



URBANCORE

PLAN DE EMPRESA

POR JULIO BARRIOS Y JANET MEDINA



Índice

◆ Presentación de los promotores.....	3
◆ Resumen ejecutivo.....	4
◆ Misión, visión y valores.....	5
◆ Idea emprendedora.....	6
◆ <u>Canvas</u> del modelo de negocio.....	7
◆ Mapa de empatía.....	8
◆ Plan de marketing.....	9 a 11
◆ Plan operativo.....	14 a 16
◆ Plan de recursos humanos.....	17
◆ Plan de inversión.....	18
◆ Plan de financiación.....	19
◆ Área jurídica.....	20
◆ Certificación negativa de nombre/ Declaración censal y solicitud de NIF.....	21
◆ Alta en el <u>AE</u>	22 y 23
◆ Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.	24
◆ Cobertura de riesgos profesionales.....	25 y 26
◆ Conclusión.....	27



Presentación de los promotores

Janet Medina Moral

Nací en Marbella y desde entonces he explorado mucho mundo. He conocido muchas mentes, almas y buenas ideas. Eso ha hecho que con el paso del tiempo se desarrolle mi atención hacia lo exótico, lo diferente y lo no normativo.

Todo cabe dentro del arte. Por eso quise emprender el día en el que me di cuenta de que también se le puede sacar provecho... y que la forma de expresión de cada uno es tan independiente y variable como el arte en sí.

Así que, ¡encontré a Julio y lo hicimos posible!

Mi aportación a la empresa es el buen rollo, aunque me puedes encontrar manchándome de tinta en la zona de serigrafía ;)



Julio Barrios Ferrón



Crecí en un pequeño pueblo de la mancha de cuyo nombre no quiero acordarme, pero eso no me detuvo a emprender mi camino y también viaje mucho conociendo muchas culturas distintas de las que me alimenté y luego me ayudarían mucho en mis proyectos creativos, siempre me ha gustado mucho dibujar y diseñar mis cosas a mi gusto, por eso cuando me junté con Janet y vi su potencial creí necesario juntarnos y hacer este proyecto.



Resumen ejecutivo

Somos una empresa de venta online y diseño de moda y accesorios que apuesta por la **diversidad, el respeto al medioambiente y el estilo alternativo.**

Para ello, vamos a crear una página web que estará disponible 24 h y 365 días al año.

Allí se encontrarán mensualmente diseños nuevos en joyas, accesorios y prendas de ropa sostenibles con una diversidad de tallas que rondarán entre la XXXS hasta la XXXL, incluyendo tallas curvy y moda tall.

Nuestros productos son respetuosos con el medioambiente, ecológicos y con opciones veganas, además, nuestros proveedores son de procedencia nacional y local.

Hemos querido incluir el servicio de financiación sin compra mínima, apta para todo tipo de bolsillos.

Queremos llevar este estilo de vida a todo el mundo, por ello, nuestros envíos son internacionales, es decir, a lo grande.



Misión, visión y valores

Misión:

Ofrecer moda y calidad a precio competente. Asegurar que los productos son fabricados de una manera que sea ambiental y socialmente sostenible.

Visión:

Llegar a ser una de las empresas líderes para todas las edades y sexo dentro del mercado internacional y que toda su producción se realice de un modo económico, social y medioambiental, llegando a contribuir a satisfacer las necesidades de generaciones presentes y futuras.

Valores:

- Ética profesional
- Compromiso con los clientes
- Confianza en nuestros empleados
- Creatividad a la hora de diseñar las colecciones
- Lealtad con nuestros clientes
- Ser eco inteligentes
- Reducir, reutilizar y reciclar
- Hacer un uso responsable de los recursos naturales



Idea emprendedora

¿QUÉ NECESIDADES SATISFACE?

Vestir de forma alternativa y expresar la personalidad a través de la vestimenta.

¿QUÉ VALOR AÑADIDO APORTA?

- Rango de tallas
 - Sostenibilidad y producto local
 - Fácil acceso al pago
-

¿QUÉ RECURSOS NECESITO?

- Materias primas locales (algodón, lino, minerales etc)
 - Maquinarias especializadas (pulpo de serigrafía, impresora 3D)
 - Nave o local donde realizar la producción
-

¿ES REALIZABLE AQUÍ Y AHORA?

Sí, ya que sólo se utilizan productos locales y tenemos la posibilidad de hacerlo en esta zona y no en otra.

¿HAY DIFICULTADES LEGALES?

No hay dificultades legales

¿A QUÉ SECTOR ECONÓMICO PERTENECE?

Al sector secundario

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL PRODUCTO?

A la gente con cuerpos alternativos, con ingresos bajos que buscan productos locales y de buena calidad a su medida

¿ES REALIZABLE AQUÍ Y AHORA?

Sí, ya que sólo se utilizan productos locales y tenemos la posibilidad de hacerlo en esta zona y no en otra.



Canvas del modelo de negocio

Socios claves

Somos dos socios con muchas ganas de dar a conocer nuestro arte y trabajo. Tanto uno como otro nos encargamos de las actividades de la empresa, pero por supuesto pensamos en crecer y seguir sumando mentes creativas que puedan ampliar las ideas y el ambiente de la empresa.

Actividades claves

El sentirse uno mismo, ya que la ropa es una forma de expresión como cualquier otra.

Recursos claves

En principio necesitamos ropa de distintas tallas, software y material de serigrafía

Propuesta de valor

Queremos que todo el mundo se sienta incluido en una necesidad tan básica como lo es el vestir, por ello lo que realmente especial, aparte de los diseños... es la cantidad de tallas que tenemos, lo ecofriendly que son los productos y la facilidad y rapidez que disponemos a nuestros clientes.

Segmentos de clientes

Esto va dirigido a todas aquellas personas que se sienten diferentes y/o que nunca han podido mostrarse tal y como son. Nuestros clientes son personas abiertas de mente y con gusto artístico.

Estructura de costes

Nuestra mayor inversión son los costes de envío ya que enviamos productos internacionalmente.

Fuente de ingresos

Nuestros clientes están dispuestos a comprar en Urban Core porque reciben un buen servicio. Por eso podemos decir que nos abastecemos con creces.



