



Proyecto Empresarial

EASY//PC

Desarrollado y escrito por:

Antonio Manuel Carrasco Rojo

David Bernal Navarrete

Rafael Martín Ruiz

Juan Fco. Hernández Domínguez

Índice

Contenido

Índice	3
Presentación del proyecto	5
Idea de negocio	5
Objetivos de la empresa	5
Responsabilidad social corporativa (RSC)	6
Nombre comercial y logotipo	7
Promotores	7
Localización	8
Estudio de mercado	12
El sector	12
Consumidores	12
El producto	12
La competencia	14
Los proveedores	14
Matriz DAFO	14
Plan de marketing y comercial	15
El producto	15
Precio	15
La distribución	15
Promoción	16
Área Jurídica	16
Forma jurídica de la empresa	16
Organización de la prevención de riesgos laborales	17
Protección legal	18
Organización y Recursos Humanos	19
Trámites de constitución y puesta en marcha	21
Trámites de constitución	21
Trámites de puesta en marcha	21
Plan de producción	22
Elección de proveedores	22
Análisis de costes	24
Estimación de la demanda	24
Costes fijos y costes variables	25
El umbral de rentabilidad	25
Plan de Inversiones	26
Descripción de las inversiones	26

Criterios de amortización	27
Fuentes de Financiación	28
Análisis económico-financiero	29
El balance de previsión.....	29
Cuenta de Resultados de Previsión	30
Análisis económico-financiero	31
Conclusiones y Evaluación del proyecto	31

Presentación del proyecto

Idea de negocio

La idea base de nuestra empresa está basada en un renting de equipos, es decir, nosotros tenemos varios planes los cuales la gente hará un pago mensual por recibir nuestros servicios y nosotros les daremos el equipo según el plan de pago que decidan tomar. En este caso, la innovación es absoluta, ya que actualmente si haces uso de un ordenador, has de comprarlo previamente y pagar una gran suma de dinero para ello. Sin embargo, nosotros por un pago mensual les proporcionaremos un dispositivo el cual podrán usar hasta que se cancele la suscripción o se renueven los dispositivos nosotros tenemos varios planes los cuales la gente hará un pago mensual por recibir nuestros servicios y nosotros les daremos el equipo según el plan de pago que decidan tomar. En este caso, la innovación es absoluta, ya que actualmente si haces uso de un ordenador, has de comprarlo previamente y pagar una gran suma de dinero para ello. Sin embargo, nosotros por un pago mensual les proporcionaremos un dispositivo el cual podrán usar hasta que se cancele la suscripción o se renueven los dispositivos. Nosotros tenemos varios planes los cuales la gente hará un pago mensual por recibir nuestros servicios y nosotros les daremos el equipo según el plan de pago que decidan tomar. En este caso, la innovación es absoluta, ya que actualmente si haces uso de un ordenador, has de comprarlo previamente y pagar una gran suma de dinero para ello. Sin embargo, nosotros por un pago mensual les proporcionaremos un dispositivo el cual podrán usar hasta que se cancele la suscripción o se renueven los dispositivos.

Objetivos de la empresa

Misión:

- Reducir la contaminación por desechos electrónicos.
- Reducir gastos económicos de los clientes a la hora de 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 con el mejor trato posible.

Visión:

Convertirnos en una empresa cercana a los consumidores llevando lo último en informática a todos los hogares.

Valores:

- Comprometidos con el medio ambiente: Tenemos el objetivo de reducir los desechos electrónicos en la zona que esté a nuestro alcance. Manteniendo y reusando equipos podemos reducir la huella ambiental de la electrónica, en conjunto.
- Comprometidos con el trabajador: Nos gusta que nos guste nuestro trabajo, por eso buscaremos compañeros que sientan la profesión, ya sea en atención al cliente, manteniendo equipos informáticos, o montando nuevos ordenadores para su nueva vida.
- Comprometidos con el cliente: Queremos ofrecerte la mejor experiencia que hayas tenido con el renting de ordenadores. Te invitamos a que investigues otros servicios y compares con el nuestro, así se notará más la diferencia. 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.

Responsabilidad social corporativa (RSC)

Contratamos a cualquiera que pueda realizar cualquiera de las funciones que realizamos. ¿Sabes atender al cliente de una forma eficaz? Adelante. ¿Sabes montar un ordenador sin perder mucho el tiempo? Pasa. Mientras puedas sernos útil, y sobretodo, te guste realizar esta profesión, tendremos las puertas abiertas para ti.

Políticas de igualdad: Nosotros valoramos el trabajo y el conocimiento, por lo que, mientras demuestres que lo vales, no nos importa de dónde vengas y a dónde vayas. Buscamos compromiso y personas que tengan pasión por aprender.

Igual que valoramos tu trabajo, también te valoramos a ti. Como trabajadores, comprendemos la importancia de nuestra vida fuera de este. El trabajo en la empresa se divide entre todos, alcanzando así una mayor eficiencia y, lo que más queremos, terminar el día bien y volver a casa con la satisfacción del trabajo bien hecho.

Los nuevos empleados deberán superar un período de prueba en el que aprenderán y se formarán en las distintas tareas que realizamos. Si al cabo de dicho período, el nuevo trabajador no se ha adaptado a las condiciones de trabajo, será expulsado del proceso de selección.

Los trabajadores tendrán libertad de realizar estudios, pudiendo pedir una reducción de horario para ello.

A los clientes se les deberá tratar cordialmente, con respeto y amabilidad. El empleado deberá llevar su uniforme puesto (en caso de ser atención presencial), estando bien aseado y limpio, siempre y cuando sea posible. Al atender a un cliente no se deberán llevar gafas de sol, y no se comerá ni fumará en zonas visibles por los clientes. Fuera del trabajo, no se puede beber alcohol, fumar, ni realizar ninguna acción que pueda afectar a la imagen pública de la empresa con el uniforme de trabajo.

Debido a que nuestra empresa está comprometida con el medio ambiente, es necesario que nuestros proveedores también lo estén. Se seleccionarán proveedores que empleen tácticas para reducir el consumo de gasolina en el transporte, y sus materias provengan de zonas controladas y limpias. Por supuesto, se ha de encontrar un equilibrio entre dicha RSC del proveedor y la calidad de los productos que ofrece.

