

## PROYECTO DE EMPRESA

### **La idea de negocio:**

#### **Promotores:**

- Ian
  - Contable
  - Dibujante
  - Publicista
- Franco
  - Estudiante
  - Diseñador 3D
  - Técnico de hardware
- Sergio
  - Informático
  - Artista
  - Relaciones publicas

#### **Idea:**

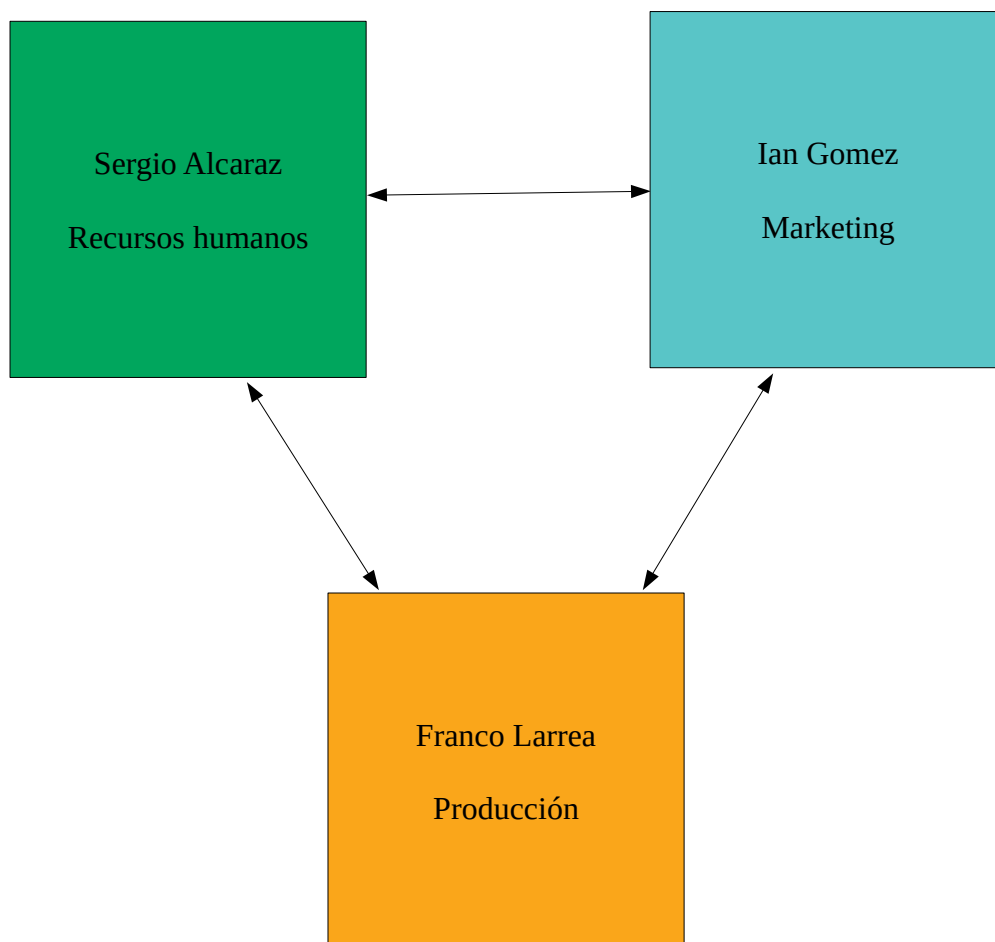
Nuestra empresa va a proporcionar un servicio nuevo a la sociedad.

Nos encargamos de modificar la estética de los ordenadores de nuestros clientes.

Obtenemos un pc y nosotros lo customizamos.

**La empresa y su entorno:**

**Organigrama:**



**Análisis del entorno DAFO:**

**Debilidades:**

- Tamaño empresarial reducido.
- Concepto de marca poco potenciado.
- Desconocimiento del entorno.
- Tiempo de modificación del producto.
- Falta de experiencia.

**Amenazas:**

- Incremento en ventas de productos sustitutivos.
- Desconocimiento del sector por parte de los consumidores.
- Poca capacidad de inversión.
- Profesionales mejor preparados.
- Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores.

**Fortalezas:**

- Conocimiento del trabajo.
- Entorno creativos.
- Pocos costes de producción.
- Competencia inexistente.
- Aporta diferenciación clara en mercados saturados.

**Oportunidades:**

- En general esta aumentando el consumo.
- Crecimiento rápido del mercado.
- Crecimiento de la demanda del servicio.
- Diversificación de productos.
- Posibilidad de trabajo online.

