



PLAN DE EMPRESA



AUTORES: Rafael Romero Roibu, Álvaro Quintana Sánchez y
Alberto Martínez Pérez

CICLO: CFGS Desarrollo de Aplicaciones Web (DAW)

MÓDULO: Empresa e Iniciativa Emprendedora

CENTRO EDUCATIVO: IES Luis Braille

CURSO EDUCATIVO: 2023/24



ÍNDICE

IDEA DE NEGOCIO.....	2
PRESENTACIÓN DE PROMOTORES.....	3
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	6
CULTURA EMPRESARIAL.....	10
DAFO / CAME.....	11
LOCALIZACIÓN	13
PLAN DE MÁRKETING.....	15
FORMA JURÍDICA Y TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN	18
PLAN DE PRODUCCIÓN Y ORGANIGRAMA.....	21
PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN.....	25
BALANCE DE SITUACIÓN Y PREVISIÓN DE TESORERÍA.....	28
CONCLUSIONES	30



IDEA DE NEGOCIO

La actividad de nuestra empresa va a consistir en ofrecer un servicio de suscripción mensual para la creación de sitios web personalizables, integración del pago online, así como la configuración del catálogo de la empresa y la gestión de la tienda. Todo ello pudiendo ser realizado por parte del cliente a través de una plataforma virtual.

Nuestro cliente objetivo es toda aquella pequeña y mediana empresa (PYMES) que busque mejorar su presencia online con una tienda web. Los clientes pagarían por nuestros servicios ya que el contar con una tienda online funcional es esencial para que un comercio prospere y consiga reconocimiento.

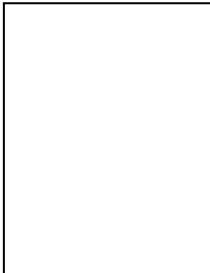
Nos comprometemos con los clientes a cubrir todos aquellos ámbitos esenciales en la programación web (codificación web, *hosting*, compra del dominio...).

Lo que nos diferencia de la competencia es que nos comprometemos al mantenimiento del sitio web tras 1 mes de impago (característica que podría ser utilizada una única vez), así mismo en nuestro caso cobraríamos un 4% de pasarela de pago + 1% de comisión (a diferencia de la competencia que lo hace al 2%). También se ofrecería una atención 24h al cliente y mejoras en cuanto a SEO como permitir la modificación de la URL para un mejor posicionamiento online.

De cara a 1 año, nuestro objetivo es establecer una cartera de clientes sólida, recuperar la inversión inicial y promocionar la empresa para hacerse un hueco en el mundo del *e-commerce*.

PRESENTACIÓN DE PROMOTORES

ALBERTO MARTÍNEZ PÉREZ



Soy Alberto Martínez Pérez, tengo 33 años y nací en Madrid.

Para contactar conmigo lo puede hacer a través de mi número de teléfono 667 412 545 o de mi dirección de correo electrónico

alberto.martinezperez@hotmail.es.

Hace 12 años finalicé mis estudios universitarios y obtuve el Grado en Fisioterapia y, tras varios años trabajando de esta profesión siendo 2 de ellos en Burdeos (Francia), decidí dar un cambio total a mi carrera profesional y estudié el Ciclo Formativo de Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web.

Gracias al ciclo pude realizar las prácticas en la empresa Indra. Allí incrementé los conocimientos adquiridos durante el ciclo, sobre todo lo relacionado con el desarrollo web desde el lado del servidor, utilizando la tecnología Node.JS, también llevé a cabo tareas relacionadas con el mantenimiento de servidores.

Me considero una persona empática, colaborativa, proactiva y con una alta capacidad de resolución de problemas y de liderazgo, es por ello, que el trabajo en equipo es uno de mis principales puntos fuertes. En cuanto a mis aficiones soy un amante de los videojuegos, del cine y de la lectura, también me encanta todo aquello que tenga que ver con las culturas asiáticas.

Las principales motivaciones que tengo en este proyecto empresarial son la de crecer profesionalmente, desarrollarme como programador y empezar a conseguir dinero que me permita realizar nuevos proyectos en el futuro.

RAFAEL ROMERO ROIBU



Soy Rafael Romero Roibu, tengo 18 años y nací en Madrid. Para contactar conmigo puede escribirme a mi correo electrónico romerorafael@iesberlanga.org o mediante mi número de teléfono 642 44 59 51.

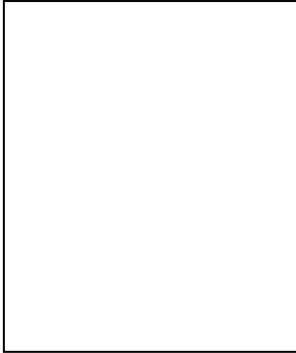
Tras acabar mi etapa de la ESO, decidí hacer el Bachillerato de Ciencias. Durante este periodo, me di cuenta de que la informática, concretamente la rama del desarrollo de software era lo que de verdad me apasionaba por lo que, tras graduarme, estudié el Grado Superior de Desarrollo de Aplicaciones Web en el IES Luis Braille.

Gracias a esto, logré mis primeras prácticas en la empresa Telefónica. Allí pude aumentar mis conocimientos adquiridos en el ciclo, destacando el uso de lenguajes aprendidos como PHP y JavaScript mediante el manejo de tecnologías innovadoras como Laravel y Angular. También, conseguí iniciarme en el análisis de datos mediante el empleo de Python.

Por otra parte, me considero sociable, resolutivo y dispuesto a ayudar a mis compañeros siempre que lo necesiten. Además, me encantan los nuevos desafíos. En mi tiempo libre, me gusta salir a pasear o hacer deporte mientras escucho música.

