

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Curso 2013/2014

**PLAN DE VIABILIDAD
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA
PARA CIUDADANOS DE ORIGEN ÁRABE**

Realizado por la alumna D^a. Fadoua Bolifa El Gharbi

Tutelado por el Profesor D. Oscar Gutiérrez Aragón

En León a 7 de julio de 2014

el barakia



ÍNDICE

1. RESUMEN	5
2. ABSTRACT	5
3. INTRODUCCIÓN	6
4. OBJETO DEL TRABAJO.....	6
5. METODOLOGÍA.....	8
6. EXPLICACIÓN BREVE DE LA IDEA.....	9
7. DATOS DEL PROYECTO.....	11
7.1. PROMOTORES	12
7.2. UBICACIÓN DEL PROYECTO	14
8. PLAN COMERCIAL	15
8.1. PRODUCTOS O SERVICIOS	15
8.2. DEFINICIÓN DEL MERCADO Y DEL SECTOR.....	16
8.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	24
8.4. ESTRATEGIA DE SERVICIOS	30
8.5. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.....	31
8.6. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.....	31
8.7. PRESUPUESTO PLAN COMERCIAL.....	33
8.8. COMPARACIÓN CON EL DE LA COMPETENCIA	34
9. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	34
9.1. FUNCIONES Y TAREAS BÁSICAS EN LA EMPRESA.....	34
9.2. REPARTO DE FUNCIONES	35
9.3. PREVISIÓN FUTURA DE EMPLEO	39
9.4. PRESUPUESTO PARA SALARIOS	39
10. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	42

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

10.1. INVERSIONES PREVISTAS	42
10.2. DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES NECESARIAS.....	43
10.3. PLAN DE FINANCIACIÓN	45
10.3. PREVISIÓN DE VENTAS	55
10.5. PREVISIÓN DE TESORERÍA.....	62
11. FORMA JURÍDICA Y PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN.....	67
11.1. FORMA JURÍDICA ELEGIDA	67
11.2. PASOS PARA CONSTITUIR LA SOCIEDAD	67
12. ANÁLISIS DAFO	70
13. CONCLUSIONES	72
14. ANEXO.....	74
15. BIBLIOGRAFÍA	77



ÍNDICE DE TABLAS E ILUSTRACIONES

Tabla 1. promotores	12
Tabla 2. inversiones previstas.....	42
Tabla 3 .Plan de financiación	45
Tabla 4. previsión de ventas	57
Tabla .5. amortización del crédito	54
Tabla 6.calculo de beneficios esperados.....	58
Ilustración 0-1.8.2 grafica del mercado inmobiliario	17
Ilustración 0-2. 8.2 la comparación del stock de viviendas en Europa	18
Ilustración 0-3.8.2 La relación entre el precio de la vivienda y el volumen del stock ..	19
Ilustración -0-4.8.2. Evolución de los sueldos de los traductores	20
Ilustración 0-5 El Rey Juan Carlos con miembros del gobierno español y mandatarios árabes	21
Ilustración 0-6. 8. 2 La familia Real española junto con su homologa marroquí.....	21
Ilustración 0-7.8.2 El Rey Juan Carlos dando una rueda de prensa en Arabia saudí	22
Ilustración 0-8.8.2 Los compradores de viviendas según su procedencia.....	27
Ilustración 0-9.8.7 presupuesto comercial	33
Ilustración 0-10 8.8 Comparativa de precios de los servicios de la empresa con los de la competencia	34
Ilustración 0-119.2 organigrama de la empresa.....	38
Ilustración 0-12 tipos de cotización a la seguridad social	40
Ilustración 0-13 Coste en salarios y seguridad social.....	41
Ilustración 0-14.9.2.Plano de la empresa.....	44
Ilustración 0-15 9.4politica de financiación del ICO	46
Ilustración 0-16 Los intereses máximos que cobra el ICO.....	47
Ilustración 0-17 Condiciones del crédito.....	48

1. RESUMEN

Con motivo del proyecto de fin de carrera de Grado en Administración y Dirección de Empresas se ha propuesto a realizar un estudio de la viabilidad, y la posible creación y puesta en marcha de una empresa de asesoría para inversores árabes

Gracias a esta idea de negocio, prestaremos la ayuda y el apoyo necesario para que los ciudadanos de origen árabe puedan efectuar inversiones inmobiliarias en España.

Ya que debido a la entrada en vigor de la Ley que otorga el permiso de residencia a los inversores extranjeros que compren viviendas por un valor superior a 500.000 euros, se ha creado una oportunidad de negocio que vemos la posibilidad de aprovechar y gracias a la formación y la experiencia de los promotores podremos las amenazas y sanear las debilidades que puede tener la empresa.

Por último, también se expone un plan de negocios a 3 años, dónde se propone una inversión inicial para concluir que es un proyecto viable y rentable para los posibles inversores.

2. ABSTRACT

For the final project of the Business Administration degree, a proposal has been made to make a viability study, and the possible creation and implementation of a consulting firm for arab investors. Thanks to this business idea, we will provide the support and help needed so that arab citizens can make their real state investments in Spain in a more comfortable and safer way.

Due to the new law that gives residence permit to foreign investors that purchase a home with a value that exceeds 500,000.00 euros, a business opportunity has been created and we look forward to taking advantage of it. Thanks to the training/education and experience of the promoters we will be able to face the threats and overcome the weaknesses of the company.

Finally, a 3year business plan is created, where an initial investment is established to determine if the project is viable and profitable for the potential investors.



3. INTRODUCCIÓN

En el presente proyecto se propone la creación de una empresa **de asesoría** para ciudadanos de origen **árabe**; a los que ya tienen viviendas de verano en España y a los quieren venir a **comprar una vivienda** y en especial a los quieren invertir en el sector inmobiliario aprovechando la entrada en vigor **de la Ley de inversores** que les otorga un permiso de residencia que les permite moverse en toda la zona schengen por comprar viviendas por un valor superior a medio millón de euros.

Los servicios van a consistir en servicios inmobiliarios, jurídicos y de traducción.

La oficina va a estar ubicada **en Marbella** a pocos metros del Puerto Banús para poder abarcar toda la zona de la Costa del Sol, donde hay más concentración de turistas árabes, aunque prestaremos la actividad en todo el territorio español.

vamos a ser tres socios; una experta en el mundo árabe, un experto en el sector inmobiliario, y una experta jurídica en los temas de extranjería.

Los tres socios tenemos amplia experiencia en gestiones con la administración pública y privada en la zona mencionada y juntaremos nuestras habilidades para poder prestar un servicio personalizado y de calidad.

4. OBJETO DEL TRABAJO

Como ya es ha mencionado con anterioridad el objetivo de nuestra propuesta empresarial es asesorar a inversores árabes en su inversión inmobiliaria en España tanto a nivel inmobiliario ,como jurídico así vamos a cubrir las necesidades de un nicho de mercado, que debido a los últimos acontecimientos esta cada vez mas grande, y la empresa va ser una solución a una necesidad latente ya que debido a la crisis económica que llevamos sufriendo en España

unos años se ha acumulado un gran de inmuebles para vender, precisamente el mayor de Europa, y la falta de liquidez han llevado al gobierno a sacar una Ley de inversores que incentiva la entrada de capital extranjero otorgando permisos de residencia.

La labor de la empresa va ser apoyar la iniciativa del gobierno asesorando a los árabes que estén interesados en invertir y así, entrara inversión al país y a la vez

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

crecerá el tan castigado sector inmobiliario y bajar el enorme stock de viviendas en venta que tenemos en la actualidad.

La verdad que la citada ley ha caído como agua de mayo entre los árabes porque últimamente se sienten muy inseguros en sus países de origen debido a las primaveras árabes y el auge del terrorismo, muchos pagarían lo que sea para tener la tranquilidad de poder salvarse si el barco se empieza a hundirse y ese chaleco salvavidas puede ser una residencia que les permita viajar el con su familia por toda la zona schengen.

Una de las promotoras es de origen árabe y experta en el protocolo con clientes de ese origen ya que suele ser muy reacios a tratar con otra gente sobre todo en sabiendo que esta en juego una gran cantidad de dinero.

Esta ley ya la han sacado países europeos como Portugal y Chipre donde ha tenido mucho éxito, y se espera un éxito mayor en nuestro país ya que España goza con mayor popularidad, y estabilidad tanto económica como política.

Serán eficientes y eficaces a la hora de:

1. Hacer un plan de negocios como paso previo a la creación de la asesoría.
2. Fijar objetivos y planificar la forma de alcanzarlos, lo que nos permitirá medir nuestras expectativas y las metas posibles de alcanzar.
3. Evaluar el progreso del proyecto empresarial
4. Obtener la financiación necesaria para llevar a cabo la inversión y abrir la empresa
5. Ser eficaces y eficientes a la hora de prestar servicio a los clientes
6. aprovechar nuestras ventajas competitivas para tener el máximo número de clientes



5. METODOLOGÍA

Este trabajo comparte parámetros que corresponden al tipo de investigación descriptiva, ya que en ella describiremos los procesos de implantación y la política comercial que llevaría a cabo la empresa Al Baraka en caso de realizarse la inversión.

Fuentes de información:

Se han utilizado las fuentes de información secundarias correspondientes al material bibliográfico, además de los diferentes materiales digitales que aporta el Boletín

Oficial del Estado y los organismos oficiales de varios países árabes.

Al mismo tiempo, se hizo uso de la información ofrecida en varias webs.

Además de todo el material obtenido en la escuela de negocios “ESIC Business & Marketing School” donde en el Master de gestión comercial y dirección de Marketing ofrecen varios módulos de negociación con clientes procedentes de países árabes y de marketing en el mundo musulmán.

También se ha consultado el temario de todas las asignaturas impartidas durante el actual Curso de Adaptación a Grado en Administración de Empresas en la Universidad de León’ como la asignatura de ‘Análisis de los estados financieros’, para la parte financiera y las asignaturas de ‘Dirección de empresas’ y Marketing han sido fundamentales a la hora de hacer un buen análisis de la situación tanto interna como externa para obtener un buen DAFO que nos ayuda a tener buenas estrategias para llegar mejor a los objetivos.

En el plan de negocio se han basado de los cálculos en estimaciones de ingresos y gastos fruto de la propia experiencia de los posibles promotores que gozan de bastante trayectoria profesional en el sector y la zona y al mismo tiempo se ha contado con la ayuda de una empresa que se dedica al sector inmobiliario en la costa del sol, y otra de asesoría jurídica para extranjeros, para poder calcular el volumen de trabajo, aunque nos se ha guiado al mismo tiempo por los datos ofrecidos por contactos en los países de origen de los posibles clientes.

Por último, se han pedido un presupuesto real para el posible préstamo financiero de creación de empresas, al ICO que se tramitaría a través de Bankia.

6. EXPLICACIÓN BREVE DE LA IDEA

Origen de la idea, los servicios, la ubicación, etc.

La Ley del Emprendedor y su Internacionalización (ley de Emprendimiento) entró en vigor el día 29 de septiembre de 2013, su tramitación se hizo por procedimiento de urgencia y revela la suma importancia que le otorga el Gobierno.

El artículo 61 de la citada ley dice “los extranjeros que se propongan entrar o residir, o que ya residan en España, verán facilitada su entrada y permanencia en territorio español por razones de interés económico”, expone una serie de opciones de inversión donde el extranjero debe elegir:

- La suscripción de deuda pública española por una cantidad superior a 2,000,000 €
- La adquisición de empresas españolas por un importe superior a 1,000,000 €
- La creación de proyectos empresariales de interés general para España
- La Adquisición de inmuebles por valor superior a 500,000 €

Y la condición más interesante para muchos es la de adquisición de inmuebles por valor superior a 500,000 € porque últimamente el sector inmobiliario español esta siendo muy atractivo debido a las fuertes bajadas de precios que han sufrido los inmuebles en los últimos años y a la vez es la mas económica y la que menos riesgo supone, sobre todo para los árabes que suelen tener su vida hecha en sus países de origen y lo que buscarán es tener una segunda vivienda donde pasar sus vacaciones y de paso tener un permiso de residencia que les permita a los miembros de su familia viajar cuando quieran.

Desde que ha entrado en vigor este año, se espera que atraiga a un gran número de inversores, sobre todo de Asia, Oriente Medio y el Golfo Pérsico como ya se ha visto en Portugal y Chipre que fueron pioneros en sacar la ley y fue un gran éxito.

Llevo tiempo asesorando y ayudando a árabes a gestionar sus viviendas de veraneo en la Costa del Sol y en Madrid, tanto en trámites con la administración pública



como con empresas privadas y siempre he tenido en mente montar una empresa y así poder cubrir las necesidades de este nicho de mercado de manera más profesional.

La entrada en vigor de la ley y la insistencia de mis familiares que están en contacto con posibles inversores, así como de varios árabes que quieren ser asesorados en todos los pasos, me ha llevado a decidir a lanzarme a montar la empresa junto con mis dos amigos Javier y Lola.

7. DATOS DEL PROYECTO

Nombre de la empresa: **ALBARAKA**

Ubicación: **MARBELLA**

Fecha previstas de inicio actividades: **SEPTIEMBRE 2014**

Tipo de empresa: **S.L.**



7.1. PROMOTORES

Tabla 1.7.1 promotores

Javier de la Rosa	Master en gestión inmobiliaria	Socio promotor	30% Participación
Fadoua Bolifa	Master en gestión comercial y Dirección de Marketing	Socia promotora	40% Participación
Lola Blasco Vega	Master en abogacía	Socia promotora	30% Participación

Fadoua Bolifa : 35 años

Formación:

- Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

- Grado en Administración de Empresas por la Universidad de León.

- Master en Gestión Comercial y Dirección de Marketing por el ESIC.

