

UNIVERSIDAD EUROPEA DE VALENCIA

Técnico Superior en Administración y Finanzas



Trabajo Final de Ciclo

Puntal Técnico, S. L.



Tutor: Luis Monreal González

Responsable en la empresa: María José Martín

Andrea Arrufat Aguilar

Valencia, junio 2022

Contenido del proyecto

1. INTRODUCCIÓN.....	3
1.1. Resumen.....	3
2. Antecedentes y contextualización de la empresa.....	3
2.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.....	4
2.2. Estructura y organización empresarial del sector.....	4
2.3. Tendencias del sector.....	4
2.4. Misión, visión y valores.....	5
2.5. La cultura de la empresa.....	6
2.6. Sistemas de calidad y seguridad aplicables al sector.....	6
3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	7
3.1. Análisis del entorno general.....	7
3.2. Análisis del entorno específico.....	9
3.3. Análisis D. A. F. O.....	11
4. Plan de Recursos Humanos.....	12
4.1 Organigrama de la empresa.....	12
4.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	13
4.3. Procedimientos de trabajo.....	14
4.4. Convenio colectivo aplicable.....	15
5. Plan de Marketing.....	16
5.1. Estrategias de Marketing.....	16
5.2. Herramientas del marketing operativo.....	16
5.2.1. El producto / servicio.....	17
5.2.2. El precio.....	18
5.2.3. La promoción.....	19
6. Definición del puesto de trabajo.....	20
6.1. Objetivos del puesto.....	20
6.2. Descripción de tareas.....	21
6.3. Relaciones y disponibilidad.....	22
6.4. Documentación y programas.....	22
6.5. Ambiente e integración.....	23
6.6. Riesgos y dedicación.....	23
Conclusión.....	24
Bibliografía.....	25

1. INTRODUCCIÓN.

El sector de la construcción es uno de los más importantes para la economía española por dos grandes motivos: Por su actividad, siendo de enorme importancia su aportación al Producto Interno Bruto y al trabajo; y por el efecto que crea en otros sectores debido a que en su actividad intervienen varios agentes en diferentes puntos como la promoción, la venta, la financiación, la preparación de proyectos o controles de calidad y la incidencia sobre este sector.

1.1. Resumen.

Como proyecto final de ciclo tengo que desarrollar las prácticas sobre el papel. El propósito de este proyecto es tanto plasmar lo que he podido aprender a poner en práctica como las competencias adquiridas en los estudios de Administración y Finanzas.

El trabajo consta de una introducción al sector de la construcción y un resumen.

En primer lugar, estudio los antecedentes y la contextualización de la empresa, así como la aproximación al sector de la construcción con sus antecedentes y su evolución.

La segunda parte está compuesta por el análisis estratégico tanto a nivel del macroentorno o análisis del entorno general, y a nivel microentorno o entorno específico, para ello existen varias herramientas como el marco PESTEL. También se pone en práctica el análisis D. A. F. O.

A continuación, realizo un breve resumen sobre el plan de recursos humanos, así como la relación funcional entre departamentos, sistemas y métodos de trabajo, identificación de las funciones de los puestos de trabajo y el convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.

Realizo, en cuarto lugar, un análisis del marketing concretando la estrategia y las herramientas del marketing operativo, como el producto, el precio y la promoción.

Por último, hago una definición del puesto de trabajo, explicando qué papel he desempeñado en mis prácticas, las actividades realizadas de forma habitual, periódica u ocasional y la frecuencia de las mismas. Así como, los documentos y programas que he manejado.

Para finalizar, he redactado las conclusiones obtenidas al realizar el proyecto y he citado la bibliografía empleada en el mismo.

2. Antecedentes y contextualización de la empresa.

En este apartado me centro en todo lo que tiene que ver con la empresa, explico su historia, cuáles son sus funciones y cómo se crearon.

2.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.

La empresa fue fundada el 24 de octubre de 2014. Está ubicada en calle Antonio Ferrandis 24, Oficina 15. La actividad de la empresa se centra en la rehabilitación de edificios y restauración de fachadas, mantenimiento, reformas y construcción en Valencia, Castellón y Alicante. Puntal Técnico nació como empresa de rehabilitación de edificios en Valencia, pero gracias a su gran equipo multidisciplinar de ingenieros, arquitectos, arquitectos técnicos, gestores de proyectos y demás cargos, decidieron ampliar su abanico de servicios a reformas de viviendas y locales, servicios de construcción, obra civil y servicios de mantenimiento de edificios.

Esta elección viene de considerar que se trata de sector privado no endeudado, son actuaciones de poco volumen, pero numerosas. No por ello se deja de atender la obra civil. No se descarta que en un futuro la empresa también se oriente a la obra pública.



2.2. Estructura y organización empresarial del sector.

Es una empresa de tamaño microempresa y está inscrita en el Registro Mercantil de Valencia. Puntal ha recibido una subvención convocada por el Estado, Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Instituto de Crédito Oficial.

Los socios mayoritarios están volcados en dedicación plena en la actividad comercial de la empresa, así como en la dirección ejecutiva de los contratos formalizados. Todos ellos emplean la figura de autónomo para facturar a la empresa y obtener su remuneración. En el caso concreto de Narciso Valiente, emplea una sociedad de perfil patrimonial para facturar sus trabajos.

PUNTAL TÉCNICO, S. L. es administrada por COMPETECNIA, S. L. de modo que cuenta con recursos de alto nivel sin necesidad de incorporarlos en plantilla. COMPETECNIA, S. L. es una empresa controlada por Daniel Martí constituida para desarrollar un nuevo modelo de negocio de gestión de empresas. La iniciativa proviene de los conocimientos adquiridos tras cursar un Máster de Dirección de Empresas y un curso de Especialistas en Gestión de Empresas Inmobiliarias, a lo que se une la experiencia adquirida en el desarrollo de negocios en el seno de empresas constructoras como ROVER ALCISA, LUBASA Y BEGAR, más las aportaciones de los otros partícipes en la sociedad.

