Fuentes, ens definim com unes persones alegres, creatives i amb serietat.

1.1 Idea de negoci

A dia d'avui ens trobem en que la tecnologia està molt avançada i a l'abast de tothom. Nosaltres volem crear un producte que a part de fer la seva funció determinada, que es donar l'hora, serveixi per facilitar la vida de tots el públics, fins a persones joves fins a persones d'edat avançada.

Els rellotges formen part de la moda i el nostre interès en aquest món ve desde fa anys. Des de petites sempre ens hem fixat molt en els estils i les tendències del moment i ha donat la casualitat de que les tres hem pensat de crear la nostra pròpia marca personal. Durant el procés de selecció de la creació d'un nou producte em optat per un rellotge original, a part d'original que ayudes a les necessitats de la gent. Per això tenim la necessitat d'inventar un rellotge que trenqui amb els estils establerts fins el moment i desperti l'interès del consumidor.

Nosaltres som **“Sveglia”**, una empresa espanyola de rellotges de paret o de polsera totalment personalitzats. La funció del nostre producte es que cada consumidor es personalitza el rellotge amb tot allò que vol recordar o vol fer durant el día, la setmana, mes, any...

Cal entendre que el fet de enrecordar-nos i saber quan fer les coses es important a la nostra vida diària i una necessitat bàsica de l'ésser humà, ja que

ens agrada tenir-ho tot organitzat i controlat, per tant els rellotges són un producte essencial per a les nostres vides.

A dia d'avui hi ha molta tecnologia a l'abast de tothom, nosaltres volem innovar i crear un producte que serveixi a l'ajut del dia a dia.

Amb aquest treball volem demostrar que és possible crear una nova marca d'un producte amb molta demanda al mercat.

1.2 Principals característiques i qualitats

Com ha principal característica trobem que els nostres productes de “**Digital Sveglia**” son de forma tàctil, ja que es una manera més ràpida i senzilla de fer ús. A més a més porta incorporat un micròfon amb el qual es pot afegir informació amb la pròpia veu del consumidor . D'aquesta manera serà més senzill d'utilitzar per aquells usuaris que no tenen molt de coneixement amb la tecnologia, com les persones amb una certa edat, o fins hi tot les persones cegues.

Per això considerem que per a ells serà un producte solvent i tractable d'utilitzar.

1.3 Aspectes innovadors i necessitat cobreix

Com aspecte innovador col·laborarem amb la fundació “Alzheimer CEAFA”, és una Organització no Governamental d'àmbit nacional, la meta resideix a treballar per posar l'Alzheimer en l'agenda política, buscant el necessari compromís social i posant en valor el coneixement per poder representar i defensar els interessos, necessitats i drets de totes les persones que conviuen amb l'Alzheimer.

El producte que posarem en venta té la funció de recordar tot allò que no vols que se t'oblidi. Aquest producte va dirigit a tots aquells usuaris que necessiten enrecordar-se de qualsevol assumpte. Principalment, la nostra intenció amb la creació d'aquest producte es poder ajudar a totes persones amb dificultats i pèrdua de memòria. En tot moment el producte el tindràs a la teva disposició, ja sigui amb el rellotge de casa o el rellotge de mà. Amb l'obtenció dels dos tipus

de rellotges, el dos estaran sincronitzats, així que tota aquella informació que s'ha incorporat en un d'ells, l'altre tindrà la mateixa informació.

Volem que els nostres productes estiguin a l'abast de tothom, i pensem molt amb totes aquelles persones discapacitades. Per tant, el nostre producte a més tindrà un cost assequible per a tothom.

Els nostres rellotges “**Digital Sveglia**” es personalitzen amb l'ajuda d'una app totalment gratuïta, que s'adapta a tothom i que es proporciona a la hora de comprar un dels nostres productes. Gran part d'aquests productes són de molt bona utilitat per exemple, a personas amb alzheimer, ja que és un bon invent per enrecordar les coses i els familiars, per exemple: Senyora Maria a les 08:00h t'has de prendre la primera dosi del medicament .

A part de l'aplicació, en els rellotges tenen incorporat un botó per gravar des de allà tot lo que hem de fer, i pots dir-li a quina hora t'ho ha d'enrecordar. D'aquesta manera també aniria bé per les persones invidents, així no se li fa tan complicat ficar una alarma al mòbil o saber quina hora és.

1.4 Objectius a c/ti i m/t (a 1 a 3 anys)

Un dels objectius és introduir l'empresa al món online i fer ús del màrqueting informàtic per donar a conèixer el producte als clients.

En l'última dècada cada cop hem trobat més negocis que es desenvolupen i creixen gràcies a Internet i pensem que és una molt bona manera de fer-te conèixer i aconseguir compradors. A més a més, introduir-se a la xarxa té un preu molt baix i fins i tot en alguns casos, es pot fer de forma gratuïta. Per això un cop obtinguts els prototips dels productes i els preus, crearem una pàgina web amb tota la informació necessària per al client. També hi ha la possibilitat de donar-nos a conèixer a través d'altres plataformes molt utilitzades actualment, com Instagram, Facebook...

Un dels altres objectius es, que volem satisfer les necessitats de les persones ajudant-los a que no se li obliden cap encàrrec que han de fer, i també gràcies

això, a les persones malaltes de alzheimer els ajudarem que no perdin la memòria, és una manera d'entrenar la ment. D'aquesta manera, cada dia podrem descobrir records perduts o que havíem oblidat i els donarem un major valor al saber que ens transporten al passat.

També volem demostrar que som capaços de crear una empresa que reparteixi part dels seus beneficis a una fundació d'ajuda i tot i així segueixi sent rentable. Poder elaborar diferents models i prototips del producte que oferim, ser capaços de tractar diferents temes econòmics i financers. Introduir la societat en el món online, mantenir una relació amb la fundació d'ajuda, per poder col·laborar junts i sobretot donar-nos a conèixer en diferents parts del món.

2. Forma jurídica i fiscal

2.1 Forma jurídica

S'ha decidit formar una societat mercantil, formada per tres socis amb la modalitat de Societat limitada. Hem decidit aquesta societat ja que si en el trajecte de creació de la nostra empresa si no surt com esperem només perderiem el capital aportat pero els béns personals no,parlant metafòricament creant una societat limitada constem d'un paraigues per protegir-nos per a que els nostres béns privats estiguin protegits.

Una societat limitada neix en notari pero no es perfecciona aquest naixement fins que no esta inscrita al registre mercantil.

La responsabilitat econòmica és limitada al capital aportat per els socis i en el moment de la seva creació, el capital mínim és de 3.000€. En el nostre cas, iniciarem el projecte amb 60.000€ de capital. Els òrgans de funcionament de la societat (Junta general i Òrgan d'administració) són senzills de gestionar. També, pot estar constituïda fins un màxim de 5 socis. Encara que de moment només n'hi hagi 3, mai se sap què pot passar en un futur o quines necessitats es poden tenir.

2.2 Avantatges i inconvenients

Avantatges

Com a avantatges ens trobem amb responsabilitat davant de creditors limitada a el capital social i als béns a nom de la societat. Una relativa senzillesa pel que fa a tràmits burocràtics, tant en la constitució com en el funcionament, amb una gestió més senzilla que la d'una societat anònima. Un capital social mínim exigít relativament baix, 3.005.06 €, que a més un cop desemborsat pot destinar-se a finançar inversions o necessitats de liquiditat. El major nombre de socis és el mínim possible, un, pel que pot ser unipersonal, que en el nostre cas som tres socies. Els costos de constitució són assequibles, de l'ordre de 600 €, sense comptar l'aportació de capital social. A partir de cert nivell de beneficis o rendiments, de l'ordre de 40.000 €, els impostos són menors que els de l'autònom ja que el tipus de l'impost

de societats és fix (25%) mentre que els tipus de l'IRPF són progressius, pagant més com més ganes. Aquest avantatge només té realment valor si part dels beneficis dels anessis a deixar com a patrimoni de la societat. Si el que vols és portar-te tot el benefici per les teves despeses personals, hauràs de tributar per la teva nòmina o pels dividends que et portis i a la fi queda més o menys igual. Amb una societat, l'autònom pot fixar-se un sou i desgravar com a despesa. Les societats Tenen més facilitat d'accés a crèdit bancari ja que als bancs les oferia una millor informació sobre super Funcionament i més el fet de ser Societat sol oferia una millor imatge.

