|  |
| --- |
| PROYECTO, 2ºDAM |
| Plan de empresa |
| Aseguradora de vehículos. |
|  |
| **Alex Gracia** |
| **09/11/2014** |

|  |
| --- |
| Documento que contiene contenidos del módulo de EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA. |

Índice

[1. Introducción pág.: 3](#introduccion)

[2. Idea empresarial pág.: 4](#ideaEmpresarial)

[3. Datos de los Promotores pág.: 5](#datosPromotores)

[4. Plan de RR.HH pág.: 6](#recursosHumanos)

[4.1. Inicialmente](#recursosHumanos)

[4.2. Futuro crecimiento pág.: 7](#recursosHumanosFuturista)

[5. Análisis del entorno pág.: 8](#analisisEntorno)

[6. Plan de Operaciones pág.: 9](#planOperaciones)

[7. Plan de Marketing pág.: 11](#marketing)

[8. Plan Jurídico-Formal pág.: 12](#juridicoFormal)

Bibliografía pág.: ?

**Introducción.**

Con este trabajo voy a realizar el plan de empresa de la asignatura empresa del ciclo de grado superior de desarrollo de aplicaciones multiplataforma, del segundo curso.

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.**

1. Descripción del negocio: Tienda online que pone en contacto a un comprador con un vendedor.

El usuario que quiere vender algo, tiene que especificar las dimensiones, el peso y el valor del producto a vender para calcular el precio del transporte según tablas facilitadas por la empresa de transporte junto con el porcentaje que se lleva mi empresa; además con una imagen, una descripción y la antigüedad. Con esto, es informado del dinero que puede ganar el usuario.

El usuario, que quiere comprar, accede a mi página web, busca el objeto que desea, cuando lo encuentra compara precios y cuando quiere comprarlo introduce sus datos bancarios.

Este dinero es repartido según cálculos de mi página web a la empresa de transporte, a la mía y al vendedor.

1. Nombre comercial: Compr@ Vent@.
2. Logotipo:



*Explicación: al ser una empresa web, las a son @, he escogido el color verde porque la compra de segunda mano reduce la contaminación y el fondo es de color negro para que resalten las letras y el verde.*

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Factores** | | **1** | **2** | **3** | **4** |
|  | Edad | |  |  |  | X |
|  | Estudios realizados | |  |  | X |  |
|  | Conocimientos especializados | |  |  |  | X |
| **DATOS** | Idiomas | |  |  | X |  |
| **OBJETIVOS** | Experiencia | | X |  |  |  |
|  | Empatía | |  |  |  | X |
|  | Modales | |  |  | X |  |
|  | Capacidad negociadora | |  |  |  | X |
|  |  | Sinceridad |  |  |  | X |
|  | EXPRESIVIDAD | Serenidad |  |  |  | X |
|  |  | Locuaz |  |  | X |  |
|  |  | Vivaz |  |  | X |  |
|  |  | Simpatía |  |  |  | X |
|  |  | Dominante | X |  |  |  |
|  | SOCIABILIDAD | Extravertido |  |  | X |  |
|  |  | Cooperación |  |  |  | X |
|  |  | Sociable |  |  | X |  |
| **PERSONALIDAD** |  | Alegre |  |  | X |  |
|  |  | Activo |  |  |  | X |
|  |  | Seguro |  |  | X |  |
|  | COMPORTAMIENTO | 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.**

1. 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.
2. Organigrama:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fundador de la empresa | | | |
| Marketing | Web | | Transporte |
| Licenciado en marketing | Programador | Empresa de hosting | Empresa de transporte |

1. Descripción de puestos: El fundador de la empresa se ocupa de contratar al personal, de la contabilidad y del mantenimiento de la web. 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 la empresa de transporte tiene la obligación de recoger el material y de llevarlo al propietario nuevo.
2. Reclutamiento y selección: La/el licenciada/o en marketing será escogida en una bolsa de trabajo de una universidad. La empresa de hosting y la empresa de transporte serán elegidas buscando en la web. Y el programador, en un principio será el propio fundador de la empresa.
3. Costes salariales: La empresa de hosting y la empresa de transporte son pagadas al mes con la seguridad social incluida por ellas mismas.

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.

