

Plan de Empresa

Job Rocket

Alberto Miguel García Simó
Victor Hugo Ponce



Índice

Datos Generales del Proyecto

Descripción de la idea empresarial

Definición del servicio

Plan de marketing

Análisis de aspectos técnicos

Plan de compras y aprovisionamiento

Plan de rrhh y organización de la empresa

Trámites para la puesta en marcha

Plan económico financiero

Datos generales de los promotores

Alberto: Especialista en desarrollo backend, con amplia experiencia en el sector IT trabajando en grandes empresas del sector.

Victor: Especialista en desarrollo frontend y diseño de interfaces. Experiencia como freelance.

Modelo Bussiness Canvas

Fuente de ingresos	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Segmentos de clientes
Suscripciones de empresas. Publicidad (banners) Herramientas para publicación de CV.	Desarrollo y mantenimiento de la plataforma. Captacion y gestión de clientes. Gestion de empresas y categorías.	Rol Cliente: acceso a un amplio listado de ofertas de trabajo para el sector IT. Filtro de vacantes. Notificaciones personalizadas.	Rol Cliente: registro y búsqueda de vacantes. Rol Empresa: publicación y gestión de vacantes.	Rol Cliente: candidatos que buscan empleo. Rol Empresa: empresas que buscan ampliar talento.
Estructura de Costes	Recursos Clave	Rol Empresas: Numero de candidatos cualificados. Herramienta para publicar y gestionar vacantes y solicitudes. Rol Admon: Empresas con gran perfil	Canales de distribución	Socios Clave
Costes de desarrollo y mantenimiento. Coste de marketing y publicidad. Salarios de personal (nosotros dos) Costes administrativos. Costes de adquisición de equipos informáticos.	Plataforma IT Base de datos consistente. Equipo de desarrollo y mantenimiento de la web. Equipo de ventas y marketing.		Sitio web y aplicación móvil. Redes sociales. Evento y ferias de empleo. Publicidad online / SEO	Proveedores de tecnología. Socios de marketing. Empresas que publican vacantes de empleo.

Descripción de la idea empresarial

Justificación de la idea y origen del proyecto



1

Corto plazo: Captar clientes potenciales con ganas de encontrar un trabajo estable en el sector IT



2

Largo plazo: Convertirse en una plataforma con posibilidades de competir con otras plataformas de empleo a nivel nacional.

Expectativas y Objetivos

El proyecto se basa en una plataforma de búsqueda de empleo enfocada a clientes y empresas orientada al sector IT. Esta plataforma está diseñada para atender necesidades de usuarios que buscan un empleo en empresas de reputación y bien reconocidas.

La idea surge de la observación de otras plataformas ya existentes como pueden ser InfoJobs, InfoEmpleo o incluso el propio LinkedIn; pero identificando la posibilidad de que esta web solo atienda a empresas del sector IT que no busquen solo Juniors ni becarios.

Análisis del Mercado y Competencia

Cada vez mas usuarios utilizan plataformas digitales para buscar empleo. Existe un crecimiento en el sector IT y las empresas buscan captar talento (sobretudo joven) para potenciar su desarrollo profesional.

Aproximadamente el 80% de las ofertas de empleo salen de plataformas online.

Competidores directos podrían ser Infojobs, LinkedIn, Indeed o trabajos.com.

Al ser una plataforma dedicada al sector IT permitirá mayor especialización y mejorar la experiencia de usuario utilizando filtros y ofertando modelos freemium (servicios básicos free y premium de pago).

Definición del servicio

Descripción del servicio

La plataforma se centra en la búsqueda de empleo en el sector IT ofreciendo un servicio con múltiples opciones de personalización (aun en desarrollo esta parte).

La idea del servicio es ofrecer a través de un modelo freemium distintos paquetes:


- Básico:
 - Cliente: totalmente gratuito, sin tiempo mínimo de respuesta por parte de la empresa
 - Empresa: Publicación de veinte vacantes mensuales.
- Premium:
 - Cliente: suscripción 10€ mensuales. Destacado y posicionamiento a vacantes prioritariamente.
 - Empresa: suscripción de 60€ mensuales. Destacar vacantes y publicar sin limite.