2.3. Tendencias del sector.

El sector de la obra tiene una relevancia nada insignificante, suponiendo en torno al 12,5% del Producto Interno Bruto español y dando trabajo a bastante más de 1,3 millones de individuos de nuestro estado. Debido claramente a este peso en nuestra economía, el área ha tenido que sobreponerse a diversos impactos en sus operaciones y estructura de mercado, así como superar notables problemas financieros.

El aumento de las materias primas, que ha llevado a un incremento de los costes de creación superior al 13% en la zona residencial, además se convirtió en un quebradero de cabeza para la zona, que espera una estabilización de los costos en todo el próximo año. Además, esta falta de expertos cualificados podría empeorar con la llegada de los fondos de Europa, debido a que se espera un profundo crecimiento de la actividad de inversión en infraestructuras en relación con el medio ambiente y la sostenibilidad.

Para superar todos dichos desafíos se distinguen tendencias como la industrialización o la digitalización, como resoluciones a los primordiales retos de un sector que asume peligros bastantes altos para llevar a cabo proyectos en los cuales apenas consigue márgenes de un 5% de media. En esta línea, cabe resaltar que el área fue capaz de enseñar su resistencia, que ha sido puesta a prueba por la crisis financiera universal de 2008, mostrando que hablamos de un sector necesario para nuestra región.

El sector demostró fortaleza y confianza a pesar de lo ocurrido en los últimos meses. En la situación de infraestructuras maduras que se hallan bajo administración, cada vez resulta más acertado contemplar alternativas a las reestructuras de su financiación, tomando en cuenta construcciones de emisiones de bonos que otorguen más habilidades a un sector con buenas perspectivas de futuro.

2.4. Misión, visión y valores.

La misión, la visión y los valores de una empresa constituyen los elementos que la identifican, puesto que los valores indican los propósitos que definen la misión y la visión. Estas son muy importantes ya que ayudarán a alcanzar con éxito los objetivos propuestos.

Misión

Se define como la razón de ser y el propósito de la empresa. Para Puntal Técnico es muy importante crear una pequeña familia que perdure y que sea trabajadora. Su misión es tener bastantes proyectos sin que crezca mucho la empresa. Pretenden llegar a ser una empresa reconocida por el máximo número de usuarios. El propósito fundamental de la empresa es ser flexible para adaptarse a los distintos cambios del entorno del mercado.

Visión

Describe el objetivo que espera lograr en un futuro la empresa. Por ello, con la visión Puntal quiere crear una empresa estable en el mercado ofreciendo garantía de los trabajos que realizan y el compromiso del trabajo bien hecho. El sector de la construcción está en auge porque el estado da muchas subvenciones actualmente, pero la empresa no quiere que aumente su volumen y prefiere quedarse con la misma plantilla o aumentarla muy poco a corto medio plazo para evitar crecer con el mercado y generar riesgos mayores.

Valores



Equipo Humano: El capital humano es el pilar básico de Puntal. Por ello, cada una de las personas que componen su equipo está completamente involucrada y asume desde el primer momento la filosofía de calidad y servicio que inspiran su trabajo.



Experiencia: Puntal está formada por un gran equipo humano altamente cualificado, con gran experiencia en todos los ámbitos relativos a la construcción y rehabilitación de edificios, acumulando más de 20 años de experiencia.



Compromiso: La prudencia y humildad han sido las máximas de la política de dirección que han permitido la consolidación de su proyecto empresarial. Primando, por encima de todo, el trabajo bien hecho y fidelizar a los clientes y colaboradores.



Garantía: Cuatro palabras definen la empresa, experiencia, conocimiento, solvencia y transparencia, trabajando bajo el lema: 'Garantía de un trabajo bien hecho'.

2.5. La cultura de la empresa.

La crisis en el sector de la construcción empujó al cierre de empresas como TORREMAR y BEGAR, truncando la trayectoria profesional de todos los socios. Al tiempo, el mercado laboral estaba prácticamente cerrado y había una gran brecha entre los salarios que se ofrecían y el grado de responsabilidad que había que asumir.



Por ello, con la experiencia adquirida y el conocimiento del mercado que se posee, el planteamiento era hacer los negocios por cuenta propia, creando una nueva empresa, para lo que se está totalmente preparado.

2.6. Sistemas de calidad y seguridad aplicables al sector.

En Puntal siempre se apoyan en modelos de gestión y ejecución propios basados en la calidad, la innovación, la eficiencia y la total adaptación a los sectores en los que operan y a las necesidades de los clientes.

La mercantil PUNTAL TECNICO, S. L. suscribió con UNIMAT PREVENCIÓN, S. L., el concierto para la prestación del servicio de prevención ajeno en las especialidades preventivas de Seguridad en el trabajo, higiene industrial, ergonomía y psicología aplicada, vigilancia de la salud encontrándose vigente a día de hoy, hasta el 28/11/2022, renovable tácitamente.

Puntal está asociada a Unión de Mutuas, mutua colaboradora con la seguridad social, les recomiendan qué hacer en cada caso. En caso de accidente de trabajo se acude a uno de los centros asistenciales de Unión de Mutuas más próximos, en caso de accidente grave acude a cualquier centro hospitalario comunicando el accidente a Unión de Mutuas y para la tramitación de la baja acude a cualquiera de sus centros.

3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.

En este apartado conoceremos la posición estratégica de la empresa de acuerdo con las condiciones del entorno general y específico, estos son los recursos y capacidades que posee la empresa.

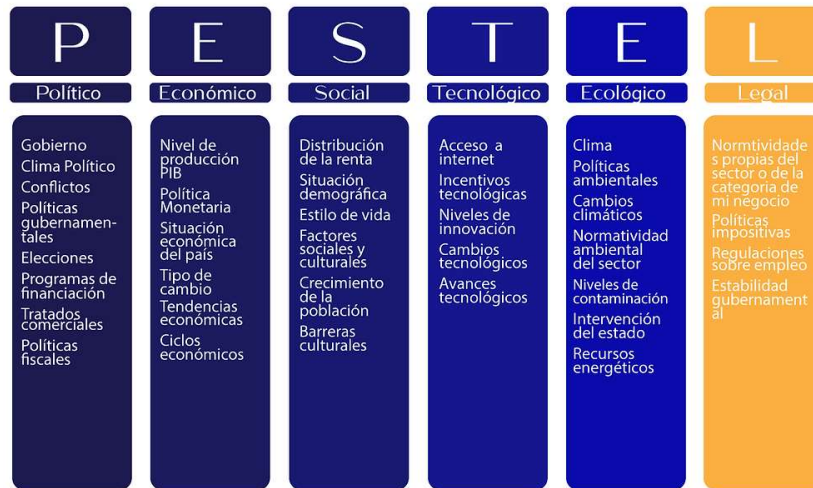
El análisis estratégico busca encontrar los aspectos fundamentales que alcanzarán directa o indirectamente en el desempeño futuro de la empresa. Esta información ayuda a conocer la posición competitiva de la empresa. Por lo que es necesario recopilar y analizar datos sobre la situación y la evolución de la empresa.