Experiencia:

- 10 años de experiencia en traducción e interpretación, árabe–castellano.

- 4 años de profesora de árabe.

- 3 años de técnico en protocolo árabe-musulmán en España.

Lola Blasco Vega: 36 años

Formación:

- Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.

- Master en Abogacía por la universidad autónoma de Madrid.

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Experiencia:

- 4 años en asociación para ayuda a inmigrantes, asesorándoles jurídicamente.
- 8 años trabajando en temas de extranjería en un despacho en Málaga.

Javier De la rosa López: 38 años

Formación:

- Licenciada en Económicas por la Universidad de Málaga
- Máster Universitario en Asesoría Jurídica en Activos Inmobiliarios, Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Experiencia:

- 7 años trabajando en asesorías y gestorías inmobiliarias.
- 8 años trabajando en inmobiliarias de lujo en la Costa del Sol.

Fadoua Bolifa aportara el 40% del capital, y una amplia cartera de clientes árabes, algunos tienen ya su vivienda en la costa del solo y necesitan que se las gestione y otros que están interesado en invertir.

Lola aportará una amplia cartera de clientes extranjeros a los que les tramita sus permisos de residencias, aparte de un 30% del capital.

Javier a su vez debido a su experiencia en el sector inmobiliario, nos aportará una amplia cartera de clientes y un buen conocimiento de la oferta inmobiliaria, y el 30% del capital.

Sin duda alguna los tres tenemos muchos conocimientos del sector, cada uno en su especialidad y juntándonos daremos un servicio impecable, completo y muy profesional, que será clave para tener éxito empresarial.

Va a consistir en una asesoría que ayude a árabes en todas las gestiones que quieran hacer en España, tanto para la compra de vivienda, como para sacar los permisos de residencia para ellos como para sus familiares, así como cualquier otra gestión que precise el cliente.

Será un servicio “one to one” que se basará en la personalización del servicio por el conocimiento profundo de los intereses y hábitos del consumidor individual ya que al



cliente árabe le gusta tener un trato personal y cercano, le gusta sentirse importante pero no endiosado.

La empresa va tener tres promotores que trabajarán en ella, un contable, una abogada, y una experta en el mundo árabe e interprete y se contratará a una secretaria y un administrativo.

Es una iniciativa de suma importancia, sobre todo para los ciudadanos árabes, debido a los últimos acontecimientos ocurridos en sus países, el movimiento llamado primavera árabe en Egipto, Siria, Libia y Túnez que en algunos casos llego a causar el derrocamientos de mandatarios y el auge de los grupos terroristas como el llamado Dakich en Irak todo ello causó\$ y sigue causando el caos y la incertidumbre entre la población. El ejemplo más significativo lo dice la cifra de mas de diez millones de sirios que han tenido que abandonar su país para salvar sus vidas, por eso muchos ciudadanos árabes han visto la ley de inversores como un chaleco salvavidas, porque ya no se sienten seguros, temen que su país sea el siguiente y se encuentren sin posibilidad de escapar.

En tales circunstancias, los consulados y las embajadas son de los primeros organismos que cierran sus puertas y dejan de conceder visados, como por ejemplo ocurre actualmente en Siria donde hay embajadas abiertas.

La sede de la empresa se ubicará en Marbella para poder abarcar toda la demanda de los ciudadanos árabes que compren sus viviendas en la Costa del Sol ya que es la zona más valorada en España por este segmento de población.

7.2. UBICACIÓN DEL PROYECTO

El local va estar ubicado en Marbella en una calle céntrica llamada avenida Alfonso de Holenhoe numero 8, cerca de las administraciones públicas y centros comerciales y lo más importante, está a escasos minutos de la milla de oro.

La mayoría de los árabes prefieren invertir en la Costa del Sol y los que ya están afincados son un numero elevado, comparado con las otras zonas de España, por razones climáticas, las playas y la gastronomía mediterránea, rica y saludable.

Es tan alta la afluencia de árabes a la Costa del Sol que en Marbella, en plena Milla de Oro, han abierto el hotel llamado el Alanda Hotel Marbella, el primer hotel

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

dirigido a los turistas árabes en la Costa del Sol. Este establecimiento tiene un nuevo concepto orientado al turismo de procedencia árabe, que sigue creciendo en la provincia de Málaga.

Y aunque vivan o quieran invertir en Benalmádena o Fuengirola o cualquier otra zona de la Costa del Sol, siempre se acercan a Marbella para comprar y pasear por Puerto Banús, de esta manera les será mas fácil acercarse a la sede de la empresa para informarse y contratar los servicios de Al Baraka.

8. PLAN COMERCIAL

8.1. PRODUCTOS O SERVICIOS

• *Describir los servicios que vamos a ofrecer y los elementos que lo diferencian de la competencia.*

Descripción de la actividad

La actividad de la empresa va a consistir en asesorar a ciudadanos árabes de clase alta y media fundamentalmente a los que quieran comprar una vivienda en España para conseguir el permiso de residencia y ese asesoramiento será antes, durante y después de la compra.

Al Baraka se dedicará a ofrecerles un servicio de asesoría global, desde explicarles en qué consiste la Ley de inversores, buscarles viviendas, aconsejarles la zona, negociar su precio, gestionar la compra, actuar de interprete en todo momento, hacer todas las gestiones pertinentes para que se efectúe la compra de la vivienda, gestionar el permiso de residencia del cliente y de sus familiares, y como no va ser una vivienda habitual; ofrecerles la posibilidad de seguir gestionado los pagos de impuestos y gastos y el mantenimiento de tal inmueble, o gestionar su alquiler si el cliente quiere sacarle rendimiento y a la vez realizaremos cualquier otra gestión que demande el cliente como matricularle un coche, buscarle una clínica, empleadas del hogar etc.

En resumen facilitarle cualquier trámite y cualquier gestión que le surja en España.

Podremos desglosarlos en:

- Servicios inmobiliarios



- Servicios jurídicos
- Servicios de traducción e interpretación
- Servicios de asesoría general

El ámbito de actuación va ser a nivel nacional ya que si un cliente prefiere comprar su vivienda en otra parte de España no tendremos ningún problema en asesorarle y hacer nosotros las gestiones o viajando con el cliente o subcontratando servicios de otras empresas.

8.2. DEFINICIÓN DEL MERCADO Y DEL SECTOR

La actividad de Al Baraka abarca varios sectores:

- El sector jurídico:

Actualmente se está sufriendo en España un retroceso considerable que obliga a congelar sueldos, bajar los precios una media del 59,1%, aumentar las visitas comerciales un 39,8%, ampliar la gama de servicios un 35,9% y prescindir del 31,3% de la plantilla.

- El sector inmobiliario:

El precio de la vivienda ha tenido una bajada de más del cuarenta por ciento desde el estallido de la burbuja inmobiliaria y en algunas viviendas la bajada ha superado el 80 por ciento, pero el ciudadano español no puede aprovecharse de la situación para comprarse una vivienda ya que para el sigue siendo casi igual de cara que en el 2007 y todo es debido al fin de las ayudas fiscales a la compra de viviendas, los créditos para la compra de una vivienda se han encarecido 70 puntos de media en el periodo del año 2006 al 2008 mientras que aumentaron en más de 250 puntos básico en 2013, la pérdida del poder adquisitivo, la bajada de los sueldos y el alto porcentaje de desempleados sobre todo de la gente joven que son los que necesitan viviendas para poder emanciparse.

España esta en crisis y necesita atraer dinero e inversiones de fuera, tiene mas de 3,4 millones de viviendas vacías. España es líder en número de viviendas vacías en Europa y un millón de esas viviendas son para la venta.

Y por eso el Parlamento español aprobó el pasado 27 de septiembre de 2013 la Ley 14/2013, que facilita la concesión de permisos de residencia a los compradores

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

fuera de la UE que realicen compra de propiedades inmobiliarias en España por encima de 500.000 €.

Esta medida tiene como objetivo promover la inversión en el mercado inmobiliario en España y atraer liquidez. La “Visa Oro” se espera que atraiga a un gran número de inversores, sobre todo de Asia y de Oriente Medio como ya se ha visto en Portugal y Chipre.

La nueva normativa establece que los extranjeros procedentes de fuera de Europa podrán obtener el permiso de residencia siempre que hagan una inversión significativa de capital o compren una vivienda a partir de 500.000 euros, pero como ya hemos mencionado la mayoría de las inversiones están siendo inmobiliarias.

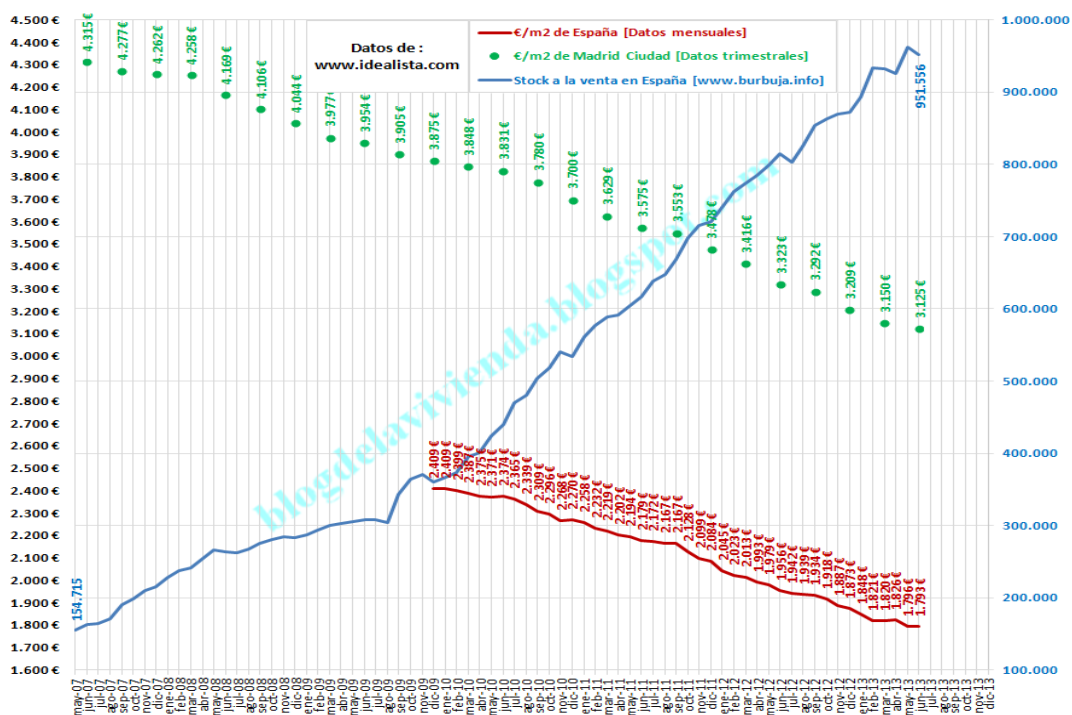
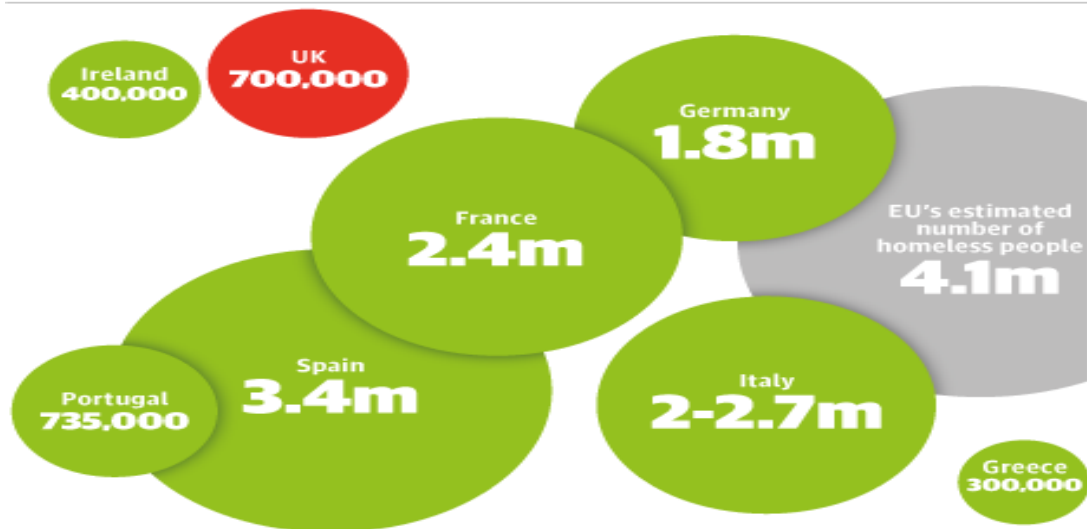


Ilustración 0-1.8.2 grafica del mercado inmobiliario

Number of empty properties across Europe



SOURCES: UK: LEA DATA COLLATED BY THE EMPTY HOMES CAMPAIGN. SPAIN: 2011 CENSUS. FRANCE: INSEE GOVERNMENT RESEARCH BUREAU 2012. GERMANY: 2011 CENSUS. ITALY: ITALIAN STATISTIC INSTITUTE ESTIMATED 2.7M IN 2011. UNION CGIL ESTIMATED 2M IN 2012. PORTUGAL: 2011 CENSUS. IRELAND: IRISH NATIONAL INSTITUTE OF REGIONAL AND SPATIAL ANALYSIS (NIRSA) 2012. GREECE: HELLENIC PROPERTY FEDERATION (POMIDA) ESTIMATE 2012