Inconvenients

Com a inconvenients podem trobar que les participacions no són fàcilment transmissibles. La seva venda queda regulada pels Estatuts de la societat i la Llei, tenint prioritat els restants socis. Per tant no és una forma adequada si es vol captar un gran nombre d'inversors. La constitució d'una societat limitada sol treure una mitjana de 40 dies, de manera que si necessites donar-te d'alta de forma immediata per començar a exercitar una activitat, és millor fer-ho com a autònom.

2.3 Passos a seguir per constituir-ne.

El primer pas a seguir és determinar quin tipus d'empresa es vol crear i escollir la seva forma jurídica en el nostre cas una Societat Limitada. Depenent de les característiques de la "Start up" (empresa emergent), serà determinant l'elecció del tipus d'empresa, ja que marcarà la forma que tindrà el nostre projecte empresarial.

1 - Certificació negativa

La Certificació negativa de l'empresa és un certificat acreditatiu que verifica que no existeix una altra societat amb el mateix nom. Aquest document el podem analitzar en el Registre Mercantil per evitar la confusió de dos o més societats.

Michelle Uroz, Paula González i Paula Fuentes com a socis de l'empresa som les responsables de la reserva de la denominació de la societat. El nom queda reservat durant sis mesos i si un cop transcorregut aquest període no s'ha

realitzat la inscripció de la societat al Registre Mercantil Provincial, el nom escollit quedarà lliure. És a dir, altres entitats podran optar a aquesta denominació.

2 - Capital Social

Cal dipositar en una entitat bancària una quantitat de diners, que variaran en funció del capital social (valor de tots els béns que posseeix l'empresa) exigit en cada cas. El nostre capital es de 60.000€, que surt d'un préstec que demanem al banc.

3 - Sol·licitar el NIF

El Nombre d'Identificació Fiscal (NIF) és la manera d'identificació tributària utilitzada a Espanya per les persones físiques (amb document nacional d'identitat) i les persones jurídiques. Aquest, serveix com a codi de garantia de seguretat, ja que depenent del seu nombre d'identificació és pot conèixer si aquest és correcte o es tracta d'una falsificació. Per saber si el nombre és correcte, l'últim caràcter del NIF és un codi de control (mecanisme de localització d'errors en les dades) que s'obté a partir dels caràcters anteriors. Així doncs, en cas de que el codi de control especificat no coincideixi amb el que s'obté dels caràcters anteriors, es tractaria d'un nombre no vàlid.

El format del NIF consisteix en una lletra segons la naturalesa de l'entitat, 7 nombres i aquest codi de control, que segons el tipus de societat és un nombre o una lletra. Primer s'obté el provisional, presentant la documentació necessària (model 036, còpia de l'escriptura i còpia dels estatuts) i després el definitiu, presentant l'escriptura. el nostre NIF seria:

4 - Creació de la societat

Un cop finalitzats els passos anterior, cal realitzar una escriptura pública davant d'un notari, on els socis, exercint com a testimonis, firmen la constitució de la societat. D'aquesta manera es fa oficial i legal la creació d'aquesta.

5 - Inscripció en el Registre Mercantil

S'ha d'inscriure l'empresa en el Registre Mercantil Provincial per obtenir la plena competència jurídica. Tindrà lloc en l'oficina del Registre Mercantil de la mateixa província on l'empresa està domiciliada.

6 - Alta a IAE

S'ha de donar d'alta en l'Impost sobre Activitats Econòmiques amb l'activitat empresarial que es va a realitzar. Això es farà a l'oficina de l'Agència Tributària.

l'IAE és un impost gestionat per els ajuntaments. Grava de forma directe la realització de qualsevol tipus d'activitat econòmica, tan en persones físiques com jurídiques. A diferència d'altres tipus d'impostos, el seu import és constant, independentment del balanç de l'activitat. Per tant, és un impost directe, obligatori i de gestió compartida.

7 - Llibre de societat

Legalitzar els llibres de societats (llibres on es troben recollides totes les dades de l'empresa, com: llibre d'inventaris, llibre de comptes i llibre diari) en el Registre Mercantil corresponent a la província. Aquesta legalització consisteix a col·locar un certificat oficial a la primera pàgina dels diferents llibres i marcar la resta de fulls que els constitueixen amb el segell oficial del Registre.

8 - Registre de patents i marques

Registrar signes distintius com ara bé, paraules, frases, imatges o símbols a l'Oficina Espanyola de Patents i Marques, ja que, haver registrat anteriorment una denominació de l'empresa al Registre Mercantil, no significa tenir-la protegida com a marca. D'aquesta manera evitem que es pugui construir una societat amb un nom o logotip similar al nostre.

Un exemple, en el nostre cas, seria registrar paraules com ara: "Sveglia", "Sveglia" "Esveglia" etc.

9 - Llançament

Després d'haver realitzat totes les gestions anteriors estarà gairebé tot a punt per començar amb el negoci, encara que depenent de la tipologia d'empresa pot ser que hi hagi alguna condició més; com per exemple si es disposa de treballadors físics, s'haurà de comunicar l'obertura de l'empresa al centre de treball de la Direcció Provincial del Ministeri de Treball i Seguretat Social, i disposar d'un llibre de visites per les inspeccions que es realitzaran en un futur. Ara bé, si la forma jurídica escollida no requereix més tràmits, ja estarem llestos per iniciar el nostre projecte.

2.4 Repercussions Fiscals.

Els tràmits de creació d'una Societat limitada actualment son simples i ràpids ja que es poden fer a través de tramitació telemàtica en menys de 48 hores. Només és necessari que ens adrecem a un punt d'assessorament i inici de tramitació i posteriorment al notari.

La nostre societat, quedaria amb un nom comercial com "SVEGLIA,S.L"

La nostre empresa té el codi CNAE (Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques) 6209 corresponent a "Altres serveis relacionats amb les tecnologies de l'informació i la informàtica".

A més dels tràmits obligatoris per iniciar l'activitat, comentats en els apartats anteriors, hem de considerar també altres obligacions legals que tindrà l'empresa:

- Impostos: com que *Sveglia* és una societat mercantil haurem de presentar l'impost de societats i presentar les liquidacions d'IVA, considerant que es tracta d'una empresa que ven un producte al consumidor final. Per finalitzar, haurem de realitzar retencions d'IRPF si decidim contractar a personal laboral.
- Tràmits laborals: Si contractem personal, també hauran de ser inscrits a la Seguretat Social.