Consumidores y competencia

- Consumidores:
 - Rol Cliente: usuarios que buscan lograr un empleo en el sector IT.
 - Perfil: Mayoritariamente titulados de 20 a 35 años.
 - Necesidades: Formación en Informática o Telemática.
 - Rol Empresa: usuarios que buscan ser referente en el sector IT y dar nuevas oportunidades.
 - Perfil: Mayoritariamente empresas con formación interna que buscan promover cultura de esfuerzo.
 - Necesidades: Ser empresas referentes en el sector IT.
- Competencia:
 - Plataformas actuales como Infojobs, Infoempleo, LinkedIn.
 - Fortalezas: Asentadas en la cultura de los usuarios.
 - Debilidades: No están especializadas solo en el sector IT.
 - Comparativa: Nuestra plataforma ofrece un enfoque dirigido a un único sector con la seguridad que ello aporta al cliente que busca su nuevo empleo.

Análisis DAFO

ANÁLISIS DAFO



Debilidades		IMPORTANCIA	Amenazas		IMPORTANCIA
1	Baja visibilidad inicial en el mercado. No nos conocen aun.	Alta	1	Competencia fuerte de plataformas grandes y consolidadas en el sector de búsqueda de empleo web.	Media
2	Menos recursos iniciales en comparación con plataformas consolidadas.	Baja	2	Necesidad constante de probar nuestro valor añadido frente a otras plataformas gratuitas o de pago.	Baja
3	Menos experiencia empresarial en comparación con competidores establecidos.	Media	3	Posibles cambios regulatorios o legislativos relacionados con la privacidad de datos o empleo digital.	Baja
4	Interfaz actual poco diferenciadora o intuitiva.	Alta	4	Saturación del mercado laboral en el sector IT.	Media
5	Necesidad de construir una marca sólida y reconocible.	Alta	5	Posible resistencia inicial por parte de usuarios fieles a otros portales conocidos.	Alta

Fortalezas		IMPORTANCIA	Oportunidades		IMPORTANCIA
1	Ofrecemos un servicio específico y enfocado exclusivamente al sector IT, lo que aumenta la calidad y precisión de nuestras ofertas laborales.	Muy alta	1	Crecimiento constante en la demanda de búsqueda laboral online.	Alta
2	Alta especialización en el sector IT que permite conectar candidatos y empresas con perfiles específicos de manera efectiva.	Muy alta	2	Captar ámbitos específicos no cubiertos por otras plataformas.	Muy alta
3	Rapidez en publicación y respuesta ante nuevas vacantes.	Alta	3	Posibilidad de expansión mediante campañas publicitarias digitales bien segmentadas (redes sociales, SEO, SEM).	Media
4	Facilidad para captar nuevos usuarios y empresas gracias a un modelo de negocio inicial gratuito.	Alta	4	Oportunidad de crecimiento mediante alianzas con grandes compañías tecnológicas y startups en crecimiento.	Media
5	Flexibilidad para atraer clientes premium a través de funcionalidades avanzadas de pago.	Media	5	Incremento del interés empresarial en transformación digital, ampliando las necesidades de perfiles IT.	Alta

Plan de marketing



50%
descuento
inicial para
empresas



Primer
mes
freemium
para
cliente



Programa
de
referencia
dos

Análisis de aspectos técnicos

Presupuestos Iniciales anuales

Detalle:	Coste Anual Neto (€)
Licencias de software	2000€
Equipos informáticos	3000€
Hosting:	500€
Marketing y promoción	5000€
Gastos Contables de gestión	2000€
Cálculo Aproximado de coste proveedores:	12500€

Plan de RRHH y Organización de la empresa

Socios y Fundadores



**Alberto Miguel
García Simó**

CEO y Desarrollador Backend



Victor Hugo Ponce

CEO y Desarrollador Frontend

Organigrama Inicial

CEO

Alberto Garcia

Desarrollador Backend

Victor Hugo

Desarrollador Frontend

Victor Hugo

Diseñador de Interfaces

Alberto García

Ingeniero Sistemas

Externos

Departamento Marketing y
Contabilidad

Empleados a largo plazo

Detalle:

Coste Anual Bruto (€)

Soporte técnico 24/7

24000€

Técnica de comunicación y marketing

30000€

Moderador de contenido

24000€

Cálculo Aproximado de costes:

78000€

Costes salariales

Al ser dos socios fundadores quienes desempeñamos las funciones de CEO, hemos tomado la decisión estratégica de no generar costes salariales anuales asociados a nuestros propios roles durante las primeras etapas de desarrollo y consolidación del proyecto. Este planteamiento responde a una visión compartida de emprendimiento en la que priorizamos el crecimiento sostenible y la estabilidad financiera de la plataforma por encima de las remuneraciones personales iniciales.