La motivación de este proyecto fue crear un producto útil que ayude a muchos otros comercios fácil y sencillamente a tener su presencia online en este mundo globalizado, igual que ganar mi independencia financiera y libertad laboral, todo esto, de la mano de mis socios colaboradores.

ÁLVARO QUINTANA SÁNCHEZ



Soy Álvaro Quintana Sánchez, tengo 19 años y nací el 2 de marzo de 2004 en Alcalá de Henares. Para contactar conmigo puede escribirme por mi correo electrónico alvaritogs2004@gmail.com o por mi número 722 47 71 52.

En cuanto a mi formación, estudié Bachillerato de Ciencias en I.E.S Isaac Peral, ambos centros en Torrejón de Ardoz. Después de esto me formé como Técnico Superior en Desarrollador de Aplicaciones Web en el I.E.S Luis Braille, situado en Coslada.

Después de terminar la FP estuve de prácticas en una pequeña empresa en la cual aprendí mucho y en la que me dediqué a la parte de *front-end* de la web. Allí me dedique principalmente a la parte de diseño de interfaces con HTML y CSS entre otros ya que es una parte que disfruto mucho de la creación web, pero también me dedique a JavaScript. En esta empresa obtuve una increíble experiencia. Una vez terminadas las prácticas, estuve trabajando algunos años más.

En cuanto a mis cualidades destacaría mi empatía y mi perfeccionismo. También tengo mucha paciencia y se escuchar y respetar las opiniones y puntos de vista del resto de miembros del equipo de trabajo.

Mi motivación en el proyecto es hacer lo que me gusta sacando beneficio de ellos y pudiendo vivir de él. Ya que vivir de algo que te gusta y te motiva hace que trabajar se haga muy ameno y satisfactorio.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA



Su domicilio fiscal se encuentra en Ottawa, Canadá, pero su presencia hoy en día es global y ofrece sus servicios en múltiples países.

Su servicio proporciona a empresas y emprendedores la posibilidad de crear tienda en línea, así como gestionarla a su antojo. Cuenta con tres tipos de suscripción que son los siguientes:

- **Basic:** Destinado a personas individuales y microempresas que tiene un precio de 36€/mes + 2.1% un recargo por el uso de la tarjeta de crédito.
- **Shopify:** Destinado a pequeñas empresas que tiene un precio de 105€/mes + 1.8% de recargo.
- **Advanced:** Destinado a medianas y grandes empresas, su precio es de 384€/mes y un recargo por el uso de tarjetas de crédito es de un 1.6%.

Se trata de la principal plataforma del comercio online con millones de tiendas en su plataforma dando cabida desde pequeños comerciantes hasta grandes empresas. Debido a esto su estrategia como empresa ahora mismo es de innovación y crecimiento.

En el tema de publicidad, Shopify utiliza una variedad de estrategias de publicidad que incluyen el uso de Google Ads y de afiliados/influencers en redes sociales y la realización de campañas de *mailing*.



Su sede se encuentra en Austin, Texas, Estados Unidos, aunque, al igual que pasa con Shopify, actualmente ofrece sus servicios a nivel mundial.

Permite a sus suscriptores poder crear y gestionar tiendas en línea y que estos vendan una amplia variedad de productos. Cuenta con varios niveles:

- **Standard:** Destinado a comerciantes individuales y microempresas. Su precio es de \$39/mes + 2.9% de tarifa especial en el caso de ventas con tarjeta de crédito.
- **Plus:** Cuyo cliente objetivo serían las empresas pequeñas y que tiene un precio de \$105 + 2.5% de tarifa especial.
- **Pro:** Esta suscripción está destinada a las medianas y grandes empresas y tiene un precio de \$399/mes con una tarifa especial de 2.05% en el caso de compras con tarjeta de crédito.
- **Enterprise:** Es la suscripción más alta y tiene un precio personalizado para cada empresa que la solicite.

Su volumen de ventas no alcanza al de Shopify, pero la plataforma destaca por su facilidad de uso y se encuentra consolidada en el sector del comercio electrónico buscando nuevas estrategias de expansión y crecimiento.

Al igual que Shopify su forma de promocionarse incluye estrategias de *mailing*, uso de redes sociales, etc.



Afincada en Tel-Aviv, Israel pero que al igual que las anteriores ofrece sus servicios por todo el mundo por lo que se trata de otra multinacional.

Se diferencia de las otras en que Wix no se enfoca únicamente en el e-commerce, sino que tiene la posibilidad de crear espacios personales y blogs. Esto hace que esté más especializada en el pequeño y mediano comercio, aunque también cuenta con grandes empresas entre sus clientes.

Al igual que las otras empresas cuenta con varios niveles de suscripción:

- **Core:** Destinado a microempresas y con un precio de 20€/mes permite hasta 50GB de espacio de almacenamiento.
- **Business:** Es la opción para las pequeñas empresas y tiene un precio de 29€/mes permitiendo hasta 100GB de almacenamiento.
- **Business Elite:** Con un precio de 149€/mes es la opción destinada a las medianas empresas cuenta con un paquete de marketing avanzado.
- **Enterprise:** Destinada a grandes empresas su precio es personalizado. Cuenta con características especiales y personalizables.

En tema de promoción no se diferencia de los casos anteriores usando la publicidad online y las redes sociales para este tipo de estrategias.

Actualmente cuenta con amplios ingresos y, si bien no es tan conocida como las dos anteriores, se encuentra en crecimiento. A pesar de ello, la situación actual de Israel genera cierta incertidumbre a cómo podría evolucionar en el futuro cercano.