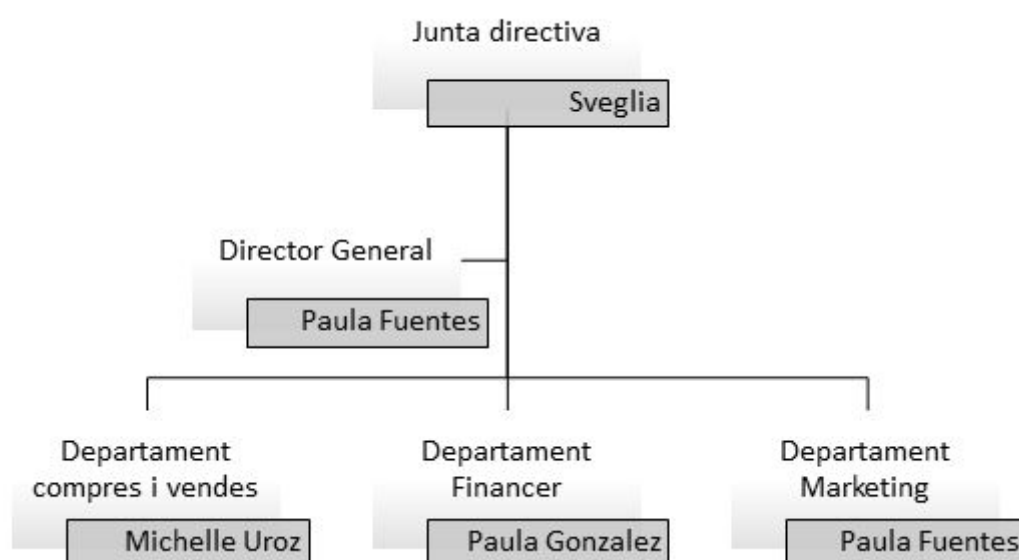
Per últim, com que no disposem de cap local físic, no haurem de tramitar cap permís municipal d'obres ni d'obertura de local comercial amb l'Ajuntament de cap localitat.

3. Contractació laboral i mercantil.

3.1 Organigrama

Un organigrama és la representació gràfica de l'estructura organitzativa d'una empresa o organització. Representa les estructures departamentals i, en alguns casos, les persones que les dirigeixen.

Fa un esquema sobre les relacions jeràrquiques i les competències en vigor en l'organització.



Com es pot observar a l'organigrama la junta directiva està formada per els tres socis que ens farem dir Sveglia, com a directora general està Paula Fuentes, encara que totes tres estarem autoritzades per signar, obrir, o solucionar qualsevol assumpte que vagi dirigida al director general.

L'empresa Sveglia consta de tres departaments, el departament de compres y vendes, departament financer, i finalment el departament de marketing.

DEPARTAMENT DE COMPRES I VENDES

El departament de compres i vendes tindrà com a responsable a la socia d'Sveglia Michelle Uroz Garzón.

Desde el departament de compres és proporcionarà tots els materials necessaris per a la producció o les operacions diàries de la empresa. També,

el departament de compres és l'encarregat de realitzar una avaluació contínua de si els materials rebuts compten amb el millor preu possible, amb l'objectiu de maximitzar els beneficis. S'ha de valorar quins són els millor proveïdors i quins compten amb els preu mes raonables per a la empresa. L'equip de compres pot comunicar-se amb proveïdors per negociar el millor preu o investigar la possibilitat d'adquirir materials que s'adaptin millor a la empresa.

Funcions del departament de vendes a Sveglia :

Atenció al client. Part d'aquest contacte continu amb el client es deu a l'atenció al client. Una altra de les funcions del departament de vendes és analitzar els gustos i preferències dels usuaris, de manera que ens assegurem oferir-los el que volen. Eines com les enquestes de satisfacció ajuden a mesurar les seves expectatives i el grau de conformitat amb l'empresa i els seus productes, a més de mantenir el contacte. D'aquesta manera, podem introduir els canvis necessaris a proposta dels propis clients per reforçar la nostra posició en el mercat.

Promoció. Un altre funció del departament de vendes és, segurament, aquella on la col·laboració amb l'equip de màrqueting és més evident. Està clar que l'objectiu serà augmentar les vendes mitjançant l'ús de determinats canals, així que vendes haurà de decidir com enfocar els continguts, quins conceptes marquen la diferència, quines són les millors publicacions o què descomptes es poden aplicar, i amb aquesta informació el departament de màrqueting s'encarrega de dissenyar les campanyes de publicitat, que hauran de rebre el vistiplau de vendes.

DEPARTAMENT FINANCER

El departament financer serà dirigit per la directora Paula González García. Una de les socies d'Sveglia. Aquest departament s'encarrega de captar els recursos econòmics necessaris (finançament) i distribuir-los (inversió) perquè l'empresa desenvolupi la seva activitat. Seguidament, mostrarem les funcions bàsiques d'aquest departament:

Pressupostos: Planificar les possibles despeses i ingressos futurs que es produeixen en l'empresa en funció dels objectius finals.

Tresoreria: Realitzar els cobraments als clients i pagar els proveïdors, els empleats, etc.

Inversions: Estudiar la rendibilitat de possibles inversions i les que l'empresa ja ha efectuat.

Crèdits: Encarregar-nos de buscar els diners per dur a terme les millors inversions. També controla l'amortització de crèdits i préstecs.

DEPARTAMENT DE MARKETING

El departament de Marketing tindrà com a responsable a Paula Fuentes Moreno.

L'objectiu del departament de màrqueting a sveglia és buscar i aconseguir un posicionament per a l'empresa en el mercat i d'aquesta manera incrementar les vendes i els ingressos.

Funcions que desenvolupa sveglia:

Definir i gestionar la marca: Això implica definir qui som, què representa, què diem de, què fem i com actuar a l'empresa.

Realitzar la gestió de campanyes i iniciatives de màrqueting: El màrqueting identifica de manera proactiva els productes i serveis per a centrar-se en el transcurs del seu cicle de vendes, i després produeix continguts i comunicacions per a la seva difusió.

Produir continguts de màrqueting i promoció: Per a això, hem de crear els continguts que ajudaran a descriure i promoure els productes principals. Aquests continguts s'han de mantenir actualitzats, especialment a mesura que els productes evolucionen.

Crear continguts que ajudin a l'optimització del motor de cerca per al lloc web corporatiu: El web de l'empresa sol ser el primer lloc on van les persones per obtenir informació sobre la mateixa. Entre les funcions del departament de màrqueting es troba mantenir el contingut web actualitzat.

Seguir i gestionar les xarxes socials: Hem de contribuir a, administrar i mantenir les pàgines de mitjans socials de l'empresa. També hem d'administrar els comptes i observar amb cura el que es publica sobre la mateixa en línia.

Realitzar estudis de mercat: La investigació ajuda a definir mercats i oportunitats objectiu, a més de facilitar la comprensió sobre com es perceben els productes i serveis.

3.2 Tipus de contracte

Com som una nova empresa, de moment no tindrem treballadors contractats a la oficina Sveglia, començarem nosaltres, les tres socies, a mesura que n'hem avançant es podria mirar de contractar a algú.

Utilitzarem un model de contracte que serà el contracte indefinit ordinari.

Aquest contracte és aquell que es concerta sense establir límits de temps en la prestació dels serveis, pel que fa a la durada del contracte.

El contracte de treball indefinit podrà ser verbal o escrit. El contracte de treball indefinit podrà celebrar-se a jornada completa, parcial o per a la prestació de serveis fixos discontinus, encara que en el nostre cas sempre estara per escrit.

Es tracta d'un treball fix discontinu, el contracte s'haurà de formalitzar necessàriament per escrit en el model que s'estableixi, i en ell ha de figurar la

indicació sobre la durada estimada de l'activitat, així com sobre la forma i l'ordre de crida que estableix el conveni col·lectiu aplicable, fent constar igualment, de manera orientativa, la jornada laboral estimada i la seva distribució horària.

3.3 Costos laborals

El cost laboral és el cost que incorre el treballador per emprar recursos humans. Inclou tant el salari, com el pagament a la seguretat social i assegurances privades, en benefici dels empleats i ocasionalment el cost eventuais indemnitzacions o compensació, el cost de la formació de personal, transport i dietes del personal.

