



*Take it Easy*



# IDEA DE NEGOCIO

- Renting de ordenadores y periféricos.
- Modelo de suscripciones con distintos planes de renting.
- Mantenimiento y reparaciones de equipos informáticos.
- Venta y montaje de equipos.

# OBJETIVOS DE LA EMPRESA: MISIÓN

- Reducir la contaminación por desechos electrónicos.
- Reducir gastos a los clientes al obtener nuevos equipos informáticos, que tal vez vayan a usar durante poco tiempo.
- Ofrecer una experiencia única en cuanto al renting de equipo informático.
- Ofrecer a nuestros clientes los mejores productos, el mejor servicio y las mejores soluciones.

# OBJETIVOS DE LA EMPRESA: VALORES

- Comprometidos con el medio ambiente:

Reducir desechos electrónicos, manteniendo y reutilizando los equipos ya existentes.

- Comprometidos con el trabajador:

Nos gusta que nos guste nuestro trabajo, por eso buscaremos compañeros que sientan la profesión.

- Comprometidos con el cliente:

En nuestra mente está mantener tu experiencia actualizada y fresca, siempre con una mano extendida para la ayuda que necesites.



# OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- Conseguir una base de clientes estable y satisfecha.
- Conseguir influencia y publicidad en las redes sociales.
- Conseguir una buena imagen pública debido al compromiso para reducir la basura electrónica.
- Reducir el gasto electrónico en nuestra provincia.





## OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- Reducir el gasto electrónico en nuestro país.
- Reutilizar y reacondicionar ordenadores no funcionales para darles una nueva vida.
- Tener nuestra propia red de distribución.



# LOCALIZACIONES

Nuestra empresa tendrá dos localizaciones:

- El Taller, donde se realizarán reparaciones y montajes de quipos.
- La Tienda, donde se atenderá al cliente directa y personalmente.

# MERCADO: EL SECTOR

- El sector de la informática está en constante evolución. La tecnología se actualiza día a día, y la mayoría de la gente no puede permitirse estar a la última constantemente.
- El encarecimiento de los componentes también hace que la compra de ordenadores sea una opción menos atractiva y accesible para el público general.
- Hay mucha demanda de ordenadores, ya que casi todo hoy en día está informatizado. Hoy en día, casi todo lo que hacemos tiene relación con la informática, por lo que es un sector con mucha actividad y muchas oportunidades de negocio.



# MERCADO: EL CONSUMIDOR

- Los artículos de informática van dirigidos a un público global, ya que casi todo el mundo usa ordenadores ya sea para trabajar, comunicarse o para divertirse. Cada ordenador además suele estar personalizado según las necesidades del cliente.
- Normalmente, la gente está dispuesta a pagar lo mínimo, pero hay algunos clientes potenciales cuya capacidad adquisitiva les permite pagar cifras desorbitadas por productos con el precio inflado.
- Generalmente, la compra de ordenadores se realiza por internet. En general, hay algunas tiendas de informática que se mantienen con una tienda física, pero cada vez es menos común. Sin embargo, se valora la atención personalizada que pueden recibir al tener acceso a una tienda física, así como comprobar de primera mano el producto que desean adquirir.



# MERCADO: EL PRODUCTO

- Nuestro servicio permite obtener de manera temporal, por un precio económico, un ordenador totalmente funcional sin tener que hacer el desembolso que sería adquirir uno directamente.
- Nuestro servicio cubrirá la reparación de un dispositivo si este ha sido afectado por algún medio no humano, además de ofrecer reparaciones a clientes que no estén en una suscripción.
- Además, ofrecemos el montaje y envío de equipos personalizados.

# MERCADO: LA COMPETENCIA

- Hay varias empresas que se dedican al renting: Renting PC, Tecno-Renting y Social Lovers.
- Renting PC: ofrece servicio tanto a particulares como a empresas. Alquileres durante 36 meses, con la opción de comprar el equipo por el precio de 2 cuotas más.
- Tecno-Renting: ofrece una venta a plazos de tecnología. No es un renting, pero es muy similar al fraccionar el pago de los equipos adquiridos.
- Social Lovers: ofrecen renting de ordenadores a particulares y empresas, así como renting para eventos. Tiene un gran rango de opciones donde elegir. Funcionan solo en Sevilla.



## EL MERCADO: PROVEEDORES

Los principales proveedores serían Megasur, Depau, Microkernel, Ingram micro, Acros informática, Infortisa. Se desconoce si también venden a nuestros competidores.

En nuestra empresa buscaremos siempre lo que más rentabilidad obtenga, pero cumpliendo con unos estándares de calidad. Por lo que siempre brindaremos una calidad igual o superior al precio que se pague.

# MATRIZ DAFO

## Análisis interno

### Fortalezas

Poca competencia o competencia limitada.  
Empresa visible, gracias a su localización.  
Base grande de posibles clientes.