Mapa de empatía

Descripción

Es una persona aesthetic, con gustos muy variados, por lo tanto es una persona que le gusta probar cosas nuevas, independiente, estudia un grado superior y trabaja pocas horas en la hostelería porque no necesita mantenerse ya que sus padres murieron y le dejaron una herencia de generosa cantidad.

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

- Está intentando encontrar su estabilidad (futuro)
- Se siente un poco fuera de lugar (en la sociedad y en general)
- Probablemente está intentando mejorar su salud mental
- Le gusta salir de fiesta de vez en cuando
- Le gusta la naturaleza y echar las tardes de tranquileo
- Siente saturación de la vida pero con buenas expectativas

¿QUÉ VE?

- Ve profesores
- Ve a su jefe y a sus compañeros
- Transporte público
- Atardeceres
- Skatepark
- Urbex
- Calles de ciudad
- Museos
- Salas de conciertos/recreativos

¿QUÉ OYE?

- Mucha música variada
- Lo que le dice su círculo y las personas cercanas (trabajo, instituto)
- Lo que dicen personas influyentes (famosas o importantes para él/ella)
- RRSS sobre todo twitter
- "Qué raro/a"

OBSTÁCULOS Y MIEDO

- Miedo a sentirse reprimido
- No tiene mucho tiempo para ocio/dedicárselo a sí mismo/a
- Tiene miedo a no sentirse vivo
- Le afecta que se entrometan en sus decisiones o que invadan su espacio
- Le agobia la gente (en masa)

RESULTADOS Y BENEFICIOS

- Estilazo variado
- Que le suba la autoestima
- Poder sentirse identificado
- Inclusión en grupos sociales
- No tener límites a la hora de vestir/expresarse con la ropa
- Ir acorde lo que le apetece/siente



Plan de marketing

Producto y precio

En nuestro catálogo se puede encontrar los diferentes productos junto a su precio, material y proceso de creación.

Los precios son debido a los materiales, coste y tiempo de fabricación, ya que detrás de cualquier producto del catálogo hay un estudio minucioso de calidad, valor y diseño.

Los precios son los que son porque ofrecemos calidad y queremos destacar entre otras empresas de la competencia. Consideramos que, al igual que el cliente se siente satisfecho con el producto y el servicio en general, nosotros nos sentimos satisfechos con el trabajo y el tiempo empleado en poder ofrecerlo.

Distribución

En principio nuestra marca ya está posicionada porque nos hemos encargado de darla a conocer mediante gente influyente en nuestro entorno, redes sociales y otros tipos de publicidad. Desde nuestra página de instagram se puede ver el catálogo sin complicación. A partir de ahí, por supuesto, está disponible una página web donde el cliente puede obtener sus productos sin problema. Tan sencillo como entrar mediante el link, clicar en el catálogo, añadir los productos correspondientes a la cesta y proceder a la compra. Queremos incluir, además, distintas formas de pago a partir de acuerdos con empresas financieras, para facilitar el proceso. Los envíos son internacionales y rápidos, los paquetes se envían por mensajería perfectamente embalados y etiquetados para que no haya confusión.

Nuestro catálogo

<https://docs.google.com/document/d/1oSkGidaZDKIbOblGsRxmbZtFfOkebX62wqNt6kz4zc/edit?usp=sharing>



Plan de marketing

Estrategia de marketing

Nuestra estrategia de marketing va a ser principalmente por medio de gente influyente, a los que regalaremos ropa, accesorios o descuentos para llamar la atención del público.

Si algún personaje famoso hace publicidad sobre nuestra marca y le aplicamos un descuento con algún código mediante esa persona, más personas van a estar interesadas en esa especie de "colaboración", ya que una persona con la que se identifica está dando a conocer nuestros productos mediante un descuento del que se va a beneficiar el cliente. Así las ventas ascienden y lo más importante, la repercusión en la gente.

Otra estrategia que vamos a utilizar es la publicidad pagada en buscadores (SEM), donde pagaremos por posicionarnos entre las primeras búsquedas, por lo tanto la gente lo tendrá más fácil a la hora de conocernos.

Y por supuesto, conforme vaya creciendo la empresa utilizaremos el marketing de eventos, ya sean organizados por nosotros o por terceros, donde tendremos la posibilidad de asistir a ferias, reuniones y otros sitios en los que podremos fomentar nuestras relaciones públicas y que tanto el cliente como la competencia vea de cerca lo que ofrecemos.

Estrategia de personas

Vamos a buscar la fidelidad del cliente mediante sorteos, códigos de descuento y a partir de 50€ regalamos totebags con diseños únicos

Estrategia de procesos

Nuestro día empieza abriendo la nave a las 9:00, donde recibimos los paquetes de ropa y productos que más tarde personalizaremos (pagamos a los proveedores).

Ponemos las máquinas de serigrafía y resina a funcionar, creando constantemente los diseños ya pensados

La mayor parte del tiempo estamos haciendo nuevos diseños y buscando mejoras en calidad de producto. También tenemos un almacén en el que clasificar el stock y un departamento de paquetes donde controlamos los envíos.

También nos encargamos de las reseñas de los clientes y las redes sociales para hacer un estudio de marketing y ver los productos que destacan entre los clientes y cómo podemos mejorarlos, a parte del tiempo que invertimos en darnos a conocer mediante otro tipo de publicidad (cartelería, influencers, anuncios online...) y contactar con otras empresas que se encarguen de ello.



Plan de marketing

Estrategia de procesos

También contactamos constantemente con empresas de nuestra zona que manejen el mundo de los productos ecofriendly y el amplio tallaje. Además de trabajar con empresas que se dedican a financiar a plazos nuestros productos para los clientes. Nos dedicamos semanalmente a todo esto.

La cantidad

Al ser una empresa online internacional, no nos podemos permitir renovar ropa tan rápido como empresas tipo Inditex. Nosotros pasamos por un proceso de diseño totalmente único, la ropa es de calidad y son muchos tipos de talla. Las joyas por su parte si nos dan más juego pero aún así en Urbancore vamos a renovar catálogo cada tres meses. Mientras se venden los productos del trimestre actual, estaremos diseñando los productos del trimestre siguiente, y así sucesivamente.

