

PROYECTO EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

Creadores:

- Javier González 2ºH
- Jorge Pimpinela 2ºH

1. Presentación breve del proyecto y del emprendedor

Vamos a crear una empresa que ofrecerá soluciones de software personalizadas al público, siendo el principal objetivo la pequeña y mediana empresa que necesita software de gestión no trivial y carece de la infraestructura informática para hacer frente a estas necesidades de forma óptima.

Creemos que este proyecto es interesante debido a que, en el desarrollo de nuestra formación y vida laboral, hemos podido observar la demanda de este tipo de servicios y creemos que nuestros estudios y experiencia nos pueden dar una ventaja competitiva en este mercado.

Currículos adjuntados aparte.

2. Idea de negocio

El fundamento de nuestro negocio se basa en el desarrollo de aplicaciones para clientes bajo demanda. Creemos este negocio viable por dos razones:

- Cada vez se precisan más modelos informáticos
- Estas tecnologías son cada vez más asequibles

Hoy en día, la necesidad de una presencia online es casi imperativa para un negocio exitoso. De la misma manera, el software de gestión es cada vez más demandando debido a las facilidades que aporta al desarrollo cotidiano de la actividad laboral. Aunando estas nuevas filosofías al gran advenimiento de la tecnología móvil y de las páginas web, creemos que hay un gran abanico de clientes potenciales que demandarán nuestros servicios para poder formar parte de la nueva era tecnológica.

Este mercado está bastante satisfecho en el ámbito de las grandes empresas: o bien estas tienen su propio departamento de informática en el que se delegan estas (entre otras aplicaciones), o bien se contrata a una consultora externa para realizar dichas funciones. Sin embargo, la envergadura de estos proyectos suele ser considerable, escapándose del ámbito de aplicación más cotidiano. Es por ello que deseamos ofrecer nuestros servicios al pequeño y mediano empresario, ya sea para una simple página web informativa, para crear aplicaciones (móviles o de escritorio) que complementen y mejoren a su ya presente infraestructura, o para crear sistemas sencillos de gestión y automatización.

En concreto, creemos que el público general se puede beneficiar de nuestros servicios en:

- Diseño web estático, teniendo en cuenta aspectos de diseño, seguridad y posicionamiento SEO, así como usando tecnologías web como JavaScript y JQuery que suelen estar fuera del alcance de los usuarios menos técnicos
- Diseño web dinámico con tecnologías como PHP y AJAX en superposición con las anteriores
- Desarrollo para Android de interfaces de gestión
- Asesoramiento e implementación de tecnologías (valorar si es mejor usar PHP o JEE; MySQL o PostgreSQL; ...) según el entorno y necesidades de la empresa

- Desarrollo de aplicaciones multiplataforma tradicionales

3. Estudio del entorno

- Entorno general:

En este caso nos centramos sobretudo en el entorno Tecnológico, ya que a día de hoy las nuevas tecnologías son vitales para el funcionamiento de toda empresa tanto que se quiera dar a conocer como que necesite un programa que le ayude a llevar organizadas las gestiones de dicha empresa.

También el entorno Demográfico, puesto que las empresas actuales en su gran mayoría son gestionadas por personas que han crecido con estas tecnologías y con nuestros productos les podemos hacer más sencillo a la par que organizado su trabajo.

- Entorno específico:

Comentaré un poco por encima estas características. No nos son necesarios proveedores ya que con nuestros materiales somos capaces de dar el servicio del que se encarga nuestra empresa. Nuestros clientes serán pequeñas y medianas empresas en un principio así como las administraciones públicas en el caso de que encontráramos un proyecto apto para nosotros. Respecto a los competidores, sabemos que es un sector al alza y que aunque en este momento haya varias empresas que se dedican a este sector, el trabajo es tan grande que lo hay para todos.

