Icono

Descripción generada automáticamente

Empresa e Iniciativa

Emprendedora

|  |
| --- |
| CFGS Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma  Informática y Comunicaciones |

|  |
| --- |
| **Plan de Empresa** |

**Nombre y Apellidos: Maria Del Carmen García Encinas**

**Paula Nunes Ranzani**

**Curso: 2023/2024**

**INDICE**

[**1.INTRODUCCIÓN** 3](#_Toc156060340)

[**2.OBJETIVO** 4](#_Toc156060341)

[**3.PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR** 4](#_Toc156060342)

[**3.1 PRESENTACIÓN BREVE DEL PROYECTO** 4](#_Toc156060343)

[**3.2 EL EMPRENDEDOR/ES** 4](#_Toc156060344)

[**3.3 INTERÉS EN EL PROYECTO** 5](#_Toc156060345)

[**3.4 CAPACIDAD EMPRENDEDORA** 5](#_Toc156060346)

[**4.LA IDEA DE NEGOCIO** 6](#_Toc156060347)

[**4.1 REDACCIÓN DE LA IDEA** 6](#_Toc156060348)

[**4.2 LA PROPUESTA DE VALOR Y OBJETIVO** 6](#_Toc156060349)

[**5.EL MERCADO Y LOS CLIENTES** 7](#_Toc156060350)

[**5.1 TIPO DE MERCADO** 9](#_Toc156060351)

[**5.2 EL SEGMENTO DE MERCADO** 9](#_Toc156060352)

[**5.3 ESTUDO DE MERCADO: LOS CLIENTES** 10](#_Toc156060353)

[**6.EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA** 10](#_Toc156060354)

[**6.1 EL ENTORNO GENERAL** 10](#_Toc156060355)

[**6.2 EL ENTORNO ESPECIFICO** 11](#_Toc156060356)

[**6.3 ANÁLISIS DAFO** 11](#_Toc156060357)

[**6.4 ANÁLISIS CAME** 11](#_Toc156060358)

[**6.5 LA LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA** 11](#_Toc156060359)

[**6.6 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES** 11](#_Toc156060360)

[**6.7 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA** 12](#_Toc156060361)

[**7.ESTRATEGIAS DE MARKETING** 13](#_Toc156060362)

[**7.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO** 13](#_Toc156060363)

[**7.2 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN** 13](#_Toc156060364)

[**8.RECURSOS HUMANOS** 13](#_Toc156060365)

[**8.1 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA** 13](#_Toc156060366)

[**9.FORMA JURIDICA** 14](#_Toc156060367)

[**9.1 FORMA JURÍDICA Y MOTIVOS POR LOS QUE SE HA ELEGIDO** 14](#_Toc156060368)

[**10.ANÁLISIS DE COSTES** 14](#_Toc156060369)

[**10.1 COSTES FIJOS Y VARIABLES** 14](#_Toc156060370)

[**10.2 EL UMBRAL DE RENTABILIDAD Y EL PRECIO DE VENTA** 14](#_Toc156060371)

[**10.2.1 INVERSIONES Y GASTOS INICIALES** 14](#_Toc156060372)

[**10.2.2 PLAN DE FINANCIACIÓN** 14](#_Toc156060373)

[**11.PLAN DE PUESTA EN MARCHA** 14](#_Toc156060374)

[**11.1 TRÁMITES Y PLAZOS** 14](#_Toc156060375)

# **1.INTRODUCCIÓN**

Este plan representa una valiosa oportunidad para aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en el aula a la realidad del mundo empresarial.

Nuestra empresa ficticia, nace de la creatividad y la visión de dos estudiantes con la ambición de entender y experimentar los aspectos esenciales de la gestión empresarial. A lo largo de estas páginas, delinearemos cuidadosamente los componentes cruciales de nuestra empresa simulada, desde su misión y visión hasta su estrategia de mercado, su estructura organizativa.

Este plan de empresa es una oportunidad para aprender, colaborar y crecer como futuros emprendedores y líderes empresariales.

# **2.OBJETIVO**

Nuestro principal objetivo con este proyecto de plan de empresa es adquirir una comprensión profunda y práctica de los principios fundamentales de la gestión empresarial.

La viabilidad de nuestra empresa está respaldada por nuestro conocimiento y experiencia en el área, asegurando un camino sólido hacia el éxito en nuestro plan de negocios.