Estrategia de presencia

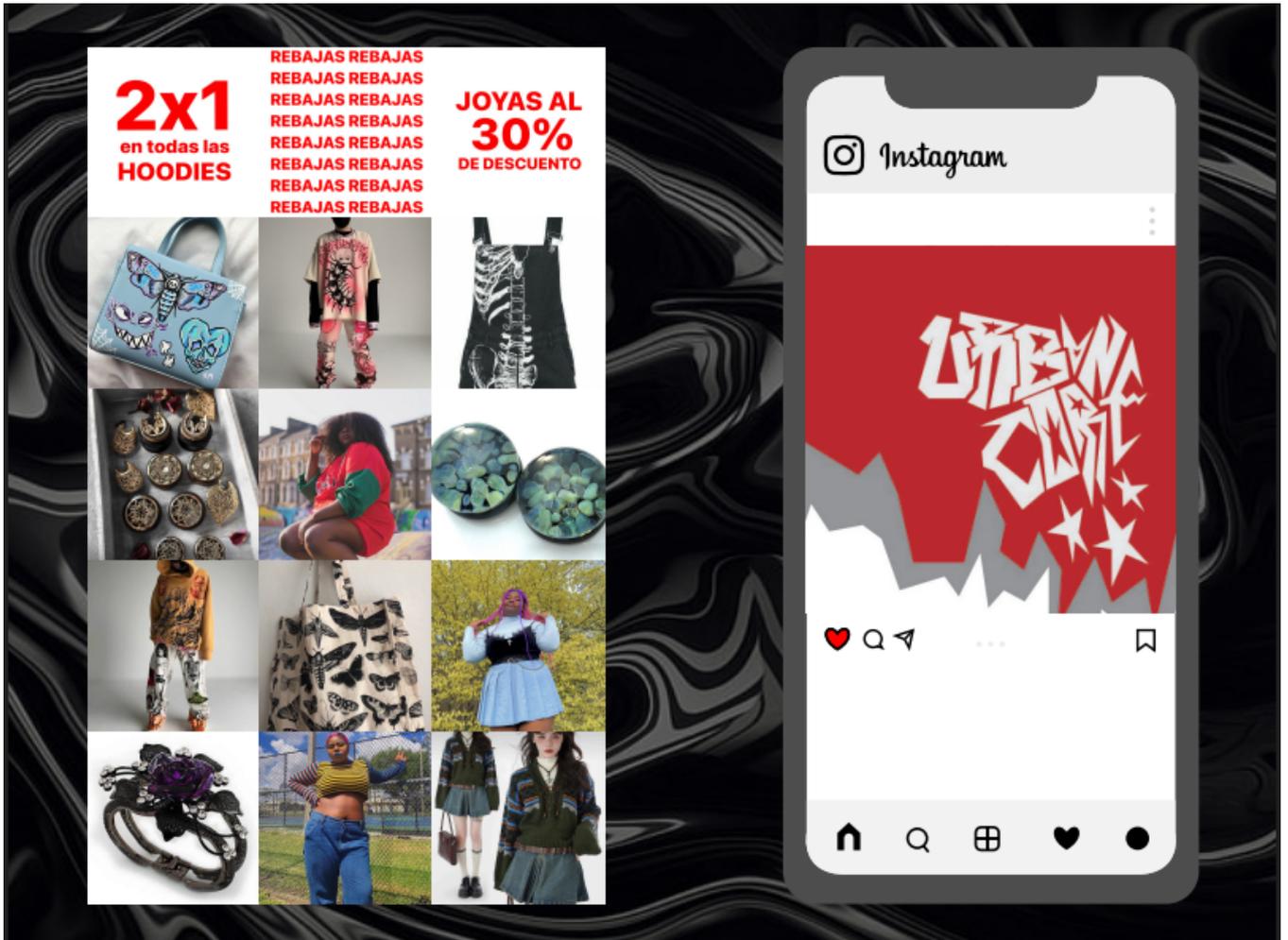
Nuestra presencia sobre todo en redes y página web tendrá una concordancia de colores negros, rojos y grises entre otros. Siempre usamos tipografías claras y contundentes. Se nos identifica claramente por el logo de empresa que es URBANCORE con la tipografía modificada rollo urbano (obviamente). Además, nuestros paquetes siempre van en cajas negras y bolsas rojas de papel reciclado, con diseños del branding.

Estrategia de productividad y calidad

Si la empresa llega a más y nos va bien, podremos permitirnos hacer más cantidad de ropa en menos tiempo (más mano de obra), tener más naves, e incluso montar una tienda física en puntos céntricos importantes.



Marketing en RRSS y Cartel







Plan operativo

La ubicación

Nos ubicamos en el polígono Industrial de San Luis, en Málaga. Hemos elegido este sitio porque tenemos cerca las empresas MRW y GLS, que colaboran con nosotros haciendo los envíos de Urbancore. Nos conviene tener nuestra nave allí ya que es un polígono, apartado del centro de la ciudad, donde podemos trabajar sin problema, tanto con software y hardware, como con maquinaria y personal. Al tener cerca las empresas de paquetería y mensajería, ahorraremos tiempo y los pedidos llegarán a tiempo. Bajamos el coste de producción estando en San Luis, y aumentamos las ventas estando conectados con estas empresas colaboradoras.

Horario: de 9 a 2 y de 5 a 8 (de lunes a viernes)

Stock

De stock mínimo, de seguridad, vamos a tener 50 unidades de producto único, por ejemplo: Camiseta estampada con rayas negras y rosas XS: 50 unidades
Con la misma camiseta pero diferente talla, otras 50 unidades... y así con cada uno de los productos.

De stock normal tendremos el doble, es decir 100 unidades de cada producto, tanto de ropa como de joyería, bolsos y accesorios

Prevención de riesgos laborales

Extintores, salidas de emergencia y carteles, botiquín, mascarillas para la resina, buena ventilación, buena iluminación, gafas y protectores de pantalla para los ojos, sillas cómodas preparadas para una buena posición sentado etc
Todo ello será gestionado por un sistema de prevención ajeno.