A. MAPA DE EMPATÍA

PIENSA

“Si tuviera una página online podría llegar a tener mayor visibilidad y reconocimiento del negocio.”

“Necesito aumentar las ventas”

“Me da miedo no saber gestionar los pedidos online de mis clientes”

DICE

“Quiero un sitio web.”

“Quiero aumentar la cartera de clientes.”

“Estoy cansado de perder dinero.”

“Desconozco la tecnología.”

SIENTE

Incertidumbre al no saber por dónde empezar para montar su sitio web.

Presión por mejorar su negocio.

Ambición por crecer y frustración por los obstáculos.

HACE

Jornadas laborales interminables buscando mejorar su negocio.

Acostumbrado al manejo sencillo de las cosas.

OYE

Testimonios sobre lo bien que les ha ido a otros al tener una web.

Experiencias de clientes propios sobre las compras online.

Que diseñar una web de forma autónoma es complicado.

VE

Oportunidad de ampliar su alcance geográfico.

Contratar a un desarrollador web especializado es costoso.

Los consumidores cada vez recurren más a Internet.



CULTURA EMPRESARIAL

MISIÓN: TUWEBCOMMERCE es una empresa cuyo objetivo es ayudar a las pequeñas empresas emergentes a crecer mediante páginas web de forma online de manera sencilla y rápida sin necesidad de conocimiento en el tema. También tener una atención 24 horas al cliente para cualquier error o problema que pueda acontecer en su página web.

VISIÓN: La visión de TUWEBCOMMERCE es crecer como empresa pudiendo así también llegar a empresas de tamaño medio o incluso empresas grandes y facilitar la creación de páginas web para todos aquellos que no sepan hacerlo.

VALORES: En TUWEBCOMMERCE respetamos a todo el mundo independientemente de su nacionalidad, su raza o su sexo. Además de siempre intentar ayudar al medioambiente con los dispositivos o iluminación que menos consume del mercado. Siempre el cliente es la principal razón de existir de la empresa, con lo que siempre estaremos para ayudarles en cualquiera de sus problemas ya que el cliente es lo más importante. Por otro lado, la colaboración y trabajar en equipo y fomentar relaciones constructivas tanto dentro como fuera de la empresa. Tener siempre honestidad al cliente y los trabajadores y tener la responsabilidad asumiendo las consecuencias de las acciones cometidas y cumplir nuestros compromisos. Y por último un valor innovador siempre con creatividad tratando de distinguirse siempre del resto haciendo que TUWEBCOMMERCE sea único e inimitable.

DAFO / CAME

A. DAFO

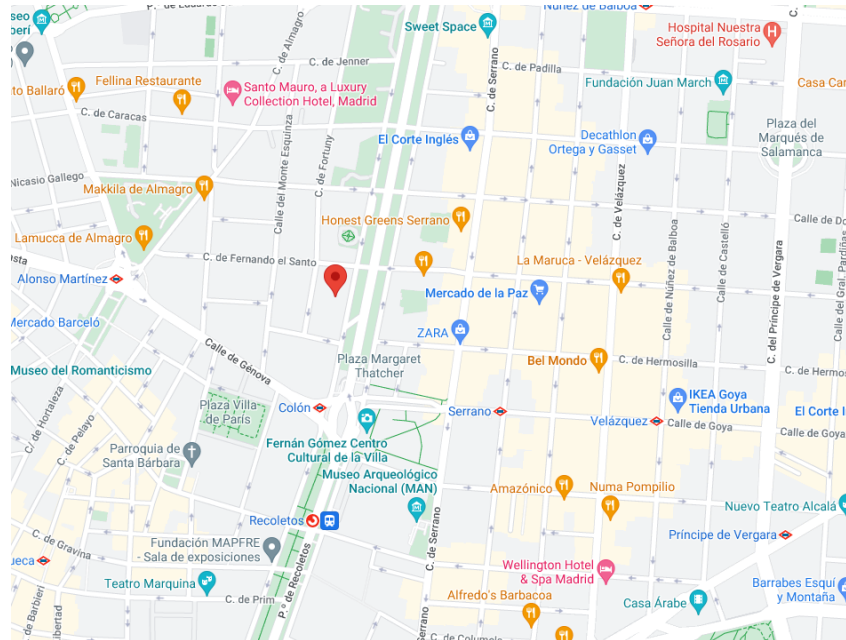
INTERNO	EXTERNO
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desconocimiento del mundo empresarial. - Dificultad inicial para crear una cartera de clientes. - Falta de reconocimiento de la marca. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado competitivo por la alta demanda de crear sitios web. - Posibilidad de intentos de <i>hacking</i> y otro tipo de ciberataques. - Cambios en regulaciones legales en materia de privacidad de datos.
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento y disponibilidad de las tecnologías. - Productos fáciles de utilizar. - Mayores herramientas de personalización y contenido, así como mejoras en posicionamiento SEO. 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expansión a mercado internacional. - Crecimiento de la demanda de crear un sitio web personalizado. - Fomentar la creación de una comunidad leal al producto.

B. CAME

CORREGIR DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Aprender de la experiencia que vayamos adquiriendo con el tiempo.- Realizar promociones por RRSS para conseguir clientes potenciales.- Dar un excelente servicio técnico dirigido por nosotros.	AFRONTAR AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">- Realizar análisis periódicos del mercado para actualizarnos con las tendencias del momento.- Formarnos en materia de ciberseguridad, dándole mayor protección al sitio web.- Realizar modificaciones en las prácticas de privacidad para estar de acorde a la norma.
MANTENER FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Realizar formación continua en nuevas tecnologías.- Mantener una interfaz amigable facilitando el manejo a los usuarios.- Revisar el código para optimizarlo y mejorarlo.	EXPLOTAR OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Adaptar la plataforma a diferentes idiomas y culturas.- Continua investigación de nuevas funcionalidades a añadir a la plataforma.- Crear material formativo haciendo que el cliente se adapte rápidamente con la tecnología.