3.1. Análisis del entorno general.

En este apartado me centro en identificar un conjunto de factores del entorno general o macroentorno. Este suele conocerse como la capa más general en la que los factores externos a la empresa le afectan de mayor o menor medida.

Condicionan de forma positiva o negativamente el desarrollo de la empresa. Para realizar este análisis utilizo como ayuda el marco PESTEL.

El marco PESTEL clasifica las influencias del entorno en seis grandes categorías: política, económica, social, tecnológica, ecológica y legal. Es una herramienta que se utiliza para analizar y controlar los factores del macroentorno que puedan ejercer un impacto profundo en el rendimiento de un nuevo producto.



Fuente: Digo Marketing.

➤ Factores políticos.

En este factor se tiene en cuenta que los factores políticos no solo afectan a la empresa, sino que también a la población del país. Para este análisis se consideran los factores más relevantes para la empresa y el desarrollo del departamento.

Este factor se considera la aparición de la existencia del conflicto armado, debido a que este influye en la estabilidad del mercado en el departamento.

Podría haber un aumento en la valorización de terreno en un 25% por parte del gobierno local, por lo que podría ocurrir que no sea rentable la adquisición de terrenos.

➤ Factores económicos.

La actividad productiva en el sector de la construcción es un componente que se considera de gran importancia para el desarrollo y el crecimiento de riquezas a nivel municipal, departamental y nacional. Dicho sector involucra impactos económicos importantes, impulsando la productividad y la competitividad, por esto es un sector que permanecerá en constante incremento.

La tasa de paro es uno de los factores económicos más importantes que condicionan el rendimiento de la empresa, ya que a día de hoy es una gran preocupación para los españoles.

Debido a la alta demanda de materias primas por parte de proyectos de infraestructuras de gran envergadura, podría ocurrir un desabastecimiento para los pequeños constructores, lo que provocaría un retraso en el proyecto y posterior pago de indemnizaciones por incumplimiento.

➤ Factores sociales.

Cabe decir que algo de enorme trascendencia es tener como prioridad constantemente el respeto de los derechos humanos en toda la cadena de costo, en la cual se tiene presente el efecto medioambiental y el fomento a la innovación. Por ende, el funcionamiento de buenas prácticas en todos los proyectos es primordial para producir una responsabilidad corporativa y social.

Puede haber demandas futuras por la huelga de transportadores, por el desabastecimiento de la materia prima.

➤ Factores tecnológicos.

Estos factores son decisivos ya que actualmente la tecnología ha mejorado mucho. Es importante el estudio de la innovación para calibrar las capacidades tecnológicas de las empresas.

Puede haber un fallo humano en operaciones de maquinarias de construcción, por lo que provocaría un accidente y aumentarían los costos por indemnizaciones. Para Puntal es muy importante el mantenimiento de equipos y maquinaria para evitar averías o accidentes.

➤ Factores ecológicos.

Este factor es fundamental debido a que el cambio climático y sus repercusiones han generado inquietud por parte del ser humano acerca de los problemas que afectan el medio ambiente y consigo los escasos recursos en el planeta, donde se buscan soluciones para combatir el deterioro de los recursos.

La consecuencia del cambio climático ha obligado a cancelar muchos proyectos o retrasarlos, ya que con lluvia la mayoría de obras no se pueden realizar. También hay que tener un control de disposición de aguas porque puede provocar una suspensión de la licencia ambiental.

➤ Factores legales.

Lo primero a considerar es hacer la verificación de las posibilidades del nombre o razón social en el Registro Mercantil de la compañía en la cámara de negocio, además de eso establecer el tipo de sociedad con la cual va a ser conformada la constructora. Como Puntal Técnico Sociedad Limitada, de esta forma limitan su responsabilidad al capital aportado, evitando responder con su patrimonio personal ante las deudas de sus negocios. Una de las ventajas de ser sociedad limitada es que con una sociedad, el autónomo puede fijar un sueldo y desgravarlo como gasto.

Es necesario conocer los requisitos legales, tributarios, laborales y comerciales para llevar a cabo la constitución de la empresa.

3.2. Análisis del entorno específico.

El análisis específico o microentorno analiza todos los factores propios de una empresa, aquellos que podemos controlar en cierta medida y además podemos conocer las fortalezas y debilidades de la empresa

Los factores que componen el microentorno de una empresa son los siguientes:

➤ Proveedores.

Las empresas deben conocer las características de todos sus proveedores comerciales o financieros, como el poder de negociación o los plazos de entrega. En el sector de la construcción están los proveedores de la fase de obra, estos son los relacionados con la fabricación de materiales de construcción, mano de obra, cerrajería, maderas, entre otros. Hay bastantes proveedores de estos materiales, por lo que produce una competitividad entre ellos relacionando el precio y la calidad, por lo que pierden su poder de negociación.

También están los proveedores del suelo y fase de explotación, este fijará el precio máximo de las viviendas, su tamaño y qué clientes pueden adquirir los bienes. Los propietarios de suelo tienen un alto poder de negociación, ya que tienen exclusividad por la localización fija del suelo.

➤ Intermediarios.

Las empresas dependen de intermediarios para hacer llegar el producto a los clientes, como arquitectos que elaboran los proyectos y dirigen los mismos y Administradores de Fincas que median entre la empresa y el cliente final, estos tienen gran poder e influyen en los ingresos que obtiene la empresa. Están los intermediarios mayoristas, con gran volumen de productos, los detallistas, que influyen en las estrategias del marketing y tienen relación directa con el cliente; y los agentes comerciales, que no tiene relación laboral con la empresa.