- Análisis DAFO:

• Debilidades:

- Dificultad para encontrar personal cualificado con la remuneración de la que disponemos
- Altos impuestos

• Amenazas:

- La llegada de cada vez mas empresas en este sector

• Fortalezas:

- Baja necesidad de recursos externos
- Gran capacidad de trabajo

• Oportunidades:

- Población alta de jóvenes estudiantes
- Implementación necesaria de la tecnología en la empresa

- Misión, visión y valores

Anteriormente hemos explicado nuestra misión. Nuestra visión es conseguir afianzarnos como una compañía de renombre en el sector y conseguir cierta clientela en nuestra localidad, habiendo dejado satisfechos a un gran volumen de clientes que hayan requerido de nuestros servicios, así como tener bajo nuestro portfolio algún proyecto de cierta envergadura. Con este renombre y experiencia, pretendemos ser capaces de ofrecer nuestros servicios a empresas de otras provincias y poder vender implementaciones más complejas a empresas mayores. Para ello podríamos contemplar la posibilidad de expandir nuestra plantilla. Nuestra ética consiste en ofrecer software de calidad, que se adapte al usuario, ya que desgraciadamente hemos observado en ocasiones la filosofía contraria y desarrollar aplicaciones que no se adapten bien al cliente debido a la facilidad de desarrollo. También nos interesa crear un software seguro para blindar a las empresas de la problemática que puede conllevar su falta de experiencia, tanto en materia de uso y ejecución, como especialmente en materia de seguridad informática. Este es un tema que, aunque finalmente está cobrando la importancia que merece, sigue siendo un gran

desconocido y no recibe la atención que debería. Esta problemática es especialmente grave en las pequeñas empresas y en las medianas no especializadas, así que queremos poder blindar a las empresas de las posibles brechas de seguridad y asegurar así su buena imagen.

Si llega el momento de contratar empleados, también queremos incentivar unos horarios más justos y con un mejor ambiente de trabajo que el estándar de la industria.

4. Estudio de mercado

- Tipo de Mercado:
 - o Según los compradores, la función principal es un mercado industrial
 - o Se trata de una competencia monopolística
- Segmento del mercado:
 - o Según los criterios objetivos, nos centramos en los demográficos, por la edad actual de nuestros compradores potenciales como gerentes o emprendedores
 - o En el caso de los subjetivos nos centramos en la personalidad de nuestros clientes y que quieran que sus empresas vayan a mas gracias a nuestros productos
- El estudio:
 - o Objetivos: conseguir asentarnos en el sector
 - o Fuentes de información: pequeñas y medianas empresas
 - o Obtención de los datos: A través de nuestras personas actuando como comerciales para conocer la realidad de estas empresas y sus necesidades
 - o Competencia: Existen grandes empresas en este sector, pero nosotros somos capaces de dar un trato más personalizado a estas pequeñas empresas que lo agradecen.
 - o Localización de la empresa:
DESCRIPCION:
Calle del coso alto, Zaragoza
6 Puestos de trabajo con mesas de 1,40x0.70m (4 disponibles)
Sala de reuniones completamente equipada con TV de 49"y ordenador portátil para presentaciones
Calefacción y aire acondicionado
Impresora y fotocopidora A3
Aseo en el interior de la oficina
Internet de alta velocidad incluido
Cocina/Office con nevera, microondas, cafetera, etc... totalmente equipada.
Espacio de almacenamiento asignado a cada usuario
Acceso libre 24 horas
Gastos incluidos (calefacción, agua, electricidad, comunidad, internet, consumibles de aseo y cafe)
Posibilidad de personalización e incluir el nombre de tu empresa.

TARIFAS Y OPCIONES

Sin fianzas, sin permanencia. Contratos mensuales.

165 €/mes – JORNADA COMPLETA

- Puesto de trabajo con acceso libre las 24 horas.
- Con espacio de almacenamiento.
- Todos los gastos incluidos.
- Uso de sala de reuniones (6 horas).
- Domiciliación razón social.

7. Forma Jurídica

Hemos decidido establecernos como sociedad de responsabilidad limitada. Esta decisión ha sido tomada principalmente por el aspecto económico. En primer lugar el capital para la constitución está dentro de nuestro alcance, lo que nos permitirá iniciar la actividad en un estado menos constringido económicamente al no necesitar de préstamos adicionales en este aspecto.

Además, que la responsabilidad sea limitada es una ventaja como salvaguarda a posibles fallos de nuestra empresa. Una de las desventajas que podría tener esta forma es que la transmisión de participaciones es algo más limitada, pero para nosotros no es un inconveniente debido a que no deseamos influencia externa en nuestra empresa de momento.

10. Plan de puesta en marcha

- Certificación negativa de denominación social: en proceso
- Apertura de una cuenta bancaria: Hecho
- Estatutos de la sociedad: En proceso

El resto de trámites aun no los hemos comenzado ya que estamos a la espera de acabar estos que hemos comenzado para poder continuar con los siguientes.