### Debilidades

Desorganización que desencadene un mal funcionamiento de la empresa.  
No poder asistir a todos los clientes con un buen mantenimiento y servicio al cliente, en el caso en el que la clientela aumente de forma no prevista.

## Análisis externo

### Oportunidades

Crecimiento de popularidad de juegos en PC.  
Facilidad de obtención de periféricos y equipos informáticos de forma temporal.  
El mundo de la informática está en crecimiento y expansión.

### Amenazas

La existencia de una empresa anterior a la nuestra y en nuestra misma ciudad.  
La falta de clientela, o desconfianza de la misma.



# EL PRODUCTO: PRECIO

Planes	Sin Periféricos	Con Periféricos	Precio de venta	Precio de venta de periféricos	Venta + perifericos
Extreme Gaming	80 € / mes	+20 €	$2200 - 275 * 3 = 1375€$	$525 - 65.625 * 3 = 328.125€$	1703,125€
Premium Gaming	60 € / mes	+15 €	$1700 - 212,5 * 3 = 1062,5€$	$350 - 43.75 * 3 = 218,75€$	1280,75€
Eco gaming	35 € / mes	+10 €	$900 - 112.5 * 3 = 562,5€$	$170 - 21.25 * 3 = 106,25€$	668,75€
Oficina	20 € / mes	+8 €	$300 - 37.5 * 3 = 187,5€$	$80 - 10 * 3 = 50€$	237,5€

# ANÁLISIS DE COSTES: ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

Las ventas previstas a corto plazo (primer año) son 100 ordenadores alquilados, de los cuales  $\frac{4}{5}$  requieren periféricos; 100 ordenadores vendidos, de los cuales  $\frac{1}{5}$  requieren periféricos; y aproximadamente 100 reparaciones.

# ANÁLISIS DE COSTES: ESTIMACIÓN DE GANANCIAS DE LOS ALQUILERES

Cantidad y tipo	Cálculo con y sin periféricos ( <sup>4</sup> / <sub>5</sub> con)	Ganancias mensuales
10 - Extreme	$8 * 100 + 2 * 80$	960 €
20 - Premium	$16 * 75 + 4 * 60$	1440 €
30 - Eco	$24 * 45 + 6 * 35$	1290 €
40 - Oficina	$32 * 28 + 8 * 20$	1056 €
Totales	<b>Total Anual: 56.952 €</b>	<b>Total Mensual: 4.746 €</b>

# ANÁLISIS DE COSTES:

## ESTIMACIÓN DE GANANCIAS DE LAS VENTAS

Cantidad y tipo	Cálculo con y sin periféricos ( $\frac{1}{5}$ con)	Ganancias
10 - Extreme	$8 * 2200 + 2 * 2725$	23.050 €
20 - Premium	$16 * 1700 + 4 * 2050$	35.400 €
30 - Eco	$24 * 900 + 6 * 1070$	28.020 €
40 - Oficina	$32 * 300 + 8 * 380$	12.640 €
Totales	<b>Total Anual: 99.110 €</b>	<b>Total Mensual: 8.259,17 €</b>



# ANÁLISIS DE COSTES:

## ESTIMACIÓN DE GANANCIAS CON LAS REPARACIONES

Se estiman 100 reparaciones a un coste medio aproximado de 100€ por reparación.

**Ganancias anuales estimadas: 10.000€**

**Ganancias mensuales estimadas: 833,33€**





## ANÁLISIS DE COSTES: ESTIMACIÓN DE GANANCIAS TOTALES

**Ingresos mensuales estimados: 13.838,5€.**

**Ingresos anuales estimados: 166.062€.**

# ANÁLISIS DE COSTES: COSTES FIJOS Y VARIABLES

ESTIMACIÓN DE COSTES			
Costes Fijos (total anual)	Euros	Costes Variables	Euros
Personal	69.420 €	Mercaderías	100.000 €
Suministros	2.400 €		
Publicidad	1.200 €		
Seguros	4.725 €		
Costes de amortización de tangible e intangible	357 €		
Locales	9.900 €		
Total costes fijos	<b>88.002 €</b>	Total costes variables	<b>100.000 €</b>

# ANÁLISIS DE COSTES: EL UMBRAL DE RENTABILIDAD

- Cálculo del umbral de rentabilidad:

Costes fijos = 88.002€

% (sobre ventas estimadas) de costes variables = 53%

Margen bruto medio sobre ventas = 47%

Umbral de rentabilidad:

$$(CF / MBM) \times 100 = (88002 / 47) \times 100 = \mathbf{187.238,30 \text{ €}}$$

# PLAN DE INVERSIONES: DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES

Inversiones en inmobiliario, EPI, y herramientas:	2.660 €
Fondo de maniobra (3 primeros meses):	40.332,96 €
Gastos de constitución:	493,52 €
<b>Total Plan de inversiones:</b>	<b>43.486,48 €</b>

# FUENTES DE FINANCIACIÓN: FUENTE PRINCIPAL

La fuente principal de financiación que hemos escogido ha sido el capital social.