➤ Clientes.

Es muy importante conocer a todos nuestros clientes para proyectar nuestras estrategias ante ellos, como sus necesidades o sus gustos. A mayor organización de los clientes, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la empresa tendrá una disminución en los márgenes de beneficio.

La diferencia de los productos de este sector es baja, por lo que al cliente le será fácil comprar entre los bienes de la competencia. El precio y la calidad serán clave para la decisión de compra de los clientes.

➤ Competidores.

El entorno competitivo está formado por las empresas que tratan de satisfacer la misma necesidad de los consumidores a los que se dirige la

empresa. La entrada masiva de empresas a este sector es uno de los mayores miedos debido a la fuerte demanda que existe y a los posibles beneficios que esto genera. Esto puede causar una mayor competitividad y una gran lucha de precios.

Otras características que afectan a la rivalidad de una empresa y sus competidores son el grado de concentración en el mercado, la diferenciación del producto, la diversidad de los competidores y las barreras de salida.

3.3. Análisis D. A. F. O.

Es una herramienta que permite a las empresas conocer su situación presente para tomar decisiones de cara al futuro. A la hora de iniciar un nuevo proyecto empresarial, este análisis es un buen comienzo ya que ayuda a establecer las estrategias para que este sea viable.

Dentro de los factores internos encontramos las fortalezas y las debilidades, lo que funciona y lo que falla dentro de una empresa. Y los factores externos son las amenazas y las oportunidades, todo aquello que pueda impedir o poner en peligro el desarrollo del negocio.



Debilidades

- El principal competidor, grandes empresas constructoras con más años de experiencia y clientes fieles.
- Presentación pobre en los medios sociales. Para poder llegar a un elevado número de clientes, uno de los principales objetivos hoy en día, es involucrarse en el mundo de las redes sociales, por lo que tener una red activa es imprescindible para captar clientes. Como puede ser Instagram, que cuenta con más de 24 millones de usuarios en España.

Fortalezas

- Equipo competente y experiencia profesional en el sector. En Puntal Técnico tienen un gran equipo profesional con una gran experiencia y cualificación en el sector de la construcción.
- Buena comunicación interna.
- Alta cuota de mercado.

Amenazas

- Elevada competencia en el sector. En el sector de la construcción hay muchos competidores y con gran experiencia en el sector.
- Amenaza de entrada de nuevas empresas al sector dado el atractivo del mismo.

Oportunidades

- Posibilidad de abrirse a nuevos mercados.
- Fomenta la participación y el trabajo en equipo. En Puntal es muy importante la integración del personal, al ser una pequeña empresa, puedes conocer a toda la plantilla y tener muy buena relación. Un buen compañerismo es lo más importante para adaptarse a una empresa y estar cómodo.

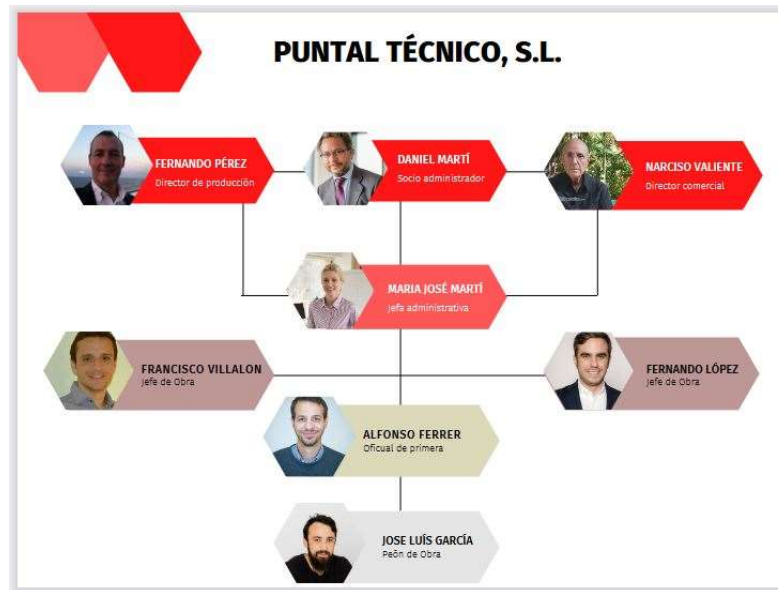
4. Plan de Recursos Humanos.

El plan de recursos humanos busca el objetivo final de tener el empleado adecuado en el puesto adecuado y que los trabajadores tengan una formación cada vez mejor y mayor. También, motivar a todos los miembros de la empresa, mantener y mejorar el ambiente laboral y facilitar la maximización de beneficio de la compañía.

4.1 Organigrama de la empresa.

Está condicionado por el sector de la compañía, el tamaño y la naturaleza de actividad y el ámbito en el que se trabaja. Las empresas que cuentan con una estructura organizacional clara y flexible son más eficaces y competitivas, además de afrontar mejor los retos del mercado, por lo que se convierte en una herramienta imprescindible para cualquier organización.

Empezamos por lo más alto de la jerarquía, los tres socios, que son: Fernando, director de Producción; Daniel, socio administrador; y Narciso, director comercial. Ellos tres se unieron en 2014 para crear esta empresa. Seguimos con María José, jefa administrativa; Fernando y Francisto son jefes de obra. Alfonso Ferrer, oficial de primera de albañilería y el peón de obra de albañilería que es José Luis.



4.2. Descripción de los puestos de trabajo.

Este apartado permite saber qué se hace en un puesto determinado en la actualidad, en qué condiciones y qué exige el trabajo. Empezamos por los tres socios mayoritarios:

Narciso Valiente aporta su experiencia de 25 años en el sector de rehabilitación, desarrollada fundamentalmente en TORREMAR. Es técnico comercial con un gran conocimiento del mercado a todos los niveles (clientes, administradores, fincas, arquitectos, aparejadores, proveedores y subcontratistas).

Fernando Pérez es ingeniero de caminos y procede de la Obra Pública, con una trayectoria de 25 años que le ha llevado a ostentar cargos como los de dirección de contratación de GRUPO BERTOLÍN, S.A.U

Daniel Martí es ingeniero técnico de Obras Públicas, gerente de INGÉNESIS, S. L. cuya actividad es de consultoría de ingeniería.