Nuestra empresa se va a centrar en reducir el gasto de tecnologías, dándole varias vidas a un mismo equipo. Esto en sí es una medida para la preservación del medio ambiente, ya que estamos reutilizando un equipo varias veces. Fuera del trabajo, no se puede beber alcohol, fumar, ni realizar ninguna acción que pueda afectar a la imagen pública de la empresa. Además, reacondicionamos equipos desechados para aprovechar los componentes que puedan ser reutilizables, y reciclar los componentes que ya no puedan servir su utilidad. En cuanto al envoltorio de nuestros productos, usaremos cartón reciclado, sin utilizar plástico para la protección del producto. Los productos que necesiten de montaje llevarán los materiales necesarios para realizar el montaje sin malgastar tornillos, tacos, etc. Por supuesto, los clientes tendrán la opción de que nosotros realicemos el montaje de su equipo in situ.

Debido a que la propia función de nuestra empresa requiere que los productos sean reparables y mantenidos, realizaremos colaboraciones con eventos relacionados con el movimiento Right to

Repair. En este movimiento podemos encontrar varias fundaciones u ONGs, como por ejemplo The Repair Association (repair.org).

Nuestro compromiso con la sociedad es importante para nosotros, por eso tendremos una transparencia total con nuestro entorno. Nuestros éxitos y nuestros fracasos son los que nos ayudan a mejorar, y abriendo esta parte de nuestra empresa al mundo podremos tener una idea mejor sobre cómo debemos progresar para llegar aún más lejos.

Nombre comercial y logotipo

Nuestro nombre comercial será “EASY//PC”, y el logotipo será el siguiente:



Promotores

Promotor 1: Rafael Martín Ruiz

Ciclo de desarrollo de aplicaciones multiplataforma terminado. Conocimientos de programación en Java, C, C# y C++. 22 meses de experiencia trabajando como programador en Ayesa AT y una formación básica de cara al público al haber trabajado como vendedor de seguros en Norte Hispana. También participó en el plan de alumnos mediadores. Conocimientos de inglés, con título certificado de Cambridge en el nivel B2. Carnet de conducir tipo B. Organizado, responsable y ambicioso, con muchas ganas de trabajar y triunfar en el mundo empresarial.

Promotor 2: Juan Fco. Hernández Domínguez

Ciclo Formativo de Grado Superior de Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma terminado. Conocimientos de programación en Java, C, C# y Python. Conocimientos de inglés, con títulos certificados de B1 y B2. Carnet de conducir tipo B. Es una persona seria y muy sociable, por ello mismo, el trabajo en equipo es una de sus mejores facetas.

Promotor 3: David Bernal Navarrete

Ciclo formativo de Grado Superior de Desarrollo de aplicaciones multiplataforma completado. Conocimientos de programación, programación orientada a objetos y programación orientada a eventos. Conocimientos de análisis de datos. Fluidez en Java, Python, C#, HTML y CSS. Nivel

avanzado de inglés (oral y escrito). Cuatro meses de experiencia en el departamento de Admisiones del parque de Isla Mágica. Carnet de conducir tipo B. Curioso y creativo, saca ideas de debajo de las piedras y puede encontrar la solución necesaria en el momento adecuado. Es sociable y le encanta la atención al cliente, pero no por ello deja de gustarle trastear con ordenadores. Es resistente a la frustración y el estrés, mantiene la calma y la organización en momentos críticos.

Promotor 4: Antonio Manuel Carrasco Rojo

Ciclo formativo de Grado Superior de Desarrollo de aplicaciones multiplataforma completado. Conocimientos de programación en lenguajes como Java, C, C#, Python y SQL. Nivel medio de inglés tanto oral como escrito. Carnet de conducir A, A1, A2, AM y B. Además, tiene tanto coche como moto como medios de transporte. Experiencia laboral amplia para su edad, conocimientos en oficios metalúrgicos, albañilería, dependiente de gasolinera, operario de servicio de comida rápida (Burger King), sillero y organizador/controlador de grandes eventos como son la Semana Santa y la Feria de Sevilla. Sabe manejarse en situaciones de gran estrés y transmitir calma a los compañeros de trabajo. Tiene una buena habilidad para organizar la logística y el control de stock de productos, heredado de sus anteriores puestos de trabajo.

Localización

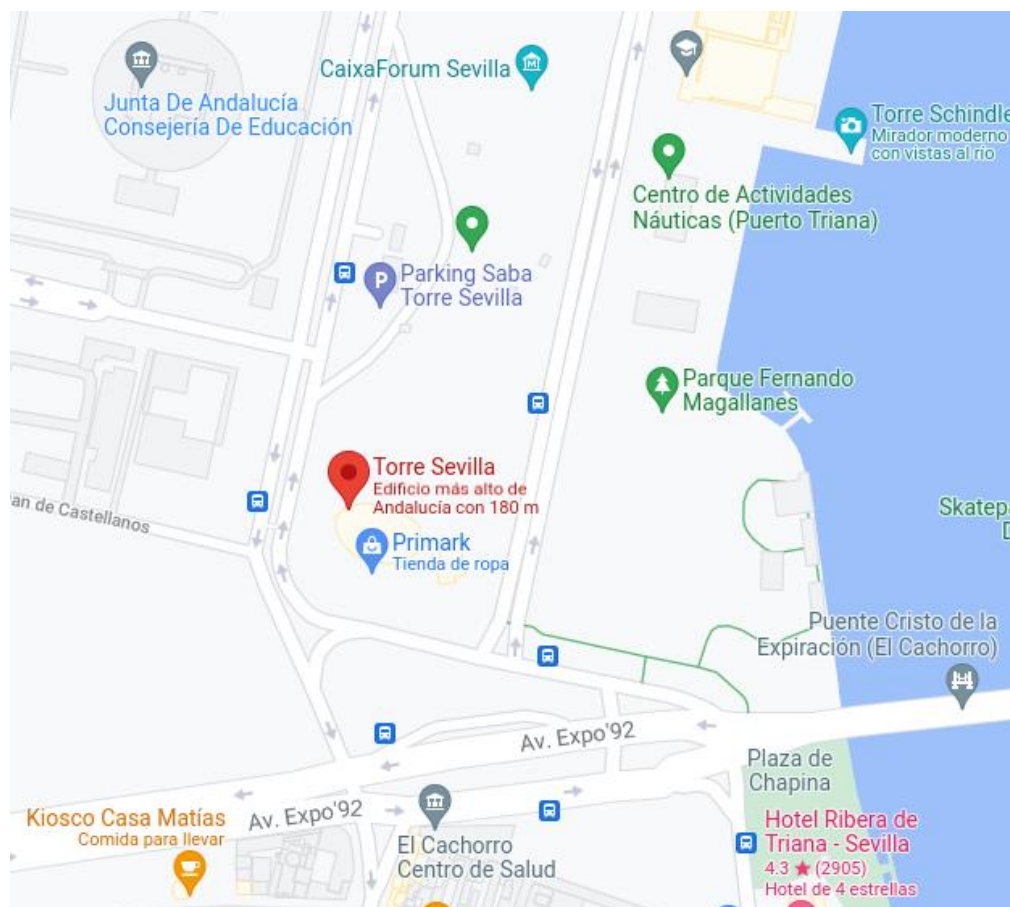
El negocio estará dividido en dos partes:

Una centrada en la atención al cliente, en el Centro comercial Torre Sevilla. Con unos escasos 25 metros cuadrados sería suficiente.