Els costos que componen el cost laboral es pot dividir en sis grups;

1. El **Cost Salarial** directe (salari base, complements salarials, pagaments per hores extraordinàries, pagaments extraordinaris i pagaments endarrerits).
2. Les Cotitzacions obligatòries a la **Seguretat Social**.
3. Les cotitzacions voluntàries a assegurances i sistemes de previsió, d'acord amb els convenis col·lectius. Inclou els plans i fons de pensions, les assegurances de malaltia, maternitat, accident, altres plans d'assegurances i altres aportacions.
4. Les Prestacions socials directes, que són l'ocupador directament al treballador o la seva família en determinades circumstàncies com atur, jubilació, mort i supervivència, invalidesa o minusvalidesa, assistència familiar i assistència mèdica.
5. La resta de components de cost on s'inclouen les Indemnitzacions per acomiadament o per fi de contracte, Formació professional, Transport, Menjadors, Escoles bressol, Activitats esportives i culturals i Selecció de personal

6. Les subvencions o avantatges fiscals, com subvencions a les cotitzacions a la Seguretat Social, subvencions a la contractació, subvencions a la formació professional i les deduccions fiscals.

En el nostre cas com som tres socies i som un SLNE, i en el registre consta com a nom de l'empresa la Paula Fuentes, i es la directora general, llavors ella serà autònom, i les altres dos no.

Quota Autònom: al ser la primera vegada en ser autònom, pagarem un quota de 60€ cada mes durant 1 any.

Salari net (els diners que cada treballador rep en el seu compte).

IRPF. Se li descompta a cada treballador i s'ingressa a Hisenda.

La cotització a la Seguretat Social. Es descompta a cada treballador i s'ingressa en la Seguretat Social.

4. Producció

4.1 Com produïm/oferim el nostre producte o servei en detall

Donat que decidim que la producció y creació del producte de la nostra empresa serà externalitzada, treballarem amb una altre empresa per produir el nostre producte. D'aquesta manera hem escollit per al desenvolupament i fabricació tant del software com del hardware a la empresa **Itechelec**.

Itechelec s'encarregarà de valorar i fer un estudi de la idea de producte que nosaltres li fem arribar, dissenyar el concepte, i fer el desenvolupament i fabricació del producte que posarem en venta.

Al ser els nostres començaments en la empresa, només comercialitzarem en terreny nacional, llavors per això utilitzarem dues empreses de transports, una d'elles **Algevasa**, serà l'encarregada de portar els productes des de la fàbrica de producció al nostre magatzem ja que seran gran quantitats de mercaderies i aquesta empresa es especialitzada en transportament de materials grans, i del magatzem als consumidor contarem amb l'empresa **SEUR, S.L** especialitzada en el transport de paquets petits o individuals, llavors serà l'encarregada de portar el producte des del magatzem fins al seu consumidor.

Hem escollit l'empresa **Algevasa** pel transport de les mercaderies de la fàbrica de producció al magatzem perquè aquesta empresa fa que en un mateix camió, transporta la nostre mercaderia conjunta a d'altres empreses, i així en surt més econòmic.

De manera que la logística del producte de Sveglia sera la següent:

- El departament de compres es posarà en contacte amb el proveedor Itechelec, i es demana una comanda segons el stock disponible en el magatzem i segons les vendes de la empresa.
- La empresa Itechelec realitzarà la fabricació del software i hardware del rellotges que Sveglia vendrà.
- Un cop fabricat el producte, la empresa Algevasa transportarà la comanda realitzada per nosaltres, desde la fàbrica fins el nostre magatzem.

- Es farà la recepció d'entrada al magatzem dels productes acabats.

Ara bé, desde Sveglia podem fer arribar el producte al consumidor final de dues maneres:

- El consumidor final pot comprar directament desde la nostre pàgina web, i desde Sveglia en encarregarem del que el producte arribi a la destinació del client amb la contractació de la empresa de transport SEUR que farà que arribi la comanda al client.
- Sveglia prepararà l'embalatge del producte final. De manera original i atractiva per al client.
- La empresa SEUR desde el magatzem porta la comanda del client fins a la seva destinació

L'altre manera de fer arribar el producte al consumidor final es el següent :

- Com a minorista tindrem la empresa Media Markt, d'aquesta manera poder vendre els nostres productes allà ens ajudarà a donar-nos a conèixer. Desde aquesta empresa en arribara una comanda en relació el stock que tenen i quantitat que desitgen tenir del nostre producte en el seu magatzem.
- La empresa Media Markt sera la encarregada de transportar desde el magatzem de Sveglia fins a la seva botiga els nostres productes.
- Desde la botiga de Media Markt sera qui farà arribar el producte al consumidor final.

Com a logística inversa realitzarem el següents procediment:

El client podrà retornar els nostres productes a través de la empresa Correus. De manera que aquesta empresa ens farà arribar el producte al nostre magatzem.

4.2 Prevenció de riscos laborals

Una oficina és un dels llocs de treball que tendim a relacionar menys amb els riscos laborals, ja que no és un lloc on es puguin donar situacions de perill sovint. Tot i així, a la nostra empresa *Sveglia* és un ambient en què també es poden donar accidents no molt greus com per exemple cops o caigudes amb objectes mal col·locats, però a la oficina *sveglia* ens trobem amb diferents dos tipus de malalties bastant comunes a oficines i despatxos:

- **Malalties relacionades amb la visió:** a la oficina *Sveglia* on es treballa de cara a un ordinador durant tota la jornada laboral, els treballadors poden acabar patint certes malalties visuals.
- **Malalties múscul-esquelètiques:** Els riscos laborals també inclouen lesions que es poden donar si el mobiliari de l'oficina no és apropiat. Però en el nostre cas tot treballador que necessiti qualsevol aparell que sigui necessari per realitzar el seu treball. És important assegurar-se que el mobiliari d'una oficina és l'adequat, i que el funcionament de l'empresa no suposa conflictes. Això ajudarà a prevenir aquells riscos laborals en els quals no pensem tan sovint, però que són molt importants, i que cal prevenir.

Les oficines de *Sveglia* consten de diferents punts on assegurem que el treballadors tindran tota la informació que necessitin per treballar de forma còmoda i eficient:

1. Disseny i mobiliari adequat per l'oficina
2. Equipar l'oficina amb llum suficient
3. Instal·lació de sistemes de calefacció i aire condicionat
4. Senyalar visiblement el material per primers auxilis

Amb aquests diferents punts volem aconseguir tenir en un futur els treballadors contents i motivats, incloent-nos nosaltres com a socies ja que considerem que un treballador satisfet es un treballador productiu.

La prevenció de riscos a l'oficina es una de les nostres tasques pendents més importants.

Vols saber quins són els riscos i com evitar? Podràs trobar la nostra infografia a l'apartat d'ANEXOS.

INCENDIS

També es importat constar d'un pla d'evacuació d'incendis, degut a diverses circumstàncies que ens podem trobar, Sveglia consta de dos extintors y quatre trucades d'alarma, pensem que és important tenir eines per fer front a aquestes situacions. També realitzarem diferents simulacres durant l'any.

PREVENCIÓ DE RISCOS MAGATZEM

Encara que el magatzem que tenir a SVEGLIA,S.L no és molt gran,creiem que és necessari aplicar unes normes per tindre una prevenció de riscos,per a això, els magatzems de Sveglia han de reunir una sèrie de característiques que assegurin el compliment de la legislació. I, per descomptat, el pas previ a la prevenció és la identificació d'aquests riscos. Per això cal tenir en compte que els mitjans de prevenció en cada magatzem dependran del tipus d'activitat de l'empresa i de les característiques del seu sector. En el magatzem SVEGLIA, S.L constem d'una bona ventilació i il·luminació, senyalització de sortida lliure d'obstacles, accés als extintors.

Passadissos amb ample suficient per al pas amb escales per arribar a agafar el nostre producte.

Tenint en compte aquests factors, anem a veure quins són els principals riscos en el nostre magatzem:

1. Relacionats amb l'ordre i neteja

L'ordre, la neteja, al nostre emmagatzematge i la correcta manipulació dels productes són crucials per evitar accidents. Per això, si utilitzen prestatgeries metàl·liques o bé sistemes de paletització és imprescindible respectar els espais mínims per a la circulació i gir dels vehicles i persones que transitaran pel magatzem.