Después tenemos a María José, jefa administrativa, que planifica, coordina procedimientos y sistemas administrativos, contrata personal y controla la gestión contable de la empresa, así como los bancos y facturas.

Francisco y Fernando López controlan y realizan el seguimiento de la planificación técnica y económica de la obra, controlan la ejecución y supervisan la seguridad y salud de la obra. Gestionan toda la documentación de la obra así como actas, licencias y permisos, contratos, mediciones y archivos.

Alfonso Ferrer es el oficial de primera de albañilería, se ocupa de asistencia a los profesionales y operarios de máquinas en proyectos de construcción, montaje y desmontaje de andamios, rampas, etc. También se encarga de prestar

atención a la seguridad, y a la descarga y transporte de materiales en emplazamientos de construcción.

Y, por último, tenemos a José Luís, peón de obra de albañilería, carga y transporta materiales para abastecer a los tajos. Limpia los tajos y retira los escombros y desechos depositándolos en los contenedores. Monta y mantiene andamios, escaleras, plataformas, barandillas, etc. Ayuda a los oficiales a preparar la obra así como cortar materiales, demoler, perforar y colocar tubos para cables.

4.3. Procedimientos de trabajo.

Puntal Técnico incluye, dentro de los servicios de construcción, tres unidades de negocio especializadas, que en muchas ocasiones interaccionan entre sí para desarrollar el proyecto más adecuado: Edificación, Obra Civil, Ingeniería y Construcción Industrial.

Principalmente hay una reunión donde se acuerda el proyecto y cómo va a ser, siempre hay un control de obras, empezando por una plantilla excel donde se anota la obra, el día de inicio, la licencia, el libro de subcontratación y el técnico que supervisa dicha obra.

 Nombre de la Obra	FECHA:
CONTRATO FIRMADO CLIENTE	<input type="checkbox"/>
LICENCIA CONCEDIDA	<input type="checkbox"/>
PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD	<input type="checkbox"/>
PLANIFICACIÓN INICIAL DE OBRA	<input type="checkbox"/>
APERTURA CENTRO TRABAJO	<input type="checkbox"/>
LIBRO DE SUBCONTRATACIÓN	<input type="checkbox"/>

 DOCUMENTACIÓN	EMPRESA				
	Nombre de la Empresa				
	Nombre del trabajador (1)	Nombre del trabajador (2)	Nombre del trabajador (3)	Nombre del trabajador (4)	Nombre del trabajador (5)
DNI/ NIE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ALTA SS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
REVISIÓN MÉDICA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FORMACIÓN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MANEJO DE EQUIPOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EPI's	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
INF. PREVENCIÓN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FSS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PR OS, GEST./ PREV.R.L	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Estos dos cuadros de Excel es un procedimiento para el control del industrial que trabaja para Puntal en el área de obra. Como se puede ver, el primer cuadro es más para obtener información personal como su DNI, su formación y sus conocimientos.

En el cuadro de la izquierda sería para certificados v seguros de la persona contratada.

PLANIFICACIÓN INICIAL DE OBRA									
OBRA:					FECHA:				
CODIGO OBRA:									
Descripción Partida « Contratar	PLANIFICADO OBRA		Oferta Nº 1 ECOSIONA		Oferta Nº 2 HEQUIA		Oferta Nº 3 DE COPE		OFERTA MINIMA
	Precio de venta	TOTAL	Tel#	Precio	Tel#	Precio	Tel#	Precio	
			Unidad	TOTAL	Unidad	TOTAL	Unidad	TOTAL	
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
TOTAL	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
V.B. JEFE GRUPO	V.B. DIRECCION		OBSERVACIONES:						
			F. PAG						
			INICIO:						
			FIN:						

En este cuadro se puede ver lo que se pide al inicio de la obra, presupuestos para saber el coste de la misma respecto al importe contratado.

PUNTAL TÉCNICO, S.L.
 R-98 681-216
 C/ del Mar, 43-8.E.
 46003 Valencia
 96 334 08 28
 info@puntal tecnico.es

FICHA CLIENTE

Pto. número:		Dirección Fac.:	
Cliente:		Persona cont.:	
C.I.F.:		Teléfono:	
Dirección:		sol. Licencia:	Fecha:
Persona cont.:		licencia conc.:	Fecha:
N.I.F.:			
Teléfono:			
N. Admor:			
Teléfono:			
Venta Cont.:	98.250,00 €	Encargado:	
F. de pago:	CONTADO	Teléfono:	

Esta es la ficha del cliente que cumplimentan con todos los datos al iniciar la obra.

4.4. Convenio colectivo aplicable.

Según el artículo 1.º de disposiciones generales del capítulo 1 del *Boletín Oficial de la Provincia de Valencia*, en ámbito temporal, el convenio colectivo de la construcción y obras públicas de la provincia de Valencia, tendrá vigencia desde el 1.º de enero de 2018 hasta el 31 de diciembre de 2021 en consecuencia con lo dispuesto en el artículo 7 del Convenio General del Sector de la Construcción.

Según el artículo 2.º.- **Ámbito territorial, funcional y personal.** El presente convenio es de aplicación a las empresas y trabajadores de la provincia de Valencia, afectados por el ámbito funcional definido en el artículo 3 y Anexo I del Convenio Colectivo General del Sector de la Construcción.

En el capítulo II, Jornada, Horario, Vacaciones y Licencias, artículo 4.º.- Jornada de Trabajo y Horario, dice así: "La jornada laboral ordinaria queda establecida en 40 horas semanales de trabajo efectivo distribuidas preferentemente de lunes a viernes, salvo pacto en contrario o condición más beneficiosa. Para el periodo de vigencia del Convenio y, en función de las fiestas legales, en cómputo anual, esta jornada queda establecida en 1.736 horas de trabajo efectivo."

Dentro del total expresado, las empresas podrán señalar el horario diario de la jornada de trabajo de acuerdo con la legislación vigente, sin que en ningún caso se puedan sobrepasar nueve horas ordinarias de trabajo efectivo.