Ilustración 0-2. 8.2 la comparación del stock de viviendas en Europa

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

La evolución del stock de viviendas en España y la bajada de su precio

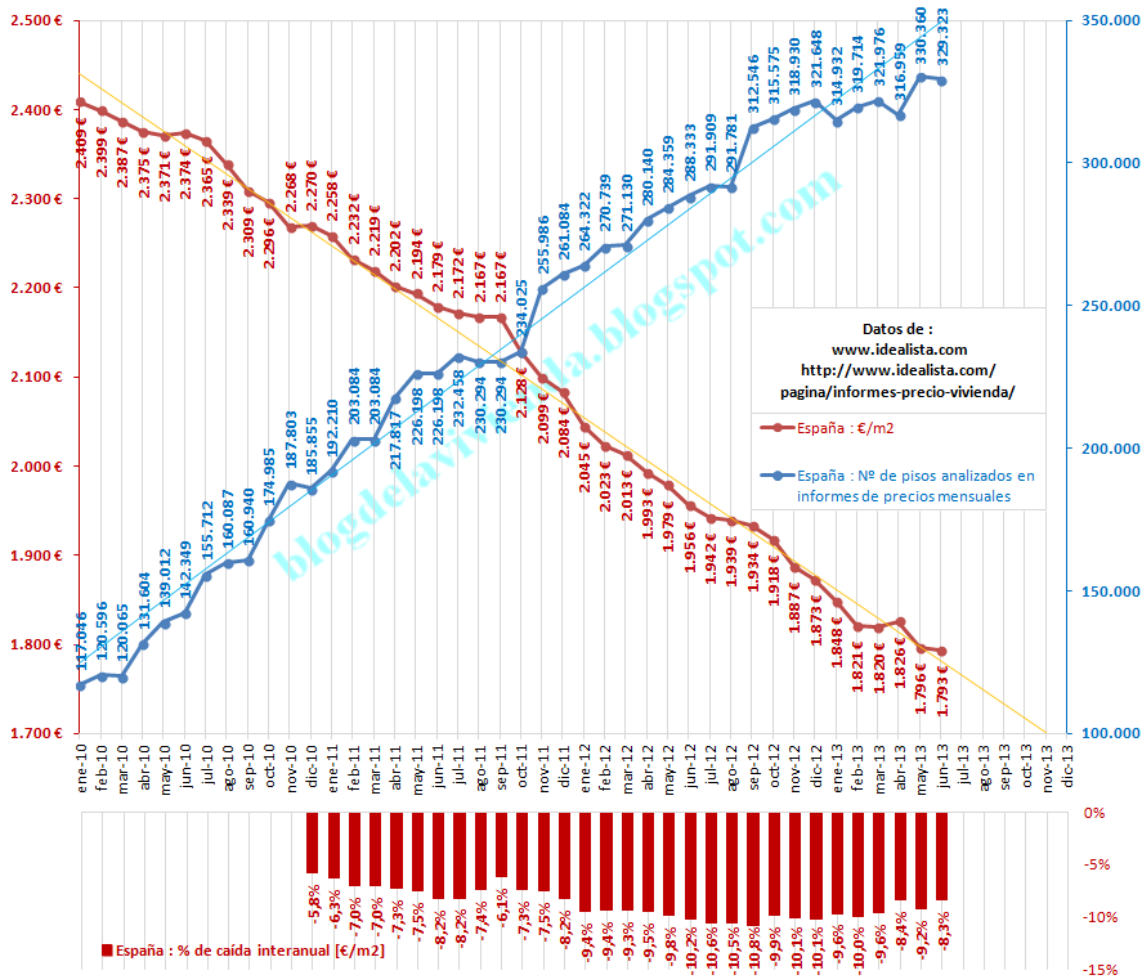


Ilustración 0-3.8.2 La relación entre el precio de la vivienda y el volumen del stock

- El sector de traducción:

Según datos del INE los salarios de los traductores e intérpretes han ido aumentando a pesar de la crisis que ha llevado a la bajada de la mayoría de los gremios pero por lo visto este sector no sólo se ha salvado sino que ha ido progresando y todo es debido a la inmigración un gran número de estos profesionales a otros países y el aumento de la demanda debido a la entrada de inversiones extranjeras.

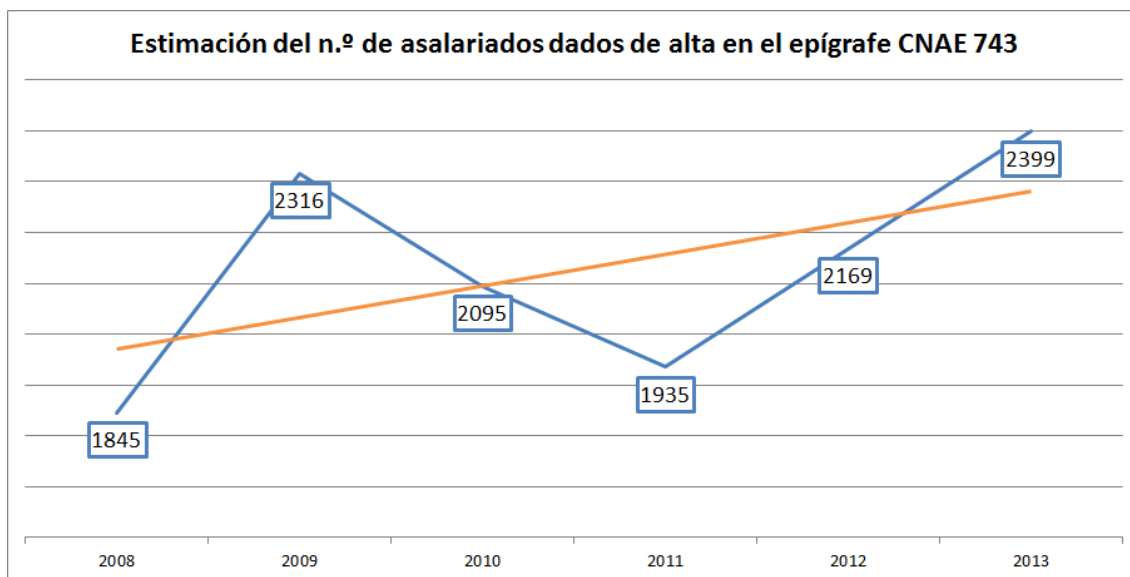


Ilustración -0-4.8.2. Evolución de los sueldos de los traductores

- El perfil del cliente objetivo.

Las personas que poseen poder adquisitivo para comprar una segunda vivienda por más de medio millón de euros, son ciudadanos de clase alta y media que suelen ser directivos de empresas, altos cargos en los gobiernos de sus países o simplemente gente con dinero, suelen tener muy poco tiempo para andar buscando y perdiéndose en tramites burocráticos. Son personas de mediana edad con varios hijos y están ansiosos para ofrecerles estabilidad y seguridad cosa que incluye un permiso de residencia.

Los árabes en general no hablan el castellano ya que la única zona árabe que fue colonizada por España es el norte de Marruecos, a pesar de eso a casi todos los árabes les gusta España por no decir que les encanta, la mayor prueba de ello es el número elevado de los turistas de esta raza que visitan nuestro país, encabezados por el Rey de Arabia Saudita.

Los patrocinios del Real Madrid y el FC Barcelona por la línea aérea Emiratos y su competidora de Qatar, respectivamente, materializan desde esta temporada la fusión de dos poderosos vehículos de propaganda dentro de una inteligente operación encanto que, en el caso del fútbol, tendría su remate final en el mundial de Qatar 2022.

Muchos países europeos han sacado la ley de inversores pero los ciudadanos árabes prefieren España por la forma de ser de su gente y la alegría que transmite, sus playas, su gastronomía, sus precios asequibles y sin olvidar la estrecha relación que tiene el Rey Juan Carlos con los mandatarios árabes cosa que hace que España sea vista

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

como un país amigo y afín, todos los esfuerzos del monarca se reflejan en la cantidad de negocio que hay entre los países del Golfo y España.



Ilustración 0-5 El Rey Juan Carlos con miembros del gobierno español y mandatarios árabes



Ilustración 0-6. 8. 2 La familia Real española junto con su homóloga marroquí



Ilustración 0-7.8.2 El Rey Juan Carlos dando una rueda de prensa en Arabia saudí

La idea de que Chipre podría salir del euro lo que conllevaría a una devaluación de sus propiedades, y el hecho más que comprobable de que España goza de más popularidad en el extranjero que Portugal, sobre todo entre el segmento árabe, hace de España un país preferente como destino turístico.

El cliente árabe es difícil ganárselo pero si conoces su cultura entenderás su forma de ser y será más sencillo.

El fallecido Rey Fahd siempre exigía la presencia de una persona árabe en cualquier establecimiento o empresa a la que precisaba sus servicios o productos, y no sólo por cuestión de idioma sino por la confianza que les inspira tratar con gente que entendía su idioma, su religión y su manera de pensar, y así no tenía que dar muchas explicaciones ni muchas indicaciones, ya que cada cultura tiene sus tabúes y extravagancias que sólo conocen y entienden los que pertenecen a ella.

Por ejemplo, en el 2010 asesoré al Hotel Villa Magna en todo lo relacionado con la estancia y el modo de atender a la comisión evaluadora del comité olímpico, ya que su presidenta fue Nawal Almotawakkel; la ministra de deporte de Marruecos y una ex atleta reconocida internacionalmente, al hablar con el chef ejecutivo de dicho hotel, me dijo que lo tenía todo bajo control que la noche de su llegada les pondría un cuscús con siete verduras de cena para agradar a la presidenta, sin saber que eso no va a agradar

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

sino puede llegar hasta a ofender porque el cuscús se come al medio día y casi siempre los viernes y se cena solo en los entierros.

Asesore también al Real Madrid en la forma de recibir y tratar con los árabes ya que están muy ligados a Dubái por el patrocinio de Fly Emirates que les reporta 150 millones de euros. La compañía aérea es propiedad del gobierno del mencionado país árabe y de vez en cuando hacen visitas a la ciudad deportiva del Real Madrid en Valdebebas, había que dirigir a los empleados casi en todos los detalles, y a pesar de eso siempre había grandes fallos de protocolo, simplemente porque la cultura árabe es muy diferente a la europea y un gesto para agradar a una persona de aquí no tiene porqué agradar a un árabe sino todo lo contrario, pueden llegar a ser muy ofensivas.

Un canal de televisión salió la semana pasada a la calle y pregunto a más de 50 personas qué era el Ramadán y como se felicitaba, la mitad de las personas lo desconocían, la otra mitad se asombraba de que había que felicitar por un mes, que según ellos, sólo pasas hambre y sed, la única persona que contesto fue una española que había nacido y crecido en Tánger, y explicó que para los musulmanes es el mes de la piedad y el perdón, y es el mes más importante para ellos.

Tampoco hace falta que vayamos tan lejos para ver que hay diferencias culturales, los mediterráneos somos muy tocones y los anglosajones no, y eso casi causa una crisis diplomática entre Francia y Alemania, por lo efusivo que fue Sarkozy con Merkel que protestó diciendo que tocarse no forma parte de la política humana.

Así que, cada cultura tiene sus reglas no escritas y hay que conocerlas y respetarlas sobre todo si tenemos intereses en común.

Descripción detallada de los servicios que se van a ofrecer, así como las posibles líneas o familias de servicios

Los servicios que ofreceremos consistirán en:

- 1- Ayudarle al cliente a encontrar vivienda.
- 2- Prestarle servicio de interprete en todo momento que lo necesite
- 3- Hacerle todas las gestiones en las administraciones públicas para poder comprar la vivienda, desde abrir una cuenta hasta la firma del contrato de compra venta.
- 4- Gestionarle el permiso de residencia tanto para el como para sus familiares
- 5- Dar de alta a los suministros: agua, gas, teléfono, seguro del hogar...



- 6- Domiciliar los recibos.
- 7- Seguir gestionando la propiedad en ausencia de los clientes: tanto si la quiere dejar vacía como alquilada.
- 8- Poder contratar servicio de limpieza para tener la casa limpia cuando lleguen a España en el verano.
- 9- Prestarle cualquier servicio de consultoría y interpretación en cualquier ámbito (servicios médicos, estudios, comprar entradas de cine, fútbol...)

Objetivos a alcanzar a corto, medio y largo plazo

El objetivo a corto plazo es poder tener mínimo de tres clientes inversores al mes y mantener al menos el 70% de esos clientes para gestionarles sus viviendas en su ausencia y hacerles las renovaciones de permisos de residencia cuando corresponda, y que al menos el 50% de nuestros clientes nos recomiende a sus familiares y su círculo.

A largo plazo mi objetivo es llegar a conseguir tres clientes a la semana y una cartera de 250 clientes a los que gestionar sus viviendas.

8.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Novedades que presentan respecto a los de la competencia y ventajas competitivas

La ventaja competitiva que va a tener nuestra empresa es el trato cercano a los clientes ya que nos unirá una relación de confianza y amistad; una cosa fundamental para los negocios árabes.

Nos considerarán su chaleco salvavidas en un mar llamado España, ya que les resultará todo diferente y les costará hacer la gestión más simple.

Están acostumbrados en sus países a que las cosas vayan rápido debido a que la administración pública es muy corrupta y todo tiene un precio. Al pertenecer a la clases más privilegiadas se intercambian favores y se le abren todas las puertas, cosa que no les ocurrirá en nuestro país ya que aquí todos somos iguales ante la ley y no hay privilegios para nadie, precisamente por eso les cuesta entender y aceptar que se les trate como cualquier otro ciudadano y que tengan que hacer multitud de tramites

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

burocráticos. Su única salvación son las empresas como Al Baraka que les ayudan a hacer sus gestiones.

En España hay empresas que se dedican a ayudar a extranjeros a instalarse aquí pero son muy grandes y se dedican a muchas otras cosas y cobran precios muy elevados.

Hechos que convierten al cliente árabe de clase media alta en un número más y no le prestan mucha atención sino que tienen un protocolo muy estandarizado para todas las nacionalidades.