Plan operativo

Recursos materiales

Material de paquetería y mensajería: cajas y bolsas recicladas...

Material de oficina: papeles, bolis, tablón de anuncios...

Material de limpieza: lejía, trapos, escoba...

Maquinaria:

- Máquina de serigrafía (pulpo) que ronda de los 1500€ a los 2000€
- Máquina de resina, entre 200€ y 500€
- Insoladora, entre 500€ y 1000€

Materiales complementarios a maquinaria: rasquetas, tinta, resina, pantallas de serigrafía...

Ordenadores (1000€)

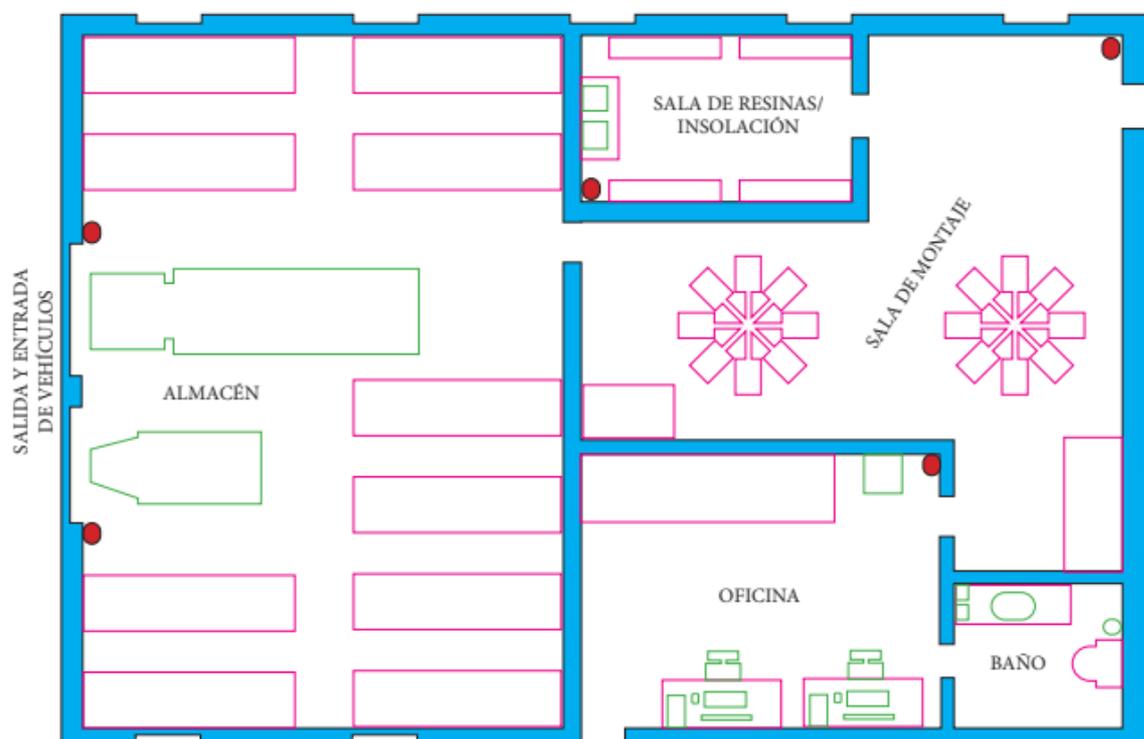
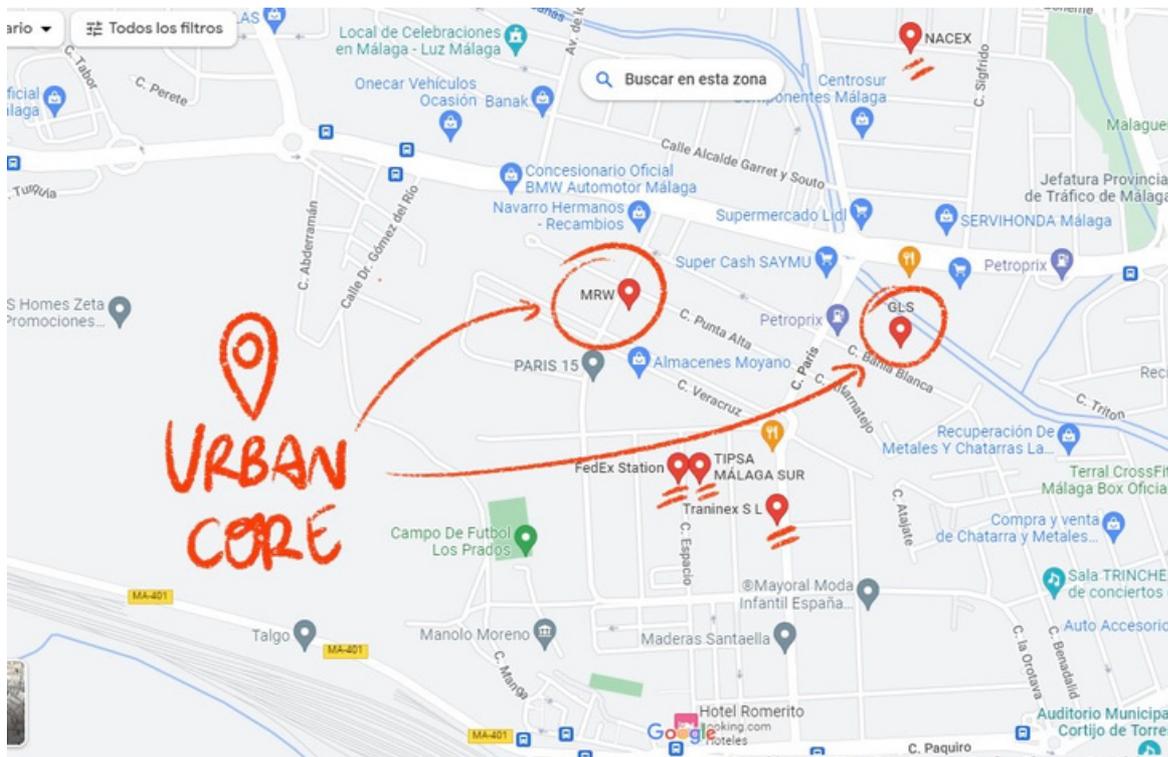
Hardware y software: programas de diseño como Adobe Illustrator, suscripción a páginas de recursos y bancos de imágenes/ideas

Muebles: estanterías, mesas, sillas, armarios...