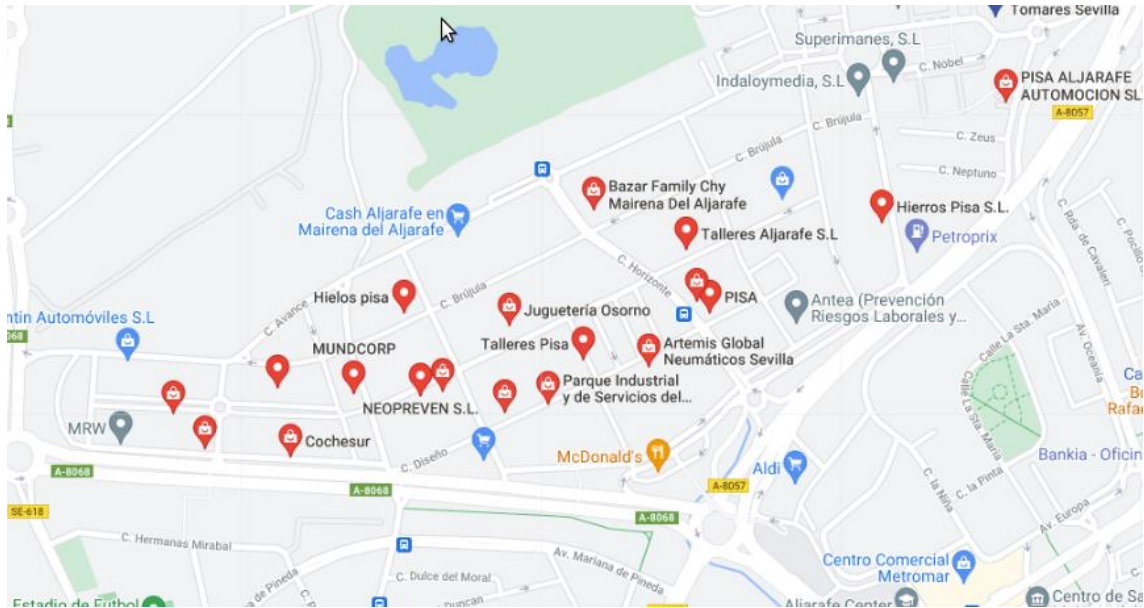
La otra sería un local en el polígono industrial PISA (Mairena del Aljarafe), en el que se almacenarán los equipos y se realizarán el mantenimiento y las reparaciones, con un tamaño de 90 m².

En el local de Torre Sevilla se tendrá stock limitado para ventas a demanda.

Centro comercial Torre Sevilla:



Polígono Industrial Pisa:



Por qué se ha escogido ese sitio. Ventajas e inconvenientes del lugar elegido: cercanía a los proveedores, a las materias primas, a los clientes, precios de los locales, etc.

Local de cara al público situado en Torre Sevilla (Sevilla):

Localizado en pleno centro, con una gran visibilidad y afluencia de clientes potenciales. El estar en un centro comercial tan frecuentado nos da una mayor facilidad para captar la atención de curiosos y con ello ganar clientes. Fácil acceso con mucho aparcamiento, tanto para los clientes como para los trabajadores. Existen muchas maneras de llegar al centro comercial usando solo el transporte público. Zonas de carga y descarga cercanas.

Como desventajas podríamos decir que el precio por metro cuadrado es muy elevado, pero pensamos que todas las ventajas que nos aporta el hecho de tener un local en este lugar son superiores. Por ello decidimos que nos salía muy poco rentable alquilar mucho espacio en esta zona y usarla para todo como único local, pero si nos sale rentable el alquilar un pequeño local de 25 metros para tenerlo de cara al público en un lugar tan frecuentado como este y aparte alquilar otro local espacioso en otra zona con un precio por metro más bajo donde desarrollar todas las actividades que no son cara al público.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
+VISIBILIDAD +SITUACIÓN +FÁCIL ACCESO	-PRECIO ALQUILER ELEVADO -ESPACIO LIMITADO

Local de almacenamiento situado en el Polígono Pisa (Mairena):

Localizado en un pueblo del aljarafe cerca de la sede de cara al público, con un fácil acceso y aparcamiento suficiente para trabajadores. Este lugar será único para trabajadores, ya que las tareas realizadas serán el mantenimiento y el almacenamiento de los dispositivos que la empresa controla.

Al encontrarnos en un polígono industrial, tenemos a nuestro alcance a muchos proveedores (herramientas, equipamiento, ...) y sitios donde podremos solucionar los posibles futuros problemas que nos podamos encontrar. Además de esto, el polígono cuenta con video vigilancia, guardias de seguridad y tanto la policía nacional como la guardia civil tienen cuarteles muy

cercanos, por lo que la seguridad que nos aporta este lugar para almacenar nuestros equipos es un plus con el que debemos de contar.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
+PRECIO ALQUILER MUY BAJO +SEGURIDAD +CERCANÍA A PROVEEDORES	-NECESIDAD DE ACONDICIONAMIENTO.

Precio aproximado de alquiler/compra o, en su caso, de la página web.

15€ por metro cuadrado y mes el alquiler de Torre Sevilla. Hemos pensado en 25 metros cuadrados, haciendo un total de 375€ al mes para la sede de cara al público.

5€ por metro cuadrado y mes de alquiler de Polígono Pisa. Hemos pensado en 90 metros cuadrados, haciendo un total de 450€ al mes para el almacén.

En total, sería un gasto de 825€ mensuales en alquiler.

La distribución del local de Torre Sevilla será la siguiente:

5 m² para el aseo del personal.

7 m² para la recepción.

3 m² para el almacén de stock.

10 m² para el despacho del empleado, que a su vez servirá para atender a los clientes en una zona privada.

La distribución del local en el Polígono Pisa será la siguiente:

25 m² almacén de stock y partes.

