



Idea de negocio y principales puntos de un plan de empresa sencillo para llevar a la práctica y afianzar los conocimientos del módulo de Empresa e iniciativa emprendedora dentro del Grado Superior de Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma (2ºDAM)



Plan de empresa

Empresa e iniciativa emprendedora
DAM2C



Raúl García Pablos

el programa
simple... y funciona

Índice

| | |
|--|----|
| 1.- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR..... | 2 |
| A) Breve presentación del proyecto | 2 |
| B) Presentación del emprendedor | 2 |
| 2.-LA IDEA DE NEGOCIO | 3 |
| La propuesta de Valor | 3 |
| 3.-EL MERCADO Y LOS CLIENTE | 4 |
| A) Tipo de mercado | 4 |
| B) El segmento del mercado..... | 4 |
| C) Estudio de mercado: los clientes..... | 4 |
| 4.- EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA..... | 5 |
| A) El entorno general. MACROENTORNO | 5 |
| B) El entorno específico. MICROENTORNO | 6 |
| C) Ubicación o localización de la empresa | 7 |
| D) Análisis DAFO, y matriz CAME | 8 |
| E) Misión, Visión y Valores | 8 |
| F) RSC. Responsabilidad Social Corporativa | 9 |
| 5.- PLAN DE MARKETING | 10 |
| - MARKETING ESTRATÉGICO | 10 |
| - MARKETING OPERATIVO | 10 |
| A) PRODUCTO | 10 |
| B) PRECIO..... | 10 |
| C) PROMOCIÓN | 11 |
| D) DISTRIBUCIÓN | 11 |
| E) ATENCIÓN AL CLIENTE..... | 11 |
| 6.- FORMA JURÍDICA | 12 |
| 7.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS. RRHH..... | 13 |
| CONCLUSIÓN | 14 |

PLAN DE EMPRESA

1.- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR

A) Breve presentación del proyecto

Mi empresa va a consistir en el desarrollo y mantenimiento de pequeños ERPs enfocados a pequeñas empresas. Para mejor comprensión, un ERP (Enterprise Resource Planning) es un sistema informático diseñado para ayudar a las empresas a gestionar y coordinar sus actividades y recursos empresariales, como finanzas, inventario, compras, producción y recursos humanos, en una sola plataforma. Esencialmente, un ERP permite a las empresas tener una visión completa y en tiempo real de sus operaciones empresariales, lo que les permite tomar decisiones más informadas y aumentar la eficiencia en todas las áreas de la empresa.

Mi empresa se enmarca dentro del sector de la informática y está especializada en ayudar a aquellas personas que tienen dificultades con el uso de los sistemas informáticos.



Tanto el nombre como el eslogan de mi empresa van enfocados justamente a ese fin, que sea sencillo y fácil de entender para las personas que no suelen llevarse bien con la tecnología y los nuevos requisitos ofimáticos con los que debe contar toda empresa.

B) Presentación del emprendedor

Entre mis características personales creo que hay varias aptitudes que pueden ayudarme a ser emprendedor, pero considero que no me corresponde a mi hablar de ellas. Mi trayectoria, con mis éxitos y mis fracasos, definirán que tipo de persona soy.

Aunque opino que cuento con un perfil de empresario, también podría considerarme como una persona intraemprendedora dado que me gusta innovar o aportar soluciones creativas cuando trabajo por cuenta ajena para la mejora de mis condiciones a la vez que para la mejora de la empresa.

Mi principal motivación reside en que desde pequeño he querido emprender, pero siempre me han faltado requisitos para llevarlo a cabo. Como deseo hacerlo bien, no quiero comenzar sin las habilidades o conocimientos suficientes. El último obstáculo a superar será el capital necesario para empezar, se puede ir ahorrando o acumulando capital mientras me enriquezco también con más puntos de vista, más conocimiento del sector y perfecciono mis habilidades para el emprendimiento.