**Medidas responsabilidad corporativa:**

Medidas de responsabilidad económica:

- Reparto equitativo de los beneficios entre los trabajadores.
- Donaciones a causas benéficas.

Medidas de responsabilidad social:

- Aceptamos a gente sin experiencia para hacer prácticas.
- Tenemos un programa de donación de ordenadores.

Análisis del producto:

- Tenemos un plan de recogida y reciclaje de ordenadores en desuso.
- Nos comprometemos a reciclar todos nuestros desechos.

**Ubicación de nuestro establecimiento:**

[Link](#)



Ventajas del lugar:

- Posible colaboración con el Pcbox de al lado.
- Alta visibilidad al público.

**Plan de marketing:****Objetivos de la empresa:**

- A corto plazo:
  - Darnos a conocer a los potenciales clientes.
- A medio plazo:
  - Contratar personal para aumentar la producción.
  - Compra de materias primas de mayor calidad.
  - Ampliaremos nuestro catalogo de servicios (Presupuestos, reparación, montaje,etc.).
- A largo plazo:
  - Mejorar el establecimiento.
  - Aumentar el numero de locales.

**Descripción del mercado objetivo:**

- Personas que trabajen o utilicen ordenadores.

**Breve análisis de la competencia:**

- Nuestra competencia son empresas de montaje, reparación o servicios similares relacionados con nuestro sector. Como por ejemplo PcComponentes o pcBox.

Pero nos diferenciamos de ellos al ofrecer nuestro servicio principal, que consiste en modificar o tunear un ordenador estéticamente, estando este ya montado.

**Análisis del producto:**

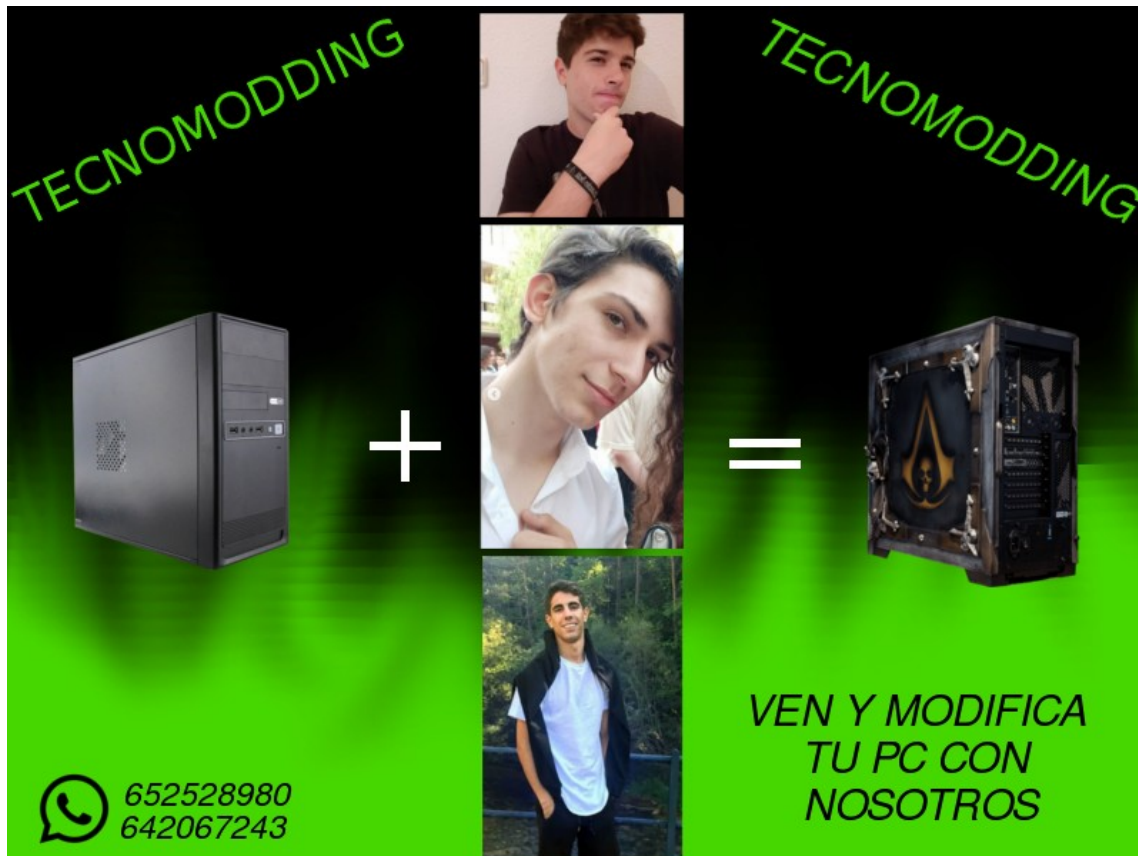
- Nuestro producto tiene un nivel formal con opción a ser ampliado. Modificamos ordenadores estéticamente, estando estos ya montados.
- Posibles ventajas del producto ampliado:
  - Envío a domicilio
  - Pago a cuotas
  - Reparación del hardware del equipo
  - Mejora del hardware del equipo.
- Ofrecemos un servicio innovador como es el modding. Pero en los servicios complementarios si tenemos competencia con otras empresas que ofrecen lo mismo.