10 m² recepción del almacén (recogida y entrega de equipos).

40 m² taller de reparación, mantenimiento y ensamblaje.

5 m² aseo para el personal.

10 m² para un despacho del personal.

Por otro lado, haremos uso de Arsys, empresa que nos proporcionará los elementos necesarios para crear nuestra página web. Además, esta empresa proporciona varios tipos de dominios, en nuestro caso usaremos “.es”, ya que nos centraremos en una empresa nacional. Este tendrá un costo de 10€ al año por hacer uso de sus servicios.

Estudio de mercado

¿Objeto/Producto/Servicio de nuestro sector?

Equipamiento informático: renting, venta, mantenimiento y reparación de ellos.

¿Cuál es la edad del cliente medio del mercado?

La edad del cliente medio del sector informático se encuentra entre los 24 y 35 años.

¿Cuál es la situación laboral del cliente medio del mercado?

Activa en el momento de la compra.

¿Cuál es el momento en el que se venden más productos?

Eventos especiales como Black Friday, CyberMonday...

¿Cuál es el momento en el que se venden menos productos?

Cuando son tiempos donde no existen ofertas y descuentos económicos interesantes.

¿Hay alguna variación de la edad del cliente medio a lo largo del año?

En principio no.

¿De qué tipo de gama de producto se vende más en el mercado?

¿Cuánto está dispuesto un cliente a gastar en un ordenador de gama alta?

Para tener un ordenador de gama alta, el cliente ya sabe que va a desembolsar una cantidad muy importante de dinero, por lo que el cliente por norma general gastará todo lo que sea necesario (obviamente sin precios desorbitados) para tener el equipo con las mejores prestaciones.

¿Cuánto está dispuesto un cliente a gastar en un ordenador de gama media?

Un cliente que desea tener un ordenador de gama media, desea tener un buen ordenador en relación calidad precio. Busca lo más económico, pero no dejará de lado las prestaciones que necesitará el ordenador para las tareas que tiene pensadas para él. Es decir, se dejará una buena cantidad de dinero, pero no una cosa desorbitada, ya que cuando tenga un ordenador que cumpla las prestaciones que necesite para las tareas que quiera realizar, no necesitará más, por tanto, no pagará más.

¿Cuánto está dispuesto un cliente a gastar en un ordenador de gama baja?

¿Cada cuánto tiempo cambia un cliente de ordenador?

Como regla general, un ordenador suele tener una esperanza de vida de 3 años, puesto que anualmente salen a mercado nuevas tecnologías y acaban dejando obsoletas a las anteriores.

¿Qué busca un cliente en un ordenador para decidir adquirirlo?

Que el dispositivo cumpla con sus requisitos a la hora del uso y que el precio que paguen sea correspondido dando lo mejor posible por ese precio.

¿Cuáles son las piezas que más se dañan del producto?

Estos sería los periféricos, ya que son los que se exponen al cliente, es decir, son los que más contacto tienen con el cliente y por consecuencia los que más probabilidad tienen de sufrir un mayor desgaste.

¿Cuál es la parte de la distribución del producto que resulta más compleja para la empresa?

En nuestro caso, la parte más difícil es adecuar el requisito del cliente al stock del que disponemos.

Estudio de 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.

Las temporadas en las que la venta de equipos informáticos aumenta son tres: al inicio de curso (septiembre), en las vísperas de navidad (diciembre), y en vísperas del verano (mayo/junio). Sin embargo, las ventas suelen ser más estables a lo largo del año que en otros sectores.

Consumidores

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.

Una de las necesidades más importantes para los clientes es la capacidad de conectarse a internet. Aparte de eso, que el ordenador tenga potencia suficiente para arrancar de manera fluida los programas que quieran utilizar.

Los ordenadores los compran tanto familias pensando en tener un ordenador compartido, como las grandes empresas que necesitan ordenadores para llevar a cabo sus actividades, pasando por los estudiantes, jóvenes y los aficionados a la informática.

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.

Hay algunas marcas más conocidas en el sector de la informática, pero a la hora de montar un ordenador no suele ser todo de la misma marca. Aun así, marcas como Intel, AMD, Corsair y Logitech suelen tener un grupo de seguidores fieles que les dan buena prensa.

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.

Hoy en día, tener un ordenador es prácticamente una necesidad para casi todo el mundo. Nosotros podemos cubrir esta necesidad por un precio asequible mensualmente.

Además, nuestro servicio cubrirá la reparación de un dispositivo si este ha sido afectado por algún medio no humano, es decir, nos comprometemos a que, si el ordenador tiene fallos, nosotros los arreglaremos, al igual que el cliente ha de tratar bien los productos. Si esto último no fuese presente, la empresa hará la reparación con un cobro de los daños causados a los dispositivos.

Productos sustitutivos:

La venta directa de ordenadores también atiende a la misma necesidad que nosotros.

¿Qué ventajas e inconvenientes tienen en comparación?

La primordial ventaja de estos sobre nuestro producto es el fácil transporte del dispositivo y la posibilidad de utilizarlos en cualquier parte debido a que hacen usos de baterías y no de fuentes que alimentan de energía los componentes del equipo.

Sin embargo, esto también trae sus desventajas, como el almacenamiento limitado que tienen los portátiles en comparación con los ordenadores de sobremesa. Por otro lado, podemos comparar la potencia que tiene un ordenador de sobremesa con un portátil, ya sea destinado al Gaming (faceta donde más suelen ser beneficiados los ordenadores de sobremesa frente a los portátiles) o a la ofimática.

Productos complementarios:

Descripción de los productos complementarios, analizando cómo pueden influir sobre la demanda del producto (¿un cambio en el precio del producto complementario, podría influir en la cantidad que se compre del mismo?).

El principal producto complementario serían los servicios de Wi-Fi que ofrecen las compañías, ya que nuestros dispositivos se pueden usar sin necesidad de internet, sin embargo, actualmente la red es algo muy necesario en el ámbito informático y en el de los videojuegos. En nuestro caso, si nuestro producto complementario se encarece, sufriremos pérdidas en ventas, sin embargo, es algo que a día de hoy es necesario. Esto se puede comprobar según la media de dispositivos Wi-Fi que hay por vivienda en España (95,3% según www.publico.es).

¿Qué es lo que más valoran los clientes del producto?

Ofrecemos un alquiler con opción de compra de ordenadores y material informático. Mucha gente es reacia a hacer un gran gasto repentino para adquirir un ordenador nuevo. Nosotros ofrecemos una opción que supone un gasto menos repentino y más controlado, así como servicios de mantenimiento para el material arrendado.