2. Caigudes dels treballadors

A causa de el trànsit continu de persones i de mercaderies en el magatzem, el risc de caigudes és pràcticament inevitable. Cal diferenciar entre la caiguda de persones al mateix nivell (per rrelliscades o ensopegades amb objectes i càrregues) i la caiguda a diferent nivell, normalment d'altura a l'usar escales, elevadors, en els carretons o en els camions a l'hora de descarregar o carregar.

3. Caigudes d'objectes

Les caigudes d'objectes solen produir-se per la mala col·locació de la mercaderia a les prestatgeries, apilament inadequat, accidents descàrrega o mala subjecció.

4. Xocs o atropellaments

Es poden produir xocs amb objectes mòbils (com lesescales) i objectes immòbils que envaeixin les zones de pas. També hi ha el risc d'atropellament per altres vehicles, principalment camions.

6. Incendis

El magatzem no està exempt de risc d'incendi. En aquest cas els treballadors hauran de seguir el pla d'evacuació d'incendis que serà el mateix que a l'oficina ja que només ens separara una porta

7. Manca d'ús dels EPI

Depenent de la feina que es realitzi en el magatzem serà necessari utilitzar determinats equips de protecció individual (EPI).

La seva falta d'ús o la seva utilització de forma incorrecta suposa un risc per al treballador. Al nostre magatzem el més habitual es un casc.

Hem decidit ficar a un lloc visible infografies per tenir clar com actuar, a l'apartat d'ANEXOS ho pots veure.

5. Pla de màrqueting

5.1 Sector econòmic

Sveglia es dedica a la venda de productes per a la satisfacció de diferents necessitats de les persones, en aquest cas, els recordatoris de les tasques. Per la producció i creació del producte la realitza una empresa externa, que en aquest cas aquella empresa formaria part del sector secundari. En el cas de Sveglia forma part del sector terciari ja que la empresa s'encarrega de la venda de rellotges digitals. Dins del sector terciari, Sveglia formaria part d'activitat econòmica com activitat comercial.

5.2 Competència

Avui en dia la tecnologia està molt avançada, de manera que hi ha empreses amb una forta competència. Com a empresa més competitiva tenim a la empresa multinacional Apple. Aquesta empresa és reconeguda mundialment, i ofereix productes tecnològics avançats, és la empresa més competitiva ja que ofereix un producte semblant al nostre. Apple té uns preus de venda que considerem elevats, de manera que per poder fer front aquesta empresa tan competitiva, la nostra empresa Sveglia posarà a la disposició preus econòmics que estaran més a l'abast de tothom.

És difícil competir contra aquesta marca a causa del seu reconeixement global i el seu pla de màrqueting. Disposen d'un gran recolzament econòmic per invertir en publicitat amb la finalitat de donar a conèixer els seus productes. Les principals vies que s'utilitzen per promocionar són la televisió, Internet i revistes de moda molt influents. També és molt freqüent el fet de fer promocions o descomptes en els seus productes, d'aquesta manera abaixen els preus i això ho té en compte el consumidor.

Un cop estudiada la competència pensem que serà difícil triomfar en aquest sector, ja que ja hi ha unes marques líders amb una clientela fixa, però no impossible. Per això, l'objectiu Sveglia és poder fer front la satisfacció dels clients donant-lis uns productes tecnològics amb característiques altes amb preus econòmics assequibles.

5.3 Estrategia de distribució

Com bé mencionat en punts anteriors, el procés de distribució dels productes Sveglia sera el següent:

Per fer arribar el producte final desde la fabrica fins al nostre magatzem el transportara la empresa Algevasa, ja que aquesta empresa transporta grans quantitats de mercaderies, i a més en un sol transport transporta diferents mercaderies de diferents empreses, de la qual cosa ens sortirà més econòmic.

Arribada la mercaderia al nostre magatzem farem la recepció d'entrada.

Quan es realitza una comanda d'un client, la empresa SEUR serà qui faciliti i faci arribar el producte al client final.

Per part de la logística inversa, el retorn d'un producte del client a la nostra empresa el seu procediment el es següent:

El client es posarà amb contacte amb nosaltres per poder fer reclamació i devolució del producte defectuós. Si aquest, encara està cobert per la garantia que ofereim de 2 anys, la empresa Sveglia sera la encarregada de contractar un transportista per a que vagi a recollir el producte del client i el faci arribar a la empresa ltechlec, per a que la empresa o bé el pogui reparar, o reutilitzi peçes del producte per a poder fer d'un de nou. Un cop avaluat el defecte pel qual el client no ha pogut utilitzar el producte, Sveglia donarà al client un de nou producte sense càrrec de diners ningun. En canvi, si ha passat els dos anys de garantia, el client podrà retornar el producte, per poder reciclar, pero per voler tindre un de nou tindria que tornar a pagar un nou producte.

5.4 Preu de referència del mercat

Com bé mencionat anteriorment Apple es una gran competència per a nosaltres, ja que els preus dels seus productes d'Apple Watch ronden entre 300 i 500 €. Encara que per poder utilitzar aquest producte en la seva màxima utilitat es necessitaria obtenir un dels altres seus productes, que es el iPhone. L'Apple watch és com un valor afegit al Iphone. De manera que per la compra del rellotge realment té un valor de 500€ - 1000€, ja que sense el smartphone Iphone realment el rellotge no té una gran utilitat.

5.5 Preu de venda

En primer lloc cal determinar quina és la manera de fixar els preus dels nostres productes. Com aquests seran fabricats per una empresa externa, la base del preu serà el conegut cost d'adquisició, el qual s'afegeix un marge de benefici que permet cobrir les despeses de l'empresa i generar un benefici. De manera que per poder obtenir un benefici i que pugui ser assequible per al client, que es un dels objectius de la empresa, s'ha decidit que el preu de venda serà:

PREU DE VENDA:	100€
IVA 21%:	21€
TOTAL	121€

5.6 D A F O

L'anàlisi DAFO és un mètode de planificació estratègica per avaluar les Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats d'un projecte. Consisteix a analitzar els factors interns i els factors externs d'una organització. D'aquesta manera s'observa quins factors interns i externs són favorables per assolir l'objectiu principal de l'empresa.

Anàlisi DAFO d'Sveglia.

<u>DEBILITATS</u> • No disposar de grans recursos econòmics. • Manca d'experiència en el món laboral.	<u>AMENACES</u> • Una gran competència de marques reconegudes a nivell mundial. • Crisis econòmica. • Canvis en les necessitats i gustos dels consumidors.
<u>FORTALESES</u> • Personal motivat i qualificat. • Venda "online", no haver de pagar un lloguer d'un establiment ni un personal. • Preus econòmics, en vers a la competència.	<u>OPORTUNITATS</u> • Disponibilitat d'un gran nombre de xarxes socials per augmentar el nostre públic. • Creixement en el mercat

6. Pla financer

6.1 Pla inversions

Representa el càlcul de la inversió inicial, així com de la forma de titularitat dels actius de l'empresa. Inclourà el desemborsament necessari per finançar tant l'immobilitzat material (local, maquinària, mobiliari i utillatge, equips informàtics i d'altres) com l'immaterial (despeses de constitució, de primer establiment, drets de traspàs i d'altres) i les existències necessàries per cobrir l'estoc inicial.

Les inversions inicials de la empresa son els següents:

	ANY 2019
INVERSIONS INTANGIBLES	500,00 €
Aplicacions informàtiques	500,00 €
INVERSIONS MATERIALS	2.400,00 €
Equips per processos informació	2.400,00 €
DESPESES DE CONSTITUCIÓ	1.300,00 €
EXISTÈNCIES	1.500,00 €
TOTAL INVERSIONS	5.700,00 €

De manera que per fer front l'inici de la empresa tenint en compte les inversions intangibles, materials, despeses de constitució i existències s'ha de fer una inversió de 5.700€ aproximadament.