Horas extraordinarias

Categoría	Días Laborables	Domingos, festivos y nocturnas
II	17,66	29,07
III	13,75	22,63
IV	13,29	21,88
V	12,44	20,47
VI	12,09	19,90
VII	11,79	19,41
VIII	11,50	18,99
IX	11,01	18,15
X, XI	10,77	17,71
XII	10,73	17,62

Retribuciones salariales y pluses 2.018

NIVEL	SALARIO BASE	COMPLEMENTO ACTIVIDAD	GRATIFICACIONES EXTRAORDINARIAS Y VACACIONES (por cada una)
RETRIBUCION MENSUAL			
II	1.319,27	482,60	2.287,26
III	1.024,17	380,29	1.778,41
IV	985,80	371,40	1.716,58
V	925,78	344,88	1.605,71
RETRIBUCION DIARIA			
VI	29,07	17,54	1.566,65
VII	28,52	16,87	1.525,37
VIII	27,73	16,58	1.487,16
IX	26,79	15,51	1.423,78
X, XI	26,66	14,50	1.391,36
XII	26,61	14,39	1.387,13
XIII	19,76	11,38	1.040,98

5. Plan de Marketing.

El plan de Marketing funciona como una guía para alcanzar tus objetivos y contribuir al crecimiento de tu empresa. Resume la planificación de las estrategias de Marketing para un periodo determinado.

El objetivo de este apartado es apoyar la toma de decisiones basada en investigación y análisis, mejorar la comunicación interna y la integración entre equipos. Y generar resultados a corto y largo plazo que hagan las estrategias más sustentables.

5.1. Estrategias de Marketing.

Este es un proceso que permite que una empresa se centre en los recursos disponibles y los utilice de la mejor manera para incrementar las ventas y obtener ventajas.

A la hora de crear contenido es importante que sea informativo para no acabar creando publicidad molesta donde parezca que solo importa vender el artículo. Tener una página web o un blog es otro de los factores más importantes para el marketing. Aprovechar también las redes sociales para subir contenido de las obras que se van haciendo durante la semana, hay que beneficiarse de las nuevas tecnologías para tener un acercamiento más próximo con los clientes y facilitarles la información que necesiten en cuestión de segundos. Asegurarse de que el número de teléfono sea muy fácil de encontrar y que esté disponible dentro del horario de recepción.

No descuidar a los antiguos clientes, conservar los clientes que ya tienes y asegurarles fiabilidad y confianza hará que nuevos clientes quieran unirse más fácilmente. Un punto a favor sería hacer ofertas y promociones a los clientes más antiguos para asegurarse de que seguirán con la empresa contratada. Otras de las estrategias es mostrar cercanía, presentar a los empleados a los nuevos clientes potenciales, así pueden ver el rostro humano detrás del negocio y pueden sentir como si estuvieran conociendo más la empresa.

5.2. Herramientas del marketing operativo.

Se encarga del desarrollo y la realización de las acciones y tácticas, de esta manera afecta al volumen de negocio y envuelve rentabilidad a corto plazo.

Una de las características del marketing operativo es que está ligado a herramientas como la publicidad, los anuncios y el telemarketing, trabaja en conjunto y complementa el marketing estratégico. Su objetivo consiste en generar volumen de ventas minimizando los costos.

Para ello voy a estar utilizando el marketing mix o 'las 4 P del marketing', que define cuatro aspectos clave para los planes de empresa, el producto, el precio, la promoción y la distribución.

5.2.1. El producto / servicio.

El producto es la pieza clave de la oferta de mercado y su función básica es satisfacer las necesidades del consumidor. En este caso, es un servicio, Puntal ofrece su servicio de rehabilitación de edificios y restauración y mantenimiento de fachadas. Su objetivo principal es que los clientes se queden satisfechos con el trabajo final que realizan.

Una de las desventajas es que el cliente no puede tocar lo que compra o ver el resultado que quiere contratar, para ello hacen planos 2D y 3D para que pueda visualizar lo que pide. Si un cliente pide reformar la cocina, se le hace un cuadro con varias fotos con opciones del diseño que quiere y enseñarle otros trabajos realizados. De este modo, el cliente tiene más confianza y seguridad en el acabado del trabajo.

❖ Rehabilitación de edificios y de fachadas.



Se dedican a rehabilitar edificios, integral o parcial, cuidando y tratando todas las patologías del edificio, desde la rehabilitación de la fachada a estructuras del edificio, cubiertas y tejados, cambio de bandejas, refuerzo de pilares y más tenga la antigüedad que tenga.

Los ingenieros técnicos realizan un estudio e informe técnico donde se localizan los problemas que se tienen que acometer en la rehabilitación del edificio o restauración de la fachada, estudiando el trabajo que se tiene que realizar, siempre buscando la seguridad y la calidad de las actuaciones.

❖ Reformas de viviendas y locales comerciales.

Desarrollan proyectos profesionales de reformas de casas y locales de primera calidad. Cada uno de los proyectos de reforma que realizan se convierte en un emblema de funcionalidad y estilo, abarcando una amplia gama de texturas, detalles y embellecimientos. A parte de reforma integral, también realizan reformas parciales a la entera satisfacción de los clientes.

Las reformas varían en tamaño, diseño y ámbito, desde pequeñas remodelaciones hasta completas renovaciones de grandes casas o locales. En cada uno de los proyectos de reforma aportan un asesoramiento personal que

va mucho más allá de la usual inversión de tiempo y dedican una meticulosa atención a los detalles.

❖ Mantenimiento de edificios.



Una vez realizada y acabada la obra, es básico el mantenimiento de instalaciones para garantizar su correcto funcionamiento. Dentro de los servicios de mantenimiento abarcan desde el mantenimiento de edificios de Comunidades de Propietarios, cadenas hoteleras, residencias de la 3.ª edad, complejos deportivos o educativos, hasta el mantenimiento de naves industriales, silos y obra civil, entre otros.

Se realizan todo tipo de trabajos verticales, mediante personal propio, con formación específica para trabajos en altura. Trabajos en cambios de rasantes, cubiertas, patios de luces, intervenciones en fachadas, eliminación de cascotes de los edificios, intervenciones de urgencia, donde es necesaria la diligencia, sin necesidad de medios auxiliares.

❖ Construcción.