Tras pensar en ello, considero que para emprender se debe hacer sin socios, siempre y cuando se trate de un negocio o empresa abarcable, en el que (al menos al principio) puedas controlar o estar pendiente de la mayor parte de las cosas relativas a la empresa.

2.-LA IDEA DE NEGOCIO

Mi idea de negocio es bastante simple pero no por ello del todo sencilla.

Se trata de la creación y adaptación de pequeños programas para la gestión de pequeñas empresas. La idea es poder trabajar con un número no muy alto de empresas para poder estar pendiente de todas y cada una de ellas.

Los clientes serían aquellas personas con negocios pequeños (bares, peluquerías, tiendas de ropa...) a los que no les gusta mucho la informática, pero no les queda más remedio que contar con un pequeño programa para la gestión del mismo.



Con esta idea pretendo cubrir la necesidad de estos potenciales clientes que no se deciden a aventurarse hacia la informatización de su negocio por miedo al desconocimiento.

La propuesta de Valor

Mi propuesta de valor se centra en ofrecer servicios de gestión empresarial personalizados para aquellos clientes que tienen dificultades con la informática. Además de adaptar un sistema ERP horizontal, mi empresa también ofrecerá servicios de capacitación y

formación para el manejo del programa. La cantidad de horas dedicadas a la capacitación dependerá del servicio contratado y de la complejidad del módulo instalado.

Mi objetivo para el primer año es lograr que la empresa se dé a conocer mediante recomendaciones de boca en boca y cumplir con las expectativas establecidas en mi eslogan para todos mis clientes. También espero que la empresa sea rentable en ese periodo.

3.-EL MERCADO Y LOS CLIENTE

A) Tipo de mercado

Mi empresa se posicionaría en un tipo de mercado de competencia perfecta dado que muchas empresas ofrecen un servicio parecido al mío. En un tiempo relativo pretendería colocarme en una competencia monopolística apoyándome en mi propuesta de valor para destacar sobre las empresas de mi sector.

B) El segmento del mercado

El segmento de mercado al que irá principalmente dirigida mi empresa es a la generación de *baby boomers* y a la generación X. Personas con pequeños negocios, con la necesidad de un programa informático y sin mucha pasión por la informática.



C) Estudio de mercado: los clientes

Mi estudio de mercado va a dejar bastante definido mi cliente objetivo dado que detecto una gran necesidad de mi servicio en muchos negocios de mi entorno.

Los datos básicos del cliente: personas autónomas con pequeños negocios. Personas con cierta edad o sin habilidades ofimáticas.

Al tratarse de un servicio, el hábito de compra va a estar ligado a la necesidad del cliente, aunque cuando hable del producto veremos que tendrá un coste mensual.

4.- EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA

A) El entorno general. MACROENTORNO

-Factores económicos: Salamanca es una ciudad con una economía diversa, aunque el sector servicios es uno de los principales impulsores de la actividad económica. El sector de la tecnología y la informática está en auge en la ciudad, lo que puede ofrecer oportunidades de negocio para una empresa de informática.

-Factores socioculturales: Vivo en una ciudad con una importante población estudiantil, lo que puede generar una demanda por servicios y productos de tecnología y computación. Además, la ciudad cuenta con una rica historia y cultura, lo que puede ser atractivo para los turistas.

-Factores políticos y legales: Al estar en España mi empresa se regirá por las leyes y regulaciones españolas y de la Unión Europea en cuanto a tecnología e informática.

-Factores tecnológicos: Salamanca tiene un ecosistema tecnológico en crecimiento, con empresas emergentes y centros de investigación que trabajan en diversas áreas de tecnología. Esto puede ofrecer oportunidades para colaboraciones y alianzas estratégicas en el ámbito tecnológico.

En general, Salamanca ofrece un entorno favorable para el desarrollo de una empresa de informática, con una economía en crecimiento, una población estudiantil y un ecosistema tecnológico en expansión.