Producto sustitutivo: Tablets, netbooks, dispositivos móviles

Venta de ordenadores.

Ventajas:

Adquisición directa.

Desventajas:

Costo alto y repentino.

Posibilidad de quedar obsoleto rápidamente.

Actualizaciones costosas.

Productos complementarios:

Programas informáticos. Cuando algún programa se pone de moda, cambian las características buscadas en los ordenadores para poder ejecutar los mismos, o la necesidad del cliente de adquirir un ordenador compatible.

Dispositivos USB o conectados al ordenador. La posibilidad de conectar algo como un calefactor o un ventilador y que funciona enchufado al ordenador puede servir para hacer más atractivo el tener un ordenador, al tener más posibilidades.

La competencia

Las principales empresas dedicadas al renting de ordenadores son: 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.

Los 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.

Los pagos han de realizarse cuando el proveedor los requiera en el acuerdo debidamente acordado previamente entre la empresa y estos. Por otro lado, ciertos proveedores hacen ofertas por comprar en cantidad, cosa que puede llegar a ser útil en nuestra empresa a lo hora de iniciar esta para proveer a los clientes los equipos o también si quisiéramos renovar estos equipos. Sin embargo, puede que, tras el arranque de la empresa, no sean necesarias compras en gran cantidad.

Matriz DAFO

MATRIZ DAFO		
Análisis interno	F=Fortalezas Poca competencia o competencia limitada. Empresa visible, gracias a su localización. Base grande de posibles clientes.	D= 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	O=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.	A=Amenazas La existencia de una empresa anterior a la nuestra y en nuestra misma ciudad. La falta de clientela, o desconfianza de la misma..

Plan de marketing y comercial

El producto

Nuestra empresa va a ofrecer los siguientes productos:

- Ordenadores de sobremesa para cubrir un espectro amplio de necesidades.
- Periféricos para acompañar a dichos ordenadores de sobremesa.
- (Posiblemente) Portátiles para cubrir un espectro de necesidades.

Nuestra empresa va a ofrecer los siguientes servicios:

- Mantenimiento de equipos a domicilio y en la tienda.
- Reparación de equipos informáticos (tanto ordenadores como periféricos).
- Atención al cliente, asistencia técnica.

En el caso de los ordenadores de sobremesa, realizaremos la compra de los componentes. Los portátiles sí que se venderán tal y como vienen de fábrica, con la posibilidad de realizar algunas modificaciones técnicas.

Los productos más tentadores se mostrarán en nuestro local en Torre Sevilla, incluyendo los periféricos. Ya que la intención es usar el nombre de los componentes de los ordenadores para atraer la atención de los clientes, se mostrarán en el local de Torre Sevilla a modo de escaparate. Los servicios de mantenimiento y reparación se recalcan una vez se tenga contacto con el cliente.

Precio

Tendremos distintos planes para el alquiler de equipos:

Plan Oficina: Incluye un equipo de oficina, ratón, teclado y monitor. Lo básico para poder realizar tareas en el ordenador. Con un rango de coste entre 20 a 28 € al mes.

Plan EcoGaming: Opción con mejor relación calidad/precio. Incluye un ordenador optimizado para los juegos más famosos, incluyendo periféricos escogidos a mano para dichos juegos. Con un precio aproximado del equipo de 1070 € (900 ordenador, 170 periféricos), tendría un coste mensual entre 35 y 40 €.

Plan Premium Gaming: Es la opción la segunda opción más cara. Debido a que el coste del equipo sumaría unos 2050 € (1700 el ordenador, 350 los periféricos) aproximadamente, su coste mensual sería entre 60 y 75 € mensuales.

Plan Extreme Gaming: Es la opción más cara sin tener en cuenta la posibilidad de ensamblar ordenadores personalizados. El coste de todos los componentes supera los 2725 € (2200 el ordenador, 525 los periféricos). Este plan está ideado para esas personas que quieren tener los componentes con mejor rendimiento del mercado. Aproximadamente, el coste mensual de este plan rondaría entre los 80 y 100 € mensuales.

Todos estos planes tienen un precio modificable, puesto que puede que un cliente no requiera de todos los periféricos, o solo quiera los periféricos, o lo quiera todo. Por esto, dichos planes tendrán versiones no completas, con un precio reducido, incluyendo aun así el mantenimiento del equipo y posibles ofertas en la reparación de equipo que ya posean si acuden a nosotros.

La distribución

Tendremos dos canales distintos de distribución:

Tienda física: en esta se atenderán las reparaciones, ventas y ayudas que requieran los clientes.

Almacén: desde el almacén se llevarán equipos para tener stock en la tienda física o llevar los equipos directamente a los clientes que hayan solicitado la entrega y montaje a domicilio.

En el caso de enviar un equipo más allá de nuestro alcance, se podría utilizar algún servicio de envío a domicilio, usando Correos o UPS, por ejemplo.

En cuanto a los pedidos a domicilio, estos se harán mediante nuestra página web (www.EZPC.es).

El equipo de ventas tendrá la siguiente composición:

En la tienda física siempre habrá 1 persona, destinada a la atención al cliente, atendiendo y gestionando peticiones de reparación, mantenimiento y alquiler.

El resto estará dividido entre el almacén, realizando operaciones de mantenimiento, ensamblaje y reparación; y llevando los equipos a los domicilios, realizando el montaje del equipo a domicilio.

Además, habrá una persona que sea la que controle los pedidos a domicilio, para informar de su montaje a los demás empleados, y añadir los datos a la base de datos que la empresa tenga.

Promoción

En nuestra empresa se realizará primordialmente la publicidad mediante la promoción de nuestra página web, dando así a conocer sus promociones, y demás ofertas. Para promocionar nuestra página web, usaremos tanto el mailing como el uso de redes sociales, es decir, a través de nuestros perfiles en redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter, etc....), daremos a conocer la identidad de EasyPC. También nos anunciaremos a través de Google

Servicio de mailing: teenvio

Anuncios de Google.

Promoción de la sede al público mediante una persona que da la información de la dirección de la tienda mediante el uso de una flecha con el logo de la empresa.

Sistema de incentivos mediante rebajas porcentuales dependiendo de cuánto tiempo llevan requiriendo nuestros servicios. Además, de posibilidad de sorteos entre los suscriptores de los planes, que incluyan lotes de productos o descuentos en compras.

Realizaremos una promoción de apertura, dónde durante un tiempo limitado, nuestros servicios se realizarán por un precio menor al indicado.