Abordan todo tipo de ejecuciones en obra civil, así como mantenimiento de obras ya ejecutadas, como puentes, túneles, viaductos, colectores, autovía, etc.

En Puntal Técnico crean valor mejorando la rehabilitación de la inversión e impulsando el desarrollo de la sociedad con la construcción de todo tipo de obras singulares, el desarrollo de infraestructuras del transporte más respetuoso con el entorno natural y los proyectos más innovadores y sostenibles en el área industrial, energético y medio ambiental.

Puntal incluye tres unidades de negocio especializadas, dentro de los servicios de construcción, y que en muchas ocasiones interaccionan entre sí para desarrollar el proyecto más adecuado: edificación, obra civil e ingeniería y construcción industrial.

5.2.2. El precio.

La empresa, dado que se dedica a diferentes ámbitos dentro de la construcción, dispone de bases de datos que actualiza semanalmente, a fin de poder ofertar cada uno de los proyectos que realiza.

Dispone de un equipo formado por técnicos, los cuales valoran cada unidad de obra y realiza la oferta final al cliente, en función de dos factores, la experiencia laboral de la persona que pone el precio, y la base de datos antes mencionada.

La dificultad actual que tiene la empresa, es la constante fluctuación de precios del mercado, oscilando, según comentan, en una horquilla mensual de más del

10% en muchas de las materias primas, lo que dificulta enormemente la elaboración de una oferta con precios competitivos.

5.2.3. La promoción.

En este apartado, explico algunas de las estrategias que hace la empresa Puntal Técnico para captar clientes, como el buzoneo, la cartelería, el *mailing*, la caña de radio y la web digital junto a las redes sociales que utilizan.

□ Buzoneo

La mayoría de empresas giran en torno a la estrategias de ventas por el mundo digital, no obstante, el buzoneo es algo que sigue estando de moda y por lo que parece que los años no pasen. Los beneficios del buzoneo en Valencia, son incontables. El buzoneo todo se reduce a generar impacto visual.

Este es el tríptico que reparten por todos los buzones de la zona de playa, pudiendo así captar a muchos clientes para la rehabilitación de edificios de esa zona ya que, al estar cerca del mar, sufren el impacto de los efectos de la humedad y del viento por culpa de la arena y el salitre, provocando la oxidación y la erosión de materiales es sus cerramientos y estructura.



□ Radio

Otra manera de conseguir clientes es con la caña de radio, esta es un formato publicitario de unos 15-20 segundos, son anuncios en radio cortos y el objetivo es impactar en el oyente y que recuerde esa información.

□ Mailing

Mailing, o *email marketing* es una gran herramienta de estrategia al alcance de las marcas, sea pequeña o grande. El *mailing* es un correo por parte de la empresa que ofrece productos o servicios. A veces va acompañado por el nombre del receptor, esto le da cercanía al cliente.

□ Publicidad digital

Publicidad digital, actualización de web y publicación en redes sociales les resulta muy útil para captar nuevos clientes. En la web se muestran todos los trabajos que hay que hacer, proyectos que han realizado para poder ver el procedimiento y cómo lo hacen, algunas noticias de interés y el contacto de la empresa para poder llamarles o enviarle un correo solicitando más información. Instagram es una de las redes sociales donde van subiendo proyectos que realizan.



□ Cartelería

Y por último, una de las formas con las que más obtienen clientes, es con la cartelería, este está considerado un gran medio publicitario formado por imágenes o textos. Estos carteles están situados en la fachada del edificio donde están realizando una obra.



6. Definición del puesto de trabajo.

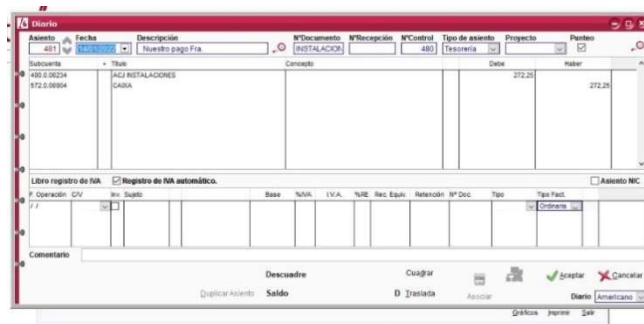
En este apartado explico mis funciones en la empresa como los programas que he utilizado para realizar las tareas que he tenido que desempeñar, todo lo que me han enseñado y mi ambiente e integración en la empresa.

6.1. Objetivos del puesto.

Los objetivos de la empresa para mi puesto han sido la capacidad de organización y responsabilidad, trabajo en equipo y de adaptación, habilidades comunicativas y flexibilidad a la hora de hacer otro tipo de tareas. Poder tener habilidades para operaciones administrativas de recursos humanos, auxiliares de gestión de tesorería, tratamiento de la documentación contable y tratamiento informático.

6.2. Descripción de tareas.

- Contabilidad y gestión: registro de las operaciones económicas de la empresa. Pasar movimientos de los bancos, facturas y pagos por confirmings. Mi procedimiento ha sido entrar en la página web de uno de los bancos, imprimir los movimientos y realizar los asientos contables en el programa ClassicConta, contabilizar facturas emitidas y recibidas.



Para la gestión administrativa, control de tesorería y control de costes se utiliza el programa de gestión llamado ZEN (programa realizado a medida), cada obra tiene un número de expediente donde se asigna tanto la venta como la factura recibida.

The screenshot shows the ZEN software interface. At the top, there are fields for 'CódExp' (17215), 'Ejercicio' (2022), 'IdFV', 'IdFC', 'Trimestre' (T2), and 'Mes'. Below this is a navigation bar with 'Outlook', 'Expedientes', 'Emisidas', 'Recibidas', 'Registro', and 'Tesorería'. The main part of the screen is a table with columns: 'IdFC', 'Fecha', 'NºFact', 'CódExp', 'Expediente', 'Cuenta', 'Base', 'NºIVA', 'Tipo', 'IVAdep', 'NºPar', 'Ret', and 'Total Factura'. The table lists various invoices with their respective details. At the bottom, there is a summary row: 'Totales' with values 145.458,09 €, 20.185,99 €, 4.041,12 €, and 161.603,01 €.