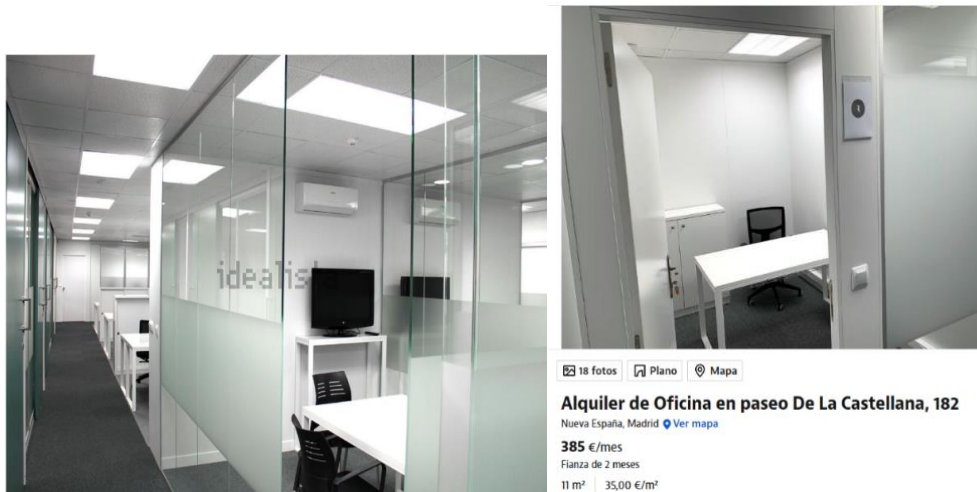
LOCALIZACIÓN

La oficina seleccionada se encuentra en el paseo De La Castellana (Madrid) en el número 182.



Esto se debe a que esta empresa no se trata de una industria si no de un sector de servicios y con esta localización podemos.

El precio de alquiler serían 385€ al mes, en este precio se incluye el local, varios puestos de escritorios ya con mesas y silla implementadas, una impresora con scanner y diversas funciones incluidas. El alquiler, teniendo en cuenta el espacio que son 11 metros cuadrados y la buena localización. Si hablamos del espacio, 11 metros cuadrados están muy bien para este tipo de empresas ya que no es necesario mucho espacio para unos trabajadores cuyas actividades se realizan sentados en un puesto fijo. Como se ha comentado antes ya viene con algo de mobiliario y herramientas, solo faltarían los diversos dispositivos como ordenadores que se usarían para las diversas tareas que hay que llevar a cabo.



Por otro lado, la demanda, no es un factor muy importante ya que, aunque la oficina este en el centro de Madrid, incluso alguien de otro país podría usar la aplicación para crear sus páginas web ya que es algo en línea y no algo físico, el producto se vende por internet y no por una tienda a la que debas tener acceso para ver y coger los productos.

En cuanto a las competencias, la localización geográfica puede ser importante ya que, en estos casos, aunque la verdadera competencia está en el propio internet tener una oficina en un lugar accesible para todo el mundo puede ser de gran utilidad para consultas presenciales con clientes o tener una atención al cliente de forma física y presencial.

La accesibilidad de los clientes es algo que no afecta a donde debe situarse la oficina de la empresa ya que hay un soporte online por el que trabajador y cliente se comuniquen en caso de ayuda y para la distribución del producto no hace falta transporte por carreteras.

En el caso de la legislación intentaríamos ser sostenibles para el medio ambiente con energías renovables como dispositivos y luces de bajo consumo.



PLAN DE MÁRKETING

A. LOGO



Hemos optado por que el logo de nuestra empresa TUWEBCOMMERCE sea algo fácil de reconocer a primera vista. Es por ello por lo que hemos diseñado como nuestro logo principal una bolsa de la compra la cual tiene chips incrustados en ella, haciendo referencia a que estamos relacionados con el mundo del comercio online. Es por ello, que si juntamos el logo con el nombre de nuestra empresa cualquier cliente puede llegar a la conclusión que nuestra prestación de servicios se basa en la creación de tiendas e-commerce mediante el uso de nuestra plataforma online.

B. ARTÍCULOS DE MERCHANDISING

Nuestros artículos de *merchandising* serán productos informáticos prácticos y utilizables por cualquier tipo de cliente, los cuales se podrán comprar obtener con la compra de una de nuestras suscripciones del plan premium. Haciendo que sea una oferta atractiva para nuestros clientes ya que aparte de conseguir las mejores herramientas para crear su sitio web a un mejor precio recibirán un detalle, con el fin de hacerles saber que siempre los tenemos en nuestra consideración.

Los precios de fabricación son los siguientes:



- Alfombrilla TUWEBCOMMERCE: 6€
- Pendrive TUWEBCOMMERCE 32 GB: 8€
- Ratón TUWEBCOMMERCE: 10€.



C. CARTEL PUBLICITARIO



Por otro lado, tenemos nuestro cartel publicitario el cual sería pegado en la parte trasera de autobuses o en paradas de transporte público como en metros. Lo hemos diseñado de esta manera ya que queremos hacer pública nuestra apertura indicando la fecha de ello y el sitio web donde los clientes van a poder aprovechar de nuestros servicios. Esto lo hemos combinado con el uso de unas nubes naranjas expresando que también nos gusta dar margen a la imaginación, y más en nuestros productos, cosa que es clave para que nuestros clientes estén contentos con las herramientas que les podemos proporcionar y la personalización que pueden aplicar a sus sitios webs con estas.