Plan operativo

Mapa ubicación y plano del almacén



- = MUEBLES
- = MAQUINARIA
- = EXTINTORES



Plan de recursos humanos

De momento en la empresa seríamos solo dos personas. Por lo tanto al mes pagaríamos 80€ de autónomos y nuestro sueldo sería de 1600 € aprox. (cada uno)

Al año pagaríamos 960€ de autónomos y nuestro sueldo sería de 19200€.

En total, nuestros gastos de sueldo y autónomo al mes son 3360€ al mes y 40320€ al año.

Si en un futuro contratásemos a alguien, nos costaría mantenerlo en la empresa 1600€ al mes + la seguridad social que son 704€, es decir, 2300€ al mes y 27600€ al año.

Convenio colectivo artes gráficas: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2021-20360

Nuestro puesto de trabajo es Oficial Cualificado en Preimpresión Técnica

Perfil que buscamos

Para la empresa querríamos una persona responsable y con sentido del humor, resolutiva y que le guste lo que hace.

Aptitudes técnicas:

- Manejo de software de diseño y maquinaria gráficos.
- Grado medio en artes gráficas, diseño digital y/o impresión



Plan de inversión

Necesit

variedad La media de nuestros productos sería de 30€ aprox.

Costes fijos / (Precio - Costes variables)

$71.878,71 / 30 - 9 = 3.423$ productos (de media) tenemos que vender al año para que nos salga rentable. Sí sale rentable

Para cubrir los 76.000€ de gasto inicial que vamos a tener, optamos por pedir un préstamo al banco. Además contaremos con la subvención específica para jóvenes de Enisa, que colabora con dinero desde 25.000€ a 40.000€.

Plan de inversiones	
concepto	importe
Importe inmaterial	
Programas de diseño	299,4€
Suscripción a banco de imágenes	9€ (anual)
Importe material	
Pulpo de serigrafía	2990€ (x2)(5980€)
Impresora láser	410,69€
Impresora 3d resina	199,13€
Lámpara de insolación	58,26€
Ordenador oficina	344,99€ (x2)(689,98€)
Monitor oficina	109,99€ (x2)(219,98)€
Periféricos oficina	20€ (x2)(40€)
Mobiliario	
Mesa oficina	53,36€ (x2)(106,72€)
Mesas trabajo	79,86€ (x3)(559,74€)
Silla oficina	69€ (x2)(138€)
Estantería metálica	34,95€ (x4)(139,82€)
Estantería industrial	346€€ (x10)(3460€)
Sistema de ventilación	147,99€
Baño	200€
Salario	
Sueldos (x2)	38.400€
Mensualidad autónomo (x2)	1920€
Gastos del local	
Alquiler de la nave	15.600€
Luz	3000€
Agua	300€
Gastos de paquetería	
Material de paquetería	1200€
Materias primas	
Prendas (ropa en general, materiales para telas etc)	2700€
Material impresora (papeles, material de escritorio, tinta...)	181,98€
Material impresora 3d (resina, alcohol, isopropilico...)	52,64
Material serigrafía (pantallas, tintas, rasqueta...)	75€
TOTAL:	76.088,33€



Plan de financiación

Necesitamos 77.000€ para iniciar el negocio.

El capital de la empresa actual es 2.000€, 1000€ por parte de cada socio.

Para hacer posible la financiación de la empresa, contamos con un crowdfunding online en el que colaboran nuestros fieles seguidores para llegar a la cifra de otros 1700€

Otros 2.000€ sobrantes nos lo pondrán business angels que serán inversores y famosos comprometidos por nuestro pedazo de proyecto de ropa ecofriendly y con variedad de tallajes.

Para los 71.300€ restantes pediremos un préstamo al banco, que nos pide lo siguiente:

- Antecedentes personales.
- Vida laboral.
- Plan de negocio.
- Informe de crédito de la empresa.
- Declaración de impuestos.
- Estados financieros.
- Documentos legales.



Área jurídica

Nuestra empresa se constituye en una **Sociedad Limitada**, porque en caso de tener una insolvencia de la sociedad u otro problema que afecte a las finanzas de la misma, la sociedad responderá exclusivamente con el capital aportado por los socios, es decir el patrimonio personal de los socios está salvaguardado en todo momento. Además, los gastos de constitución y burocráticos son bajos y el marco jurídico actual ha beneficiado mucho la creación de sociedades.

Artículo 1.º Denominación social. La denominación de la sociedad es URBANCORE. Se constituye una sociedad LIMITADA que se registrará por las normas legales y por los presentes estatutos.

Artículo 2.º Objeto social. La sociedad tiene por objeto el desarrollo de las actividades correspondientes a: Actividad principal: DISEÑO Y VENTA DE ROPA Y ACCESORIOS [Otras actividades: (explicar si la empresa realiza otras actividades secundarias)]*

Artículo 3.º Duración. La duración de la sociedad será INDEFINIDA, y dará comienzo a sus operaciones el día 15 DE SEPTIEMBRE DE 2023. El ejercicio social termina, cada año, el día 31 DE DICIEMBRE

Artículo 4.º Domicilio social y web corporativa. El domicilio social se fija en Polígono industrial de San Luis, C/doctor Gómez del Río, Málaga y la página web de la sociedad será WWW.URBANCORE.ES

Artículo 5.º Capital social. El capital de la sociedad es de 4000 euros, dividido en DOS (2000€ POR SOCIO) participaciones sociales/acciones de (indicar el valor en euros de cada participación o acción) euros de valor nominal cada una, numeradas correlativamente a partir del uno.

Artículo 6.º Organización de la administración de la sociedad. La Junta General podrá optar por cualquiera de los siguientes modos de organizar la administración de la sociedad, sin necesidad de modificación estatutaria: un administrador único de dos a cinco administradores solidarios o dos administradores mancomunados.