Nuestro objetivo primordial es reinvertir todos los recursos económicos disponibles directamente en la mejora continua de nuestra oferta tecnológica, marketing digital, ampliación de la red empresarial y fortalecimiento del reconocimiento de marca dentro del competitivo sector IT. Este compromiso nos permite mantener bajos costes operativos en la fase inicial del emprendimiento, facilitando así una gestión financiera más eficiente y ágil, con la que pretendemos acelerar nuestro crecimiento.

Esta decisión consciente está motivada por una visión a largo plazo: consolidar primero una posición firme y estable en el mercado, generar ingresos sostenibles y, posteriormente, considerar una estructura salarial adecuada y justa cuando la empresa adquiera la fortaleza suficiente para permitir la incorporación progresiva de nuevos empleados que aporten valor adicional al proyecto.

Trámites para la puesta en marcha

Elección de la forma jurídica

La opción más adecuada para nuestra empresa sería constituirnos como una Sociedad Limitada (S.L.). Los motivos principales para esta elección son:

- Protege nuestro patrimonio personal frente a posibles deudas o riesgos asociados a la actividad empresarial.
- Permite tomar decisiones ágiles y rápidas en un sector dinámico como el tecnológico.
- Facilita la obtención de financiación externa (aunque en un principio no la necesitamos) y mejora la imagen frente a clientes, proveedores y potenciales inversores.
- Posibilidad de beneficiarnos de una fiscalidad ventajosa en comparación con otras formas jurídicas, facilitando la reinversión de beneficios para el crecimiento continuo de la empresa.

En definitiva, la elección de la Sociedad Limitada responde directamente a nuestros objetivos estratégicos y necesidades específicas como empresa innovadora y en fase inicial de desarrollo dentro del sector IT.

Razón social y logotipo

Job Rocket S.L.



Plan económico financiero

Plan de inversiones

PLAN DE INVERSIONES				
INMOVILIZADO	Inicial	1 ^{er} año	2º año	3 ^{er} año
Inmovilizado Intangible:				
⇒ Patentes y Marcas	500,00	1.000,00	500,00	500,00
⇒ Derechos Traspaso	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Aplicaciones Informáticas	2.000,00	4.500,00	2.800,00	3.000,00
TOTAL	2.500,00	5.500,00	3.300,00	3.500,00
Inmovilizado Material:				
⇒ Terrenos	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Construcciones	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Maquinaria	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Herramientas y Utiles	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Mobiliario	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00
⇒ Equipos informáticos	3.000,00	3.000,00	2.000,00	2.000,00
⇒ Elementos de transporte	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Otros	0,00	0,00	1.200,00	1.200,00
TOTAL	3.000,00	3.000,00	4.200,00	4.200,00
Inversiones Financieras:				
⇒ Depósitos y Fianzas (largo plazo)	0,00	0,00	6.000,00	6.000,00
⇒ Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5.500,00	8.500,00	22.000,00	35.700,00
ACTIVO CORRIENTE				
Existencias Iniciales	0,00	0,00	0,00	0,00
Deudores:				
⇒ Clientes	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Administraciones Públicas	1.155,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversiones Financieras temporales	0,00	0,00	0,00	0,00
Tesorería	-6.655,00	5.033,46	-20.155,71	-123.040,27
TOTAL CIRCULANTE	-5.500,00	5.033,46	-20.155,71	-123.040,27
Gastos a distribuir en varios ejercicios		0,00	0,00	0,00
TOTAL	0,00	13.533,46	1.844,29	-87.340,27

Plan de financiación

PLAN DE FINANCIACIÓN				
CONCEPTO	Inicial	1 ^{er} año	2º año	3 ^{er} año
RECURSOS PROPIOS:				
⇒ Capital	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Aportación dineraria de los socios	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Otras aportaciones de los socios	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL RECURSOS PROPIOS	0,00	0,00	0,00	0,00
ACREEDORES A LARGO PLAZO:				
⇒ Deudas a largo plazo entidades de crédito	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Acreedores a largo plazo				
⇒ Otras deudas a largo plazo				
TOTAL ACREEDORES A LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00	0,00
ACREEDORES A CORTO PLAZO:				
⇒ Deudas a corto plazo entidades de crédito	0,00	0,00	0,00	0,00
⇒ Proveedores		0,00	0,00	0,00
⇒ Administraciones Públicas		2.824,62	0,00	0,00
TOTAL ACREEDORES CORTO PLAZO	0,00	2.824,62	0,00	0,00
TOTAL	0,00	2.824,62	0,00	0,00