**Estrategia de precios:**

- Ya que la materia prima para nuestro servicio no es cara podemos permitirnos poner precios bajos en caso de que tengamos competencia.
- Haremos descuentos en nuestros servicios en los primeros meses de la empresa para darnos a conocer.

**Estrategia de promoción:**

- Ofrecemos un sistema de puntos, los cuales son acumulables y ofrecerá descuentos u ofertas.
- Cartel publicitario

**Estrategia de distribución:**

- Se puede solicitar el envío mediante distintos servicios de logística y se podrá observar el estado del envío mediante un código de seguimiento.

Tipo de envío	Tiempo estimado de llegada
Envío normal	1 – 2 semanas
Envío Express/Fast	48 horas
Envío económico	1 – 2 meses

**Forma jurídica de la empresa:**

Sociedad limitada. Ya que somos tres socios sin mucho capital, el mínimo para aportar al capital de esta forma jurídica son 3000€. Por esto y porque la responsabilidad es limitada creemos que esta forma jurídica es la que más se adapta a nuestras necesidades.

- Ventajas:
  - Responsabilidad limitada
  - Capital mínimo bajo
- Inconvenientes:
  - Desembolso total del capital

**GESTIONES**

- Aportarán, cada uno, 5000€ en concepto de capital. (capital social)
- Pedirán un préstamo de 2500€ y se comprometerán a devolver 208,33€ cada mes y también pagarán cada mes 7€ en concepto de intereses. (deudas a corto plazo)
- Alquilan un local en enero cuya renta asciende a 750€/mes. (terrenos y construcciones)
- Compran equipos informáticos y de procesamiento de la información en el mes de enero por valor de 1000€ y lo pagan al contado. Se amortizará en un período de 10 años. (Inmovilizado material)
- Impresora 3D por valor de 750€. Se amortizará en un período de 10 años. (maquinaria, material)
- 600€ mesas, sillas, caja registradora, caja fuerte y estantes. Se amortizará en un período de 10 años. (mobiliario, inmovilizado material)
- El seguro de incendio y robo cuesta 70€/año se paga en enero.
- 250€ en herramientas. (material)
- Se prevén las siguientes ventas: Enero 170€, febrero 500€, marzo 1422€, abril 1000€, mayo 750€, junio 1500€, julio 1303€, agosto 535€, septiembre 837€, octubre 1200€, noviembre 1100€, diciembre 3333€.
- Se gastarán en publicidad 350€/año.
- Se prevén los siguientes gastos en mercaderías: Enero, 1500€. Febrero, 1.000€. Marzo, 700€. Abril, 892€. Mayo, 500€. Junio, 600€. Julio, 700€. Agosto, 400€. Septiembre, 300€. Octubre, 600€. Noviembre, 900€. Diciembre, 1.600€.
- Somos tres socios-trabajadores y perciben un sueldo de 950€/mes.
- En concepto de tributos, pagan 117€ en febrero.
- El banco abonará mensualmente 22€/mes en concepto de interés por la cuenta corriente, empezando en enero.
- En concepto de suministros, se pagarán 60€/mes de enero a diciembre.