Y nosotros tendremos atención personalizada, y a la vez “buena relación calidad-precio” ya que nos centraremos en el cliente árabe de clase media alta

Análisis de la oferta. La competencia

Quiénes son	Localización
<p>▪ Competencia directa: Asesorías, consultorías e inmobiliarias muy grandes que se dedican a más cosas como :</p> <p>- El grupo Bya: Son administradores de fincas y cobran por el mismo servicio una media de 18.000 euros.</p> <p>- La plataforma Yksis: La crearon Cuatro expertos en el mercado inmobiliario internacional enfocada a captar inversores extranjeros, entre ellos los de países árabes, hacia el mercado español.</p> <p>-orangeblossomhomes: Una agencia inmobiliaria ubicada en Gandía. En su propia página ya ponen que se centran en británicos, alemanes, nórdicos y rusos.</p> <p>▪ Competencia indirecta: La ayuda que ofrecen las embajadas y los familiares y amigos ya residentes en</p>	<p>El grupo Bya está ubicado en Barcelona. Yksis también está ubicado en Barcelona.</p> <p>La localización de estos dos grupos se debe a que dan prioridad a clientes rusos que prefieren esa zona.</p> <p>Hay en la Costa del Sol dos grandes grupos Inmobiliarios de lujo dedicados a vender y alquilar propiedades a multimillonarios incluidos jeques y magnates rusos y como servicio adicional les asesoran en el tema de la nueva ley.</p>



España	
Importancia cualitativa (imagen en el mercado) y cuantitativa (volumen de negocio) de cada uno	
<p>Casi todos los grupos son empresas muy grandes y tiene un gran peso en el mercado y ofrecen servicios muy variados no están enfocados solo en asesorar a inversores árabes sino es un servicio más de los muchos que ofrecen, cosa que no pretende hacer Al Baraka.</p>	
Características diferenciales de los productos - servicios que ofertan	Precios a los que venden
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Byagrupo <p>Son en realidad administradores de fincas que afincados en Cataluña</p> <p>Dos cedos en Barcelona y una en Puigcerdà, han aprovechado la ley de inversores para aumentar su negocio y dirigirse tanto a rusos como alemanes , árabes y más nacionalidades</p> <p>Su pagina web viene en varios idiomas incluido el árabe aunque se nota que es una traducción literal que denota cierta generalidad en el trato</p> <p>El Yksis es un grupo de expertos constituido por Your Key in Spain Soon (YKSIS). Su objetivo es captar compradores para sus inmuebles que tienen un precio que ronda los dos millones de euros.</p> <p>Se definen como un servicio Premium.</p> <p>Su pagina web esta sólo en inglés</p>	<p>El Byagrupo es un grupo de precio medio ya que cobra por hacer la gestión de completa 18000</p> <p>Encontrar la vivienda 3000</p> <p>Asesorar para comprarla 7000</p> <p>Tramitar los permisos de residencia 500 euros cada uno.</p> <p>La plataforma Yksis</p> <p>Cobra 25.000 euros por hacer la gestión completa y no hacen gestiones separadas.</p> <p>Los dos grupos inmobiliarios que operan en la Costa del Sol juegan como se dice en otra liga ya que su preocupación es vender y alquilar inmuebles de lujo y su fuente de beneficio son las comisiones por operación inmobiliaria el resto de gestiones son servicios complementarios que no los ofrecen aparte.</p>

Tamaño / volumen del mercado potencial

Desde que salió la ley de inversores, multitud de inversores se han acogido a ella y más de la mitad son árabes, se espera que aumente el número considerablemente después del verano ya que el ramadán cae este año en el mes de julio, aprovecharan las vacaciones para venir a partir de la segunda quincena de agosto, informarse e invertir.

Viviendas compradas por extranjeros

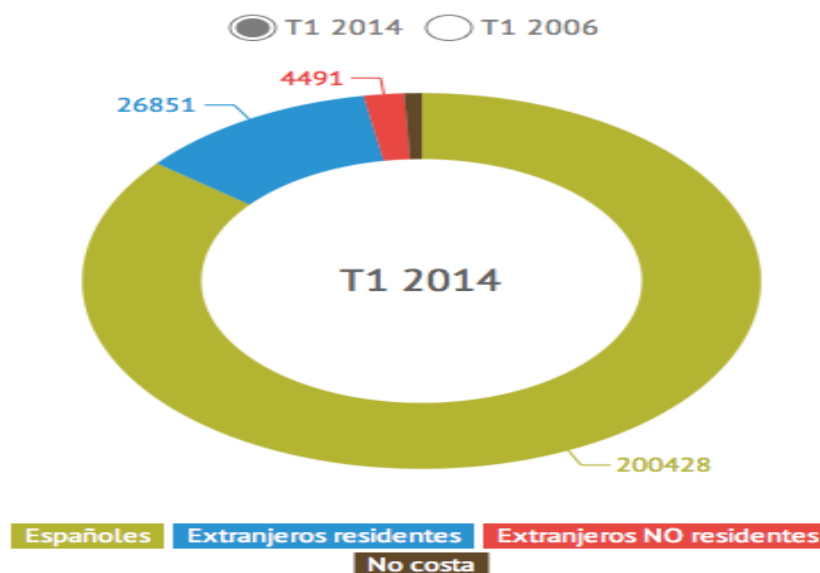


Ilustración 0-8.8.2 Los compradores de viviendas según su procedencia

Fuente: Ministerio de Fomento

Evolución y previsiones de crecimiento

Es una ley relativamente nueva y todavía se desconoce su existencia o su contenido en muchos países, por eso el gobierno Español está enviando a personalidades para explicarla y darle publicidad, como el director ejecutivo de ICEX- Invest in Spain, José Carlos García de Quevedo, que explicó la medida en Shanghai ante un centenar de personas durante una Jornada sobre Inversión Inmobiliaria en España.



El Gobierno ha concedido 661 visados a emprendedores e inversores en tan solo tres meses después de la entrada en vigor de la Ley de inversores extranjeros.

Las nacionalidades que predominan en este tipo de solicitudes son China, Singapur, Japón, Oriente Medio, Estados Unidos y algunos países de Latinoamérica, se espera que esta cifra se multiplique por 1000, con más información a nivel internacional sobre la existencia y las ventajas de Ley.

Y las últimas visitas del Rey Juan Carlos a han sido a países árabes acompañado de miembros del gobierno y empresarios son cosas que ayudan a despertar el interés por España y el venir a ella.

Estacionalidad

La época que va traer más clientes es el verano y septiembre salvo que caiga en Ramadán ya que son los meses más calurosos en los países árabes y aprovechan para ir de vacaciones a países europeos y la Costa del Sol es uno de sus refugios preferidos por el clima y aprovecharán para informarse de la Ley y buscar viviendas y el número más elevado se espera que sea en los tres primeros años después de la salida de la ley.

Factores que intervienen en su estructura

La empresa estará a nombre de tres personas preparadas en distintos ámbitos, cada una aportará su parte para conseguir entre todos dar un servicio completo. Mi papel va ser el de mayor responsabilidad y me situaré en una posición más elevada que el resto, al partir de mí la idea. También comenzamos con varios futuros clientes que llevo en contactos con ellos desde antes de que entrara la ley en vigor y que me los proporcionaron mis dos hermanas y mi cuñado; Fatine Bolifa que trabaja de asesora legal de la ONU y tiene contactos en todos Oriente Medio y países del Golfo, Lobna Bolifa es un miembro muy activo en las relaciones en el Magreb árabe y mi cuñado Alessio responsable del comercio exterior italiano en los países del Golfo y Oriente Medio.

Es fundamental la captación de clientes es su país de origen ya que sin los contactos de mi familia, no sería tan fácil tener un buen comienzo.

Los tres socios aportaremos 25.000 euros entre todos.

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Fadoua Bolifa: 10.000 euros

Lola Blasco Vega: 7.500 euros

Javier de la Rosa: 7.500 euros

Definición del sector

Según CNAE la actividad que va a prestar la empresa va a ser:

702º- Actividades de consultoría de gestión empresarial

683º- Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros

6832.- Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria

6910.- Actividades jurídicas

Definición de sus rasgos característicos

Los servicios que ofreceremos serán de asesoramiento, consultoría, e interpretación, servicios jurídicos para extranjería.

En términos generales seremos los que ayudaremos a los inversores árabes a hacer su inversión y a obtener el permiso de residencia y así entrar en el mercado de los servicios de asesoría y consultoría.

Intermediarios:

Los intermediarios van a ser:

Fatine Bolifa: (hermana)

Asesora legal de la ONU y UE

Licenciada en derecho internacional en la universidad de Rabat en Marruecos.

Master en universidad americana CEU en Budapest y doctorado en la universidad italiana de Cecilia.

15 años asesorando a gobiernos árabes en materia legislativa. y proyectos legislativos de la ONU y UE en países en conflicto; Siria, Irak, Palestina, Líbano, Egipto, Libia....

Lobna Bolifa: (hermana)



Licenciada en derecho, Master en relaciones del Magreb Árabe, Doctorado en la liga del Magreb Árabe

Miembro muy activo de la cooperación hispano Magrebí.

Da clases y charlas en varias universidades del Magreb Árabe.

Alessio Ponz de Leon: (cuñado)

Responsable del gobierno del comercio exterior italiano en países del Golfo que baña las costas de Irán, Irak, Kuwait, Arabia Saudita, Bahréin, Catar, Emiratos Árabes Unidos y Sultanato de Omán.

8.4. ESTRATEGIA DE SERVICIOS

El servicio que vamos a prestar va a ser un servicio adaptable a las necesidades de cada cliente y sus circunstancias, ya que contamos con amplia preparación y experiencia sobre todo al tener en la empresa tres personas que hablan el idioma y entienden la forma de ser de los clientes y sus motivaciones.

Estrategia de clientes

La captación de los clientes será a través del círculo de influencia de mis familiares en sus países de residencia. En España se realizará en sitios de ocio como restaurantes, hoteles y de culto como mezquitas donde suelen ir los viernes al medio día como mínimo, dejar publicidad en la casa árabe, las embajadas y consulados de países árabes ubicados en España.

Estrategia de precios

Los precios de la empresa Al Baraka serán los más bajos en comparación con las empresas grandes que prestan servicios de similares características.

Se ofrecerán descuentos a clientes que traigan a otros o que precisen más de un servicio.

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

La manera de cobro será dando un anticipo y pagando el resto a la hora de terminar el trabajo.

8.5. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

El turismo árabe en la Costa del Sol se espera que aumente alrededor de un 25 por ciento, lo que significa que uno de cada cuatro turistas que reciba la Costa del Sol serán árabes. Estos datos fueron aportados en el marco de la celebración del la Arabian Travel Market, que contó con la asistencia de la alcaldesa de Marbella, Ángeles Muñoz y el Concejal de Turismo, José Luis Hernández.

Pero la Costa del Sol no sólo la eligen los árabes de clase media alta por sus cualidades naturales, las infraestructuras, la gastronomía y el buen ambiente que se respira en todo el país, sino que también porque las realezas de diversos lugares del Golfo Pérsico, la han elegido como lugar de disfrute y descanso desde hace años precisamente a mediados de los años setenta. ya que la zona alberga numerosos palacios de estas dinastías, tales como el que posee la casa real de Emiratos Árabes en ‘El Batatal’, el palacio ‘Al Nahda’, donde pasó numerosos veranos el fallecido Rey Fahd, o el colindante ‘Al Riyadh’, propiedad del Príncipe Salman.

Por todo esto se ha decidido que la sede de la empresa sea Marbella, con el fin de abarcar toda la Costa del Sol, pero no se descarta prestar servicio en cualquier otro punto de España, si un cliente lo requiere y opta por comprar su vivienda en otra zona.

8.6. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Online

Una pagina web en árabe, ingles, francés y castellano

Redes sociales como Facebook, Twitter, Linkedink, video en youtube.

Publicidad en la prensa escrita durante el mes de Ramadán en los países de los clientes objetivo. Durante el mes sagrado los países musulmanes reducen su actividad a menos de la mitad ya que se reduce la jornada laboral a menos de la mitad y pasan la mayor parte del día leyendo la prensa y conectados a internet, por eso será una oportunidad de llegar a más numero de personas poniendo el anuncio en la prensa escrita y en las redes sociales.



▪ colgar carteles en las embajadas españolas en los países de origen y las embajadas de esos países en España y dejar tarjetas de visita en los hoteles de lujo de la Costa del Sol .

(Recompensando al jefe de recepción por cada cliente que nos venga de su parte)

Dejar carteles en las mezquitas y hablar con los responsables de la misma para informarles de los servicios que presta la empresa.

Avisar en las asociaciones hispano-árabes, locutorios, carnicerías Halal y todos los sitios donde suele acudir la comunidad árabe.

Sacar el horario de rezo con la publicidad de la asesoría y repartir un mapa de la Costa del Sol en árabe con la publicidad de la empresa.

Denominación

Al Baraka es una palabra árabe y su traducción más simplificada es la bendición

Al Baraka en el dinero es el aumento y la abundancia, y en la casa su amplitud, tranquilidad, y en los hijos la buena educación.

He elegido este nombre porque los árabes se rigen mucho por las vibraciones y por los significados de las palabras. Son más emocionales y hasta los nombres de las personas suele tener un significado muy poético.

Una empresa de asesoría llamada Al Baraka puede inspirarles a invertir en España contratando nuestros servicios va ser beneficioso y todo saldrá mejor de lo esperado.