Artículo 7.º Nombramiento duración y prohibición de competencia. Solo las personas físicas podrán ser nombradas administradores. El desempeño del cargo de administrador será por tiempo indefinido.

Respecto de los demás requisitos de nombramiento, incompatibilidades y prohibiciones para ser administrador, se aplicará lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital, El cargo de administrador será ADMINISTRADOR MANCOMUNADO

Artículo 8.º Modo de deliberar y adoptar acuerdos de los órganos colegiados. La sociedad se registrará por lo dispuesto al efecto para la sociedad de responsabilidad limitada en la Ley de Sociedades de Capital. La Junta General será dirigida por su presidente, que concederá el uso de la palabra, determinará el tiempo y el final de las intervenciones y someterá a votación los proyectos de acuerdos. La Junta General será convocada mediante anuncio publicado en la página web de la sociedad si esta hubiera sido creada, inscrita y publicada en los términos previstos en la ley. Mientras la sociedad no cuente con tal página web, la convocatoria se realizará por cualquier procedimiento de comunicación individual y escrita, que asegure la recepción del anuncio por todos los socios en el domicilio designado al efecto o en el que conste en la documentación de la sociedad.

Artículo 9.º Sociedad de responsabilidad limitada unipersonal. A la sociedad de responsabilidad limitada unipersonal se le aplicarán las especialidades de régimen previstas en la Ley de Sociedades de Capital, aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.] (La SRL unipersonal es aquella que está constituida por un único socio).



Certificación negativa de nombre

Primera Denominación Social:	<input type="text" value="URBANCORE"/>	Forma o tipo:	<input type="text" value="S.L."/>
Segunda Denominación Social:	<input type="text" value="KORESHOP"/>	Forma o tipo:	<input type="text" value="S.L."/>
Tercera Denominación Social:	<input type="text" value="CORESHOP"/>	Forma o tipo:	<input type="text" value="S.L."/>
Cuarta Denominación Social:	<input type="text" value="STREETSHOP"/>	Forma o tipo:	<input type="text" value="S.L."/>
Quinta Denominación Social:	<input type="text" value="STREETCORE"/>	Forma o tipo:	<input type="text" value="S.L."/>

Declaración censal y solicitud de NIF

0000 NOMBRE ...

*Apellido y nombre. Partes o denominación social

0000 URBANCORE

Nombre

0000 N

1. DATOS DE PRESENTACIÓN

A. Año

0000 Solicitud de Sistema de Verificación Fiscal (SVF)

0000 No en el caso de empresas, profesionales y autónomos

B. Modificación

0000 Solicitud de NIF definitivo, dependiente de NIF personal

0000 Solicitud de nueva tarjeta asociada al NIF

0000 Modificación y tipo de datos de referencia y otros datos relacionados para recibir datos de la AEAT (págs 24, 25 y 26)

0000 Modificación de datos fiscales (págs 26, 29 y 30)

0000 Modificación de datos sociales o de gestión administrativa (págs 24 y 26)

0000 Modificación y tipo de datos o alteración de modificaciones (págs 26, 28 y 30)

0000 Modificación de datos identificativos (Datos) (págs 24, 28 y 30)

0000 Modificación de datos societarios (página 3)

0000 Modificación de datos relativos a actividades económicas y sectores (página 4)

0000 Modificación de la condición de Gran Empresa o Autónomo. Fichas de programación superior a 50000€ de activo (página 5)

0000 Solicitud de inscripción en el registro de denominación social (página 6)

0000 Solicitud de inscripción en el registro de operaciones inmobiliarias (página 6)

0000 Comunicación de apertura y consulta de la Base de los Datos relativos al NIF a través de la Sede electrónica de la AEAT (página 6)

0000 Modificación de datos relativos al impuesto sobre el valor añadido (página 6)

0000 Modificación de datos relativos al impuesto sobre el Renta de las Personas Físicas (página 6)

0000 Modificación de datos relativos al impuesto sobre el Renta de las Personas Físicas (página 6)

0000 Modificación de datos relativos al impuesto sobre el Renta de las Personas Físicas y establecimientos permanentes o a entidades en actividad de forma continuada en el extranjero con presencia en el territorio español (página 6)

0000 Operación por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 40/2010 (página 6)

0000 Modificación de datos relativos a otros impuestos e ingresos (página 7)

0000 Modificación de datos relativos a otros impuestos e ingresos (página 7)

0000 Modificación de datos relativos a registros especiales del comercio internacional (página 7)

0000 Modificación de datos relativos a la selección de socios, asociados o participes (página 8)

0000 Datos de gestión sobre las actividades empresariales y profesionales, gestión pública y actividades, actividades, actividades

0000 Fecha efectiva del año

0000

C. Nota

0000 No en el caso de empresas, profesionales y autónomos

0000

0000

0000

1. FIRMAS Y FECHAS

Legajo

WUASA

Fecha

00/00/2000

Firma en calidad de Representante

0000

Activar Windows



Alta en el AE



MINISTERIO DE HACIENDA

Agencia Tributaria

Delegación de Administración de

Código Administrativo

Revisar Formulario

Pág. 1

Modelo **840**

Impuesto sobre Actividades Económicas

Apartado I: Datos identificativos del sujeto pasivo

Espacio reservado para la etiqueta identificativa. Si no dispone de etiquetas, cumplimente las casillas 1 a 12, con los datos que se solicitan y acompañe fotocopia del N.I.F.