D. PRECIOS DEL SERVICIO

La base de nuestra estrategia para fijar los precios de nuestros planes de servicio se centra en las características y funcionalidades ofrecidas por TUWEBCOMMERCE. Haciendo que los planes más costosos son los que incluyen funcionalidades que los otros no tienen. Además, consideramos la competencia en el mercado de plataformas de e-commerce para establecer precios asequibles en relación con otras plataformas similares a la par de que sean atractivos para nuestros clientes.

Es por esto por lo que nuestros planes de suscripción mensual quedarían de la siguiente forma:

- **Plan básico:** 19.99€. incluiría todas las opciones básicas de la plataforma, aunque tendría ciertas restricciones como limitación de plantillas a usar por defecto, limitación de pasarelas de pago a utilizar, limitaciones en posicionamiento SEO y herramientas de análisis de ventas e interacción del sitio web por parte del cliente.
- **Plan avanzado:** 59.99€. Incluiría todas las plantillas disponibles y traería ciertas funcionalidades que en el plan básico no estaban incluidas como es la completa utilización del posicionamiento SEO y herramientas de análisis, aunque seguiría habiendo limitaciones como el uso de herramientas logísticas para que el cliente pueda ver el estado de su pedido.
- **Plan premium:** 249.99€ El cliente tiene a su alcance todas las herramientas disponibles permitiendo su uso en cualquier momento.

FORMA JURÍDICA Y TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN

La forma jurídica seleccionada por TUWEBCOMMERCE es la Sociedad Limitada (SL).

Esta decisión se basa en la comprensión de que la responsabilidad de los socios está directamente ligada al capital aportado, proporcionando un marco seguro y predecible para la empresa sin poner el riesgo el patrimonio personal de cada uno de sus socios. Además, la estructura de una SL permite un control más sólido sobre la entrada y salida de socios, proporcionando una estabilidad e impidiendo un hipotético caso donde un inversor externo se haga con el control mayoritario de la sociedad de forma imprevista.

El número de socios de TUWEBCOMMERCE asciende a tres: Álvaro Quintana Sánchez, Rafael Romero Roibu y Alberto Martínez Pérez. Las aportaciones individuales de Álvaro Quintana Sánchez y Rafael Romero Roibu suman 3.000,00€ cada una, mientras que Alberto Martínez Pérez contribuye con 4.000,00€ generando un capital colectivo de 10.000,00€.

El reparto de participaciones se realiza de manera proporcional a las aportaciones arriba indicadas. El socio Alberto Martínez Pérez posee un 40% de las participaciones y los socios Álvaro Quintana Sánchez y Rafael Romero Roibu poseen un 30% de las participaciones cada uno.

A. TRÁMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

Los trámites que se siguieron fueron los siguientes:

1. **Certificación negativa del nombre.** El primer paso que se realizó fue el solicitar la “certificación negativa de denominación social” al Registro

Mercantil Central sobre el nombre TUWEBCOMMERCE. Esta solicitud se realizó en el Registro Mercantil Central.

2. **Apertura de la Cuenta Bancaria de la sociedad.** Paralelamente con el trámite anterior se realizó la apertura de una cuenta bancaria en el Banco Santander. En ella se depositaron los 10.000,00€ de capital aportado por los socios y los 10.000,00€ del préstamo bancario concedido por dicha entidad. Con ello el banco emitió un certificado validando la existencia de la cuenta y la disponibilidad de los fondos.
3. **Redacción de los estatutos de la Sociedad.** Se procedió a la elaboración de los estatutos de TUWEBCOMMERCE, añadiendo las cláusulas específicas para adaptar los estatutos a las necesidades particulares de la sociedad.
4. **Escritura Pública ante Notario.** Con la documentación anterior lista, se realizó la escritura pública y constitución de la sociedad ante un Notario.
5. **Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.** A continuación, se realizó el pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en la Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid.
6. **Solicitud del CIF.** Realizado lo anterior se realiza la solicitud del Código de Identificación Fiscal de TUWEBCOMMERCE en la Delegación de Hacienda. Junto con esto se realizó la inscripción de la sociedad en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y en los impuestos correspondientes como se indica en el siguiente apartado.
7. **Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil Provincial.** Por último, se registró el nacimiento de TUWEBCOMMERCE en el Registro Mercantil Provincial de Madrid.

B. TRÁMITES GENERALES

En la Delegación de Hacienda:

- **Alta en el IAE.** Como se indicó más arriba se realizó al mismo tiempo que la solicitud del CIF.
- **Declaración censal.** Al mismo tiempo, TUWEBCOMMERCE se dio de alta en el Impuesto de Sociedades (IS) y en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), indicando que su actividad pertenecía al IVA general (21%).

En el Ayuntamiento de Madrid:

- **Licencia de actividad.** Se solicitó la aprobación de que las oficinas elegidas estaban acondicionadas para ejercer la actividad comercial de TUWEBCOMMERCE.

En la Seguridad Social:

- **Alta de los socios en el régimen de autónomos.** Debido a que los tres socios de TUWEBCOMMERCE cumplen con el rol de Administradores, se procedió a darles de alta en el régimen de autónomos.

En la Consejería de Empleo de la Comunidad de Madrid:

- **Comunicación de apertura.** Se realizó la comunicación de la apertura del centro de trabajo a la Consejería de Empleo de la Comunidad de Madrid.