8.7. PRESUPUESTO PLAN COMERCIAL

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	IVA1	IVA2	IVA3
Tarjetas de visita	500,00 €	400,00 €	400,00 €	105,00 €	84,00 €	84,00 €
Publicidad en periódicos	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	630,00 €	630,00 €	630,00 €
Carteles, buzoneo y mailing	250,00 €	250,00 €	250,00 €	52,50 €	52,50 €	84,00 €
Regalos publicitarios (Mapas de la Costa del Sol en árabe, Horario del rezo.)	1.250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €	262,50 €	262,50 €	262,50 €
Anuncios en redes sociales, posición en Google	250,00 €	50,00 €	250,00 €	2,50 €	52,50 €	52,50 €
TOTAL	5.250,00 €	5.150,00 €	5.150,00 €	1.102,50 €	1.081,50 €	1.081,50 €

Ilustración 0-9.8.7 presupuesto comercial

8.8. COMPARACIÓN CON EL DE LA COMPETENCIA

Los precios de la competencia son muy altos, el servicio completo para inversores extranjeros en el proceso de compra de la vivienda oscila entre 18.000 y 25.000 euros mientras el nuestro completo va a costar 14.000 euros

El servicio	Precios Al Baraka	Precio medio de la competencia
El servicio completo	14.000 euros	21.500 euros
Asesorar en la compra de la vivienda .	1%	3%
Tramites de permiso de residencia	350 euros/persona	600 euros/persona
Asesoría jurídica	80 euros	250 euros
Traducción	20 euros/folio	80 euros/folio
Interpretación	25 euros/hora	70 euros/hora

Ilustración 0-10 8.8 Comparativa de precios de los servicios de la empresa con los de la competencia

9. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

9.1. FUNCIONES Y TAREAS BÁSICAS EN LA EMPRESA

La empresa va a prestar varios servicios que se dividen en los siguientes grupos:

- Asesoría inmobiliaria.
- Asesoría Jurídica.
- Servicios de traducción e interpretación.
- Asesoría fiscal y contable.

Para captar a los clientes hará falta una labor comercial y de marketing de los que nos encargaremos los miembros de la asesoría.

Para el servicio de limpieza contrataremos a una empresa que se dedique a ello.

9.2. REPARTO DE FUNCIONES

Dimensión de la plantilla

Los puestos del trabajo que se originarán en la empresa serán cinco: un gestor inmobiliario, un abogado, un intérprete y relaciones públicas, un administrativo y una secretaria.

La empresa prestará servicios de asesoría a árabes, por eso necesita una persona que hable árabe y entienda su cultura, una persona que sea abogado para que redacte los contratos y asesore jurídicamente a los clientes y haga trámites de permisos de residencia, una persona que sea un entendido en el sector inmobiliario y su gestión para poder gestionar las viviendas de los clientes.

El local no va a superar los 70 metros cuadrados, ya que vamos a necesitar tres despachos individuales; uno para cada promotor y una sala de reuniones.

Los puestos de administrativo y secretaria van a situarse en la entrada de la sede.

Descripción de los puestos de trabajo

La misión del abogado:

- Redactar los contratos que firmará la empresa con los clientes.
- Hacer gestiones jurídicas como tramitar los permisos de residencia de los clientes y sus familiares y asesorar jurídicamente a los clientes.
- Asesorar jurídicamente a los clientes.

La misión del contable y asesor inmobiliario:

- actuar como gestor, calculando los impuestos que deben pagar los clientes en los trámites de compra de la vivienda y también en el caso de que la alquilen.
- Buscar viviendas a los clientes
- Negociar los precios de los inmuebles para sacar el mejor precio del mercado.
- Ayudar en todos los trámites relacionados con los inmuebles o hacerlos en caso de que el cliente nos proporcione un poder.

La misión de la intérprete y relaciones públicas:



- Captar los clientes
- Entablar una relación más profunda para ganar la confianza de los clientes.
- procurar entender las necesidades de los clientes.
- Ejercer de intérprete y traductora.
- Relaciones publicas, con todos los intermediarios.
- Procurar fidelizar al máximo número posible de nuestros clientes.

La misión de la secretaria:

- Recibir a los clientes y atender las llamadas.
- Encargarse de la agenda de los tres promotores.
- Hacer de intérprete entre los clientes y los otros promotores.
- Tratar por todos los medios de llevar una agenda, dinámica y cumpliendo con todos los compromisos de sus superiores.
- Informar a jefes y a gerente sobre sus entrevistas y reuniones con la exactitud de la mismas.
- Confirmar reuniones con los clientes para llamarle y confirmar que deben presentarse si tienen reunión.

La misión del administrativo:

- Control y archivo de documentos
- Hacer gestiones fuera de la oficina
- Manejar informaciones confidenciales e importantes
- Apoyo en el departamento de contabilidad, confección de cheques, entrega de cheques y otros.

Sistemas de motivación

El sistema de motivación que se va emplear en la empresa es el económico y el emocional ya que los tres que van a trabajar en la empresa son los dueños de la misma así que se van a esforzar al máximo para llevar a su empresa al éxito, y saben muy bien que no hay que forzar las cosas que la clientela hay que fidelizarla mimándola y ofreciéndola un servicio adaptado y personalizado

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Los tres promotores velarán para que todo marche bien porque saben muy bien que la situación en el mercado laboral es muy poco esperanzadora

Y ya que han dado el paso de emprender e invertir sus ahorros en un proyecto es porque creen en él y lucharán para que tenga éxito.

En el caso de la secretaria y el administrativo vamos a tener que aplicar una serie de pasos para conseguir su motivación

1. Seleccionaremos al personal escogiendo a la persona adecuada para el puesto adecuado en este caso escogeremos a gente preparada para lo que se le exija y el punto más importante será que sean de habla árabe así nos serán más útiles y ellos se sentirán más importantes al poder aportar un valor añadido

2. Recordarles constantemente la misión, visión, valores, objetivos y políticas institucionales aunque lleven tiempo en la empresa para que no se pierda la esencia de lo que perseguimos.

3. Comunicarles los avances que vamos logrando y reconocerles su rol en avance para motivarles e implicarles más

4. Establecer un sistema de motivación e incentivos es fundamental para que los trabajadores se involucren ,y no solo se trata de incentivo económico sino un trato más cercano .

5. Los empleados serán de la provincia de Málaga cosa que les facilitara el acudir al sitio de trabajo, se les permitirá poner toques de sus gustos en sus escritorios, es más al ser una empresa que se dedique al segmento árabe se sentirán muy a gusto ya que se les respetará el horario del rezo y el horario del Ramadán

6. Se negociarán los objetivos con cada uno de los subordinados, y así conseguiremos tener más de un punto de vista y a la vez hacerles más creativos y con iniciativa, se volverá una constante en sus funciones. Es importante considerar que la confianza y motivación, deberán ser los factores que den a la gente el impulso para tener mejores resultados.

7. Trabajar en equipo porque la naturaleza de las personas es integrarse en grupos, hace que el grupo este coordinado y se complementan sus esfuerzos de manera individual, los resultados serán sinérgicos porque además de alcanzar los objetivos



fijados por la organización, se llegara a lograr satisfacciones a nivel de grupo e individuales.

8. Saber detectar y aprovechar las capacidades de los trabajadores, ya que cada persona tiene unas capacidades que ni nosotros mismos nos damos cuenta de su existencia, y el buen jefe es el que saca partido de ello.

10. Ejercer el coaching sobre los trabajadores enriqueciendo sus responsabilidades para que en el futuro tenga más habilidades y consiga crecer profesionalmente.

11. El tratar con este segmento de clientes suele ser muy gratificante para los empleados ya que son bien conocidos por sus generosas propinas.

Organigrama de la empresa

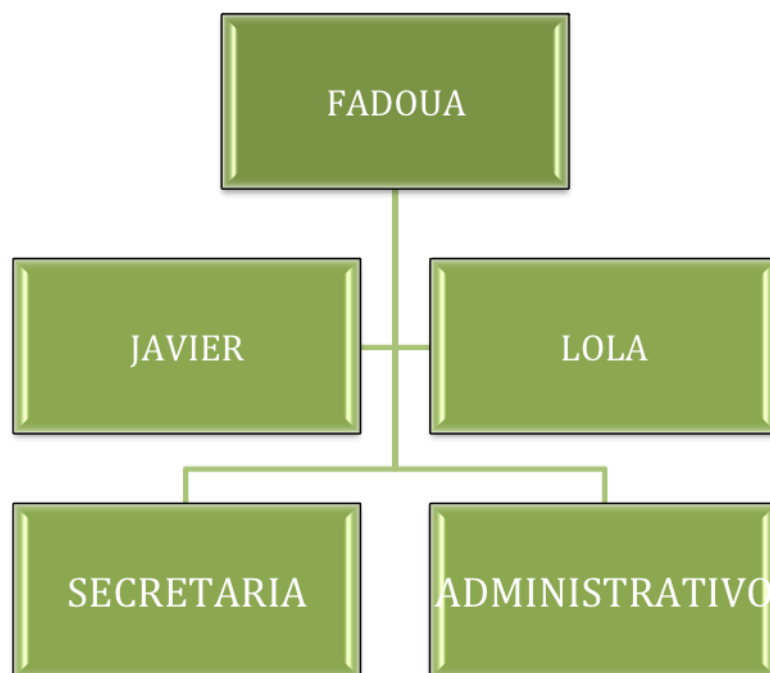


Ilustración 0-11 organigrama de la empresa

Ya que no sabemos con certeza como evolucionará el ritmo de trabajo en la empresa no se descarta contratar personal para ayudar a los socios como

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

administrativos, personal de la limpieza y secretarias. Se incorporará más personal en función de las necesidades a lo largo de los primeros ejercicios. El personal será pagado según convenio, y se buscará en las oficinas del paro o portales de empleo como infojobs. Las secretarias y los administrativos es fundamental que hablen árabe ya que en mi ausencia, los socios puedan entenderse con los clientes, y así se podrá atender a más de un cliente a la vez.

9.3. PREVISIÓN FUTURA DE EMPLEO

De momento seremos cinco trabajadores para inaugurar la actividad de la empresa pero si vemos que hay mucha demanda y necesitamos mas personal pues no descartamos contratar mas personas, todo será dependiendo de la evolución económico-financiera y comercial del negocio y no se descarta contratar personal por temporadas en las épocas de más actividad que será en el verano y en navidades, y lo haremos acudiendo a empresas de trabajo temporal.

9.4. PRESUPUESTO PARA SALARIOS

Comentarios a la política salarial

- Todos los trabajadores socios cobrarán un sueldo de 15.000 euros anuales y hasta que se paguen las deudas y tenga la empresa un numero considerable de clientes y un ritmo constante de trabajo no se repartirán dividendos, ya que tenemos la ambición de llegar a ser una empresa grande y de renombre.

- La secretaria cobrara 13.066,46 €/año brutos donde va incluido un plus por los idiomas de 60€ euros mensuales.

- El administrativo cobrara 14.303,51 € brutos donde va incluido un plus por los idiomas de 60€ euros mensuales.

- cuota de autónomos en 2014



En el año 2014, la base mínima de cotización se fija en 875,70 euros, mientras que la máxima asciende 3.597,00 euros. El porcentaje a aplicar sobre esa base de cotización y, por lo tanto, la cuota a pagar mensualmente, es del 29,8% para los trabajadores que opten por dar cobertura a las prestaciones por incapacidad temporal (IT) de 875,70 euros, de esta forma, la cuota de autónomos de 2014 para la base mínima de cotización es 261,83 euros mensuales.

TIPOS DE COTIZACIÓN (%)

Contingencias	Empresa	Trabajadores	Total
Comunes	23,60	4,70	28,30
Horas Extraordinarias Fuerza Mayor	12,00	2,00	14,00
Resto Horas Extraordinarias	23,60	4,70	28,30

Ilustración 0-12 tipos de cotización a la seguridad social

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Nombre del puesto	Fecha incorporación	AÑO 1		AÑO 2	
		Salario	Seguridad Social empresa	Salario	Seguridad Social empresa
PROMOTORES					
Fadoua Bolifa El Gharbi	Septiembre 2014	15.000 €	3.141,96€	15.000€	3.141,96 € 3.141,96 €
Lola Blasco Mena	Septiembre 2014	15.000 €	3.141,96 € 3,3.141,96 €	15.000€	3.141,96 €
Javier De la Rosa	Septiembre 2014	15.000 €	3.141,96 €	15.000€	3.141,96 €
Secretaria	Septiembre 2014	13.066,46 € 13.066,46 €	3.083,68 €	13.066,46 € 13.066,46 € 13.066,46 €	3.083,68 €
Administrativo	Septiembre 2014	14.303,51 € 14.303,51 €	3.375,54 €	14.303,51 €	3.375,54 €
TOTAL		72.369,97 €	15.885,1 €	72.369,97 €	15.885,1 €

Ilustración 0-13 Coste en salarios y seguridad social



10. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

10.1. INVERSIONES PREVISTAS

Tabla 2.inversiones previstas

Material	PRECIO COMPRA SIN IVA	IVA	PRECIO TOTAL
Cuatro ordenadores de sobremesa	2000	420	2420
Un ordenador portátil	350	63	413
cinco pen drive	90	18,9	108,9
Impresora láser blanco y negro	84	15,12	99,12
Impresora multifunción	130	23,4	153,4
Software sistema operativo y programas específicos	586,21	123,1	709,31
Cinco teléfonos fijos	150	18	168
Cinco escritorios	600	126	726
Muebles sala de reuniones	350	73,5	423,5
Rotulo	300	63	363
Iluminación	275	57,75	332,75
Sofá para la entrada	750	157,5	907,5
Página web (elaboración y reserva de dominio)	580	121,8	701,8
TOTAL INVERSIONES PRIMER AÑO	8595,21	1756,57	10.351,80

10.2. DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES NECESARIAS

- Locales (metros cuadrados, coste de alquiler, fianzas, duración del contrato...).

Descripción física del local (plano).