- Presentación de modelos AEAT:
 - Modelo 303: Formulario de Declaración trimestral del Impuesto Sobre el Valor Añadido.

- Modelo 115: Autoliquidación periódica de las retenciones e ingresos a cuenta, rentas o rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos.
- Modelo 111: Declaración trimestral de las retenciones e ingresos a cuenta del IRPF ejercidas a trabajadores, profesionales o empresarios.
- Control documentación de trabajadores:
 - Nóminas: repaso de asientos.
 - Aptos médicos.
- Gestión de cobros:
 - Control de cobros mediante envío de facturas y emisión de adeudos en bancos.
- Emisión de facturas a clientes.
- Gestión de pagos y tesorería:
 - Emisión de pagarés a proveedores.
 - Emisión de confirming.
 - Transferencias.

6.3. Relaciones y disponibilidad.

Con el departamento que más me he relacionado ha sido con el departamento técnico, ellos informan del desarrollo de los trabajos realizados y por tanto de los cobros que hay que realizar. Este ha sido un contacto periódico, la mayoría del tiempo están en obras supervisando.

Para el puesto que yo he estado cubriendo no es necesario disponibilidad para salir de la oficina, ya que es un trabajo de administrativa donde llevas todo el tema contable. Hay otro tipo de puestos donde sí es necesario salir de la oficina para revisar una obra, ver el avance, hablar con los obreros o buscar proveedores, estos son puestos como los de comercial o jefe de obra.

6.4. Documentación y programas.

Los programas que he utilizado para realizar las tareas han sido los siguientes.

- ❖ ClassicConta 6: Es un software de contabilidad que reúne todas las herramientas necesarias que respaldan la seguridad de tus datos y de las operaciones de la empresa para un trabajo profesional. Proporciona un sistema de trabajo en continua mejora. Importa los datos contables desde otros programas de gestión y de contabilidad utilizando asientos predeterminados. Agiliza el trabajo con funciones como el cambiador masivo de subcuentas, el borrador de asientos, el fichero de cotizaciones de monedas y la herramienta de impresión de memoria contable.

Dispone de una herramienta que ofrece resultados relacionados con lo que quieres buscar. También puede activar recordatorios de eventos o reuniones y hacer copias de seguridad automáticas.



- ❖ Zen 1.0: Es un programa de control y gestión de pagos y cobros que proporciona control diario de los bancos y previsiones futuras, así como el control de costes, asignando un código de expediente a cada obra.



- ❖ Excel: Este programa lo he utilizado como soporte para calcular grandes cantidades, para revisar asientos de clientes y proveedores, para control de pagos y para administrar información como los pagos que se hacen por embargo o movimientos de bancos.

6.5. Ambiente e integración.

Puntal Técnico es una empresa pequeña, por lo que todos los trabajadores se conocen y tienen muy buena relación. En la oficina hay muy buen trato y bastante compañerismo, el ambiente es genial.

Es necesario tener el título y los conocimientos adquiridos con la formación profesional de grado superior en Administración y finanzas, tener flexibilidad y actitud para el puesto que yo he desempeñado.

6.6. Riesgos y dedicación.

Para el puesto que he desempeñado existen muchos riesgos laborales, como la caída al mismo nivel por líquido derramado en el suelo o no tener un orden, también están las caídas en altura, causadas por escaleras. La fatiga postural es otro de los accidentes laborales más comunes, o la fatiga mental, en la oficina de Puntal tiene un espacio de descanso para poder despejarse.

Al ser una constructora, hay diferentes puestos, los trabajadores que están en la obra son los más propensos a tener accidentes de trabajo, para ellos existen unas medidas de control para evitarlo y Puntal les ofrece distintos tipos de EPIS para disminuir el riesgo.

El horario de oficina es de 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00 h y el de obra de 8:00 a 14:00 y de 16:00 a 18:00, de lunes a viernes, siempre con 30 minutos de descanso.

Conclusión.

En Puntal Técnico he tenido la oportunidad de poner en práctica mis conocimientos tanto de gestión como de contabilidad, y poner en prueba mis conocimientos en un entorno real, me ha ayudado bastante el saber cómo sería mi trabajo en una empresa y ahora siento que estoy formada para desempeñar este tipo de puesto.

Al ser una empresa pequeña, he tenido tiempo de conocer cómo funciona en diferentes ámbitos, cuáles son sus prioridades y conocer a todo el equipo. Me ha dado la oportunidad de saber la realidad de una empresa, tanto lo malo como lo bueno.

He sido capaz de gestionar y emitir facturas, presentar nóminas, realizar pagos y cobros, llevar a cabo contratos, ejecutar confirmings y pagarés y tramitar la contabilidad.

Agradezco mucho que Puntal Técnico me haya escogido, ha sido verdaderamente una experiencia muy agradable haber presentado y realizado mis prácticas en esta empresa.

También me gustaría agradecer a las personas de la empresa que me han ayudado y me han dado muchos consejos, como Maria José, Narciso y Fernando.

Bibliografía.

<https://www.fundeu.es/consulta/cargos-y-puestos-con-minuscula-2545/>

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-3619

<https://www.rae.es/>

Análisis PESTEL: <https://es.eserp.com/articulos/que-es-analisis-pestel/>

Información sobre la empresa Puntal Técnico: <https://puntaltecnico.es/>

Análisis estratégico: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-estrategico.html>

Herramientas del análisis D. A. F. O. <https://dafo.ipyme.org/Home#&&q=en-que-consiste>

Plan de recursos humanos: <https://www.sesamehr.es/plantillas/plantilla-para-hacer-un-buen-plan-de-recursos-humanos/>

Plan de Marketing: <https://rockcontent.com/es/blog/plan-de-marketing/>

Marketing operativo: <https://enciclopediaeconomica.com/marketing-operativo/>

Estrategias de marketing: <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-marketing>

Análisis del entorno general y específico:

<https://www.econfinados.com/post/entorno-general-y-especifico-de-la-empresa>

Plan de negocio: <https://emprenderconalvaro.wordpress.com/el-plan-de-negocio-analisis-del-microentorno/>

<https://www.fundacionlaboral.org/uploads/convenio/applications/ARCH62876daf7d36b.pdf>