1 N.I.F. 2 Apellidos y nombre o RAZÓN SOCIAL

Domicilio fiscal:

3 S.G. 4 Vía pública 5 Núm. 6 Km. 7 Esc. 8 Piso 9 Pta.

10 Municipio 11 Provincia 12 Cód. Postal

13 Teléfono de contacto (prefijo incluido)

Apartado II: Declaración

14 Ejercicio:

15 Declaración de:

Alta **Variación**

Inicio de actividad Cambio de opción de Alta

Dejar de disfrutar de exención la clase de cuota Baja

Baja

Cese de actividad Elementos tributarios

Disfrutar de exención Otras causas

Declar. complementaria

16 N.º Ref. **890158616350 4**

Apartado III: Representante

17 N.I.F. 18 Apellidos y nombre o razón social

Domicilio:

19 S.G. 20 Nombre de la vía pública 21 C. Vía 22 Núm. 23 Km. 24 Esc. 25 Piso 26 Pta. 27 Teléfono

28 Cód. Postal 29 Municipio 30 C. Mun. 31 Provincia 32 C. Prov.

Apartado IV: Datos de la actividad

33 Clase de cuota Municipal Nacional Provincial (provincia:) C. Prov.

34 Tipo de actividad: Empresarial Profesional Artística Local afecto indirectamente

35 Descripción de la actividad: 36 Grupo o epígrafe:

38 Municipio 39 C. Mun. 40 Provincia 41 C. Prov.

Domicilio de la actividad:

42 S.G. 43 Nombre de la vía pública 44 C. Pta. 45 C. Vía 46 Núm. 47 Km. 48 Pto. 49 Esc. 50 Piso 51 Pta. 52 Teléfono

Notas que son de aplicación: 53 Agrupación 54 Grupo 55 Epígrafe

56 Notas que son de aplicación de otros grupos o epígrafes:

57 Regla(s) que son de aplicación. Regla 4.ª 2.ª F). Regla 7.ª 58 Sección 59 Grupo o epígrafe

60 Exención:

61 Resfriados:

62 Fecha de inicio, variación, cese u otras causas de presentación de la declaración:

63 Causa de la variación o baja:

64 Causa de la declaración complementaria:

65 Año en que inició la actividad por 1.ª vez (sólo profesionales):

66 Información adicional: 67 N.º Ref. :

Apartado V: Local afecto indirectamente a la actividad

68 Uso o destino: (ve instrucciones) (Almacén, depósito, centro de dirección, administración, cálculo, etc.)

Situación:

69 Cód. Postal 70 Municipio 71 C. Mun. 72 Provincia 73 C. Prov.

74 S.G. 75 Nombre de la vía pública 76 Cód. Vía 77 Núm. 78 Km. 79 Pto. 80 Esc. 81 Piso 82 Pta. 83 Teléfono

Rev. 3/02/08

Revisar Formulario

Ejemplar para la Administración



Agencia Tributaria
 Teléfono: 901 33 55 33
 www.agenciatributaria.es

Impuesto sobre Actividades Económicas
 COMUNICACIÓN DEL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS.

Modelo
848

1. Entidad:

Espacio reservado para la etiqueta identificativa

Ejercicio IAE:

Consigne el ejercicio correspondiente al Impuesto sobre Actividades Económicas.

2. Entidad de crédito o aseguradora sujeta pasiva del Impuesto sobre Sociedades o contribuyente del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que actúa mediante establecimiento permanente

Importe neto de la cifra de negocios (INCEN).....

(Consigne INCEN referido al periodo cuya declaración debió presentarse en el año anterior. Por ejemplo, para la comunicación a presentar en 2003, consígnese el INCEN correspondiente a la declaración por el Impuesto sobre Sociedades o el Impuesto sobre la Renta de no Residentes presentada en 2002, el cual, normalmente, será el referido al ejercicio fiscal iniciado en 2001).

3. Sociedad oyo Entidad a que se refiere el artículo 35 de la Ley General Tributaria

Importe neto de la cifra de negocios:

Correspondiente al antepenúltimo ejercicio.....

(Por ejemplo, en 2003 consigne el INCEN de 2001)

Correspondientes al ejercicio anterior.....

(Por ejemplo, en 2003 consigne el INCEN de 2002)

4. Grupo de sociedades (art. 42 Código de Comercio, incluidas entidades de crédito y aseguradoras)

• Importe neto de la cifra de negocios del conjunto de las entidades del grupo.....

(Consigne INCEN referido al periodo cuya declaración debió presentarse en el año anterior. Por ejemplo, para la comunicación a presentar en 2003, consígnese el INCEN correspondiente a la declaración por el Impuesto sobre Sociedades o el Impuesto sobre la Renta de no Residentes presentada en 2002, el cual, normalmente, será el referido al ejercicio fiscal iniciado en 2001).

• NIF de las entidades del grupo ⁽²⁾.....

(Excepto de la entidad dominante)

Entidad 1	Entidad 2
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

5. No residente con más de un establecimiento permanente en España:

• Importe neto de la cifra de negocios en territorio español del conjunto de establecimientos permanentes.....

(Consigne INCEN referido al periodo cuya declaración debió presentarse en el año anterior. Por ejemplo, para la comunicación a presentar en 2003, consígnese el INCEN correspondiente a la declaración por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes presentada en 2002, el cual, normalmente, será el referido al ejercicio fiscal iniciado en 2001).

• NIF de los establecimientos permanentes ⁽²⁾.....

(Excepto el que aparezca en la etiqueta identificativa adherida al modelo)

Establecimiento 1	Establecimiento 2
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

(1) Consígnese el importe íntegro sin decimales. En el caso de que el periodo impositivo haya tenido una duración inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.

(2) En el supuesto de tener que consignar más entidades de las previstas en el documento, adjunte cuántas copias del mismo sean necesarias.

7. Representante:

N.I.F.:

Apellidos y nombre o razón social.....

Domicilio.....

Código postal.....

Ciudad.....

Provincia.....

País.....

8. Fecha y firma

Declaro/declaramos que son ciertos los datos consignados en la presente comunicación.

Lugar y fecha.....

Firma de la Entidad o de su representante

Firma.....

Ejemplar para la Administración.