El local que hemos elegido está ubicado en avenida Alfonso de Holenhoe, 8. Marbella tiene 70 metros cuadrados, tiene una entrada grande para poder recibir a los clientes y que estén esperando cómodamente en un sofá, dos baños para que las señoras entren a uno y los caballeros a otro ya que es más cómodo para nuestro público que no conciben usar los mismos baños que del sexo opuesto, dos oficinas en una tendrán sus despachos Lola y Javier y en la otra mi despacho y el del administrativo, mi oficina da a una sala de reuniones donde nos juntaremos para hablar con los clientes ya que da la impresión de más profesionalidad y da un valor añadido al servicio.

El contrato de alquiler va a ser de 5 años con derecho a compra al quinto año y el coste de alquiler son 1000 euros IVA incluido.

El nivel de tesorería inicial (12.000 €) se destinará en un primer momento a al pago del primer mes del alquiler del local y la fianza (2.000 €) y al inicio de la implantación del plan comercial incluyendo el pago de la publicidad en los periódicos (1000 €), imprimir tarjetas de visita, carteles y mapas de la Costa del Sol en árabe con nuestro logo costará (1000€). El resto (8000 €) servirán para hacer frente a las gestiones de tesorería de los primeros meses, cuando los ingresos son más inciertos y menos previsibles.



Ilustración 0-14.9.2.Plano de la empresa

10.3. PLAN DE FINANCIACIÓN

Los socios van a aportar 25.000 euros de capital y se va solicitar un préstamo de 25.000 euros de préstamo al ICO ya que no cobra comisiones de tramitación de préstamo y nos garantiza el tipo de interés más bajo del mercado, y se pide el 50% del capital porque es el porcentaje que exige este organismo para otorgar crédito sin exigir garantías adicionales, y el crédito se va tramitar a través de Bankia que lo único que exige para hacerlo es contratar con ellos la cuenta de la empresa, los pagos, y los seguros y no cobra un servicio adicional.

Tabla 3. Plan de financiación

RECURSOS PROPIOS	TOTALES (€)
- Capital	25.000
- Otras aportaciones (explicar)	
RECURSOS AJENOS	
- Préstamos largo plazo	25.000
- Créditos corto plazo	
- Otros (especificar)	
TOTAL FINANCIACIÓN	50.000



LÍNEA ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES 2014

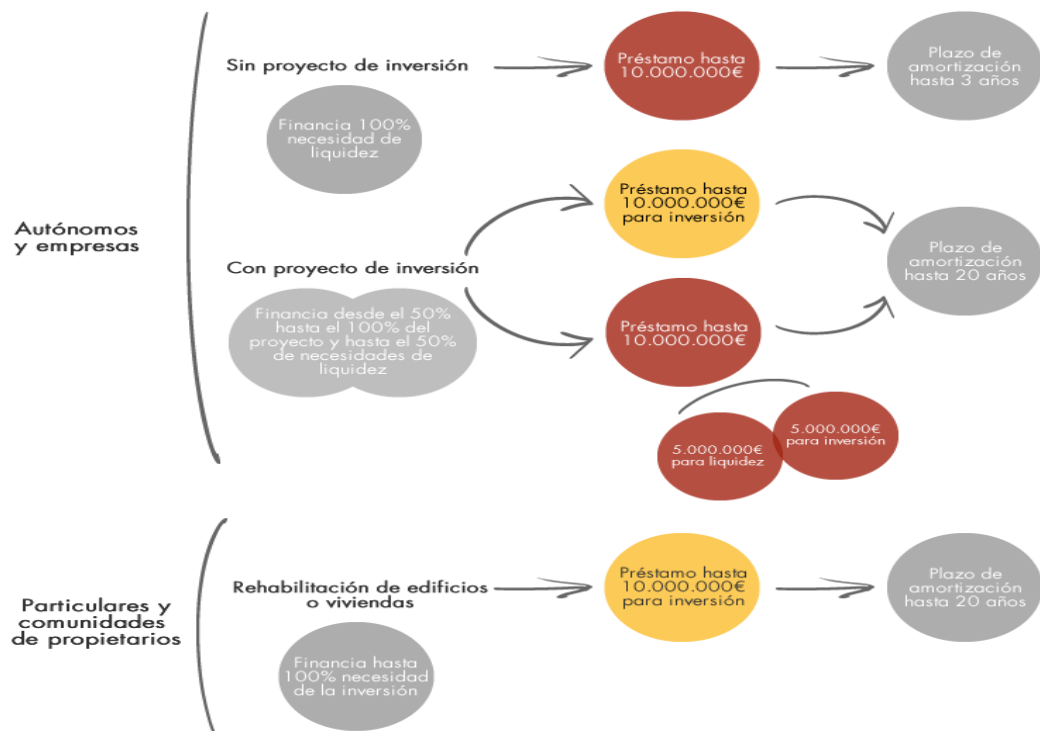


Ilustración 0-15 9.4 política de financiación del ICO

Plazos	Carencia	Nominal	TAE
1 año	Sin carencia	3.203	3.274
1 año	1 año de carencia	3.203	3.274
2 años	Sin carencia	5.053	5.189
2 años	1 año de carencia	5.053	5.189
3 años	Sin carencia	5.053	5.189
3 años	1 año de carencia	5.053	5.189
5 años	Sin carencia	5.603	5.761
5 años	1 año de carencia	5.603	5.761
7 años	Sin carencia	5.603	5.761
7 años	1 año de carencia	5.603	5.761
10 años	Sin carencia	6.053	6.231
10 años	1 año de carencia	6.053	6.231
12 años	Sin carencia	6.053	6.231

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

12 años	2 años de carencia	6.053	6.231
15 años	Sin carencia	6.053	6.231
15 años	2 años de carencia	6.053	6.231
20 años	Sin carencia	6.053	6.231
20 años	2 años de carencia	6.053	6.231

Tipo de interés variable **máximo** (revisable semestralmente)

Ilustración 0-16 Los intereses máximos que cobra el ICO

Tipo de interés variable máximo (revisable semestralmente)

El tipo de interés va a ser de aproximadamente el 5,36% T.A.E. revisables semestralmente ya que no puede superar los valores que figuran en la tabla proporcionada por el INSTITUTO OFICIAL DE CREDITO, va a ser un préstamo a amortizar en cinco años con una cuota asumible de 474,42 euros.

CONDICIONES DE LOS PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS

- *Diferenciar préstamos financieros de préstamos de socios, familiares y amigos.*
- *Duración, tipos de interés, etc.*

ENTIDAD/ PERSONA	CUANTÍA PRÉSTAMO	FECHA CONCESIÓN	DURACIÓN / CARENIA	TIPO DE INTERÉS	PAGOS MENSUALES	GASTOS FORMALIZACIÓN PRÉSTAMO
<i>Crédito</i> ICO <i>Bankia</i>	25.000	01/09/2014	60 meses Sin carencia	5,36%%	474,42	0

Ilustración 0-17 Condiciones del crédito

NUMERODE CUOTA	FECH A	CAPITAL PENDIENTE		CAPITAL AMORTIZADO	INTERESES
0	06/07/ 14	25.000,00	0	0	0
1	06/08/ 14	25.000,00	2	365,46	108,96
2	06/09/ 14	24.634,54	2	367,05	107,37
3	06/10/ 14	24.267,48	2	368,65	105,77

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

4	14	06/11/	23.898,83	2	474,4	370,26	104,16
5	14	06/12/	23.528,57	2	474,4	371,87	102,55
6	15	06/01/	23.156,70	2	474,4	373,5	100,92
7	15	06/02/	22.783,20	2	474,4	375,12	99,3
8	15	06/03/	22.408,08	2	474,4	376,76	97,66
9	15	06/04/	22.031,32	2	474,4	378,4	96,02
10	15	06/05/	21.652,92	2	474,4	380,05	94,37
11	15	06/06/	21.272,87	2	474,4	381,71	92,71
12	15	06/07/	20.891,17	2	474,4	383,37	91,05
13	15	06/08/	20.507,80	2	474,4	385,04	89,38



14	15	06/09/	20.122,76	2	474,4	386,72	87,7
15	15	06/10/	19.736,04	2	474,4	388,4	86,02
16	15	06/11/	19.347,63	2	474,4	390,1	84,32
17	15	06/12/	18.957,54	2	474,4	391,8	82,62
18	16	06/01/	18.565,74	2	474,4	393,5	80,92
19	16	06/02/	18.172,24	2	474,4	395,22	79,2
20	16	06/03/	17.777,02	2	474,4	396,94	77,48
21	16	06/04/	17.380,08	2	474,4	398,67	75,75
22	16	06/05/	16.981,41	2	474,4	400,41	74,01
23	16	06/06/	16.581,00	2	474,4	402,15	72,27

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

24	16	06/07/	16.178,84	2	474,4	403,91	70,51
25	16	06/08/	15.774,94	2	474,4	405,67	68,75
26	16	06/09/	15.369,27	2	474,4	407,44	66,98
27	16	06/10/	14.961,83	2	474,4	409,21	65,21
28	16	06/11/	14.552,62	2	474,4	410,99	63,43
29	16	06/12/	14.141,63	2	474,4	412,79	61,63
30	17	06/01/	13.728,84	2	474,4	414,58	59,83
31	17	06/02/	13.314,26	2	474,4	416,39	58,03
32	17	06/03/	12.897,87	2	474,4	418,21	56,21
33	17	06/04/	12.479,66	2	474,4	420,03	54,39



34	17	06/05/	12.059,63	2	474,4	421,86	52,56
35	17	06/06/	11.637,77	2	474,4	423,7	50,72
36	17	06/07/	11.214,07	2	474,4	425,55	48,87
37	17	06/08/	10.788,53	2	474,4	427,4	47,02
38	17	06/09/	10.361,13	2	474,4	429,26	45,16
39	17	06/10/	9.931,86	2	474,4	431,13	43,29
40	17	06/11/	9.500,73	2	474,4	433,01	41,41
41	17	06/12/	9.067,72	2	474,4	434,9	39,52
42	18	06/01/	8.632,82	2	474,4	436,79	37,62
43	18	06/02/	8.196,02	2	474,4	438,7	35,72

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

44	18	06/03/	7.757,33	2	474,4	440,61	33,81
45	18	06/04/	7.316,71	2	474,4	442,53	31,89
46	18	06/05/	6.874,18	2	474,4	444,46	29,96
47	18	06/06/	6.429,72	2	474,4	446,4	28,02
48	18	06/07/	5.983,33	2	474,4	448,34	26,08
49	18	06/08/	5.534,98	2	474,4	450,3	24,12
50	18	06/09/	5.084,69	2	474,4	452,26	22,16
51	18	06/10/	4.632,43	2	474,4	454,23	20,19
52	18	06/11/	4.178,20	2	474,4	456,21	18,21
53	18	06/12/	3.721,99	2	474,4	458,2	16,22



54	19	06/01/	3.263,79	2	474,4	460,2	14,22
55	19	06/02/	2.803,60	2	474,4	462,2	12,22
56	19	06/03/	2.341,40	2	474,4	464,22	10,2
57	19	06/04/	1.877,18	2	474,4	466,24	8,18
58	19	06/05/	1.410,94	2	474,4	468,27	6,15
59	19	06/06/	942,67	2	474,4	470,31	4,11
60	19	06/07/	472,36	2	474,4	472,36	2,06

CRÉDITO de 25.000,00 euros al 5,23 %, 60 meses de duración y liquidación Mensual 12 cuotas .T.A.E 5,36%

Tabla 4-amortización del crédito

10.3. PREVISIÓN DE VENTAS

Explicación de la ley del IVA

El IVA es un impuesto indirecto, y según un producto o servicio va pasando por diferentes fases de su fabricación o distribución, se le irá añadiendo este impuesto

En el momento de la compra del bien o servicio por parte del consumidor, este tendrá que pagar el IVA total. El IVA es mayor o menor dependiendo de la naturaleza del producto o servicio, lo más común los productos más básicos tienen el IVA más bajo. En el 2010, al gobierno aplicó una subida de todos los tipos de IVA. Ha sido la última subida del IVA hasta ahora, aunque están debatiendo volver a subir el general al 23% para equipararlo con la mayoría de los países europeos. Hay tres tipos de IVA

- IVA general – 21%

Antes de la reforma fiscal, el IVA general estaba en el 18% indica , es el impuesto se aplica a la mayoría de bienes y servicios que compran los consumidores y después de la reforma han añadido mas algunos productos que pertenecían al reducido como de las entradas a teatros, cine, etc.

- IVA reducido – 10%

El IVA reducido estaba en un 8% antes de la reforma fiscal, y se aplica a todos los alimentos en general, por lo que la lista es bastante extensa, se incluyen todos los alimentos para la nutrición humana y animal excluyendo el tabaco y las bebidas alcohólicas que han pasado al general.

- IVA superreducido – 4%

Graba a los productos básicos de primera necesidad, alimentos, libros, periódicos, medicamentos, etc.



En las empresas de asesoría como ALBARAKA el tipo de IVA que se cobra a los clientes va ser el general; 21% y también todos los servicios y productos que pagaremos para poder llevar adelante la actividad van a ser del 21%

Hemos hecho unos cálculos aproximados del volumen de actividad que podemos tener en los dos primeros años, teniendo en cuenta el volumen del mercado, nuestra experiencia en el sector, y la cartera de clientes con la que cuenta cada uno de los promotores.

También hemos estimado un aumento de la actividad en un 10% anualmente, ya que es un sector en que impera la ley de la confianza y del boca-oreja, y estamos seguros que con la política de pretendemos llevar con los clientes nos recomendaran sin duda.