6.2 Finançament inicial

El finançament de la inversió inicial i de les altres necessitats podrà fer-se mitjançant finançament extern o bé mitjançant finançament propi. Aquest finançament haurà de tenir en compte el finançament del fons de maniobra necessari per al desenvolupament de l'activitat normal de l'empresa. Es tracta que el total de recursos sigui suficient per poder fer front a les necessitats estimades en l'apartat anterior.

En el cas de Sveglia el finançament serà aportat per els socis. D'aquesta manera cada soci aporta 10.000€ com a capital inicial de la empresa. Y altres 30000€ en total com a préstec que donen els socis cap a la empresa, de qual cosa aquest préstec serà retornat en 2 anys i amb un interès general del diner que aquest any es d'un 3%, i en el cas de que hi hagi demora de pagament l'interès pujarà a un 3,75%. Es decideix aportar un préstec a la empresa per poder millorar la tesoreria de la societat amb la intenció de recuperar-lo en un futur. (veure annexa)

6.3 Com ens financem

Per poder formar una empresa es necessita un capital per poder fer front les despeses inicials, de manera que cada soci demana un préstec personal de 20.000€, que aportarà a la empresa al inici de la activitat, per tindre un total de 60.000€. El préstec es demana al Banc Santander. Del qual es retornarà en 6 anys amb un tipus d'interès del 6.75%. De manera que mensualment cada una tindrem que retornar una quota de 338,58€.

6.4 Balanç final

Observant el balanç final de la nostra empresa podem dir que Sveglia a final d'any es troba en una situació d'equilibri. La nostre empresa pot fer front a les seves despeses. De la qual en el primer any s'ha obtingut un benefici de 5.238,72€. Amb l'actiu corrent que tenim no tenim una gran preocupació per poder pagar els deutes que tenim a curt termini. En el passiu no corrent només tenim ha pagar els deutes a llarg termini, ja que això ve del préstec que aportem nosaltres que hem anat retornant en tot aquest any i lo que ens falta ho retornarem l'any següent amb els seus interessos. En el segon any esperem continuar com a mínim igual i sobretot aconseguir nous objectius per tenir més beneficis i poder tenir menys deutes a c/t i pagar el deute a ll/t sencer.

Per ser el primer any d' Sveglia creiem que ha tingut un funcionament a favor nostre i han sortit les coses tal qual les esperàvem o inclús millor, veure

aquest resultat ens ajuda a seguir amb positivisme i ànims per fer front a anys següents.

ACTIU	62.891,55 €	PATRIMONI NET I PASSIU	62.891,55 €
ACTIU NO CORRENT	2.084,00 €	PATRIMONI NET	35.238,72 €
Inmovilitzat Intangible	321,50 €	FONS PROPIS	35.238,72 €
(206) Aplicacions informàtiques	480,00 €	(100) Capital Social	30.000,00 €
(2806) Amortització d'aplicacions	158,50 €	(129) Resultat del exercici	5.238,72 €
Inmovilitzat Material	1.762,50 €	PASSIU NO CORRENT	15.224,70 €
(217) E.P.I	2.350,00 €	(163) Altres deutes a llarg termini amb parts vinculades	15.224,70 €
(2817) Amortització E.P.I	587,50 €	PASSIU CORRENT	12.428,13 €
ACTIU CORRENT	60.807,55 €	(476) Organisme de la Seguritat Social, acreedores	1.004,82 €
EXISTENCIES	2.400,00 €	(4751) Hp, ret practica des	1.758,39 €
(300) Mercaderies	2.400,00 €	(4752) HP, per impost de societats	1.746,24 €
DISPONIBLE	58.407,55 €	(4750) HP, Acreedora per IVA	7.918,68 €
(572) Bancs	58.407,55 €		

Conclusió

Sveglia es una empresa pensada per poder cobrir les necessitats a persones amb enfermetats amb problemes de memòria com la' Alzheimer. Aquesta és una de les principals idees per fer front aquesta empresa, poder ficar un gra de sorra i ajudar a totes aquelles famílies que ho necessiten, d'aquesta manera aconseguim trobar una comoditat a la vida de totes aquestes famílies intentant que totes les persones que pateixen aquesta enfermetat puguin lluitar contra ella i poc a poc arribar al punt de que aquesta persona que pateix Alzheimer surti de la seva boca vaig poder combatre a l'Alzheimer amb l'ajuda de Sveglia, això seria una injecció d'energia positiva per continuar innovant creant diferents productes per ajudar, encara que també un altre objectiu que tenim és poder treure uns beneficis econòmics, ya que no deixem de ser una empresa i com s'ha pogut observar en el primer any de desenvolupament de la empresa s'aconsegueix beneficis.

Com hem observat, la empresa tindria que fer una gran promoció poder poder fer front a la seva gran competència, de manera que s'ha de tenir una gran publicitat per poder donar-se a conèixer.

Creiem que aquesta empresa es podria dur a terme, ja amb el balanç realitzat aquesta empresa pot aconseguir una producció de la activitat amb eficàcia.

WEBGRAFIA

http://jovecat.gencat.cat/web/.content/_documents/arxiu/treball/oficina_jove_d_e_treball/autoempresa/societat_limitada_nova_empresa_jovecat.pdf

<http://actualidadempresa.com/organigrama-tipos-ejemplos-y-recomendaciones-para-su-diseno/>

<https://psicologiaymente.com/organizaciones/tipos-de-contrato>

<https://prezi.com/0ajtctazqcil/funcions-del-departament-de-produccio/>

https://ioc.xtec.cat/materials/FP/Materials/0201_GAD/GAD_0201_M10/web/html/WebContent/u1/a2/continguts.html

<https://www.universidadviu.es/funciones-del-departamento-de-marketing/>

<https://www.seton.es/marcacion-prevencion-riesgos-almacen.html>

<https://www.ractem.es/blog/principales-riesgos-laborales-los-almacenes/>

<https://btcces.com/ca/oferta-formativa/prl-especifics-magatzem/>

<https://www.lomejordewp.com/tag/infografia/>

https://www.google.com/search?q=plan+de+evacuacion+de+incendio+en+una+empresa&rlz=1C1CHBF_esES868ES868&sxsrf=ACYBGNRiipn7G89FiSr6KnXjexpLOW51KA:1573511963374&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwi8wYHtnOPIAhVrx4UKHYjOAlSQ_AUIEigB&biw=1517&bih=694#imgsrc=nleoWKUrmAkl_M:

<http://www.assessoriacentregestio.com/ca/societat-de-responsabilitat-limitada-sl.html>

<https://torrent.portalemp.com/ventajas-y-desventajas.html>

ANNEXOS

Contrate indefinit



MINISTERIO
DE TRABAJO, MIGRACIONES
Y SEGURIDAD SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL



FONDO SOCIAL EUROPEO
El FSE invierte en tu futuro

CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO

DATOS DE LA EMPRESA

CIF/NIF/NIE		
D.O.M.A.	NIF/NIE	EN CONCEPTO (1)
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA		DOMICILIO SOCIAL
PAIS	MUNICIPIO	C. POSTAL

DATOS DE LA CUENTA DE COTIZACIÓN

REGIMEN	COS. PROV.	NÚMERO	DIG. CONTR.	ACTIVIDAD ECONÓMICA
---------	------------	--------	-------------	---------------------

DATOS DEL CENTRO DE TRABAJO

PAIS	MUNICIPIO
------	-----------

DATOS DE LA TRABAJADORIA

D.O.M.A.	NIF/NIE	FECHA DE NACIMIENTO
Nº AFILIACIÓN S.S.	NIVEL FORMATIVO	NACIONALIDAD
MUNICIPIO DEL DOMICILIO	PAIS DOMICILIO	

con la asistencia legal, en su caso, de D./Dña.

con N.I.F./N.I.E. , en calidad de (2)

DECLARAN

Que reúnen los requisitos exigidos para la celebración del presente contrato y, en su consecuencia, acuerdan formalizarlo con arreglo a las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA: El/la trabajador/a prestará sus servicios como (3) incluido en el grupo profesional de para la realización de las funciones (4). de acuerdo con el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa.