# **3.PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR**

## **3.1 PRESENTACIÓN BREVE DEL PROYECTO**

Estudio de arquitectura online dirigido a empresas y particulares. La arquitectura es un componente esencial en la creación de espacios funcionales y estéticamente agradables, y nuestra empresa se compromete a ofrecer soluciones de diseño personalizadas y profesionales

El objetivo principal de nuestra empresa es proporcionar servicios de arquitectura de alta calidad que satisfagan las necesidades específicas de nuestros clientes, ya sean individuos que desean remodelar sus hogares o empresas que buscan mejorar sus espacios comerciales. Nuestros servicios incluirán:

1. Diseño Arquitectónico Personalizado: Crear diseños innovadores y funcionales que reflejen la visión y necesidades de nuestros clientes.

2. Gestión de Proyectos: Coordinar todas las etapas del proyecto, desde la planificación inicial hasta la construcción, garantizando un proceso sin complicaciones y eficiente.

3. Consultoría Especializada: Brindar asesoría técnica y creativa a empresas que buscan optimizar sus espacios de trabajo.

4. Sostenibilidad: Integrar prácticas sostenibles y soluciones ecológicas en nuestros diseños para promover la responsabilidad medioambiental.

## **3.2 EL EMPRENDEDOR/ES**

Estudio de arquitectura online dirigido a empresas y particulares. La arquitectura es un componente esencial en la creación de espacios funcionales y estéticamente agradables, y nuestra empresa se compromete a ofrecer soluciones de diseño personalizadas y profesionales

El objetivo principal de nuestra empresa es proporcionar servicios de arquitectura de alta calidad que satisfagan las necesidades específicas de nuestros clientes, ya sean individuos que desean remodelar sus hogares o empresas que buscan mejorar sus espacios comerciales. Nuestros servicios incluirán:

1. Diseño Arquitectónico Personalizado: Crear diseños innovadores y funcionales que reflejen la visión y necesidades de nuestros clientes.

2. Gestión de Proyectos: Coordinar todas las etapas del proyecto, desde la planificación inicial hasta la construcción, garantizando un proceso sin complicaciones y eficiente.

3. Consultoría Especializada: Brindar asesoría técnica y creativa a empresas que buscan optimizar sus espacios de trabajo.

4. Sostenibilidad: Integrar prácticas sostenibles y soluciones ecológicas en nuestros diseños para promover la responsabilidad medioambiental.

## **3.3 INTERÉS EN EL PROYECTO**

Empresa relacionada con el diseño de interiorismo y reforma estructural de edificios. La arquitectura es un campo en constante demanda. El proyecto ofrece la oportunidad de desarrollar una empresa rentable y sostenible.

Optamos por este tipo de empresa porque nos apasiona este campo profesional y es un sector siempre en constante movimiento, que nunca se detiene.

Además, contamos con la amplia experiencia en el sector de Paula Nunes. Gracias a sus proyectos arquitectónicos en el extranjero, posee una gran habilidad para comprender y adaptarse a las necesidades de este sector, combinando la creatividad con la funcionalidad en el diseño.

## **3.4 CAPACIDAD EMPRENDEDORA**

Para ser un emprendedor exitoso, se requieren habilidades fundamentales como persistencia, dedicación, ética, autoconfianza, creatividad, y muchos otros aspectos cruciales en el mundo empresarial. Hicimos una prueba y como resultado obtenemos:

Carmen:

Puntos fuertes: sentido ético, creatividad y seguridad en si misma.

Puntos débiles: Persistencia

Paula:

Puntos fuertes: Persistencia, creatividad y organización.

Puntos débiles: Asumir riesgos.

Como equipo nos complementamos en que los puntos débiles de cada una son puntos de refuerzo de la otra. Además de tener como cualidad fuerte la creatividad, la cual es la base para que nuestro negocio funcione.

# **4.LA IDEA DE NEGOCIO**

## **4.1 REDACCIÓN DE LA IDEA**

En un mundo cada vez más digital, la arquitectura no se queda atrás. Nuestro estudio de arquitectura ofrece una forma revolucionaria de acceder a servicios de diseño y consultoría arquitectónica desde la comodidad de tu hogar o lugar de trabajo.

La idea es, que el diseño arquitectónico sea accesible para todos. Queremos romper las barreras geográficas y financieras que a menudo limitan a las personas a la hora de buscar servicios de arquitectura. Nuestra visión es democratizar el diseño arquitectónico y ayudar a nuestros clientes a transformar sus espacios de manera innovadora y eficiente.

Ofrecemos una amplia gama de servicios de arquitectura en línea, que incluyen:

- Diseño de Espacios: Desde la remodelación de una cocina hasta la creación de un espacio comercial innovador.

- Consultoría en Diseño: Asesoramiento sobre cómo optimizar el diseño de tu hogar u oficina, soluciones prácticas.

- Planos y Documentación: Planos detallados, listos para ser entregados a contratistas y autoridades locales para garantizar que tu proyecto se ejecute sin problemas.

- Diseño de Interiores: Crear un espacio que refleje tu estilo y funcionalidad.

- Visualizaciones en 3D: Ayudamos a visualizar el proyecto antes de que comience la construcción, permitiéndote tomar decisiones informadas.

## **4.2 LA PROPUESTA DE VALOR Y OBJETIVO**

Nuestra propuesta de valor se centra en brindar a nuestros clientes una experiencia de diseño arquitectónico accesible, personalizada y eficiente en línea. Nos comprometemos a:

- Accesibilidad Geográfica: Eliminamos las limitaciones geográficas al proporcionar servicios de arquitectura en línea a nivel mundial. No importa dónde te encuentres, puedes acceder a nuestros servicios de diseño y consultoría.

- Ahorro de Tiempo y Dinero: Ofrecemos soluciones que ahorran tiempo y dinero al eliminar la necesidad de desplazamientos y reducir los costos asociados con un estudio de arquitectura tradicional. Nuestra plataforma en línea simplifica todo el proceso.

- Diseño Personalizado: Entendemos que cada cliente es único.

- Tecnología Innovadora: Tecnologías, visualizaciones en 3D y herramientas de colaboración en línea, para garantizar que el cliente pueda ver y entender tu proyecto antes de la construcción.

- Sostenibilidad: Promovemos prácticas arquitectónicas sostenibles y ayudamos a incorporar soluciones ecológicas en los proyectos, contribuyendo a un mundo más verde.

Objetivos:

-Satisfacción del Cliente: Garantizar la satisfacción total del cliente. Queremos que cada cliente se sienta emocionado y satisfecho con el diseño de su espacio.

-Ampliación de la Base de Clientes: Buscamos atraer y retener a clientes de diferentes regiones geográficas. Nuestra meta es ampliar nuestra base de clientes.

-Impacto Ambiental Positivo: Nuestro objetivo es que al menos el 80% de los proyectos que llevamos a cabo integren prácticas sostenibles y soluciones ecológicas.

-Educación y Conciencia: Educar a nuestros clientes y al público en general sobre la importancia del diseño arquitectónico sostenible y cómo pueden incorporar estas prácticas en sus proyectos.

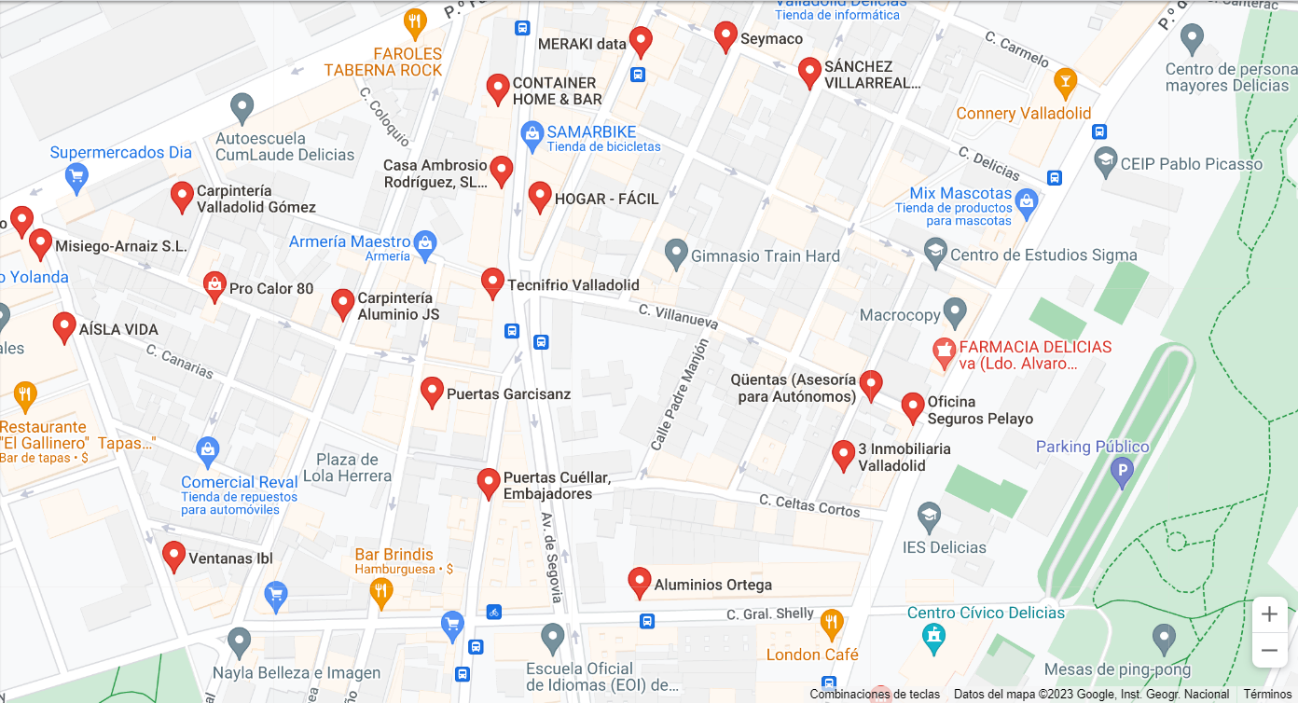
# **5.EL MERCADO Y LOS CLIENTES**

Hemos realizado un estudio de mercado en la ciudad de Valladolid, donde estará ubicada nuestra empresa. La zona central de la ciudad hay demasiados estudios de arquitectura como se ve a continuación.

Mapa

Descripción generada automáticamente

Debido a esto nuestra empresa estará ubicada en el barrio de las Delicias, ya que no solo consta de poca presencia de competencia, sino que nos brinda la facilidad de tener empresas que nos ayudarán a facilitar nuestros servicios.



Cerca, contamos con varias empresas con las que podemos establecer colaboraciones o asociaciones. Por ejemplo:

- AislaVida🡪Pioneros en el aislamiento térmico y acústico.

- Carpintería Gomes🡪Carpintería|Muebles a Medida.

- Tecnifrio🡪Climatización y aire acondicionado.

- Puertas Cuéllar🡪Fabricación de todo tipo de puertas.

Nuestra empresa estará ubicada en la Av. Segovia ya que es una calle principal para tener una mayor visibilidad y con mucho tránsito de posibles clientes.

Puntos fuertes de nuestro mercado en esta zona.

- Zona con edificaciones antiguas y más probabilidad de reformas.

- Zonas de edificación nueva, para retoques y proyectos de interiorismo.

- Zonas aun sin edificar para proyectos de obra nueva.

Por otro lado, daremos un enfoque a la empresa de servicio online más personalizado para destacarnos de la competencia.

## **5.1 TIPO DE MERCADO**

Competencia monopolística.

Nos destacamos respecto de nuestra competencia en prestar un servicio online más personalizado.

## **5.2 EL SEGMENTO DE MERCADO**

La segmentación de mercado es un proceso fundamental que implica dividir un mercado en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores. El objetivo principal de la segmentación de mercado es permitir a las empresas enfocar sus esfuerzos y recursos de manera más efectiva al dirigirse a segmentos específicos que son más propensos a responder positivamente a sus productos o servicios.

Optamos por la segmentación geográfica y económica en nuestra estrategia por diversas razones. En primer lugar, la segmentación geográfica nos permite adaptar nuestras acciones en función de las características específicas de diferentes regiones. Reconocemos que las necesidades y preferencias de los consumidores pueden variar de una zona a otra, debido a diferencias culturales, climáticas y regulaciones locales. Al segmentar geográficamente, podemos personalizar nuestra aproximación para que nuestros productos y servicios sean más relevantes.

Además, la segmentación económica nos ayuda a dirigir nuestros esfuerzos en función del poder adquisitivo y las condiciones económicas de diferentes grupos de clientes. Comprender las diferencias en ingresos y comportamiento de gasto nos permite ajustar nuestras estrategias de precios, ofertas y mensajes publicitarios para satisfacer mejor las capacidades financieras de nuestros clientes.

## **5.3 ESTUDO DE MERCADO: LOS CLIENTES**

Estamos enfocados a todo tipo de clientes, por un lado, dando servicio online buscamos la captación de clientes de las nuevas generaciones.

Para las generaciones que el servicio online les pueda costar más, tendremos el servicio presencial en nuestra empresa.

# **6.EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA**

## **6.1 EL ENTORNO GENERAL**

El entorno general se refiere al contexto macroeconómico, político, social y tecnológico en el que la nuestra empresa operará. Incluyendo aspectos como tendencias económicas, políticas gubernamentales, cambios sociales y avances tecnológicos.

El entorno general para nuestro estudio de arquitectura online se ve influenciado por la tendencia hacia la digitalización, la creciente conciencia sobre la sostenibilidad en el diseño arquitectónico y la adopción de herramientas tecnológicas para visualizaciones en 3D.

De acuerdo con nuestra empresa, hicimos análisis P.E.S.T, los puntos abajo pueden ser utilizados para tomar decisiones:

1.Político:

Identificar regulaciones gubernamentales que afecten la prestación de servicios arquitectónicos.

Analizar si existen políticas gubernamentales que incentiven la sostenibilidad en proyectos arquitectónicos.

2.Economicos:

Analizar cómo las condiciones económicas pueden afectar la demanda de servicios de arquitectura.

3.Social:

Analizar cómo la creciente conciencia social sobre la sostenibilidad impacta las preferencias del cliente en arquitectura.

4.Tecnológico:

Analizar la rapidez con la que la industria arquitectónica se está digitalizando.

Evaluar la disponibilidad y accesibilidad de herramientas digitales en el mercado.

Investigar las últimas herramientas y tecnologías para visualizaciones arquitectónicas en 3D.

## **6.2 EL ENTORNO ESPECIFICO**

El entorno específico se centra en los aspectos más cercanos a la empresa, como la comunidad local, los proveedores, colaboradores, y regulaciones específicas del sector.

En nuestra ubicación en el barrio de las Delicias, tenemos la oportunidad de colaborar con empresas locales que ofrecen servicios complementarios.

Además, la normativa municipal en cuanto a licencias de construcción y regulaciones urbanísticas impactará en nuestras actividades empresariales.

## **6.3 ANÁLISIS DAFO**

Los factores internos y externos que pueden influir en el negocio.

Fortalezas: Experiencia en diseño arquitectónico, enfoque en sostenibilidad, capacidad para ofrecer servicios personalizados.

Debilidades: Competencia en el área céntrica, limitaciones financieras iniciales.

Oportunidades: Colaboraciones con empresas locales, demanda creciente de soluciones sostenibles.

Amenazas: Cambios en la legislación urbanística, posible desaceleración económica.

## **6.4 ANÁLISIS CAME**

Corregir: La debilidad que podemos corregir son los recursos iniciales buscando financiación en accionista que crean en nuestra idea de negocio y todo el potencial que tenemos.

Afrontar: Asesorarnos jurídicamente y actualizarnos con regularidad para anteponernos a los posibles cambios económicos.

Mantener: Estar a la última en las actualizaciones sobre sostenibilidad, acudir a eventos y convenciones sobre materiales sostenibles y ahorros energéticos.

Explotar: Crear proyectos conjuntos con empresas para darnos a conocer.

## **6.5 LA LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

La ubicación en la Av. Segovia nos ofrece visibilidad, acceso conveniente para los clientes y cercanía a empresas con las que podemos establecer alianzas estratégicas.

## **6.6 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES**

Establecer la misión (propósito a corto plazo), visión (aspiraciones a largo plazo) y valores (principios fundamentales) de la empresa.

• Misión: Ofrecer soluciones de diseño arquitectónico innovadoras y sostenibles, adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

• Visión: Ser líderes en el mercado regional, reconocidos por nuestro compromiso con la sostenibilidad y la excelencia en diseño.

• Valores: Sostenibilidad, Creatividad, Ética Profesional, Colaboración.

## **6.7 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

Nuestra RSC se enfocará en proyectos comunitarios, educación sobre arquitectura sostenible y prácticas empresariales éticas.

Proyectos Comunitarios:

Participar en proyectos que beneficien a la comunidad local. Colaborar con organizaciones sin fines de lucro para proporcionar servicios de diseño arquitectónico a comunidades desfavorecidas o para la renovación de espacios públicos.

Educación y Conciencia:

Desarrollar programas educativos y talleres que promueven la conciencia sobre arquitectura sostenible entre estudiantes, clientes y la comunidad en general.

Además de organizar charlas o eventos que enseñen sobre la importancia del diseño arquitectónico responsable y su impacto en el medio ambiente.

Prácticas Éticas y Transparentes:

Mantener una política de transparencia y ética en nuestras operaciones comerciales. Informar a nuestros clientes sobre las prácticas sostenibles utilizadas en los diseños y materiales. Además, trabajaremos con proveedores y colaboradores que compartan valores similares de responsabilidad social y ambiental.

Reducción del Impacto Ambiental:

Adoptar medidas para reducir la huella ecológica de nuestra empresa a través de la utilización de materiales de construcción sostenibles, la implementación de prácticas de reciclaje, el uso de energías renovables en nuestras operaciones, entre otras acciones que minimicen el impacto ambiental de nuestros proyectos.

Apoyo a Causas Sociales:

Patrocinar o apoyar causas sociales que están alineadas con los valores de nuestra empresa. Colaborar con organizaciones benéficas, participar en eventos de recaudación de fondos y realizar donaciones para apoyar causas sociales relevantes para el barrio de las Delicias.

Empleados y Condiciones Laborales:

Ofrecer oportunidades de desarrollo profesional y condiciones de trabajo seguras.

# **7.ESTRATEGIAS DE MARKETING**

Icono

Descripción generada automáticamente

El logo es la unión de las mentes creativas de Paula y Carmen, expresando una identidad visual única para el estudio de arquitectura "PAL/CAR". La combinación de líneas geométricas transmitiendo una sensación de estructura y precisión ,los colores se combinan para crear una paleta elegante y moderna, transmitiendo creatividad y feminidad.

## **7.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO**

Nuestro enfoque en el diseño arquitectónico personalizado y accesible a través de plataformas online será nuestro diferenciador principal. Además, destacaremos nuestra dedicación a la sostenibilidad como un valor añadido.

## **7.2 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN**

Nuestros servicios estarán disponibles tanto en modalidad online como presencial, permitiendo adaptarnos a las preferencias y necesidades de diferentes segmentos de clientes. La presencia física en nuestra ubicación en el barrio de las Delicias será complementada con una plataforma online intuitiva y fácil de usar.

# **8.RECURSOS HUMANOS**

## **8.1 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA**

Para el organigrama de la empresa, representación gráfica de la estructura jerárquica y funcional de una organización, en el caso de nuestro estudio de arquitectura "PAL/CAR", hemos optado por un diseño horizontal para facilitar la visualización y comprensión de las relaciones entre los diferentes niveles y roles dentro de la empresa. Optando por la contratación de ciertos servicios a empresas externas como: marketing, gestión administrativa y jurídica, …

Diagrama

Descripción generada automáticamente

* Socias Fundadoras:
* Paula Nunes
* Carmen García
* Departamento de Diseño:

Paula Nunes lidera el diseño arquitectónico y la creatividad. Responsable de la conceptualización y desarrollo de proyectos. Colabora estrechamente con clientes para entender sus necesidades y visiones.

* Departamento de Investigación y Desarrollo:

Carmen García encabeza la investigación y desarrollo de nuevas técnicas y tecnologías en arquitectura. Trabaja en la innovación de procesos y materiales para mejorar la calidad y sostenibilidad de los proyectos.

* Departamento de Compras y Ventas (Ambas Socias):

Este departamento está estructurado por clientes, de modo que se pueda realizar un trabajo mas personalizado y llevar un control riguroso de él.

Realización de trabajo conjunto para garantizar la coherencia entre el diseño y la viabilidad comercial. Coordinación en la presentación de propuestas integrales que satisfagan las expectativas del cliente.

Está basado en las siguientes funcionalidades:

* Compras:
* Gestión de proveedores y adquisición de materiales necesarios para los proyectos.
* Negociación de contratos y acuerdos para garantizar la calidad y el costo efectivo de los suministros.
* Ventas:
* Relaciones con clientes y desarrollo de propuestas.
* Presentación de proyectos y presupuestos a clientes potenciales.
* Colaboración:
* Colaboración Externa:
* Gestoría Externa: Contratación de una gestoría externa para manejar aspectos legales y administrativos, asegurándose de cumplir con normativas y regulaciones.
* Empresa de Marketing Externa: Colaboración con una empresa de marketing para promover los servicios y proyectos. Estrategias de branding y presencia en línea.

# **9.FORMA JURIDICA**

## **9.1 FORMA JURÍDICA Y MOTIVOS POR LOS QUE SE HA ELEGIDO**

# **10.ANÁLISIS DE COSTES**

## **10.1 COSTES FIJOS Y VARIABLES**

## **10.2 EL UMBRAL DE RENTABILIDAD Y EL PRECIO DE VENTA**

### **10.2.1 INVERSIONES Y GASTOS INICIALES**

### **10.2.2 PLAN DE FINANCIACIÓN**

# **11.PLAN DE PUESTA EN MARCHA**

## **11.1 TRÁMITES Y PLAZOS**