Teniendo en cuenta estos factores del macroentorno considero que Salamanca es un entorno estable dado que siempre va a haber negocios que necesiten programas del estilo a lo que oferto. Sin embargo, también supone que puede haber mucha competencia en el sector.

-En cuanto a la complejidad puede considerarse un servicio complejo dado que se necesitarán conocimientos específicos. Y más específicos aún si en algún caso desarrollo un programa determinado para una empresa o persona en particular.

-En principio, la integración de mi empresa está pensada para vender mi servicio en mi localidad o en lugares cercanos para poder acceder a ellos de forma presencial en menos de una hora.

-El grado de hostilidad en cuanto a competencia vendrá marcado por si otras empresas de mi zona pretenden igualar mis servicios, sobre todo si copian o se esfuerzan en mejorar mi propuesta de valor (atención y formación personalizada para la utilización del programa en cuestión).

B) El entorno específico. MICROENTORNO

Dentro del microentorno considero que el grado de competencia podrá ser notable puesto que existen distintas empresas que ofrecen un producto similar y sustitutivo al mío.

En ese aspecto seguiré apoyándome y confiando en que mi propuesta de valor y el trato cercano y presencial pueda diferenciarme del resto.

No me asusta la posibilidad de entrada de competidores, la distinción de mi servicio es la que marcará la diferencia.

- Teniendo en cuenta tanto el macroentorno como el microentorno debo de hablar de los proveedores que necesitaré:
 - Proveedores de hardware: Estos proveedores suministran los equipos de hardware, como ordenadores, servidores, impresoras, escáneres, entre otros.
 - Proveedores de software: Estos proveedores suministran el software necesario para que la empresa pueda llevar a cabo sus actividades. Por ejemplo, sistemas operativos, software de ofimática, software de seguridad...
 - Proveedores de servicios en la nube: Estos proveedores ofrecen servicios en la nube, como almacenamiento de datos, software en la nube, aplicaciones en la nube...
 - Proveedores de conectividad: Estos proveedores suministran los servicios de conectividad necesarios para que la empresa pueda acceder a internet y a otras redes.

- Proveedores de energía eléctrica: La mayoría de los equipos de una empresa de informática funcionan con energía eléctrica, por lo que es importante contar con un proveedor de energía eléctrica confiable y eficiente.
- Proveedores de servicios de telecomunicaciones: Estos proveedores suministran servicios de telefonía y de comunicaciones para la empresa.
- Proveedores de servicios de mantenimiento: Estos proveedores ofrecen servicios de mantenimiento y reparación para los equipos de hardware y software de la empresa.

C) Ubicación o localización de la empresa

La ubicación escogida es una zona de Salamanca, que esté lo más cerca posible de los primeros clientes. Por ejemplo, una oficina en el centro, donde haya distintos negocios que necesiten atención más inmediata (bares o restaurantes...).

No será necesario tener un local fijo, los servidores y la parte física estará en las propias empresas de los clientes o utilizaré la nube como método más



eficaz de trabajo. Por esta razón podré buscar mensualmente la mejor oferta de alquiler en el caso de necesitar un espacio físico para trabajar.

Para detallar más este punto, a día de hoy los locales que me podrían interesar rondan los 500-700€ mensuales. Son alquileres de locales con 50-70 m^2 , que serían suficientes para mi actividad. Para esta decisión o futuras decisiones de cambio de local he analizados los siguientes puntos:

- **Accesibilidad:** Es importante que el lugar elegido sea accesible tanto para los clientes como para mí. Una ubicación en una zona céntrica de la ciudad o cercana a una zona de transporte público es la mejor opción.
- **Proximidad a proveedores:** Es recomendable elegir un lugar cercano a proveedores de hardware, software y otros servicios necesarios para el funcionamiento de mi empresa.