En el Registro Mercantil:

- **Registro de libros obligatorios.** Se registraron los libros de actas, de registro de socios y la documentación contable necesaria.



PLAN DE PRODUCCIÓN Y ORGANIGRAMA

La labor de producción de TUWEBCOMMERCE consiste en permitir a sus clientes la creación, gestión y mantenimiento de su tienda online a través de las herramientas que brinda esta plataforma de manera efectiva y fácil de utilizar, además de permitir una gran personalización de los sitios webs creados con ella.

Estas son las principales actividades relacionadas con la labor de producción en TUWEBCOMMERCE:

Configuración de la tienda: La prestación del servicio comienza con la configuración inicial de tu tienda online en TUWEBCOMMERCE, abarcando la creación de una cuenta, la selección de un plan de suscripción y la configuración de detalles como nombre, dirección y moneda.

Diseño y personalización: Tras la configuración, los creadores pueden elegir entre una gran variedad de temas prediseñados o crear el suyo personalizado utilizando HTML, CSS y JavaScript. Esto incluye la creación de un logo, selección de colores, disposición libre de elementos en la página y configuración de menús de navegación, entre otros aspectos.

Incorporación de artículos: La labor de producción incluye añadir artículos a la tienda online, permitiendo a los usuarios que puedan subir imágenes, descripciones, precios y opciones de envío para cada uno de sus productos.

Configuración de métodos de pago y envío: Para facilitar las transacciones, los propietarios de la tienda pueden configurar métodos de pago y opciones de envío, incluyendo integraciones con diversas pasarelas de pago como PayPal. También se pueden añadir servicios logísticos para rastrear la entrega de productos y mantener informados a los clientes sobre el estado de sus pedidos.

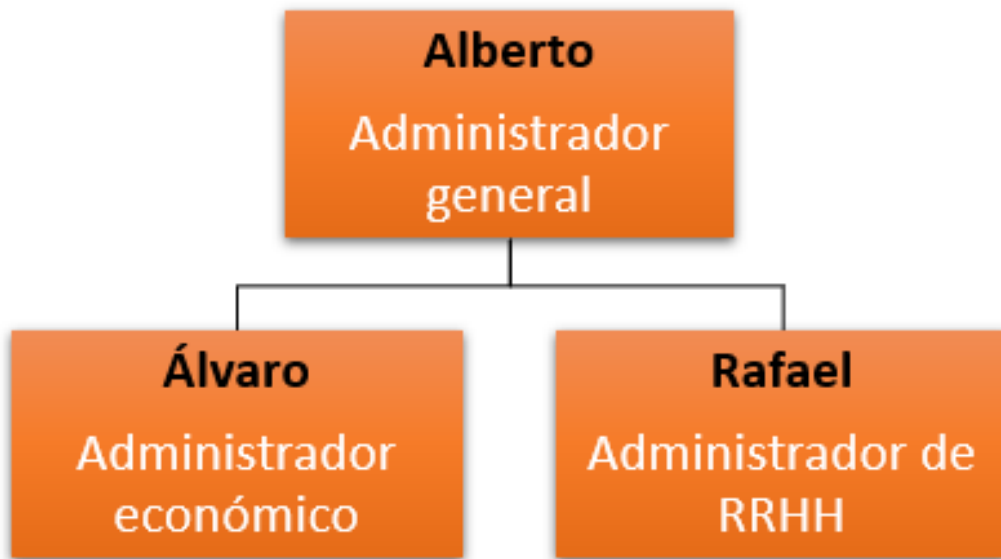
Optimización para motores de búsqueda (SEO): Se requiere optimizar la tienda para motores de búsqueda, lo que implica añadir palabras clave importantes en los títulos de productos, descripciones y metadatos para mejorar el ranking en los resultados de búsqueda de Google y otros buscadores.

Gestión de pedidos y clientes: Una vez que la tienda está en funcionamiento, es posible administrar las órdenes y mantener contacto con los clientes. TUWEBCOMMERCE cuenta con herramientas para rastrear pedidos, gestionar inventario, enviar avisos de envío y brindar atención al cliente, entre otras funciones.

Análisis y optimización: Por último, los creadores pueden examinar con frecuencia el desempeño de la tienda utilizando herramientas analíticas proporcionadas por TUWEBCOMMERCE. Esto les ayuda a detectar tendencias, comprender el comportamiento del cliente y hacer ajustes para optimizar el rendimiento y mejorar la experiencia del usuario, así como agregar o quitar productos según su demanda.

Extras: Por otro lado, contamos con oficinas físicas al igual que un número de atención al cliente con tal de ayudar a nuestros clientes con problemas que pueden tener sus páginas webs al igual que para resolver dudas de distinta índole como información sobre los distintos planes entre otras cosas.

A. ORGANIGRAMA



B. REPARTO DE TAREAS

Alberto (Administrador general)

- Atención telefónica.
- Programación de entorno web.
- Programación de entorno servidor.
- Administración del servidor.
- Mantenimiento de equipos.
- Cara visible.

Álvaro (Administrador económico)

- Abrir oficina.
- Atención telefónica.
- Programación de entorno web.
- Gestión y administración económica.
- Promoción y márketing.

Rafa (Administrador de recursos humanos)

- Cerrar oficina.
- Atención telefónica.
- Programación de entorno servidor.
- Gestión y administración de suscripciones.
- Recursos humanos.

C. CONVENIO COLECTIVO ELEGIDO

Se ha elegido el Convenio Colectivo del Sector de Oficinas y Despachos que sitúa el puesto de “Programador/a” en el nivel 3, con una tabla económica para 2024 de 1367,94€

Criterios acceso/promoción.