**Plan de inversiones y gastos iniciales**

<b>Inversiones</b>	
Local	750
Maquinaria	750
Herramientas y utillaje	250
Instalaciones	60
Mobiliario y enseres de oficina	600
Equipos informáticos y de procesamiento de la información	1000
Derechos duraderos o inversiones inmateriales	2250
<b>Gastos</b>	
Gastos necesarios para constituir y poner en marcha la empresa	15570
Stock	150
Dinero en efectivo	2500



**Plan de tesorería**

Entradas	Enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	TOTAL
Aportaciones de los socios	15000												15000
Préstamos	2500												2500
Ventas	170	500	1422	1000	750	1500	1303	535	837	1200	1100	3333	13650
Intereses de las cuentas corrientes	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	264
<b>Total entradas</b>	<b>17692</b>	<b>522</b>	<b>1444</b>	<b>1022</b>	<b>772</b>	<b>1522</b>	<b>1325</b>	<b>557</b>	<b>859</b>	<b>1222</b>	<b>1122</b>	<b>3355</b>	<b>31414</b>
Salidas													
Devolución del préstamo e intereses	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	215,33	2583,96
Alquiler	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
Compra de maquinaria	1750												1750
Mobiliario	600												600
Seguros	70												70
Herramientas	250												250
Publicidad	350												350
Compras de mercadería	1500	1000	700	892	500	600	700	400	300	600	900	1600	9692
Salarios	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	34200
Impuestos		117											117
Suministros (Luz, teléfono, internet, etc.)	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
<b>Total salidas</b>	<b>8395,33</b>	<b>4992,33</b>	<b>4575,33</b>	<b>4767,33</b>	<b>4375,33</b>	<b>4475,33</b>	<b>4575,33</b>	<b>4275,33</b>	<b>4175,33</b>	<b>4475,33</b>	<b>4775,33</b>	<b>5475,33</b>	<b>59332,96</b>
<b>Entradas menos salidas</b>	<b>9296,67</b>	<b>-4470,33</b>	<b>-3131,33</b>	<b>-3745,33</b>	<b>-3603,33</b>	<b>-2953,33</b>	<b>-3250,33</b>	<b>-3718,33</b>	<b>-3316,33</b>	<b>-3253,33</b>	<b>-3653,33</b>	<b>-2120,33</b>	<b>-27918,96</b>
<b>Saldo en el banco, c. c.</b>	<b>9296,67</b>	<b>4826,34</b>	<b>1695,01</b>	<b>-2050,32</b>	<b>-5653,65</b>	<b>-8606,98</b>	<b>-11857,31</b>	<b>-15575,64</b>	<b>-18891,97</b>	<b>-22145,3</b>	<b>-25798,63</b>	<b>-27918,96</b>	
<b>Saldo en la cuenta de crédito</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2050,32</b>	<b>5653,65</b>	<b>8606,98</b>	<b>11857,31</b>	<b>15575,64</b>	<b>18891,97</b>	<b>22145,3</b>	<b>25798,63</b>	<b>27918,96</b>	

**Cuenta de pérdidas y ganancias**

Ingresos de explotación		Gastos de explotación	
Ventas	13650	Alquileres	9000
		Amortización de la maquinaria	235
		Seguros	70
		Publicidad	350
		Compra de mercaderías	9692
		Salarios	34200
		Impuestos	117
		Suministros	720
Total ingresos de explotación	13650	Total gastos de explotación	54384
Ingresos financieros		Gastos financieros	
Intereses bancarios por la cuenta corriente	264	Intereses préstamo	84
<b>Total ingresos financieros</b>	<b>264</b>	<b>Total gastos financieros</b>	<b>84</b>
	<b>Resultados de explotación</b>		<b>-40734</b>
	<b>Resultados financieros</b>		<b>180</b>
	<b>Resultados antes de impuestos</b>		<b>-40554</b>

**Balance de situación**

Balance de situación			
Activo		Pasivo + Patrimonio neto	
		Patrimonio Neto	
		Perdidas y ganancias	-40744
		Capital social	15000
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
a) Inmovilizado intangible:			
b) Inmovilizado material:			
Equipos informáticos:	1000		
Amortización	-235		
Mobiliario	600		
Maquinaria	750		
Herramientas	250		
c) Inversiones inmobiliarias:			
d) Inmovilizado financiero:			
Activo corriente		Pasivo corriente	
a) Existencias:		Deudas a corto plazo:	
Mercaderías	9692	Préstamo	2583,96
b) Créditos pendientes de cobro:		Cuenta de crédito	27918,96
c) Efectivo:			
<b>Total</b>	<b>12057</b>	<b>Total</b>	<b>4758,92</b>

**Conclusión:**

Con los datos que tenemos, podemos concluir que la empresa no es viable porque la cantidad de ganancias es mucho inferior a la cantidad de pérdidas. Si en un futuro aumentasen las ganancias tanto como para ir recuperando la inversión de los primeros años, la empresa sería rentable.