Cada socio aportará **10.871,62 €**, sumando un total de **43.486,48 €**.

El capital social sería dividido en **40** participaciones, correspondiendo a cada socio **10** participaciones.



# FUENTES DE FINANCIACIÓN:

## FUENTE ALTERNATIVA

Una fuente alternativa de financiación sería un préstamo. A continuación, una tabla con un pequeño estudio de los posibles préstamos a obtener.

Banco	Cantidad de dinero máxima	Plazos de interés	Tipo de interés
<b>BBVA</b>	25000€ si la empresa factura menos de 5 millones/año.	Desde 14 meses a 5 años	Fijo/Personalizado.
<b>ING DIRECT</b>	Desde 3.000 hasta 60.000 €.	Entre 14 y 60 meses.	Fijo al 4,95% de interés y al 5,28% TAE.
<b>Préstalo</b>	50.000€.	Entre 1 a 7 años.	Fijo sin intereses.

# ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO: EL BALANCE DE PREVISIÓN

MODELO ABREVIADO DE BALANCE DE PYMES AL CIERRE DEL EJERCICIO	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
A) Activo no corriente: Inmovilizado material: -EPIs: 800€ -Útiles y herramientas: 110€ -Mobiliario: 1750€	A) Patrimonio Neto Fondos Propios: -Capital: 43.486,48 €
B) Activo corriente: Efectivo y otros activos líquidos equivalentes: -Fondo de maniobra: 40.332,96€ -Reservas por gastos de constitución: 493,52 €	
<b>TOTAL ACTIVO: 43.486,48 €</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO: 43.486,48 €</b>

# ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO:

## CUENTA DE RESULTADOS DE PREVISIÓN:

### BaII

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL	
Resultado de explotación o beneficios antes de intereses e impuestos (BaII)	
Ingresos de la explotación	166062
- Costes variables de explotación	(100000)
- Costes fijos	
· Personal	(69420)
· Suministros	(2400)
· Publicidad	(1200)
· Seguros	(4725)
· Amortizaciones	(357)
· Locales	(9900)
Resultado de explotación	(21940)

# ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO:

## CUENTA DE RESULTADOS DE PREVISIÓN:

### RESULTADO FINANCIERO, BAI Y RDI

Resultado financiero	
Resultado financiero	0
Resultado antes de impuestos o beneficio antes de impuestos (BAI)	
Resultado de explotación	(21940)
+ Resultado financiero	0
Resultado antes de impuestos	(21940)
Resultado del ejercicio o resultados después de impuestos (RDI)	
Resultado antes de impuestos	(21940)
- Impuesto sobre Bº (25%BAI - 25%gts constitución)	0
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(21940)</b>

# ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO:

## RATIOS DE ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

Ratio	Fórmula	Conclusión
<b>Rentabilidad económica</b>	$\frac{\text{Resultado de explotación (BAII)} \times 100}{\text{Activo}}$ -29,96%	La empresa no es rentable económicamente.
<b>Rentabilidad financiera</b>	$\frac{\text{Beneficio antes de impuestos (BAI)} \times 100}{\text{Fondos propios}}$ -29,96%	La empresa no es rentable para los socios.



# CONCLUSIONES Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Existen ciertas circunstancias actuales que reducen la rentabilidad de la empresa:

- Guerra entre Ucrania y Rusia -> incremento del precio de varios recursos.
- No tenemos la necesaria solvencia económica necesaria para cumplir el pago del capital social.

Este último punto podría solucionarse con un préstamo.

Sin embargo, a no ser que alguno de nuestros socios sea un amigo cercano del presidente ruso, la rentabilidad de la empresa se ve muy mellada por el actual conflicto bélico.

# CONCLUSIONES Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Si ninguna de estas circunstancias estuvieran presentes, montaríamos la empresa.

Con la consecuente constitución de la empresa, nuestro problemas:

- Darnos a conocer -> Uso de conocimientos en informática y en redes sociales, capacidad de incrementar el alcance de nuestra publicidad de forma sintética.
- Rentabilidad -> Suponemos que tenemos una amplia clientela desde el primer momento (No realista). La empresa sería menos rentable en una situación real. La única solución sería darnos a conocer por todos los medios posibles.
- Competidores Existentes -> Hemos decidido reunir en nuestra empresa los servicios de varios competidores (renting, reparación, mantenimiento y venta).



# MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN

Este trabajo ha sido realizado por:

- Rafael Martín Ruiz
- Juan Francisco Hernández Domínguez
- Antonio Carrasco Rojo
- David Bernal Navarrete