El envasado y el empaquetado de nuestros envíos se hará con material reutilizable, el cual podrá ser reciclado para un nuevo uso. Además, los vehículos de transporte serán eléctricos, para una menor contaminación en nuestra atmósfera. Por otro lado, para crear ordenadores restauraremos piezas de otros ordenadores, dejándolas como nuevas sin que afecte al rendimiento del dispositivo, y así evitando el desuso temprano de componentes cuyo uso de vida puede seguir en activo.

Promoción de apertura: 10% de descuento al contratar nuestros servicios durante los 3 primeros meses desde la apertura.

Descuento por duración del alquiler: 5% de descuento al contratar 2 años, 10% al contratar 3 años.

Área Jurídica

Forma jurídica de la empresa

Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Se ha elegido por necesitar un capital mínimo bajo (3000 €), la posibilidad de aplazar los pagos de varios impuestos (sin necesidad de ofrecer garantías), la facilidad de constitución (telemáticamente y con un solo documento), y la posibilidad de abrir una cuenta ahorro de la empresa.

En cuanto a los inconvenientes, tenemos que tener en cuenta que los socios tienen que ser personas físicas, lo cual no nos afecta realmente. A parte, el capital máximo es de 120.000€, lo cual, en la constitución de la empresa, no nos afecta en absoluto.

En conclusión, en el momento de la constitución de la empresa, una SLNE es la mejor opción que tenemos, puesto que nos facilita mucho el trabajo de la constitución y nos permite centrarnos en desarrollar el trabajo de la empresa.

Organización de la prevención de riesgos laborales

En el mantenimiento y reparación de equipos informáticos, al soldar, se generan gases de óxido de plomo, entre otros. Estos gases pueden provocar problemas respiratorios a los trabajadores, por lo que este riesgo también se tendrá en cuenta.

El número de trabajadores de la empresa será de entre 4 y 10 trabajadores.

En cuanto a los riesgos eléctricos de baja tensión, los trabajadores deberán tener conocimientos suficientes para evitar causar accidentes al tratar con aparatos eléctricos. Además, las instalaciones tendrán varios sistemas para proteger a los trabajadores de descargas eléctricas.

En cuanto a los gases generados por el uso de las herramientas, se usarán extractores en las estaciones de trabajo, con consiguiente filtración de los gases y expulsión al exterior.

PROTECCIÓN LEGAL

Nombre comercial: es el signo de representación gráfica de la organización empresarial y sirve para identificar y distinguir a una empresa de las demás, que se dedican a actividades similares.

La elección del nombre comercial es importante porque si ésta tiene éxito constituye un bien intangible de gran valor. Su cambio posterior no es aconsejable. Por tanto, el nuevo empresario debería reflexionar suficientemente antes de decidirlo.

Nombre comercial: EASY//PC

La marca: según la Ley de Marcas, la marca es todo signo de representación gráfica que sirva para distinguir en el mercado los productos o servicios de una empresa de los de otra



Patente: están reguladas por la Ley de 20 de marzo de 1986. Según esta Ley una patente es un título expedido por el Estado que permite a su concesionario la explotación en exclusiva del invento durante un plazo determinado por la Ley. Según la mencionada Ley el plazo es de 20 años.

La posesión de una patente confiere a su titular una ventaja competitiva frente a sus competidores.

No necesitamos patente, ya que no hemos inventado nada nuevo.

El diseño industrial: está regulado por la Ley 20 del 7 de julio de 2003. Según esta Ley, diseño industrial es la apariencia de la totalidad o de una parte de un producto que se derive de las características de las líneas, contornos, colores, forma o materiales del producto en sí o su ornamentación. Existe también un Registro de Diseños en la Oficina Española de Patentes y Marcas. El diseño puede protegerse por cinco años, pudiéndose renovar hasta un máximo de veinticinco.

Su protección legal es asimismo importante porque el diseño constituye otro bien intangible que si está protegido legalmente diferencia a la empresa de la competencia y se convierte en una ventaja competitiva.

No precisamos de un diseño industrial.

Seguros

El empresario tiene la posibilidad de cubrir determinados riesgos a través de la contratación de un seguro. Entre los principales riesgos susceptibles de ser asegurados contractualmente figuran:

- Seguros de vida. Seguro de accidentes.
- Seguro de incendios. Seguro de robo, expoliación y hurto.
- Seguro multiriesgo de comercio y oficinas.

El nuevo empresario hará bien en estudiar detenidamente qué seguros le conviene contratar para reducir los riesgos asegurables inherentes a la actividad empresarial, ya que este es un tema que generalmente se olvida.

Plan de empresa 2021 - 2022 - G x GUÍA PARA EL PROYECTO DE EM x ... Calcular Seguro Negocio:1 - Cal: x cuanto cuesta un seguro de emp: x +

← → ↻ calculador-seguros.es/seguros-de-negocio/?gclid=Cj0KCQIAUeNBhCVARIsANJUJ2FW-wqXi3DkK6Knoa9H3lfzyOC4fZ3oh6IW41v8sEUJ8yciwkE-IMa

Aplicaciones Inicio Z Comprar por intern... Eso http://www.cual-es-... Serverlist BuildAn... http://www.juegos... Chicago Bulls New...

Escaparate
Todos/as son de cristales seguridad

C. Postal
41927

Población
Mairena del aljarafe

¿Desea asegu
Si

Actividad que se realiza en el inmueble
Reparacion de equipos informaticos

Valor mobili
50000

Año construcción del inmueble (orientativamente)
1995

Metros del in
80

Teléfono (Nunca lo vamos a usar,solo si su email nos da error)
656565894

Email (Para
aaa@gmail

Alarma
Si

☒ Acepto [política de privacidad, protección de datos y de cookies](#).

CALCULAR PRESUPUESTO DE NUEVO

Hemos tasado el seguro de la emp

Seguro multiriesgo: 4.725€

Organización y Recursos Humanos

Usaremos el modelo adhocrático, no tiene organigrama.

Los cuatro socios trabajaremos en conjunto para llevar a cabo las actividades de la empresa. No se prevé contratar ningún servicio.