Plan de tesorería

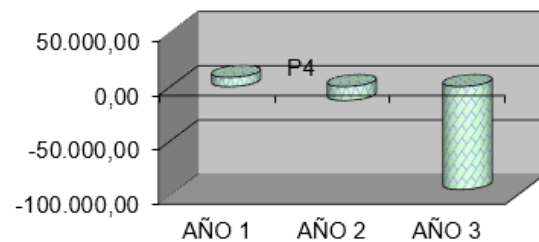
PRESUPUESTO DE TESORERÍA (OPERATIVO)			
CONCEPTO	1º año	2º año	3º año
SALDO INICIAL	-6.655,00	5.033,46	-20.155,71
COBROS:			
⇒ Por ventas anteriores			
⇒ Por ventas del periodo	24.690,00	37.470,00	119.750,00
TOTAL SALDO INICIAL + COBROS	18.035,00	42.503,46	99.594,29
PAGOS:			
POR GASTOS VARIABLES:			
⇒ Compras periodo anterior			
⇒ Compras del periodo	0,00	0,00	0,00
POR OTROS GASTOS VARIABLES:			
DEL PERÍODO ANTERIOR:			
⇒ Hacienda Pública IRPF			
⇒ Seguridad Social			
DEL PERÍODO:			
⇒ Suministros	0,00	0,00	0,00
⇒ Otros gastos variables + Inversiones	3.630,00	16.335,00	16.577,00
⇒ Sueldos y salarios			
⇒ Seguridad Social empresa			
⇒ Hacienda Pública IRPF			
⇒ Seguridad Social			
POR GASTOS FIJOS:			
DEL PERÍODO ANTERIOR:			
⇒ Hacienda Pública IRPF			
⇒ Seguridad Social			
DEL PERÍODO:			
⇒ Gastos Fijos (Varios)	0,00	0,00	0,00
⇒ Amortización de deudas con ent. créd.	0,00	0,00	0,00
⇒ Total Gastos Financ. Exentos IVA	0,00	0,00	0,00
⇒ Sueldos y salarios líquidos	0,00	20.076,00	110.418,00
⇒ Seguridad Social (Empresa o autónomo)	6.871,50	15.831,50	56.151,50
⇒ Hacienda Pública IRPF	0,00	2.400,00	13.200,00
⇒ Seguridad Social (trabajador)	0,00	1.524,00	8.382,00
⇒ IVA periodo	2.500,04	3.668,06	17.906,06
⇒ Impuesto de Sociedades	0,00	2.824,62	0,00
TOTAL PAGOS	13.001,54	62.659,17	222.634,56
SALDO FINAL	5.033,46	-20.155,71	-123.040,27

Estadísticas

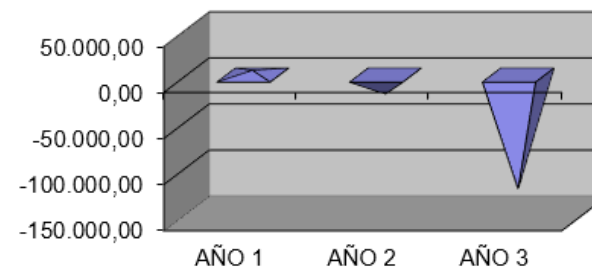
ESTADÍSTICAS

Relación costes fijos-variables x años		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	Fijos	9.106,50	43.734,50	193.788,50
	Variables	0,00	0,00	0,00
Evolución del estado de tesorería		5.033,46	-20.155,71	-123.040,27
Evolución Pérdidas y Ganancias		8.473,85	-12.767,56	-94.821,56

Evolución: Pérdidas y Ganancias



Evolución Estado de Tesorería



Evaluación de viabilidad

Tras analizar las estadísticas de la empresa en sus primeros tres años, se evidencia una viabilidad comprometida a causa de decisiones financieras poco sostenibles.

Inicialmente, obtenemos beneficios al evitar costes salariales, estrategia que decidimos aplicar para consolidar el modelo de negocio.

Sin embargo, la expansión mediante contrataciones en el segundo y tercer año, sin incremento proporcional de ingresos debido a la alta competencia y a la poca expansión en temas de marketing lo cual generó pérdidas y una disminución de tesorería. Tuvimos una mala planificación financiera.

Para garantizar la continuidad del proyecto, debemos implementar inmediatamente un plan estratégico enfocado en la optimización de gastos, el fortalecimiento comercial y la recuperación progresiva de ingresos.

Solo así podríamos revertir la actual tendencia negativa, logrando estabilidad financiera y consolidación en el mercado.

Gracias

Alberto Miguel Garcia Simo

Víctor Hugo Ponce