En el centro de trabajo ubicado en (calle, nº y localidad)

☐ A DISTANCIA, en el domicilio ubicado en (calle, nº y localidad).

SEGUNDA: El contrato se concierne para realizar trabajos periodicos de carácter discontinuo consistentes en(5).

dentro de la actividad cíclica intermitente de (6) cuya duración será de (7).

La duración estimada de la actividad será de (8) Los/as trabajadores/as serán llamados/as en el orden y forma que se determine en el Convenio Colectivo de La jornada estimada dentro del periodo de actividad será de horas (9) y la distribución horaria será

Si el convenio colectivo de ámbito sectorial permite en los contratos fijos discontinuos utilizar la modalidad de tiempo parcial, indique si se acoge al mismo. Si ☐ No ☐

TERCERA: La jornada de trabajo será:

☐ A tiempo completo: la jornada de trabajo será de horas semanales, prestadas de a con los descansos establecidos legal o convencionalmente. (10)

☐ A tiempo parcial: la jornada de trabajo ordinaria será de horas ☐ al día, ☐ a la semana, ☐ al mes, ☐ al año(10) siendo esta jornada inferior a la de un trabajador tiempo completo comparable(11)

La distribución del tiempo de trabajo será de (12).

conforme a lo previsto en el convenio colectivo

En el caso de jornada a tiempo parcial señalese si existe o no pacto sobre la realización de horas complementarias (13):

SI ☐ NO ☐

CUARTA: La duración del presente contrato será INDEFINIDA, iniciándose la relación laboral en fecha y se establece un periodo de prueba de (14)

QUINTA: El/la trabajador/a percibirá una retribución total de euros brutos (15) que se distribuirán en los siguientes conceptos salariales (16)

SEXTA: La duración de las vacaciones anuales será de (17)

SÉPTIMA: En lo no previsto en este contrato, se estará a la legislación vigente que resulte de aplicación y particularmente, el Estatuto de los Trabajadores aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre (BOE de 24 de octubre) y el Convenio Colectivo de

OCTAVA: El presente contrato se formaliza bajo la modalidad de contrato de relevo: SI ☐ NO ☐

El/la trabajador/a:

- ☐ Que está en desempleo e inscrito como demandante en el Servicio Público de Empleo de
- ☐ Que tiene concertado con la empresa un contrato de duración determinada que fué registrado en el Servicio Público de Empleo de con el número con fecha

El/la representante de la Empresa:

Que el/la trabajador/a de la Empresa D/Dña nacido el que presta sus servicios en el centro de trabajo ubicado en (calle, nº y localidad) con la profesión de incluido en el grupo/laboral/nivel/profesional de acuerdo con el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa que reduce su jornada ordinaria de trabajo y su salario en un (18) por acceder a la situación de jubilación parcial regulada en el Real Decreto-Ley 5/2013 de 15 de marzo ha suscrito con fecha y hasta el correspondiente contrato de trabajo a tiempo parcial registrado en el Servicio Público de Empleo de con el número y con fecha

NOVENA: ESTE CONTRATO PODRÁ SER COFINANCIADO POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO.

DÉCIMA: El contenido del presente contrato se comunicará al Servicio Público de Empleo de en el plazo de los 10 días siguientes a su concertación.

UNDÉCIMA: PROTECCIÓN DE DATOS.- Los datos consignados en el presente modelo tendrán la protección derivada del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo, de 27 de abril de 2016 y de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre (BOE de 6 de diciembre).

(1) Director/a, Gerente, etc.

(2) Padre, madre, tutor/a o persona o institución que le tenga a su cargo.

(3) Señalar el grupo profesional o nivel profesional que corresponda, según el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa.

(4) Indicar profesión. Las funciones pueden ser todas las del grupo profesional o solamente alguna de ellas.

(5) Esta cláusula solo se cumplimentará en caso de desarrollar trabajos de carácter fijo discontinuo. Indicar la actividad profesional a desarrollar por el trabajador.

(6) Indicar la actividad fija discontinua o de temporada de la empresa y su duración.

(7) Indicar la duración de la actividad a desarrollar por el/la trabajador/a.

(8) Claros, semanales o mensuales o anuales. Detallar Convenio.

(9) Indique el número de horas según convenio colectivo para jornada completa, máximo legal o la del trabajador a tiempo completo.

(10) Indíquese la jornada del trabajador.

(11) Se entenderá por "trabajador a tiempo completo compensable" a un trabajador a tiempo completo de la misma empresa y centro de trabajo con el mismo tipo de contrato de trabajo y que realice un trabajo idéntico o similar. Si en la empresa no hubiera ningún trabajador compensable a tiempo completo, se considerará la jornada a tiempo completo prevista en el convenio colectivo de aplicación, o, en su defecto, la jornada máxima legal.

(12) Indique la distribución del tiempo de trabajo según el convenio colectivo.

(13) Señálase lo que proceda y en caso afirmativo adjúntese el anexo si hay horas complementarias.

(14) Respetando lo establecido en el art.14.1 del Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2015 de 23 de octubre (BOE de 24 de octubre).

(15) Claros, semanales, mensuales o anuales.

(16) Salario base, complementos salariales, plusas.

(17) Mínimo: 30 días naturales.

(18) Un mínimo del 25% y un máximo del 75%.



Que el CONTRATO INDEFINIDO que se celebra (marque la casilla que corresponda) se realiza con las siguientes cláusulas específicas:

- | | | |
|--------------------------|---|--------|
| ☐ | INDEFINIDO ORDINARIO CON O SIN REDUCCIÓN DE CUOTAS | pág 4 |
| ☐ | DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD | pág 5 |
| ☐ | DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO | pág 6 |
| ☐ | DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD PROCEDENTES DE ENCLAVES LABORALES | pág 7 |
| ☐ | DE PERSONAS DESEMPLEADAS DE LARGA DURACIÓN | pág 8 |
| ☐ | DE TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE EXCLUSIÓN SOCIAL, VÍCTIMAS DE VIOLENCIA DE GÉNERO, DOMESTICA, TERRORISMO Y VÍCTIMA DE TRATA DE SERES HUMANOS. | pág 9 |
| ☐ | DE EXCLUIDOS EN EMPRESAS DE INSERCIÓN. | pág 10 |
| ☐ | DE FAMILIAR DE TRABAJADOR AUTÓNOMO. | pág 11 |
| ☐ | DE MAYORES DE 52 AÑOS BENEFICIARIOS DE SUBSIDIOS POR DESEMPLEO. | pág 12 |
| ☐ | PROCEDENTE DE UN CONTRATO PARA LA FORMACIÓN Y EL APRENDIZAJE DE ETT. | pág 13 |
| ☐ | PROCEDENTE DE UN CONTRATO EN PRÁCTICAS DE ETT. | pág 14 |
| ☐ | DEL SERVICIO DEL HOGAR FAMILIAR.. | pág 15 |
| ☐ | OTRAS SITUACIONES. | pág 16 |
| ☐ | CONVERSIÓN DE CONTRATO TEMPORAL EN CONTRATO INDEFINIDO.. | pág 17 |

y cumple los requisitos exigidos en la norma reguladora



☒ SIN CLÁUSULAS ESPECÍFICAS (ORDINARIO)

CÓDIGO DE CONTRATO

☒ TIEMPO COMPLETO	1	0	0
☐ TIEMPO PARCIAL	2	0	0
☐ FLUJO DISCONTINUO	3	0	0

- ☒ Que el/la trabajador/a, esté admitido en el Programa de Activación para el Empleo y este en posesión del documento acreditativo o resolución del SEPE. (R.D. Ley 16/2014 de 19 de Diciembre, modificado por R.D. Ley 7/2017 de 28 de Abril)

INFOGRAFIA

1.