Descripción del puesto	Perfil profesional	Persona encargada y condiciones laborales
Denominación: Montaje de equipos informáticos. Responsabilidades, funciones o tareas a realizar: Montar y preparar ordenadores y diversos equipos informáticos para la venta/alquiler de dichos equipos.	Formación y titulación: Cualquier Grado Medio o Superior relacionado con la informática. Conocimientos específicos: Saber montar un ordenador y prepararlo para el uso del cliente. Actitudes personales y habilidades sociales: Capaz de realizar actividades	Socio: Rafael Martín Ruiz.

	repetitivas durante largos periodos de tiempo.	
Denominación: Ventas y atención al cliente Responsabilidades, funciones o tareas a realizar: Atender al cliente en la tienda, conseguir ventas de equipos, dar una atención y un soporte satisfactorio.	Formación y titulación: Educación Secundaria Obligatoria. Experiencia profesional: Experiencia en atención al cliente. Habilidades profesionales: Capacidad de trabajar solo y bajo presión. Actitudes personales y habilidades sociales: Capacidad de negociación y de tener empatía con los clientes, aun teniendo los intereses de la empresa en cuenta.	Socio: David Bernal Navarrete.
Denominación: Reparación de equipos informáticos. Responsabilidades, funciones o tareas a realizar: Reparar equipos dañados a nivel de componente o superior.	Formación y titulación: Cualquier Grado Medio o Superior relacionado con la informática o electrónica. Conocimientos específicos: Conocimientos en soldadura con estaño y en circuitos electrónicos. Habilidades profesionales: Capacidad de encontrar y solucionar los problemas encontrados en los diversos equipos informáticos. Actitudes personales y habilidades sociales: Capaz de trabajar bajo presión durante largos periodos de tiempo.	Socio: Juan Francisco Hernández Domínguez.
Denominación: Mantenimiento y entrega a domicilio de equipos informáticos. Responsabilidades, funciones o tareas a realizar: Además de entregar equipos informáticos en el domicilio de los clientes, debe saber realizar el montaje de los equipos en los domicilios, y realizar mantenimiento in situ, siempre que sea posible. En caso contrario, traerá los equipos de vuelta al taller de la empresa para repararlos.	Formación y titulación: Cualquier titulación de Grado Medio o Superior relacionado con la informática. Conocimientos específicos: Saber realizar el montaje de un equipo informático, tener conocimientos suficientes para mantener equipos informáticos sin la necesidad de traerlos al taller. Habilidades profesionales: Capaz de cambiar de entorno y ambiente fácilmente. Ser rápido y eficaz. Actitudes personales y habilidades sociales: Don de gentes, amigable, fácil de hablar y de entender.	Socio: Antonio Manuel Carrasco Rojo.

Trámites de constitución y puesta en marcha

Trámites de constitución

Orden	Trámites	Órgano en el que se tramita	Dirección o web	Coste	Fecha prevista	Persona responsable
1	Solicitud de la denominación social.	Dirección general de la industria y de la PYME	www.ipyme.org	13,52€	01/07/2022	Rafael Martín Ruíz
2	Solicitud del número de identificación Fiscal provisional	Agencia Tributaria	www.agenciatributaria.gob.es	1,50€	15/08/2022	Antonio Manuel Carrasco Rojo
3	Firma de la escritura de constitución de sociedad.	Notaría	andalucia.notariado.org	180€	12/11/2022	Juan Fco Hernández Domínguez
4	ITP y AJD	Consejería de hacienda.	www.juntadeandalucia.es	0€	20/01/2023	David Bernal Navarrete
5	Inscripción de la empresa.	Registro mercantil provincial	www.rmsevilla.es	300 €	15/02/2023	Juan Fco Hernández Domínguez
6	Solicitud del número de identificación Fiscal definitivo.	Agencia Tributaria	www.agenciatributaria.gob.es	1,50€	01/03/2023	Antonio Manuel Carrasco Rojo

Trámites de puesta en marcha

Orden	Trámites	Órgano en el que se tramita	Dirección o web	Coste	Persona responsable
1	Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	Agencia Tributaria	www.agenciatributaria.gob.es	50€ + IVA	Juan Fco Hernández Domínguez
2	Impuesto sobre Actividades Económicas	Agencia Tributaria	www.agenciatributaria.gob.es	0€	David Bernal Navarrete

3	Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)	Tesorería General de la Seguridad Social	www.seg-social.es	944,35€	Rafael Martín Ruíz
4	Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social	Tesorería General de la Seguridad Social	www.seg-social.es	0€	Antonio Manuel Carrasco Rojo
5	Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad	Registro Mercantil Provincial	www.rmsevilla.es	0€	Juan Fco Hernández Domínguez
6	Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	Registro Mercantil Provincial	www.rmsevilla.es	0€	Rafael Martín Ruíz
7	Obtención de un certificado electrónico	Autoridades de certificación	sedeaplicaciones.minetur.gob.es	24 + IVA	Antonio Manuel Carrasco Rojo
8	Registro Industrial	Dirección general de industria, Energía y Minas de las comunidades autónomas	www.industria.gob.es	Entre 150 y 350€	David Bernal Navarrete

Plan de producción

El servicio que ofrecemos es el alquiler, mantenimiento y reparación de equipos informáticos.

Por ende, necesitaremos entrar en contacto con el cliente, para conocer sus necesidades y ofrecerles un plan acorde a dichas necesidades.

Nuestros equipos informáticos serán ensamblados y preparados para su uso para el cliente. Una vez el equipo esté preparado, el cliente tendrá tres opciones: la primera será llevárselo él mismo a su casa y ensamblarlo allí; la segunda será la entrega a domicilio sin montaje; y la tercera será la entrega a domicilio junto con el montaje en su domicilio por nuestra parte.

Además, ofrecemos servicios de mantenimiento y reparación. La duración de estos servicios es dependiente del problema en concreto del que sufra el sistema informático.

El ensamblaje de cada equipo informático tomará aproximadamente 1 hora en el taller.

El montaje en el domicilio del cliente tomará entre 30 minutos y 1 h 30 min, dependiendo de las características del domicilio.

Elección de proveedores

SELECCIÓN DE PROVEEDORES				
Nombre	Elemento que suministra	Puntos fuertes	Puntos débiles	Localización
Proveedor principal: Megasur	Componentes de ordenadores, periféricos y accesorios.	Precios bajos. Cercanía. Gran variedad.	Posible retraso en entregas.	Sevilla.
Proveedor alternativo: Depau	Componentes de ordenadores, periféricos y accesorios.	Precios bajos. Escasa variedad.	Lejanía.	Murcia.

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.