Conocimientos singulares de las funciones, tareas y operaciones, con un nivel de formación nivel medio (Bachiller, formación profesional grado medio) o conocimientos equivalentes equiparados por la empresa, completada con una experiencia dilatada en su sector profesional.

Nivel 3 – Jefe/a 1ª, Jefe/a Informática, Analista, **Programador/a**

Nivel 4 – Jefe/a 2ª, Jefe/a Delineación, Jefe/a Explotación

TABLA ECONÓMICA 2024

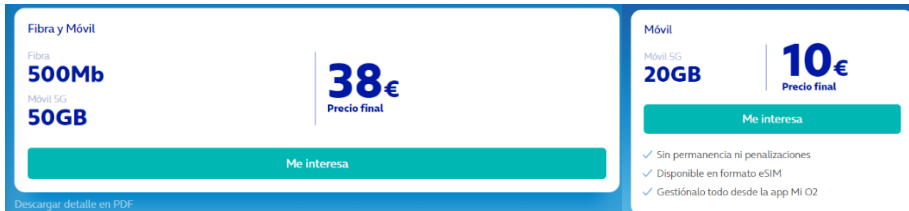
PUNTO 1

GRUPOS	NIVELES	EUROS/MES	SALARIO ANUAL
			(14 PAGAS)
I	1	1.469,43	20.571,99
I	2	1.420,90	19.892,57
II	3	1.367,94	19.151,11
II	4	1.314,94	18.409,14
III	5	1.217,89	17.050,46
III	6	1.169,36	16.371,04
IV	7	1.134,28	15.879,91
IV	8	1.121,99	15.707,84
V	9	1.109,26	15.529,60

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

A. GASTOS PERIÓDICOS MENSUALES

- Salario: 3x 1.367,94€ (4.103,82 €).
- Régimen de autónomos: 3x 250,00€ (750,00€).
- Recibo de alquiler (385,00€).
- Recibo de luz (100,00€).
- Cuota préstamo (306,00€).
- Recibo de teléfono (58,00€). 3 líneas móviles + internet:



The image shows two screenshots of a website. The left one is for 'Fibra y Móvil' with '500Mb' and '50GB' for '38€ Precio final'. The right one is for 'Móvil' with '20GB' for '10€ Precio final'. Both have a 'Me interesa' button and a 'Descargar detalle en PDF' link.

- Servidor web (65,00€).



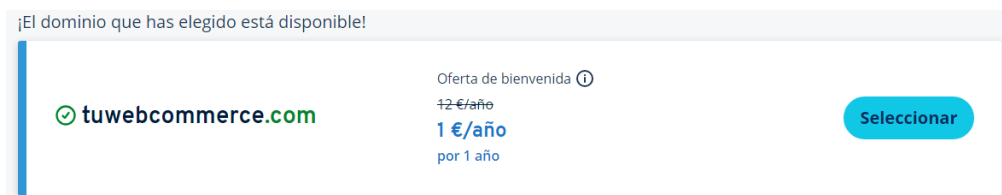
The image shows a dark blue box with white text. It says 'Servidor Dedicado ixS', '30 días GRATIS', 'Después 65 €/mes', a blue 'Configurar' button, and '52 unidades'.

Total, de gastos periódicos: 5767,82€/mes.

B. GASTOS PERIÓDICOS ANUALES

Se pagarían cada 1 de enero:

- Dominio www.tuwebcommerce.com (Primer año: 1,00€; Resto de años: 12,00€)



The image shows a light gray box with a blue border. It says '¡El dominio que has elegido está disponible!' at the top. Below, it shows a green checkmark, 'tuwebcommerce.com', 'Oferta de bienvenida ⓘ', '12 €/año', '1 €/año por 1 año', and a blue 'Seleccionar' button.

C. INVERSIÓN

3x PC + pantalla (Total: 3.438,84€)



966^{38€}

Disponibilidad del producto

Envío: **Gratis** | Devolución: **Gratis**
Recibelo mañana

Ver disponibilidad en tienda

Añadir al carrito



179^{90€} ~~279,88€~~ **-36%**

Ficha de información del producto







Disponibilidad del producto

Envío: **Gratis**
Recibelo entre el miércoles 31 de enero y el viernes 2 de febrero

Ver disponibilidad en tienda

Añadir al carrito

3x lote teclado + ratón + alfombrilla + 3x lote cables + HDD (Total: 347,64€)

 <p>Tempest Mousepad 90x40cm 2mm Alfombrilla Basic...</p> <p>7,99€</p> <p>Unidades: 1</p>	 <p>Intenso TX100 Disco Duro Externo SSD 500GB USB-C...</p> <p>59,02€</p> <p>Unidades: 1</p>
 <p>Logitech M185 Ratón Inalámbrico 1000DPI Gris</p> <p>13€</p> <p>Unidades: 1</p>	 <p>PcCom Essential Cable HDMI 2.0 30AWG 4K CCS 2m</p> <p>3,59€</p> <p>Unidades: 1</p>
 <p>Tempest K11 Ogre Teclado Mecánico Gaming RGB Negro</p> <p>25,99€</p> <p>Unidades: 1</p>	 <p>PcCom Essential Cable de Red RJ45 Cat6 UTP CU AWG24...</p> <p>6,29€</p> <p>Unidades: 1</p>
<p>Unidades 3</p> <p>Total (IVA incluido) 46.98€</p> <p>Ver artículos en tu cesta</p>	<p>Unidades 3</p> <p>Total (IVA incluido) 68.90€</p> <p>Ver artículos en tu cesta</p>