COM PREVENIR LES LESION MUSCOESQUELÉTIQUES



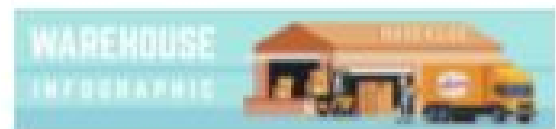
POSICIÓ CORRECTE A L'OFICINA:

- 1) BRAÇOS 90°
- 2) ESPAI ENTRE ESCRIPTORI I GAMES
- 3) DISTÀNCIA ENTRE ULLS I ORDINADOR ENTRE 45-75 CM
- 4) REPOSAPEUS SI ES CONVENIENT
- 5) CADIRES I TAULES REGULABLES

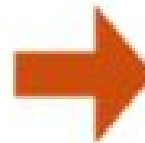
ESTIRAMENTS A SEGUIR CADA 2 - 3 HORES



Sveglia Warehouse



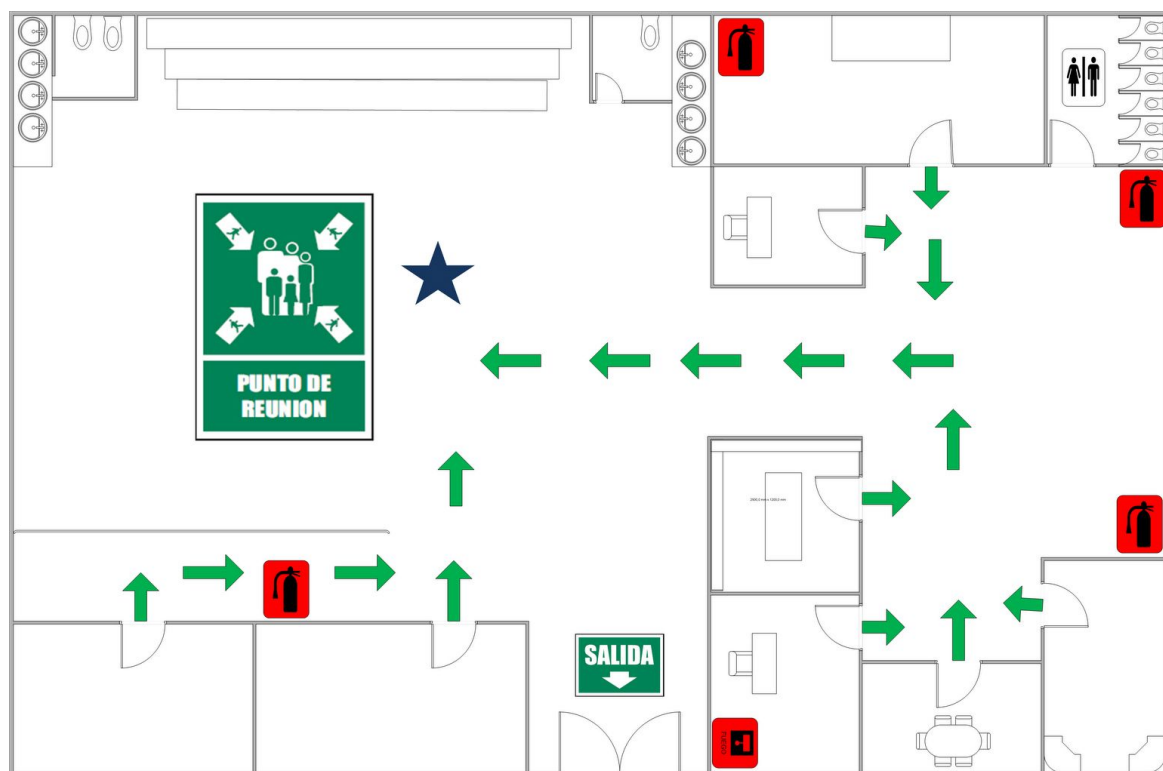
1. Mantenir ordres i neteja
2. Evitar caigudes de treballadors
3. Evitar caigudes d'objectes
4. Evitar xocs o atropellaments
5. Seguir correctament el pla d'evacuació en cas d'incendi
6. Utilitzar els (EPIS)



Complir tots els
punt nomenats



PLA D'EVACUACIÓ D'INCENDIS



QUADRE D'AMORTITZACIÓ PRÉSTEC.

Nº Quota	Quota	Cap.tornat	Int. Pagats	Capital pendent	Interesos pendents		
INICI				30.000 €	946,47 €		
1	1.289,44 €	1.214,44 €	75,00 €	28.785,56 €	871,47 €		
2	1.289,44 €	1.217,47 €	71,96 €	27.568,09 €	799,51 €		
3	1.289,44 €	1.220,52 €	68,92 €	26.347,58 €	730,59 €		
4	1.289,44 €	1.223,57 €	65,87 €	25.124,01 €	664,72 €		
5	1.289,44 €	1.226,63 €	62,81 €	23.897,38 €	601,91 €		
6	1.289,44 €	1.229,69 €	59,74 €	22.667,69 €	542,17 €		
7	1.289,44 €	1.232,77 €	56,67 €	21.434,92 €	485,50 €		
8	1.289,44 €	1.235,85 €	53,59 €	20.199,07 €	431,91 €	Primer any	
9	1.289,44 €	1.238,94 €	50,50 €	18.960,13 €	381,41 €	163)	14.775,30 €
10	1.289,44 €	1.242,04 €	47,40 €	17.718,10 €	334,01 €	662)	697,94 €
11	1.289,44 €	1.245,14 €	44,30 €	16.472,96 €	289,72 €	15.473,24 €	572)
12	1.289,44 €	1.248,25 €	41,18 €	15.224,70 €	248,53 €		
13	1.289,44 €	1.251,37 €	38,06 €	13.973,33 €	210,47 €		
14	1.289,44 €	1.254,50 €	34,93 €	12.718,82 €	175,54 €		
15	1.289,44 €	1.257,64 €	31,80 €	11.461,19 €	143,74 €		
16	1.289,44 €	1.260,78 €	28,65 €	10.200,40 €	115,09 €		
17	1.289,44 €	1.263,94 €	25,50 €	8.936,47 €	89,59 €		
18	1.289,44 €	1.267,10 €	22,34 €	7.669,37 €	67,25 €		
19	1.289,44 €	1.270,26 €	19,17 €	6.399,11 €	48,07 €		
20	1.289,44 €	1.273,44 €	16,00 €	5.125,67 €	32,08 €		
21	1.289,44 €	1.276,62 €	12,81 €	3.849,05 €	19,26 €		
22	1.289,44 €	1.279,81 €	9,62 €	2.569,23 €	9,64 €		
23	1.289,44 €	1.283,01 €	6,42 €	1.286,22 €	3,22 €		
24	1.289,44 €	1.286,22 €	3,22 €	- 0,00 €	0,00 €		
TOTAL	30.946,47 €	30.000,00 €	946,47 €	378.589,05 €	8.241,86 €		

FINANÇAMENT INICIAL

	ANY 2019
RECURSOS PROPIS	30.000,00 €
APORTACIONS DELS SOCIS	30.000,00 €
CRÈDITS O PRÉSTECs	30.000,00 €
CAPITALITZACIÓ	- €
SUBVENCIÓ	- €
TOTAL FINANÇAMENT	60.000,00 €