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Tabla 5. previsión de ventas

<i>Servicio Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Especificaciones</i>	<i>Importe medio unitario</i>	<i>Total Ventas con IVA</i>
Asesorar en la compra de vivienda	20	Número de clientes asesorados	5000	100.000
Gestionar permisos de Residencia	100	Numero de clientes y sus familiares a los que se les ha tramitado el permiso de residencia, y a extranjeros residentes en Marbella	350	35.000
Traducción e interpretación	1000	Numero de horas que se han facturado traduciendo e interpretando a los clientes.	25	25.000
Alta de suministros y reenganche.	350	Agua, luz, gas, seguros	50	17.500
Gestionar viviendas vacías	60	Las viviendas que sus propietarios solo vienen en verano	500	30.000
Gestionar el alquiler de las viviendas	40	Alquilarlas por temporadas o continuo	1000	40.000
Servicios varios	250	Desde la matriculación de un coche, licencia de obra, hasta buscar una clínica .	120	30.000
TOTAL				277.500
Número de semanas correspondientes a un año:				52
TOTAL VENTAS AÑO 1				277.500
Porcentaje de incremento para el segundo año				10%
TOTAL VENTAS AÑO 2				305.250

Para calcular el beneficio que va tener la empresa le restamos a la cifra de negocios todos los posibles costes en que vamos a incurrir para llegar a la cifra de negocios calculada, aunque al tratarse de una empresa de servicios tenemos muy pocos costes variables ya que no consumimos mercaderías y casi todos los costes son costes fijos.



Tabla 4 calculo de beneficios esperados

Concepto	Detalle	Importes (sin IVA)		
		Año 1	Año 2	Año 3
INGRESOS:	Importe cifra de ventas	191.500,00 €	210.650,00 €	231.715,00 €
	Otros ingresos			
TOTAL INGRESOS		191.500,00 €	210.650,00 €	231.715,00 €
GASTOS:	Consumo de materias primas y existencias	1.500,00 €	1.650,00 €	1.815,00 €
	Retribución promotores (sueldo)	45.000,00 €	45.000,00 €	45.000,00 €
	Seguridad Social (socios)	9.425,88 €	9.425,88 €	9.425,88 €
	Personal Sueldos y Salarios	27.369,97 €	28.738,47 €	30.175,39 €
	Arrendamientos	12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €
	Reparaciones y conservación	1.250,00 €	1.375,00 €	1.512,50 €
	Servicios profesionales (limpieza.)	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
	Primas de seguros (responsabilidad civil., robo, incendios, etc.)	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
	Suministros (electricidad, teléfono, internet, agua.)	3.500,00 €	3.850,00 €	4.235,00 €
	Personal Seguridad Social	5.319,35 €	5.319,35 €	5.319,35 €
	Comisiones para los que nos traigan clientes	13.000,00 €	14.300,00 €	15.730,00 €
	Publicidad y promoción	5.250,00 €	5.775,00 €	6.352,50 €

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

	(Plan comercial)			
	Otros gastos	1.200,00 €	1.320,00 €	1.452,00 €
	Amortizaciones (cálculo)	706,85 €	706,85 €	706,85 €
	Gastos financieros (sólo intereses)	2.174,02 €	1.738,58 €	1.279,65 €
		10.000,00 €	11.000,00 €	12.100,00 €
	Transportes			
	Otros gastos bancarios (comisiones, etc.)	1.500,00 €	1.650,00 €	1.815,00 €
TOTAL GASTOS		143.696,07 €	148.709,13 €	154.149,92 €
BENEFICIO O PÉRDIDAS (Ingresos – Gastos)		47.803,93 €	61.940,87 €	77.565,08 €

• *Explicar los gastos:*

Los principales gastos contemplados en las distintas partidas son los que siguen:

• **Consumo de materias primas y existencias.** Dada la naturaleza de nuestra actividad El consumo de producto no es muy elevado y no lleva mucho porcentaje de los ingresos porque solo utilizaremos material de oficina como folios, tinta para impresora, clasificadores etc. así que como mucho se gastara 1500 euros

• **Retribución promotores.** Se contempla el acuerdo al que se ha llegado sobre el salario de 15.000 euros anuales a percibir en los cinco primeros años. En función del rendimiento de la empresa, repartiremos beneficios una vez saldada la deuda del préstamo.



• **Seguridad Social de los socios.** Los tres socios están dados de alta en el *Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social* acogidos al importe mínimo de cotización obligatoria, por lo que se paga una cuota mensual de 261,83 € por cada uno.

• **Sueldos y Salarios del Personal.** Se recogen los salarios brutos de un administrativo de (14.303,51) un sueldo de secretaria de (13.066,46) los dos por jornada completa.

• **Seguridad Social del Personal.** Se han estimado las cuotas anuales de la Seguridad Social a cargo de la empresa de los empleados en contingencias comunes.

• **Arrendamientos.** El único concepto que forma parte de esta partida es el alquiler de la sede de la empresa

• **Reparaciones y conservación.** Incluye la realización del arreglo de algunas imperfección que puedan surgir a lo largo de la actividad.

• **Servicios profesionales.** recoge el recargo que nos va cobrar una empresa de limpieza.

• **Primas de seguros.** Incluye el coste del seguro de responsabilidad civil, robo, incendios, etc.

• **Suministros.** incluye consumos eléctricos, teléfono, Internet, agua.

• **Publicidad y promoción.** Incluye todo los carteles, la publicidad en prensa, los mapas etc.

• **Otros gastos.** gastos imprevistos como sanciones o alguna cosa eventual

• **Amortizaciones.** Contempla la amortización de las inversiones llevadas a cabo en las instalaciones del propio local para los ordenadores y sistemas informáticos de ha considerado una vida útil de cuatro años y para el resto de diez

• **Gastos financieros.** Recoge los intereses anuales del préstamo solicitado al ICO.

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

- **Gastos de formalización de deudas.** Refiere los gastos de formalizar el préstamo con el ICO

• **Otros gastos bancarios.** Incluye todo lo que no va cobrar la entidad bancaria en concepto de comisiones por la cuenta, por las tarjetas de créditos, por transferencias, etc.

10.5. PREVISIÓN DE TESORERÍA

<i>COBROS (IVA incluido)</i>						
	0	1	2	3	4	5
Aportaciones dinerarias o de capital	25.000,00					
Créditos y préstamos		25.000,00				
Subvenciones						
Cobros por ventas		15.000,00	16.000,00	25.000,00	22.000,00	20.000,00
Otros cobros						
	25.000,00	40.000,00	16.000,00	25.000,00	22.000,00	25.000,00
<i>PAGOS (IVA incluido)</i>						
Pagos por inversiones						
Compras del periodo		1.815,00				
Sueldos y salarios		6.030,83	6.030,83	6.030,83	6.030,83	6.030,83
Seguridad Social		1.228,77	1.228,77	1.228,77	1.228,77	1.228,77
Arrendamientos		1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Reparaciones y conservación		126,00	126,00	126,00	126,00	126,00
Servicios profesionales independientes		302,50	302,50	302,50	302,50	302,50
Primas de seguros		1.000,00				
Suministros y servicios		352,92	352,92	352,92	352,92	352,92
Gastos de viaje, transporte y alojamiento		1.008,33	1.008,33	1.008,33	1.008,33	1.008,33
Comisiones		1.310,83	1.310,83	1.310,83	1.310,83	1.310,83
Publicidad y promoción		529,38	529,38	529,38	529,38	529,38
Otros gastos		121,00	121,00	121,00	121,00	121,00
Tributos						
OTROS PAGOS						
Otros pagos (fianzas, depósitos, etc.)						
Cuotas pagos préstamos y créditos		474,42	474,42	474,42	474,42	474,42
Otros gastos bancarios (comisiones, etc.)		125,00	125,00	125,00	125,00	125,00



IVA a ingresar		7.313,25			7.313,25	
Pago fraccionado IRPF. o I.S.						
TOTAL PAGOS(B)	0,00	23.190,23	13.061,98	13.061,98	20.375,23	13.061,98
SALDO: COBROS-PAGOS (A)-(B)	25.000,00	16.809,78	2.938,03	11.938,03	1.624,78	11.938,03
ACUMULADO	25.000,00	41.809,78	44.747,80	56.685,83	58.310,60	70.248,63

6	7	8	9	10	11	12	
							25.000,00
							25.000,00
							0,00
22.000,00	10.000,00	20.000,00	19.715,00	22.000,00	21.000,00	19.000,00	
							0,00
16.000,00	10.000,00	20.000,00	19.715,00	22.000,00	21.000,00	19.000,00	281.715,00

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

							0,00
							1.815,00
6.030,83	6.030,83	6.030,83	6.030,83	6.030,83	6.030,83	6.030,83	72.369,96
1.228,77	1.228,77	1.228,77	1.228,77	1.228,77	1.228,77	1.228,77	14.745,24
1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	17.424,00
126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	1.512,00
302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	3.630,00
	815,00						1.815,00
352,92	352,92	352,92	352,92	352,92	352,92	352,92	4.235,04
1.008,33	1.008,33	1.008,33	1.008,33	1.008,33	1.008,33	1.008,33	12.099,96
1.310,83	1.310,83	1.310,83	1.310,83	1.310,83	1.310,83	1.310,83	15.729,96
529,38	529,38	529,38	529,38	529,38	529,38	529,38	6.352,50
121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	1.452,00
							0,00
							0,00



474,42	474,42	474,42	474,42	474,42	474,42	474,42	5.693,04
125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	1.500,00
	7.313,25			7.313,25			29.253,00
							0,00
13.061,98	21.190,23	13.061,98	13.061,98	20.375,23	13.061,98	13.061,98	189.626,70
2.938,03	-11.190,23	6.938,03	6.653,03	1.624,78	7.938,03	5.938,03	92.088,30
73.186,65	61.996,43	68.934,45	75.587,48	77.212,25	85.150,28	91.088,30	92.088,30

11. FORMA JURÍDICA Y PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN

11.1. FORMA JURÍDICA ELEGIDA

La forma jurídica va ser de sociedad de responsabilidad limitada es una Sociedad de carácter mercantil en la que el capital social, estará dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales y es la que más se ajusta a nuestras necesidades ya que los tres socios aportaremos una parte del capital y no queremos que no caso de disolución de la empresa responder con más de lo aportado.

11.2. PASOS PARA CONSTITUIR LA SOCIEDAD

- El primer paso: registrar el nombre de la empresa

Solicitar en el Registro Mercantil Central un Certificación negativa del nombre para que el nombre de mi empresa no lo tenga ya registrado otra empresa.

- El segundo paso: Cuenta bancaria

Apertura de cuenta bancaria a nombre de la empresa y efectuar un ingreso mínimo de 3000 euros para presentar tal justificante ante notario.

- El tercer paso: Estatutos y escritura pública

Los socios de la empresa deberán redactar una serie de normas que la empresa va tener que seguir, y son los estatutos sociales, y es obligatorio que se firme en presencia de un fedatario público (notario) ya que sino no se podrá inscribir la sociedad en el registro mercantil.

- El cuarto paso :Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados es un tributo que gravaba la constitución de la sociedad y Su importe ascendía al 1% del capital social.

- El quinto paso : Trámites en Hacienda; Obtención del NIF, alta en el IAE, declaración censal



Ir a Hacienda para conseguir el Número de Identificación Fiscal (N.I.F.) provisional de la sociedad, también las etiquetas y tarjetas identificativas.

Al mismo tiempo hay que darse de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y se trata de un tributo local que grava la actividad de empresa.

Realizar una declaración censal (IVA) y es necesaria para todos aquellos con obligaciones tributarias como nuestra empresa.

El sexto paso:

La sociedad ha de inscribirse en el Registro Mercantil de la provincia en la que se ha fijado su domicilio social.

- El séptimo paso: Obtención del N.I.F. definitivo

Una vez hechos los pasos anteriores, como último trámite hay que ir de nuevo a Hacienda para cambiar la tarjeta provisional de N.I.F. por la definitiva, una vez se haya inscrito efectivamente la constitución de la sociedad.

- Octavo paso: Generar los códigos de la cotización de la empresa y dar de alta en el Régimen de Autónomos y/o general de socios y trabajadores.

Noveno paso: Solicitud del libro de visitas

Para facilitararlo en caso de una inspección de trabajo y es obligatorio tenerlo aunque la empresa carezca de trabajadores por cuenta ajena.

Tramites más específicos:

-Registro de comerciantes y actividades comerciales de Andalucía mas conocida como la inscripción y la unidad tramitadora es: Delegaciones provinciales de la Consejería de Fomento y Vivienda, Turismo y Comercio

-Solicitud de hojas de reclamaciones. En el establecimiento deberá anunciarse que se dispone de hojas de reclamaciones a disposición de quién las solicite.

La unidad tramitadora: Delegaciones Provinciales de la Consejería de Salud y Bienestar Social de la Junta de Andalucía

-Legalización de los libros obligatorios.

-Licencia de apertura de actividad calificada



12. ANÁLISIS DAFO

A continuación haremos un análisis Dafo para cerrar el círculo de nuestro estudio y así poder tener una conclusión más completa y fundamentada.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- En una sola zona (la Costa del Sol). Empresa pequeña.- Mucho desconocimiento sobre la ley de inversores por parte de los clientes.	<ul style="list-style-type: none">- Auge de empresas que se comienzan a prestar servicios al mercado árabe- El cliente árabe es un cliente muy difícil de ganar.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">- Expertos en el mundo árabe Trato cercano y adaptable a cada cliente Contactos directos con la clase medio alta de la sociedad árabe- Relaciones con las embajadas y instituciones públicas en los países árabes y en la Costa del Sol- Contactos en los países de origen de los clientes.	<ul style="list-style-type: none">- La nueva ley de inversores- La primavera árabe- Experiencia de los socios.