Cada ordenador se estima que se alquilará durante 3 años, con una depreciación a 8 años

- Extreme gaming > 80 € al mes
- Premium gaming > 60 € al mes
- Eco gaming > 35 € al mes
- Oficina > 20 € al mes

Planes	Sin Periféricos	Con Periféricos	Precio de venta	Precio de venta de periféricos	Venta + periféricos
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€

Estimación de ganancias de los alquileres

Cantidad y tipo	Cálculo con y sin periféricos ($\frac{4}{5}$ 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	Total Anual: 56.952 €	Total Mensual: 4.746 €

Estimación de ganancias de las ventas

Cantidad y tipo	Cálculo con y sin periféricos (½ 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	Total Anual: 99.110 €	Total Mensual: 8.259,17 €

Estimación de ganancias de las reparaciones

Se estiman 100 reparaciones con un coste medio de 100 € por reparación. Ganancias anuales: 10.000 €; ganancias mensuales: 833.33 €.

Estimaciones de ganancias totales

Ingresos mensuales estimados: 13.838,5€.

Ingresos anuales estimados: 166.062€.

Costes fijos y costes 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	88.002 €	Total costes variables	100.000 €

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

Plan de Inversiones

Descripción de las inversiones

Inversiones en inmobiliario, EPI, y herramientas:

- Ordenadores x2 = $400 \times 2 = 800$ €
- Destornilladores x2 = $25 \times 2 = 50$ €
- Protectores ignífugos x2 = $15 \times 2 = 30$ €
- Sostenes de electrónica x2 = $15 \times 2 = 30$ €
- Mesas x2 = $200 \times 2 = 400$ €
- Estanterías x2 = $500 \times 2 = 1000$ €
- Sillas x7 = $50 \times 7 = 350$ €

Total: 2660 €

Fondo de maniobra:

Fondo de maniobra	Euros
Personal	14875,71 €
Suministros	600 €
Publicidad	1200 €
Seguros	1182,25 €
Mercaderías	20000 €
Locales	2475 €
Banco	40.332,96 €

Fondo de maniobra de los 3 primeros meses: 40.332,96 €

Gastos de constitución: 493,52 €

Total plan de inversiones: 43.486,48 €

Criterios de amortización

Hemos decidido elegir la amortización lineal como el estilo de amortización predeterminado para todos los inmovilizados, dado que creemos que es el más realista.

En los otros tipos de amortizaciones, lo que no se paga al principio se paga al final(o viceversa) y a nuestro juicio, preferimos tener siempre una misma cantidad que entregar, tanto en el principio como en el final.

Útiles y Herramientas

Cantidad total a amortizar = 110€

Vida útil = 5 años

Cantidad anual a amortizar = $110/5 = 22€$

Año	Cuota a amortizar	Amortización acumulada
1	22 €	22 €
2	22 €	44 €
3	22 €	66 €
4	22 €	88 €
5	22 €	110 €

Equipos para el Procesamiento de Información

Cantidad total a amortizar = 800€

Vida útil = 5 años

Cantidad anual a amortizar = $800/5 = 160€$

Año	Cuota a amortizar	Amortización acumulada
1	160 €	160 €
2	160 €	320 €
3	160 €	480 €
4	160 €	640 €
5	160 €	800 €

Mobiliario

Cantidad total a amortizar = 1750€

Vida útil = 10 años

Cantidad anual a amortizar = $1750/10 = 175€$

Año	Cuota a amortizar	Amortización acumulada
1	175 €	175 €
2	175 €	350 €
3	175 €	525 €
4	175 €	700 €
5	175 €	875 €
6	175 €	1050 €
7	175 €	1225 €
8	175 €	1400 €
9	175 €	1575 €
10	175 €	1750 €

Fuentes de Financiación

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.

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

Banco	Dinero Máximo	Plazo de interés	Tipo de interés
BBVA	25000€ si la empresa factura menos de 5 millones/año	Desde 14 meses a 5 años	Fijo/Personalizado
ING DIRECT	Desde 3.000 hasta 60.000 €	Entre 14 y 60 meses	Fijo al 4,95% de interés y al 5,28% TAE.
Prestalo	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
<p>A) Activo no corriente</p> <p>II. Inmovilizado material:</p> <p>-EPIS:800€</p> <p>-Útiles y herramientas:110€</p> <p>-Mobiliario:1750€</p> <p>B) Activo corriente</p> <p>Efectivo y otros activos</p> <p>líquidos equivalentes:</p> <p>-Fondo de maniobra:40.332,96€</p> <p>-Reservas por gastos</p> <p>de constitución:493,52 €</p>	<p>A) Patrimonio Neto</p> <p>A-1) Fondos Propios</p> <p>Capital: 43.486,48 €</p>
TOTAL ACTIVO (A + B) : 43.486,48 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+ C): 43.486,48 €

Cuenta de Resultados de Previsión

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)
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
Resultado del ejercicio	(21940)

Análisis económico-financiero

RATIOS DE ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO		
Ratio	Fórmula	Conclusión
Rentabilidad económica	<u>Resultado de explotación (BAII)</u> x 100 / Activo -29,96%	La empresa no es rentable económicamente.
Rentabilidad financiera	<u>Beneficio antes de impuestos (BAI)</u> x 100 / 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. Entre ellas, la actual guerra entre Ucrania y Rusia, con el consecuente incremento del precio de varios recursos. Además, nosotros, los socios, no tenemos la necesaria solvencia económica necesaria para cumplir el pago del capital social.

Este último punto podría solucionarse con un préstamo (por esto hemos mantenido el estudio de préstamos en el plan de financiación). 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.

Hemos discutido, que si ninguna de estas circunstancias no estuvieran presentes, decidiríamos montar la empresa. Con la consecuente constitución de la empresa, nuestro mayor problema sería darnos a conocer, pero con nuestros conocimientos en informática y en redes sociales, seríamos capaces de incrementar el alcance de nuestra publicidad de forma sintética.

El siguiente problema sería la rentabilidad. En nuestra estimación, suponemos que tenemos una amplia clientela desde el primer momento, lo que significa que podemos asumir que la empresa sería incluso menos rentable en una situación real. La única solución real a este problema sería invertir más en publicidad e intentar darnos a conocer por todos los medios posibles, ya que sabemos que nuestra idea de negocio es innovadora, y sería exitosa en el mercado actual. Incluso hemos tomado la decisión de “unirnos” a nuestros competidores. Ya que ellos venden componentes y equipos informáticos ya montados, nosotros también podemos usar nuestras instalaciones para lo mismo, evitando así una parte de la competencia (uniéndonos a ellos).

Aún así, ha habido algo de discrepancia en el grupo con respecto a montar la empresa ya que no podemos saber con certeza cómo sería y en qué condiciones continuaría la empresa tras el primer curso legal.