3x Licencias de uso del programa informático PhpStorm (Total: 747,00€):



PhpStorm

por usuario,

€249.00
con IVA €301.29

1x pizarra magnética (Total: 47,80€):



Pasa el ratón por encima de la imagen para ampliarla

Amazon Basics - Pizarra blanca magnética con bandeja para rotuladores y marco de aluminio, 120 cm x 90 cm

Visita la tienda de Amazon Basics

4,4 ★★★★★ 40.375 valoraciones

Opción Amazon de "pizarra blanca 120x90"



600+ comprados el mes pasado

Oferta

-13 % 47⁸⁰ €

Precio anterior: 54,83€

1x lote periféricos + 1x lote cafetera (Total: 542,81€):

	APC Back UPS Pro BR1300MI SAI 1300VA	×
	351,99€	
	Unidades: 1	
<hr/>		
	HP Envy 6420e Multifunción WiFi Blanca + 3 Meses de...	×
	89,90€	
	Unidades: 1	
<hr/>		
	HP INSTANT INK: 12EUR de Crédito Gratis	
	0	
	Unidades: 1	
<hr/>		
Unidades		3
Total (IVA incluido)		441.89€
<div>Ver artículos en tu cesta</div>		

	<p>Nespresso De'Longhi Inissia EN80.B - Cafetera monodosis de cápsulas Nespresso, 19 bares, apagado automático, color negro, Incluye pack de bienvenida con 7 cápsulas</p> <p>El n.º 1 más vendido en Cafeteras individuales</p> <p>En stock</p> <p>prime</p> <p>Opciones de regalo no disponibles. Más información</p> <p>Color: Negra</p> <p>Cant.: 1 Eliminar Guardar para más tarde Ver otros productos como este Compartir</p>	<p>-57% Oferta</p> <p>69,00 €</p> <p>Precio recomendado: 109,00€</p>
<hr/>		
	<p>STARBUCKS Paquete Variado de Nespresso, 8 Sabores, Cápsulas de Café 8 x 10 (80 Cápsulas) - Exclusivo en Amazon por STARBUCKS</p> <p>En stock</p> <p>prime</p> <p>Es un regalo Más información</p> <p>Cant.: 1 Eliminar Guardar para más tarde Ver otros productos como este Compartir</p>	<p>31,92 €</p> <p>(0,40 € / unidad)</p> <p>Ahorra 10 % ahora con Suscríbete y Ahorra ,</p>
Subtotal (2 productos): 100,92 €		

Total, inversión: 5.124,09€

BALANCE DE SITUACIÓN Y PREVISIÓN DE TESORERÍA

A. BALANCE DE SITUACIÓN

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
Activo no corriente	5.124,09€	Patrimonio neto	10.000,00€
Equipos informáticos	3.438,84€	Capital	10.000,00€
Periféricos	789,53€	Pasivo no corriente	6.827,91€
Mobiliario	148,72€	Préstamo largo plazo	6.827,91€
Software	747,00€	Pasivo corriente	3.172,09€
Activo corriente	14.875,91€	Préstamo corto plazo	3.172,09€
Existencias	0,00€		
Realizable	0,00€		
Disponible	14.875,91€		
Banco	13.875,91€		
Caja	1.000,00€		
TOTAL	20.000,00€	TOTAL	20.000,00€

B. PREVISIÓN DE TESORERÍA

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Saldo inicial mes	14.875,91€	12.206,84€	9.958,75€	8.062,63€	6.553,68€	5.470,62€
Cobros	3.199,75€	3.519,73€	3.871,70€	4.258,87€	4.684,76€	5.155,24€
Suscripciones	3.199,75€	3.519,73€	3.871,70€	4.258,87€	4.684,76€	5.155,24€
Pagos	5.868,82€	5.767,82€	5.767,82€	5.767,82€	5.767,82€	5.767,82€
Nóminas	4.103,82€	4.103,82€	4.103,82€	4.103,82€	4.103,82€	4.103,82€
Autónomos	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€
Alquiler	385,00€	385,00€	385,00€	385,00€	385,00€	385,00€
Cuota préstamo	306,00€	306,00€	306,00€	306,00€	306,00€	306,00€
Luz	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€
Publicidad	100,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Servidor	65,00€	65,00€	65,00€	65,00€	65,00€	65,00€
Telf. + Internet	58,00€	58,00€	58,00€	58,00€	58,00€	58,00€
Dominio	1,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo final mes	12.206,84€	9.958,75€	8.062,63€	6.553,68€	5.470,62€	4.858,04€

CONCLUSIONES

La creciente digitalización del comercio, así como el incremento de las transacciones en línea indican que la creación de una empresa como TUWEBCOMMERCE que se encargaría de dar un soporte técnico para este tipo de sitios webs es idónea.

Además, la rápida evolución tecnológica y de herramientas web presentaría oportunidades constantes para mejorar y expandir las capacidades de la empresa e incluso podrían suponer nuevos elementos diferenciadores con respecto a la competencia. La integración constante de innovaciones nos permitiría mantenernos a la vanguardia.

Por último, TUWEBCOMMERCE sería un aliado estratégico para los emprendedores de PYMES, esta filosofía de apoyo continuo y desarrollo de la comunidad emprendedora consolidarían nuestra imagen como socio estratégico en el éxito de nuestros clientes.

En resumen y como conclusión, la creación de TUWEBCOMMERCE se justifica no sólo por la demanda del mercado sino también por la necesidad de soporte técnico especializado en el ámbito del comercio electrónico debido a los grandes cambios que suceden de forma constante en el desarrollo web.