

PLAN DE EMPRESA



MR. ROBOT

Estamos contigo y tu negocio

Pedro Antonio Ruiz Martinez



ÍNDICE

Introducción	Pag 2, 3, 4, 5
Análisis del entorno	Pag 5, 6
Plan de producción	Pag 6, 7
Plan de recursos humanos	Pag 7
Conclusiones finales	Pag 8

INTRODUCCIÓN

Mr. Robot es una empresa cuya idea de negocio consiste en Asesorar, mantener y proveer el sistema informático de las empresas a través de una asistencia global y personalizada, por un personal cualificado y cercano.

La propuesta de valor que ofrece la empresa es proporcionar claridad, inteligencia, frescura e innovación en una asistencia al cliente muy personalizada.

La actividad propia a desarrollar es el asesoramiento y diseño de del sistema informático y sus redes más adecuado a las necesidades de los clientes, así como el montaje del mismo y su instalación y su posterior mantenimiento. También nos dedicamos al desarrollo y programación de aplicaciones informáticas, webs o apps personalizadas, aportando valor en nuevas tecnologías para ayudar a nuestros clientes en el crecimiento de sus negocios y la consecución de sus objetivos. Otro ámbito en el que asesoramos y damos cobertura a nuestros clientes es la Investigación y aplicación de comunicación en redes sociales y nuevas tendencias en expansión digital.

El modelo de negocio de nuestra empresa consiste en la atención individualizada de cada cliente, diseño y proyecto y presupuestación de los productos y servicios que va a necesitar y desarrollo de los mismos. La desarrollo de los proyectos diseñados para cada cliente primero se realiza en nuestra oficina y la implementación se lleva a cabo a domicilio. El mantenimiento y seguimiento se realiza on line, telefónicamente, vía e-mail y personalmente según se requiera.

Cada servicio tiene un valor y el valor de cada proyecto es individualizado para cada cliente según sus necesidades.

Nuestro producto va dirigido a las pequeñas y medianas empresas de Mallorca que por su envergadura no disponen de un departamento informático ayudando a cubrir sus necesidades tecnológicas y aportando valor a su producto, a su forma de producción o a su forma de llegar a sus clientes.

Para llevar a cabo esta empresa hemos decidido asociarnos tres personas que nos dedicamos al mundo de la informática y que aportaremos además de ilusión, dedicación, conocimientos y; capital y trabajo y nos constituiremos en una sociedad. Para ello hemos elegido la forma jurídica S.L.N.E. cuya denominación social se compone del nombre y apellidos de uno de los socios fundadores, seguido de un código alfanumérico y figurará obligatoriamente la indicación **"SLNE"** o "SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA".

El objeto social debe estar incluido en una relación de actividades

El nº de socios será de un máximo de 5 personas físicas y el capital social será de un mínimo de 3.012 Euros y un máximo de 120.202 compuesto por aportaciones dinerarias exclusivamente.

Las cuentas anuales serán de tipo simplificado permitiendo la contabilización por un único registro y los órganos sociales son una Junta General de socios y un Órgano de administración unipersonal o pluripersonal.

La razón de esta elección son las ventajas que ofrece como: Rápida constitución posibilidad de hacerlo en sólo 48 horas. Denominación social especial que posibilita el trámite con el Registro Mercantil en menos de 24 horas. Objeto social genérico. Órganos sociales sencillos. Posibilidad de convocatoria Junta General mediante medios telemáticos, en cuyo caso no es necesaria la publicación en el BORME ni diarios. Modificación gratuita de la denominación social, durante los tres meses posteriores a su constitución. El libro de registro de los socios no es obligatorio.

Además de las ventajas fiscales, como: Aplazamiento de las deudas tributarias del Impuesto sobre Sociedades correspondientes a los dos primeros períodos impositivos. Aplazamiento o fraccionamiento de las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta del IRPF que se devenguen en el primer año desde su constitución. No obligación de efectuar pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades, a cuenta de las liquidaciones correspondientes a los dos primeros períodos impositivos desde su constitución.

Los trámites de constitución consisten en la aportación del capital y la tramitación del DUE (documento Único Electrónico) y el posterior otorgamiento de escritura pública por el Notario.

El DUE incluye la tramitación legal siguiente:

Solicitud del NIF provisional. Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Inscripción en el Registro Mercantil Provincial. Trámites en la Seguridad Social. Expedición de la Escritura inscrita. Solicitud del NIF definitivo de la sociedad. Además también solicitaremos a través del DUE la inscripción de ficheros de carácter personal en la Agencia Española de protección de datos y la comunicación de los contratos de trabajo al Servicio Público de Empleo Estatal.

Por otra parte en la Administración Laboral haremos la comunicación de apertura y solicitaremos el libro de visitas y matrícula y el calendario laboral.

Al tener un local comercial alquilado, no necesitaremos realizar más trámites administrativos para hacer la puesta en marcha.

El sector al que pertenece nuestra empresa es el terciario, de servicios. Y el epígrafe del CENAE al que nos acogemos es el J620 "Programación, consultoría, y otras actividades relacionadas con la informática"

ANÁLISIS DEL ENTORNO

En cuanto al entorno general nos encontramos en un momento de inicio de recuperación económica tras una larga crisis, por lo que está habiendo una activación emprendedora empresarial debida al aumento de personas en paro que no encuentran trabajo por la reticencia aún de muchas empresas a contratar y fomentada por algunas ayudas económicas del gobierno a los autónomos y de facilitación de los trámites de apertura para las PIMES.