1. 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.**

1. 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.
2. Organigrama:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fundador de la empresa | | | | |
| Marketing | Web | | Transporte | Administración |
| 2 licenciados en marketing | 2 programadores | Empresa de hosting | Empresa de transporte | Gestoría |

1. Descripción de puestos: El fundador de la empresa se ocupa de contratar al personal y del mantenimiento de la web junto con el nuevo programador. 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. La empresa de transporte tiene la obligación de recoger el material y de llevarlo al propietario nuevo. Y la gestoría se encarga de la contabilidad y la gestión jurídico-administrativa de la empresa.
2. Reclutamiento y selección: Las/los licenciadas/os en marketing serán escogidas/os en una bolsa de trabajo de una universidad. La empresa de hosting, la empresa de transporte y la gestoría serán elegidas buscando en la web. Y el programador jefe, será el propio fundador de la empresa y el nuevo programador será escogido en una bolsa de trabajo de una universidad.
3. Costes salariales: La empresa de hosting, la empresa de transporte y la gestoría son pagadas al mes con la seguridad social incluida por ellas mismas.

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.

1. 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.**

1. Localización: trabajo en casa, puesto que mi trabajo me permite hacer todo desde un ordenador.
2. Análisis interno: como cada vez usamos más internet es necesario tener páginas web donde dar servicio a las compras y ventas de segunda mano.
3. Análisis externo:
   1. Competidores: 50.
   2. Productos sustitutivos: casas de empeño, casas de subastas (subastas locales, nacionales y globales).
   3. Fuerza de proveedores y clientes: al empezar no tengo este factor.
4. Responsabilidad Social Corporativa:
   1. Prácticas responsables de contratación: Compr@ Venta@ no discrimina a ningún trabajador.
   2. Calidad en el empleo: en Compr@ Venta@ hay un equilibrio entre trabajo, familia y ocio, ya que se puede trabajar las horas necesarias y como el trabajo es en casa hay zonas de relajación y diversión.
5. Gestión Medioambiental: el lugar donde está alojada la web se intentaría que tuviese placas solares y molinos de viento.

Se promueve la utilización de la bicicleta como medio de transporte.

1. 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, local ordenado, buena iluminación, ventilación apropiada.

**Plan de Operaciones.**

1. Inmovilizado:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Elemento** | **Fecha compra** | **Precio** | **Vida útil (anual)** | **Amortización**  **Lineal (Anual)** |
| Local | 01/11/2013 | 7000 | 50 | 7000 / 50 = 140 |
| Acondicionamiento local | 01/01/2014 | 3000 | 10 | 300 |
| 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 |
| **Total** |  |  |  |  |
| Inversiones |  | 15500 |  |  |
| Dotación amortización |  |  |  | 820 |

1. Existencias:

|  |  |
| --- | --- |
| **Material o componente** | **Precio unitario** |
| Folios | 5 € |
| Tóner | 5 € |
| Sobre | 1 € |
| Sello | 0,5 € |
| Carpeta | 1 € |

1. Aprovisionamiento:

Una vez al año hay que comprar 15 folios, 1 tóner, 5 sobres, 5 sellos, 2 carpetas.

Importe:

1. Folios: 15 \* 5 = 75€.
2. Tóner: 1 \* 5 = 5€.
3. Sobres: 5 \* 1 = 5€.
4. Sellos: 5 \* 0,5 = 2,5€.
5. Carpetas: 2 \* 1 = 1€.
6. Costes de la empresa:
7. Gastos fijos:
   1. Local: recibo de comunidad (15 € / mes) + seguro (5 € / mes).
   2. Vehículos: seguro de bicicletas (5 € / mes).
   3. Costes salariales:
      1. Salarios trabajadores: 900 \* 3 (trabajadores) = 2700 € / mes.
      2. Seguridad social trabajadores: 2700 \* 0, 35 = 945 € / mes.
   4. Amortización inmovilizado: 820 € / anual.
   5. Devolución préstamos: 0 €.
   6. Intereses préstamos: 0 €.
   7. Gastos de constitución: 100 €.
8. Gastos variables:
   1. Compras de productos: ninguno.
   2. Compras de materiales: 88,5 € / año.
   3. Suministros: luz, agua, gas, teléfono (150 € / mes).
   4. Publicidad y propaganda: 15 € / mes.
   5. Impuestos: 30% de las ganancias.

**Plan de Marketing**

1. **Análisis DAFO:**

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

1. **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.

**Plan Jurídico-Formal**

1. **Tipo de Sociedad:**
2. Página 198 del libro.
3. Trámites:
   1. Página 209 del libro.

**Bibliografía.**

* Salario mínimo interprofesional 2013: <http://www.salariominimo.es/>
* Empresas de compra y venta: <https://www.google.es/search?hl=es&q=compra+y+venta>