- Infraestructura tecnológica: Es importante contar con una buena infraestructura tecnológica, como acceso a internet de alta velocidad, fibra óptica, entre otros.
- Presencia de la competencia: Es recomendable elegir un lugar donde haya una baja competencia en el sector de la informática para tener más posibilidades de éxito.
- Demografía: Es importante tener en cuenta el perfil de los clientes potenciales que se encuentran en la zona elegida y si existe una demanda insatisfecha de servicios de informática.

D) Análisis DAFO, y matriz CAME

- Fortalezas: La ventaja será el compromiso y la atención exclusiva al cliente.
- Debilidades: Falta de experiencia con el producto.
- Oportunidades: Demanda y clientes que buscan garantías.
- Amenazas: La aparición de nuevas tecnologías y soluciones informáticas en el mercado podría desplazar la oferta de la empresa
- C ORREGIR: Seguir formándonos para cada vez hacer mejores ERPs.
- A FRONTAR: Conseguir una buena cartera de clientes y esforzarnos para aumentarla.
- M ANTENER: Seguir esforzándonos en el compromiso y tratar bien a los clientes para que el boca a boca haga el resto.
- E XPLOTAR: Explicar y ofrecer nuestro producto a quién más lo necesite.

E) Misión, Visión y Valores FILOSOFÍA DE LA EMPRESA

‘El programa’ va a contar con una filosofía muy unida a la necesidad que cubre y por la que fue ideada. Gran cantidad de pequeños negocios locales pierden mucho tiempo y dinero en seguir haciendo las cosas ‘a mano’ sin un programa informático que les haga la vida más fácil. El problema a veces no es el ‘no querer’ sino el ‘no saber’ hacerlo o cómo llevarlo a cabo.

La misión de 'El programa' es alcanzar a todas esas personas con un negocio para que conozcan y aprendan a usar, de primera mano, un programa informático que gestione las partes más tediosas de su empresa (control de inventario, parte administrativa, etc.).

La visión que tengo de 'El programa' es que podría ser un modelo ejemplar de cómo hacer las cosas correctamente, combinando la entrega del producto con un servicio de capacitación para su uso adecuado.

Como valores de la empresa siempre será primordial ser paciente con el cliente, nos vamos a enfocar en que, aunque pueda ser muy simple, nuestro programa sea entendido y usado lo más eficazmente posible.

F) RSC. Responsabilidad Social Corporativa

Siguiendo como siempre la propuesta de valor de 'El programa', un punto a favor dentro de la RSC es que aportaremos un beneficio para la comunidad en forma de enseñanza de habilidades necesaria para la utilización de un producto como el nuestro.

Con ello también aportaremos más competitividad a las pequeñas empresas para que puedan hacer frente a grandes empresas con ventajas en avances tecnológicos; fomentando así el comercio local.

Además, nuestro programa informático puede contribuir a la reducción del uso de recursos naturales como papel y tinta al eliminar la necesidad de trámites en papel innecesarios. Al utilizar nuestro software, podemos ayudar a fomentar prácticas más ecológicas y sostenibles, lo que puede tener un impacto positivo en el medio ambiente y en el fomento del reciclaje.

Al igual que ayudaremos a personas con dificultades informáticas, también organizaremos pequeños talleres para que los más pequeños y los futuros emprendedores tengan las bases de cómo usar programas como el nuestro.

Por supuesto, ante futuras contrataciones, los trabajadores de 'El programa' siempre recibirán un buen trato y se respetarán todos sus derechos.

5.- PLAN DE MARKETING

- MARKETING ESTRATÉGICO:

En cuanto al marketing estratégico, el posicionamiento inicial de la empresa va a ser en un precio medio, pero intentando posicionarse en una buena calidad por la distinción del servicio de formación con el que va acompañado el producto.

- MARKETING OPERATIVO:

A) PRODUCTO

-Producto básico: va a ser el programa informático, pero también incluirá el servicio de formación para el buen uso de el programa. La necesidad que satisface la empresa es el uso de un programa de gestión empresarial, y para usar algo debes saber cómo funciona.

