

PROYECTO FINAL

# Plan de empresa

---

Aseguradora de vehículos

**Alex Gracia**

**18/02/2015**

Documento en el que hay contenidos del módulo de EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA del ciclo FP de Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma.

# Índice

1. Introducción	pág.: 3
2. Idea empresarial	pág.: 4
3. Datos de los Promotores	pág.: 5
4. Plan de RR.HH	pág.: 6
4.1. Inicialmente	
4.2. Futuro crecimiento	pág.: 7
5. Análisis del entorno	pág.: 8
6. Plan de Operaciones	pág.: 9
7. Plan de Marketing	pág.: 11
Bibliografía	pág.: 12



## Introducción

Con este trabajo voy a realizar el plan de empresa del proyecto final del ciclo, de grado superior de desarrollo de aplicaciones multiplataforma.

Se trata de explicar todo lo necesario para formar una empresa ficticia, idea empresarial, datos de los promotores, plan de recursos humanos, análisis del entorno, plan de operaciones, plan de marketing, plan jurídico-formal y plan económico-financiero.

### Idea empresarial

- a) Descripción del negocio: creación de una aplicación de gestión dedicada a la distribución de un producto. Dicha empresa necesita almacenar la información de los clientes de los que dispone, los distribuidores con los que trabaja y todos los pedidos realizados (la fecha, los conceptos, el volumen y el importe con impuestos) con el fin de conocer su volumen de negocio en un momento dado.
- b) Nombre comercial: AlexGracia
- c) Logotipo:



**Datos de los Promotores (Personales-Formación-Experiencia)**

Factores		1	2	3	4
DATOS OBJETIVOS	Edad				X
	Estudios realizados			X	
	Conocimientos especializados				X
	Idiomas			X	
	Experiencia	X			
	Empatía				X
	Modales			X	
	Capacidad negociadora				X
PERSONALIDAD	EXPRESIVIDAD	Sinceridad			X
		Serenidad			X
		Locuaz		X	
		Vivaz		X	
	SOCIABILIDAD	Simpatía			X
		Dominante	X		
		Extravertido		X	
		Cooperación			X
		Sociable		X	
	COMPORTAMIENTO	Alegre		X	
		Activo			X
		Seguro		X	
		Ordenado			X
		Confiado en sí mismo		X	
		Confiado en los demás		X	
		Control de sí mismo			X
	ÉTICA	Ambición		X	
		Lealtad			X

1 = Poca dotación

2 = Regular

3 = Favorable

4 = Muy buena

## Plan de RR.HH inicialmente

- a) Personal a contratar: dos personas, el fundador de la empresa que es programador y un/a licenciado/a en marketing. Y dos empresas externas a la principal.

- b) Organigrama:

Fundador de la empresa			
Marketing	Web		Mecánica
Licenciado en marketing	Programador	Empresa de hosting	Taller mecánico

- c) Descripción de puestos: El fundador de la empresa se ocupa de contratar al personal, de la contabilidad, del mantenimiento de la web y del programa. La/el licenciada/o en marketing se encarga de dar a conocer la empresa a diferentes sectores, empresariales y familiares. La función de la empresa de hosting es proveer, al programador, de un sitio online donde alojar su web. Y el taller mecánico tiene la obligación de arreglar los vehículos dañados.
- d) Reclutamiento y selección: La/el licenciada/o en marketing será escogida en una bolsa de trabajo de una universidad. La empresa de hosting y el taller mecánico serán elegidos buscando en la web. Y el programador, en un principio será el propio fundador de la empresa.
- e) Costes salariales: La empresa de hosting y el taller mecánico son pagados al mes, con la seguridad social incluida, por ellos mismos.  
El programador y el/la licenciado/a en marketing cobrarán el salario mínimo actual (21,51 € al día) más el 35% de la seguridad social, que le será descontado a la empresa sin afectar al salario de los empleados.
- f) Gestión de los recursos humanos: cada vez que la empresa obtenga más ganancias se estudiará la posibilidad de hacer una retribución positiva a los trabajadores.

### Plan de RR.HH en un escenario de futuro crecimiento

- a) Personal a contratar: cuatro personas, el fundador de la empresa que es programador, otro programador licenciado, dos licenciados/as en marketing y una gestoría para la contabilidad y gestión jurídico-administrativa. Y dos empresas externas a la principal.

- b) Organigrama:

Fundador de la empresa				
Marketing	Web		Mecánica	Administración
2 licenciados en marketing	2 programadores	Empresa de hosting	Taller mecánico	Gestoría

- c) Descripción de puestos: El fundador de la empresa se ocupa de contratar al personal. También junto con el nuevo programador del mantenimiento de la web y del programa. Las/los licenciadas/os en marketing se encargan de dar a conocer la empresa a diferentes sectores, empresariales y familiares. La función de la empresa de hosting es proveer, a los programadores, de un sitio online donde alojar su web. El taller mecánico tiene la obligación de arreglar los vehículos dañados. Y la gestoría se encarga de la contabilidad y la gestión jurídico-administrativa de la empresa.
- d) Reclutamiento y selección: Las/los licenciadas/os en marketing serán escogidas/os en una bolsa de trabajo de una universidad. La empresa de hosting, el taller mecánico y la gestoría serán elegidos buscando en la web. El programador jefe, será el propio fundador de la empresa y el nuevo programador será escogido en una bolsa de trabajo de una universidad.
- e) Costes salariales: La empresa de hosting, el taller mecánico y la gestoría son pagados al mes, con la seguridad social incluida, por ellos mismos. Los programadores y los/las licenciados/as en marketing cobrarán el salario mínimo actual (21,51 € al día) más el convenio de 8,49 € al día y más el 35% de la seguridad social, que le será descontado a la empresa sin afectar al salario de los empleados.
- f) Gestión de los recursos humanos: cada vez que la empresa obtenga más ganancias se estudiará la posibilidad de hacer una retribución positiva a los trabajadores.



## Análisis del entorno

- a) Localización: trabajo en casa para el mantenimiento web y trabajo en oficina para el mantenimiento del programa de escritorio.
- b) Análisis interno: siempre hay accidentes, los gastos de las reparaciones son elevados y además es obligatorio tener un seguro que se encargue de pagar dichas reparaciones, a cambio de unas cómodas cuotas al mes.
- c) Análisis externo:
  - a. Competidores: 50 (esta cifra no ha sido investigada).
  - b. Productos sustitutivos: ninguno, es obligatorio tener un seguro.
  - c. Fuerza de proveedores y clientes: al empezar no tengo este factor.
- d) Responsabilidad Social Corporativa:
  - a) Prácticas responsables de contratación: Esta empresa no discrimina a ningún trabajador.
  - b) Calidad en el empleo: en esta empresa hay un equilibrio entre trabajo, familia y ocio, ya que en la oficina hay zonas en las que jugar al ping pong, leer o reposar la vista durante media hora en la jornada laboral de seis horas.
- e) Gestión Medioambiental: en el edificio donde estuvieran las oficinas de la empresa se intentaría que tuviese placas solares y molinos de viento.  
Se promueve la utilización de la bicicleta como medio de transporte y el uso compartido de vehículos.
- f) Prevención Riesgos Laborales: sillas ergonómicas (para evitar dolor de espalda), cables bien organizados (para no tropezar y caer), postura correcta y relajada, pantalla centrada respecto a los ojos, suelo limpio, orden, buena iluminación y ventilación apropiada.

## Plan de Operaciones

### a) Inmovilizado:

Elemento	Fecha compra	Precio	Vida útil (anual)	Amortización Lineal (Anual)
Oficinas	01/11/2013	14000	50	14000 / 50 = 280
Acondicionamiento oficinas	01/01/2014	1500	10	150
Ordenadores	01/02/2014	3000	10	300
Aplicaciones informáticas	01/02/2014	500	20	25
Mobiliario y enseres	01/02/2014	500	20	25
Elementos de transporte	01/11/2013	1500	50	30
Otros inmovilizados	0	0	0	0
<b>Total</b>				
Inversiones		21000		
Dotación amortización				810

### b) Existencias:

Material o componente	Precio unitario
Folio	3,25 €
Tóner	5 €
Sobre	1 €
Sello	0,5 €
Carpeta	1 €

### c) Aprovisionamiento:

Una vez al año hay que comprar 240 folios, 1 tóner, 5 sobres, 5 sellos, 2 carpetas.