Cobertura de riesgos profesionales



MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES



TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Registro de presentación

Registro de entrada

TA.16

FORMALIZACIÓN DE LA COBERTURA DE RIESGOS PROFESIONALES CON LA ENTIDAD GESTORA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

1.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL 1.3 CÓDIGO DE CUENTA DE COTIZACIÓN

1.2 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Algunos ejemplos: D.N.I., C.I.F., TARJETA DE EXTRANJERO, OTRO DOCUMENTO) 1.4 N.º DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO 1.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

2. FORMALIZACIÓN DE LA COBERTURA DE RIESGOS PROFESIONALES CON LA ENTIDAD GESTORA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

2.1 LA EMPRESA SOLICITA DE LA TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL

LA FORMALIZACIÓN DE LA COBERTURA DE LOS RIESGOS PROFESIONALES LA INCLUSIÓN DE NUEVOS TRABAJOS

2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS TRABAJOS OBJETO DE LA PROTECCIÓN
(Si el número de trabajos a describir en este apartado supera el espacio previsto, indiquen el nº de hojas adicionales que se adjuntan)

2.3 INDÍQUESE SI EN LOS TRABAJOS SE DA ALGUNA DE LAS SIGUIENTES CIRCUNSTANCIAS ESPECIALES

¿AL OBRARIO DE LOS TRABAJOS SE HA TENDIDO CUENTA DE CALIFICACIÓN DE ENFERMEDAD PROFESIONAL? SI NO

¿ESTÁN INCLUIDOS LOS TRABAJOS EN EL CUADRO DE ENFERMEDADES PROFESIONALES? SI NO INDÍQUESE LA ENFERMEDAD PROFESIONAL DE QUE SE TRATA

INDÍQUESE LA FECHA DESDE LA CUAL DEBE LA EMPRESA SOLICITANTE QUE SURTA EFECTOS REALES LA PRESENTE SOLICITUD

FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE

Fecha:

Firma:

REPRESENTANTE (FECHA, FIRMA Y SELLO)

Fecha:

Firma:

SUBVENCION Y/O MEJORA REQUERIDA

ORGANO AL QUE SE DIRIGE LA SOLICITUD (DIRECCIÓN PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓN DE LA T. G. S. S.)

ADVERTENCIA: En las Consultoras Autónomas con lenguas oficiales este impreso redactado en lengua castellana.

TA. 16 (05/2006)



RESGUARDO DE FORMALIZACIÓN DE LA COBERTURA DE RIESGOS PROFESIONALES CON LA ENTIDAD GESTORA DE LA SEGURIDAD SOCIAL. (TA 16)

Con la fecha que se indica en este documento ha tenido entrada, en el registro de esta Dirección Provincial o Administración de la Seguridad Social, la solicitud cuyos datos figuran a continuación:

DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE (O RAZÓN SOCIAL)

TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (según artículo 17)

Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DE LA EMPRESA

SEXO

Var Mu No

TA 16 (Formulario) (2019)



PLAZO DE RESOLUCIÓN: El plazo máximo para dictar y notificar la resolución sobre la presente solicitud será de cuarenta y cinco días contados a partir de la fecha de su entrada en el registro de la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración de la Seguridad Social competente para su tramitación. El plazo indicado podrá ser suspendido cuando deba requerirse la subsanación de deficiencias y la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios, así como en el resto de los supuestos del art. 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Transcurrido el citado plazo sin que recaiga resolución expresa, la solicitud podrá entenderse estimada, lo que se comunica a efectos de lo establecido en el artículo 42.4 de la Ley 30/1992.



SUBSANACIÓN Y/O MEJORA DE LA FORMALIZACIÓN DE LA COBERTURA DE RIESGOS PROFESIONALES CON LA ENTIDAD GESTORA DE LA SEGURIDAD SOCIAL. (TA 16)

La solicitud de formalización de la cobertura de riesgos profesionales con la entidad gestora, cuyos datos figuran a continuación, no reúne los requisitos establecidos por el artículo 70 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y/o los establecidos en el Reglamento General aprobado por Real Decreto 84/1996, de 20 de enero, por lo que no se puede dictar resolución expresa en el mismo acto de la presentación de la solicitud.

DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE (O RAZÓN SOCIAL)

TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (según artículo 17)

Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DE LA EMPRESA

SEXO

Var Mu No

TA 16 (Formulario) (2019)

De conformidad con lo establecido en el art. 71 de la Ley 30/1992, en un plazo de DIEZ DÍAS, el solicitante deberá subsanar la falta que se indica y/o acompañar los documentos que se relacionan.

[Empty box for providing details of the deficiency and required documents]

Si no se subsanara la falta o no se entregasen los documentos solicitados, se le tendrá por desistido de su petición, dictándose la correspondiente resolución, notificándose a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social a los efectos pertinentes.



PLAZO DE RESOLUCIÓN: El plazo máximo para dictar y notificar la resolución sobre la presente solicitud será de cuarenta y cinco días contados a partir de la fecha de su entrada en el registro de la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración de la Seguridad Social competente para su tramitación. El plazo indicado podrá ser suspendido cuando deba requerirse la subsanación de deficiencias y la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios, así como en el resto de los supuestos del art. 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Transcurrido el citado plazo sin que recaiga resolución expresa, la solicitud podrá entenderse estimada, lo que se comunica a efectos de lo establecido en el artículo 42.4 de la Ley 30/1992.



Conclusión

Nuestra empresa funciona porque nos hemos dado cuenta de lo siguiente:

- Estamos muy bien informados tanto del proceso como de los trámites que hay que seguir en la empresa, y lo más importante, estamos dispuestos y con ganas de enfrentarnos a esta experiencia
- Aunque existen muchas empresas parecidas, no hay ninguna conocida hasta la fecha que apueste tanto por la diversidad como Urbancore.
- Tenemos buena capacidad de inversión por lo que el stock de productos no supondrá en ningún momento un problema
- Somos una empresa formada por gente joven y con ambición, por lo que siempre estamos actualizados y pendientes tanto al mundo laboral como a los gustos de nuestros clientes y las vertientes de moda influyentes del momento
- Contamos con la mejor tecnología y maquinaria, que nos permiten aportar calidad y un servicio inmejorable
- Somos una empresa online con envíos internacionales, por lo que tenemos muchas y muy buenas posibilidades de negocio
- Contamos con gente influyente como artistas, cantantes, influencers... que apoyan la marca tanto moral como económicamente
- Tenemos la oportunidad de crecer y poder crear tiendas físicas en otros puntos de Europa

En general este proyecto lleva mucho trabajo de investigación detrás, y estamos muy contentos de poder presentarlo con la seguridad de que no va a fallar. Lo que nos mueve es la inclusión en todos sus ámbitos, el arte y por supuesto el amor a nuestro trabajo y conocimientos.