-Producto formal: La implantación del programa escogido junto a pequeñas formaciones de entre media hora y hora y media a la semana (durante al menos 3 meses).

Después existirá otro producto formal (en este caso un servicio) mensual que consiste en el mantenimiento del programa junto a más sesiones de formación.

-Producto ampliado: Aumento de la complejidad del proyecto (un programa no tan simple), y aumento de sesiones de formación junto a una mayor disponibilidad para resolver dudas sobre el programa presencialmente.

B) PRECIO

El precio va a depender mucho del tamaño de la empresa, pero por hacernos una idea y teniendo en cuenta el público objetivo siempre rondará entre 300 y 800 € la implantación de la primera versión del programa, más el primer pago de 150€ (50€x3) por los tres primeros meses de mantenimiento y formación.

Después se podrá pagar cada mes 50€ por la actualización y mantenimiento del programa junto con media hora de formación semanal.

Existirán planes de solo mantenimiento por 35€ mes y otros productos ampliados como por ejemplo el intensivo inicial con hora y media todas las semanas de los primeros 3

meses por 280€ (+ la implantación). Y otros planes de 80€/mes con otra sesión de media hora semanal para la formación.

De esta manera podríamos clasificar los precios en los siguientes:

- Precio de introducción: La primera versión del programa tiene un coste estimado de entre 300 y 800€ para su implantación.
- Precio de mantenimiento y actualización: El coste será de 50€ por mes para la actualización y mantenimiento del programa junto con media hora de formación semanal.
- Precio de ampliación: El plan intensivo inicial por 280€ (+ la implantación) son precios de ampliación para aquellos clientes que desean servicios adicionales más allá del mantenimiento y la formación básicos.
- Precio reducido: Los planes de mantenimiento por 35€ al mes para aquellos clientes que llevan cierto tiempo trabajando con “El programa”.
- Precio premium: Sería el de un plan más intensivo de 80€/mes con otra sesión de media hora semanal para la formación de los clientes que desean una mayor cantidad de formación y soporte.

C) PROMOCIÓN

La promoción de ‘El programa’ va a ser muy básica, centrándome en la venta directa y esforzándonos en el buen trato al cliente para que el boca a boca haga el resto.

Para que nos recuerden y tengan nuestro contacto usaremos nuestras tarjetas personales.



Para darnos a conocer podremos patrocinar alguna actividad local y así invertir en relaciones públicas, regalando por ejemplo gorras con el nombre y eslogan de la empresa.

D) DISTRIBUCIÓN

La distribución va a ser mediante canal directo y con una estrategia exclusiva ya que en principio solo yo voy a ofrecer el servicio.

E) ATENCIÓN AL CLIENTE

La atención al cliente en 'El programa' va a ser esencial. Quiero que se cumpla el eslogan a la perfección y todos mis esfuerzos van a ir enfocados a ello. El programa va a ser simple y va a funcionar. Es lo que todo cliente va a pedir y es lo que le voy a dar.

Cumplir con esto será la clave del éxito de la empresa. Tengo que invertir en accesibilidad por parte del cliente y tener en cuenta los horarios en los que más me van a necesitar en caso de urgencia para adaptarme a ellos. Esto se traduce en un teléfono directo para consultas y reservar unos horarios de disponibilidad para poder ir presencialmente al negocio de mi cliente lo más rápido posible.

6.- FORMA JURÍDICA

La forma jurídica escogida es la más simple y mayoritaria en cuanto a montar tu primera empresa: Empresario individual en régimen de autónomo.



Iniciar una empresa puede ser algo abrumador, pero tras leer el anexo de *¿Autónomo o con socios?* he llegado a la conclusión de que sin socios podrás ser más libre para actuar y para equivocarte sin defraudar a nadie más que a ti mismo. Si tienes todo el control, sabrás si lo estás haciendo mal o bien sin poder culpar a nadie más que a ti. Tanto el éxito como el fracaso será tuyo. En caso de necesitar algo, podrás conseguir los recursos de una u otra manera, pero teniendo tú las riendas sobre lo que pasa.