Reflexiones

Para tener éxito la empresa tiene que comenzar desde dentro minimizando sus

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

debilidades y maximizando sus fortalezas.

Para nuestra empresa, el hecho de que esté localizada solo en la Costa del Sol lo corregiremos ofreciendo al cliente la posibilidad de asesorarle la compra en cualquier punto de España y lo llevaremos a cabo subcontratando los servicios de otras empresas para ahorrar en costes de desplazamiento.

El desconocimiento de la ley por parte de los clientes va ser cada vez menos tanto por el esfuerzo del gobierno como por vuestra parte que entraremos en los foros donde les informaremos a través de redes sociales y videos explicativos en árabe.

Las fortalezas que tiene la empresa intentaremos sacarlas todo el partido que podamos

Ya que nos van a aportar clientes y nos van a ayudar a conservarles, Al Baraka es una empresa que la componen personas expertas en todos los servicios que oferta, cosa que apreciara el cliente que no tendrá que preocuparse de buscar otra empresa para efectuar su inversión.

El hecho de que tengamos contactos en los organismos oficiales en los países de origen de nuestros clientes facilitará mucho los tramites, los años que llevamos trabajando en la Costa del Sol nos ha proporcionado un gran conocimiento del funcionamiento de la administración pública y privada en la zona cosa que aprovecharemos para agilizar los tramites al máximo y así no delatar la espera de los clientes.

La fortaleza más grande que tiene la empresa son los contactos que tenemos en los países de origen de los clientes (FATINE BOLIFA, LOBNA BOLIFA, ALESSIO PONZ DE LEON) al ser familiares no tienen coste económico y se esmeraran en recomendarnos a todo el mundo, la mayor prueba a ello ya nos han proporcionado a cinco clientes antes de comenzar la actividad.

En la parte externa tenemos oportunidades que tenemos que aprovechar y amenazas que tenemos que afrontar.

La ley de inversores ha promovido un auge de empresas que han aumentado sus servicios para abarcar a los inversores, pero nosotros seremos especialistas en el sector y es una característica que valorara el cliente ya que este ultimo suele ser muy exigente a la hora del trato y la atención prestada y el hecho de que será un cliente complicado para nosotros no lo va ser porque ya en la empresa trabajaran tres de su misma raza que entienden perfectamente sus necesidades y su manera de pensar.



La nueva ley es una oportunidad muy importante que tenemos que sacar el mayor rendimiento posible y así aumentar nuestra cartera de clientes y crecer como empresa.

Y tener mucha notoriedad y reconocimiento.

La conclusión a la que llegamos después de analizar todos los aspectos de la futura empresa es seguir adelante con el proyecto ya que es viable.

13. CONCLUSIONES

Como hemos visto en el ‘plan de empresa’, la conclusión final es que ‘ALBARAKA’ es un proyecto **viable** y **rentable**, que serviría como **impulso** y punto de apoyo a la intención del gobierno de atraer inversión extranjera y reducir el stock de viviendas.

Para los inversores árabes contratar nuestros servicios les va a salir más económico que la media del mercado y a la vez se van a sentir más a gusto con nuestros servicios personalizados y adaptados a su forma de ser.

Según los cálculos realizados vemos que al decidir no repartir beneficios hasta el quinto años nos va permitir poder recuperar la inversión en poco tiempo.

Ya que el beneficio pasa del 25 % el primer año al 29% el segundo y al 33,47% el tercero.

Hay que tener en cuenta que el consumo de materias primas es muy bajo ya que se trata de una empresa de servicios, tendremos casi los mismos costes aunque aumente el nivel de trabajo lo que nos aportaría más beneficios año tras año.

Por último, comentar que como hemos visto con anterioridad, la idea empresarial posee una serie de ventajas y sobre todo un inconveniente común para todas las empresas de nueva creación. Esta es la financiación. El proyecto se ha presentado de una manera muy específica para que la entidad financiera o posibles inversores perciban un proyecto de negocio muy estudiado, ya que es un momento muy oportuno una idea de empresa de como la planteada.

Además la empresa no descarta crecer y tener varias oficinas a nivel nacional para poder ofrecer sus servicios en todo el territorio español.



14. ANEXO

LA LEY DE INVERSORES

“PROYECTO de Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización:
Inversión inmobiliaria de 500.000.- Euros.

En el BOE de 28 de septiembre de 2013 ha sido publicada nueva ley que favorece la entrada de inversiones en España y concediendo Visados y Autorizaciones de residencia a quienes las hagan.

Los extranjeros que se propongan entrar o residir, o que ya residan, en España verán facilitada su entrada y permanencia en territorio español por razones de interés económico en aquellos supuestos en los que acrediten ser:

- a) Inversores.
- b) Emprendedores.
- c) Profesionales altamente cualificados.
- d) Investigadores.
- e) Trabajadores que efectúen movimientos intrapresariales dentro de la misma empresa o grupo de empresas.

El solicitante deberá acreditar el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) No encontrarse irregularmente en territorio español.
- b) Ser mayor de 18 años.
- c) Carecer de antecedentes penales en España y en los países donde haya residido durante los últimos cinco años, por delitos previstos en el ordenamiento jurídico español.
- d) No figurar como rechazable en el espacio territorial de países con los que España tenga firmado un convenio en tal sentido.
- e) Contar con un seguro público o un seguro privado de enfermedad concertado con una Entidad aseguradora autorizada para operar en España.
- f) Contar con recursos económicos suficientes para sí y para los miembros de su familia durante su periodo de residencia en España.
- g) Abonar la tasa por tramitación de la autorización o visado.

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

Los extranjeros no residentes que se propongan entrar en territorio español con el fin de realizar una inversión significativa de capital podrán solicitar el visado de estancia, o en su caso, de residencia para inversores.

Se entenderá como inversión significativa de capital aquella que cumpla con alguno de los siguientes supuestos: ... b) La adquisición de bienes inmuebles en España con una inversión de valor igual o superior a 500.000 euros por cada solicitante.

VISADO: Forma de acreditación de la inversión

El visado de residencia para inversores constituirá título suficiente para residir en España durante, al menos, un año.

El solicitante deberá acreditar ser propietario de los bienes inmuebles aportando uno o varios certificados de dominio del Registro de la Propiedad que corresponda al inmueble o inmuebles fechados dentro de los noventa días anteriores a la presentación de la solicitud.

En caso de que la adquisición de los inmuebles se encontrara en trámite de inscripción en el Registro de la Propiedad, será suficiente la presentación de una copia autorizada de la escritura pública en que se hubiera instrumentado, así como justificación de que se hubiera realizado o renovado asiento de presentación de la misma en los sesenta días anteriores a la fecha de la solicitud.

El solicitante deberá acreditar disponer de una inversión en bienes inmuebles de 500.000 euros libre de toda carga o gravamen.

La parte de la inversión que exceda de 500.000 euros podrá estar sometida a carga o gravamen.

AUTORIZACIÓN DE RESIDENCIA para inversores: Forma de acreditación de la inversión.

Los extranjeros también podrán pedir autorización de residencia para inversores por periodo superior a 1 año, que tendrá validez en todo el territorio nacional. La autorización de residencia tendrá una duración de 2 años, y podrá prorrogarse 2 años más.

Para solicitar una autorización de residencia para inversores, el solicitante debe cumplir:

a) Ser titular de un visado de residencia para inversores en vigor o hallarse dentro del plazo de los noventa días naturales posteriores a la caducidad de éste.



b) Haber viajado a España al menos una vez durante el periodo autorizado para residir.

c) El inversor deberá demostrar que ha mantenido la inversión de un valor igual o superior a la cantidad mínima requerida: En el caso de inversiones inmobiliarias el solicitante deberá demostrar que es propietario del bien o bienes inmuebles por la cantidad mínima exigida (500.000 euros).

Para ello deberá aportar el certificado o certificados de dominio del Registro de la Propiedad que corresponda al inmueble o inmuebles y debe estar fechado dentro de los 90 días anteriores a la presentación de la solicitud.

Procedimiento de autorización.

La tramitación de las autorizaciones de residencia previstas esta Sección se efectuará por la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos, contemplará la utilización de medios telemáticos y su concesión corresponderá a la Dirección General de Migraciones.

El plazo máximo de resolución será de veinte días desde la presentación de la solicitud. Si no se resuelve en dicho plazo, la autorización se entenderá estimada por silencio administrativo. Las resoluciones serán motivadas y podrán ser objeto de recurso de alzada, de acuerdo con lo previsto en los artículos 114 y 115 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

Los titulares de una autorización podrán solicitar su renovación por periodos de dos años siempre y cuando mantengan las condiciones que generaron el derecho.”

Copiada desde la pagina web de un bufet de abogados.

15. BIBLIOGRAFÍA

Libros:

Gélinier, O: Ética de los Negocios. Espasa-Calpe, Madrid 1991

Palomo, M^a T. Liderazgo y motivación de equipos de trabajo. ESIC Editorial Madrid.

Rueda, F. y Sanjuán, J. C: El protocolo en la sociedad y en la empresa. Ed. Unión Fenosa, Madrid. 1997

Carnicer Sospedra, David Marketing Price in International Marketing, Editorial ESIC 2012

Jiménez Vinuesa, Chal, Marca la diferencia Porque tú lo vales , Editorial ESIC 2010

Gómez Cáceres, Diego; Martínez García, Francisco, Negociación Internacional Editorial ESIC 2010.

Martín, F; comunicación en empresas e instituciones. Edic. universidad , salamanca, 1995.

Otra documentación consultada:

Creación de empresas: Guía para el desarrollo de iniciativas empresariales. Francisco

José González Domínguez. Antonio Borillo.2000.El plan de negocios

-Temario asignatura ‘Dirección de Empresas’

Curso de adaptación Grado en Administración y Dirección de Empresas

Universidad de León. Curso2013-2014

-Temario asignatura ‘Análisis de los estados financieros’

Curso de adaptación Grado en Administración y Dirección de Empresas

Universidad de León. Curso2013-2014

-Temario asignatura ‘Técnicas de inversión financiera’

Curso de adaptación Grado en Administración y Dirección de Empresas

Universidad de León. Curso2013-2014

-Temario asignatura ‘Marketing’

Curso de adaptación Grado en Administración y Dirección de Empresas

Universidad de León. Curso2013-2014



Páginas web consultadas:

https://www.zawya.com/ar/story/على_ت_حصل_إس_باند_يا_في_عقاراً_ت_ملك_ل_لكوي_ت_ين_دائمة_إقامة_-ZAWYA20140429044106/

ww.barcelonaadvocats.com/index.php/es/no-residents

<http://byagrupo.com/byamedia/>

<http://www.lacelasia.com/yksis-primera-plataforma-para-atraer-inversores-arabes-rusos-y-chinos-avidos-de-permiso-de-residencia/>

<http://www.yksis.com>

http://economia.elpais.com/economia/2014/03/18/agencias/1395151039_232296.html

http://ccaa.elpais.com/ccaa/2014/04/21/catalunya/1398107794_614383.html

<http://www.alexfile.com/despacho.jsp>

<http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=tipoInteres>

http://www.elconfidencial.com/vivienda/2014-06-12/el-92-de-los-extranjeros-que-compran-casa-en-espana-ya-residen-en-nuestro-pais_144834/

[http://www.ipyme.org/es-](http://www.ipyme.org/es-ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES#d4)

[ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-](http://www.ipyme.org/es-ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES#d4)

[Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES#d4](http://www.ipyme.org/es-ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES#d4)

<http://www.marbella24horas.es/turismo>

<http://www.um.es/tonosdigital/znum7/portada/tritonos/Imagendeespahtm.htm>

<http://blogdelavivienda.blogspot.com.es/2013/07/wwwidealistacom-evolucion-de-stock.html>

<http://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2014/02/24/724031-espana-lider-en-numero-de-viviendas-vacias-en-europa>

<http://www.elconfidencial.com/vivienda/2013/07/17/y-si-en-realidad-el-precio-de-la-vivienda- apenas-ha-caido-124998>

<http://www.elconfidencial.com/vivienda/2013/07/17/y-si-en-realidad-el-precio-de-la-vivienda- apenas-ha-caido-124998>

<http://marbelladirecto.com/noticia/marbella-destino-predilecto-para-los-turistas-arabes/532#.U7LjGBZCnIM>

<http://www.infoautonomos.com/informacion-al-dia/seguridad-social/cuota-de-autonomos-cuanto-se-paga/>

PLAN DE VIABILIDAD ASESORIA PARA CIUDADANOS ÁRABES

<http://www.ipyme.org/es->

[ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-](http://www.ipyme.org/es-ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-)

[Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES#d4](http://www.ipyme.org/es-ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES#d4)

http://www.bitacoraempresadora.com/RECURSOS/sociedad_limitada_nueva_empresa.pdf

<http://www.marbella.es/ayuntamiento/industria-comercio-y-via-publica/guia-del-empresador-actual.html?showall=1>

<http://impuestosrenta.com/tipos-de-iva/>

<http://www.ico.es/web/ico/home>

<http://www.alarabiya.net/articles/2012/11/20/250740.html>

<http://www.aawsat.com/home/article/10707>

https://www.zawya.com/ar/story/على_تحصل_إسبانيا_في_عقاراً_تملك_لكوي_تدين_دائمة_إقامة_ZAWYA20140429044106/

<http://www.orangeblossomhomes.com/ar/property-investment-and-spanish-residency-law-golden-visa-explained>

<http://www.alqabas.com.kw/node/860395>

http://al-seyassah.com/الا_سبانيا_الاسد_تتمار_قانون-العمر/

http://al-seyassah.com/الا_سبانيا_الاسد_تتمار_قانون-العمر/#sthash.AHbTgO9W.dpbs

<http://www.abc.es/economia/20140428/abci-arabes-espana-petrodolares-inversion-201404252151.html>