Importe:

1. Folios:  $240 * 3,25 = 780€$ .
2. Tóner:  $2 * 5 = 10€$ .
3. Sobres:  $5 * 1 = 5€$ .
4. Sellos:  $5 * 0,5 = 2,5€$ .
5. Carpetas:  $2 * 1 = 2€$ .

d) Costes de la empresa:

1. Gastos fijos:

- a. Local: recibo de comunidad (15 € / mes) + seguro (5 € / mes).
- b. Vehículos: seguro de bicicletas (5 € / mes).
- c. Costes salariales:
  - i. Salarios trabajadores:  $900 * 3$  (trabajadores) = 2700 € / mes.
  - ii. Seguridad social trabajadores:  $2700 * 0,35$  = 945 € / mes.
- d. Amortización inmovilizado: 820 € / anual.
- e. Devolución préstamos: 0€.
- f. Intereses préstamos: 0€.
- g. Gastos de constitución: 100 €.

2. Gastos variables:

- a. Compras de productos: ninguno.
- b. Compras de materiales: 88,5 € / año.
- c. Suministros: luz, agua, gas, teléfono (150 € / mes).
- d. Publicidad y propaganda: 15 € / mes.
- e. Impuestos: 30% de las ganancias.

## Plan de Marketing

### 1. Análisis DAFO:

Fortalezas	Debilidades
Respeto por el medio ambiente Entusiasmo	Escasez de recursos monetarios Insuficiencia de prestigio
Oportunidades	Amenazas
Pocas Sería mejor hacerse franquiciado de eBay	Atraer la atención de competidores Subida exagerada de la demanda

### 2. Marketing-mix:

#### Producto:

1. *Servicio*: compra y venta de objetos.
2. *Envase*: competencia de la empresa de transporte.
3. *Modelo*: decisión del fabricante.
4. *Etiquetado*: competencia del fabricante.
5. *Marca*: decisión del fabricante.

#### Precio:

1. *Cálculo del precio sobre coste de todos los productos y servicios (PVP)*: quiero obtener un 10% de beneficio. Lo obtengo añadiendo al precio de la venta el 10%.
2. *Cálculo del precio según la sensibilidad hacia el precio*: en navidad rebajaría mi porcentaje de beneficio a la mitad, para que las personas pudieran hacer regalos a sus seres queridos.
3. *Explicar qué criterio (precio sobre coste y criterio propio) creéis más adecuado y por qué*: veo más adecuado el precio sobre coste porque siempre son ganancias lo que consigo, aunque en realidad usaría casi todos, menos "la psicología".

#### Promoción:

1. *Publicidad*: mi publicidad sería a través de Internet y si contara con medios económicos suficientes usaría también la televisión.
2. *Promoción de las ventas*: descuentos, por cada diez compras o ventas se le rebajaría un 1% los beneficios obtenidos por la empresa hasta un máximo de un 5%.  
Si un usuario ha comprado o vendido más de cien productos, se rebajaría a un 2% el beneficio obtenido por mi empresa.  
En los meses en los que bajara el uso de mi servicio, bajaría a un 5% los beneficios de mi empresa.

#### Distribución:

Un usuario vende un producto lo guarda hasta que la empresa asociada de transportes lo recoge y se lo da al nuevo propietario, el cual lo ha comprado desde la plataforma de mi empresa al igual que el otro usuario lo ha expuesto.

### **Bibliografía**

- Salario mínimo interprofesional 2013: <http://www.salariominimo.es/>
- Comprar Papel Reciclado: <http://ofiterra.es/mayorista-de-papel-a4-Madrid>