Además, el régimen de autónomo es el más rápido y sencillo de tramitar sin mucha burocracia ni muchos límites. Si en un futuro la empresa tomara otro rumbo, siempre podría tramitar la creación de otra más compleja.

En todos estos procesos buscaría ayuda profesional para que me asesore y ayude en el proceso.

7.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS. RRHH

Dado que mi empresa inicialmente va a ser unipersonal solo voy a aportar ciertas directrices que seguiré en el futuro, cuando necesite a más personal.

En mi opinión los factores motivacionales son muy importantes en una empresa y yo seguiría los siguientes puntos:

- ✓ Reconocimiento: Reconocer y valorar el trabajo bien hecho de mis empleados será el factor motivacional por excelencia.
- ✓ Desarrollo profesional: Ofrecer oportunidades de desarrollo profesional, como cursos de formación y otros recursos que ayuden a mis empleados a mejorar sus habilidades y conocimientos.
- ✓ Participación en la toma de decisiones: Dar a mis empleados la oportunidad de participar en la toma de decisiones relacionadas con su trabajo.
- ✓ Flexibilidad laboral: Permitir a mis empleados trabajar desde casa o tener horarios flexibles puede ayudar a mejorar su calidad de vida y, por lo tanto, aumentar su motivación y productividad.
- ✓ Ambiente laboral agradable: Crear un ambiente de trabajo positivo, donde mis empleados se sientan cómodos y respetados, esto puede aumentar su motivación y compromiso con la empresa.
- ✓ Cultura organizacional: Una cultura organizacional sólida y coherente, que promueva los valores de la empresa y fomente un sentido de comunidad, puede motivar a mis empleados a trabajar codo con codo conmigo y otros empleados.

En cuanto al organigrama de la empresa yo voy a ser el nombre que aparecerá en todos los puestos, dado que voy a ser el único participante de ella. De todos modos, voy a desarrollar los puestos que se necesitan cubrir en una empresa de mis características:

- CEO: El director ejecutivo es la persona responsable de tomar decisiones estratégicas y dirigir el negocio en general.
- COO/CFO: El director de operaciones y el director financiero se encargan de las finanzas y los procesos de la empresa.
- CTO/CTIO: El director de tecnología y el director de tecnología de la información se encargan de la estrategia tecnológica de la empresa y de asegurarse de que se cumplan los objetivos técnicos.

- CIO: El director de información es responsable de la gestión de los sistemas de información y tecnología de la empresa.
- Equipos: Los equipos están compuestos por desarrolladores, personal de control de calidad y soporte técnico, y se encargan de la construcción y el mantenimiento de los sistemas ERP.

En caso de contratar a alguien en el futuro, sería como apoyo en esos últimos puestos (más desarrolladores, alguien en control de calidad *-tester-...*).

CONCLUSIÓN

En este plan de empresa he analizado los diferentes aspectos necesarios para la creación de una empresa dedicada al desarrollo y mantenimiento de sistemas ERP. Desde la definición de la idea de negocio, la identificación del mercado objetivo y competencia, la estrategia de marketing y ventas, hasta la elección de la forma jurídica y el plan de recursos humanos. Todo ello con el objetivo de sentar las bases para una empresa exitosa y sostenible a largo plazo.

Como opinión personal, considero que es esencial buscar la ayuda de expertos durante todas las fases del proceso empresarial para tomar decisiones fundamentadas y reducir los riesgos asociados al emprendimiento. Como mencioné anteriormente en mi perfil emprendedor, cuanto más conozco sobre el tema, más complejidades veo en todos los aspectos relacionados con el emprendimiento, lo que hace que la tarea de lograr el éxito de una empresa en nuestro país sea aún más difícil. Si decido emprender, optaría por ir a un país que ofrezca más beneficios fiscales para nuevas empresas y donde mi trabajo y dedicación sean más valorados a corto plazo.