Estos emprendedores crean empresas de pequeño tamaño que necesitan buscar fuera la asistencia y asesoramiento informático ya que comprenden la importancia de tener un sistema informático adaptado que les facilite y enriquezca su actividad, así como la relevancia de difundirse a través de internet y las redes sociales y utilizarlos para ampliar su actividad y la forma de realizarla.

Por lo tanto este es el cliente potencial en el que nos centraremos, las PIMES de Mallorca que no dispongan un acompañamiento de un equipo informático que les aporte valor y las que inicien su actividad y necesiten asesoramiento para optimizar su forma de producir, vender, captar clientes a través de TIC.

Estamos contigo y tu negocio

Como el valor de nuestro producto lo crean los trabajadores de nuestra empresa, nos basta con utilizar los proveedores de Software y Hardware generales que tienen precios muy competitivos como: Amazon, Media Mark, Worten o algún mayorista insular como Infortisa Secom.

La competencia que existe en Baleares en nuestro sector es amplia y variada. Existen multitud de pequeñas empresas que venden material informático y dan asistencia de mantenimiento para reparaciones, sustituciones o incidencias en los sistemas. De hecho en los censos de la CAEB, Expansión, etc... aparecen un par de cientos. Pero no existen demasiadas barreras de entrada en cuanto a empresas que tengan un producto muy diferenciado o clientes muy fidelizados.

Podríamos identificar unas pocas empresas que ofrezcan el mismo tipo de producto que nosotros y que por su tamaño nos pudieran perjudicar, ya que tienen estructura para aún bajando precios poder mantenerse, algunas de estas empresas son:

- Brújula - Softline - Refinería Web - Grupo Royal Telecom - Microland

Pero nuestra propuesta de valor consiste en proporcionar un servicio muy personalizado, y un acompañamiento de nuestros clientes muy estrecho a un precio asequible a PIMES y pequeños emprendedores, cosa que empresas tan grandes no pueden ofrecer con tanta calidad a empresas pequeñas que no se pueden permitir una inversión informática tan grande.

A través de esta relación tan cercana con nuestros clientes, pretendemos fidelizarlos y evitar así la competencia de competidores potenciales que puedan surgir en el mercado.

PLAN DE PRODUCCIÓN

Nuestro producto consiste en un servicio, por lo que nuestra principal estructura de costes se compone de los salarios del personal así como los costes de compra de

Software y Hardware para la realización de la actividad, además de compra de material de abastecimiento para clientes (según demanda)

Otros costes mensuales fijos, son: los de alquiler del local y cuota de servicio de red de telecomunicaciones (teléfono, conexión a internet).

Nuestros productos y presupuestos se pueden personalizar, pero los standard son:

Configuración y diseño de la red y el sistema informático (servicio puntual inicial)
Contrato de asistencia mantenimiento del sistema informático (cuota mensual)
Servicio de community management, programación de personalizada de apps o web (servicios puntuales y con cuotas mensuales posteriores y permanencia mínima.

La producción seguirá el siguiente proceso:

- Entrevista con el cliente para concretar sus necesidades.
- Diseño y presupuestación del producto.
- Desarrollo e implementación del producto.
- Mantenimiento y asesoramiento posterior.

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Los trabajadores de nuestra empresa se acogerán al "convenio colectivo estatal de empresas de consultoría de estudios de mercado y de la opinión pública"

Como es una empresa pequeña la estructura organizativa incluye sólo a 5 personas fijas y la subcontratación de freelances para trabajos concretos y de limpieza del local.

Puestos de trabajo:

- 1 socio Técnico superior en administración de sistemas informáticos y redes

Cuyas tareas serán: el diseño, desarrollo e implementación de las redes de los sistemas informáticos de los clientes.

- 1 socio Técnico Superior en desarrollo de aplicaciones multiplataforma

Cuyas tareas serán: el desarrollo de webs, apps y programas personalizados.

- 1 socio Técnico superior en administración de sistemas informáticos y redes especializado en tareas Community Management

- 1 administrativo/a que realizará las tareas administrativas de atención telefónica, apertura y seguimiento de expedientes, facturación y facilitación de información a la asesoría fiscal contable.

- 1 Técnico auxiliar en informática, que apoyará a los socios en sus labores y realizará las asistencias simples a los clientes.

CONCLUSIONES FINALES

Analizando todos los epígrafes de este plan de empresa, podemos concluir que: Nuestra idea de negocio es una idea que por sus características puede tener aceptación en el mercado, y suficientes clientes potenciales.

También sería viable una entrada en el mercado una vez analizada la competencia, ya que podríamos competir en un nicho de mercado de clientes que necesitan un apoyo en TIC personalizado pero que no pueden permitirse grandes inversiones .

También podemos determinar que la empresa es viable en el apartado económico-financiero, después del análisis realizado en la unidad 6 del temario del módulo de EIE, a través del balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y de los resultados obtenidos del cálculo de algunos ratios.

Así pues, después de todos los análisis podríamos iniciar la puesta en marcha de Mr. Robot.

La cronología para la puesta en marcha sería la siguiente:

