

# PLANE DE EMPRESA

**VirtualWallet®.**



**PABLO HORMIGO GONZÁLEZ**

**ALVARO CABELLO BENITO**

**JUAN JOSÉ LÓPEZ VEGA**

**PABLO HERRÁN CASTRILLO**

## **ÍNDICE**

- I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRENDEDORA Y EL PROYECTO**
- II. PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES**
- III. CULTURA EMPRESARIAL**
- IV. RESPONSABILIDAD SOCIAL**
- V. ESTUDIO DE MERCADO**

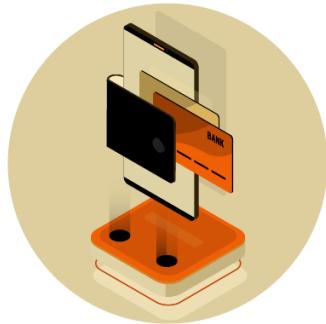
## **1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRENDEDORA Y EL PROYECTO**

El modelo de negocio propuesto consiste en la virtualización de la cartera convencional. Aporta ventajas en el ámbito físico, permitiéndonos portar todos los documentos oficiales y tarjetas en un dispositivo móvil. Las ventajas frente a la cartera física son numerosas, desde la posibilidad de ahorrar espacio en nuestro bolsillo a la posibilidad de renovar un documento oficial desde nuestra aplicación o evitar el contacto físico con tarjetas y dinero en estos tiempos de pandemia que vivimos.

El nombre de la aplicación y de la empresa es “VirtualWallet”. Esta presenta una opción de coste 0 que incluye los documentos principales que todo ciudadano debe llevar encima obligatoriamente.

Por otro lado, “VirtualWallet+” es un servicio de suscripción que aporta funcionalidades extra a la aplicación como por ejemplo incluir tarjetas bancarias para poder realizar tus pagos desde el móvil.

Logotipo de la empresa:



## **2. PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES**

Soy Pablo Hormigo, tengo 25 años y soy de Madrid. Estudié durante 5 años un Grado en Ingeniería de Telemática en la Universidad Politécnica de Madrid pero hice una pausa para estudiar un Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma y Web, con ambos títulos espero tener suficientes conocimientos para labrarme un gran futuro. Me considero una persona creativa, y con gran capacidad para trabajar en equipo.

Soy Juan José López, tengo 26 años y resido en Madrid. Actualmente estoy cursando un Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma y Web en el que estoy ampliando mis conocimientos sobre programación en diferentes lenguajes. Poseo un Certificado de Profesionalidad por el SEPE. Tengo grandes dotes comunicativas ya que tengo facilidad para expresarme con propiedad, soy responsable y muy flexible a la hora de escuchar otras ideas y otros puntos de vista.

Soy Pablo Herrán, tengo 24 años y vivo en Valdemoro (Madrid). En estos momentos estoy haciendo un Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma y Web con el que espero adquirir los conocimientos necesarios para conseguir una gran carrera profesional. Actualmente no tengo experiencia laboral, pero tengo confianza en mí mismo para desenvolverme en cualquier puesto. Soy una persona asertiva, cualidad que me ayuda a tener gran habilidad comunicativa.

Soy Álvaro Cabello, tengo 20 años y soy de Meco. Me encuentro en mi segundo año de un Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma y Web donde estoy desarrollando grandes conocimientos en lenguajes de programación tales como JAVA, HTML, JavaScript o PHP. Me considero una persona con liderazgo, capaz de influir y motivar a los demás, pero siempre trabajando en equipo y siendo flexible con las ideas y propuestas de los demás.

Los cuatro en conjunto estamos realizando el plan de empresa de VirtualWallet, idea que estamos desarrollando desde cero para la asignatura de Empresa Iniciativa Emprendedora, donde cada miembro del grupo aporta las ideas necesarias para llegar a realizar una buena idea de negocio.

### **3. CULTURA EMPRESARIAL**

#### **3.1. MISIÓN DE LA EMPRESA**

La principal utilidad de VirtualWallet hacia sus clientes es ofrecerles un método alternativo de gestión de su documentación personal y oficial, añadiéndole seguridad, comodidad y simplicidad acorde con la era de la digitalización actual y la circunstancia de la pandemia.

El objetivo principal de VirtualWallet es conseguir que toda la documentación de una persona pueda estar en su smartphone de forma segura y eficaz.

La organización de la empresa consiste en distintos departamentos (Desarrollo de software, RRHH, Marketing digital, Departamento Jurídico...) que trabajando unidos puedan lograr beneficios para la empresa y para sí mismos.

#### **3.2. VISIÓN DE LA EMPRESA**

La visión de la empresa es conseguir a largo plazo una sociedad en la cual la acreditación personal esté totalmente virtualizada, sin las desventajas que supone cualquier documento físico.

#### **3.3. VALORES DE LA EMPRESA**

En VirtualWallet estamos comprometidos con el medio ambiente, por lo tanto, apostamos por un futuro sin plásticos. Gracias a la virtualización de la cartera, no sería necesario producir tarjetas físicas que, una vez caducadas, por ejemplo, serían desechadas contaminando así nuestros mares y océanos ya que se estima que unos 8 millones de toneladas son arrojadas a estas aguas.

Estamos comprometidos con la ley y con la comodidad de nuestros clientes. Gracias a VirtualWallet, podrás tener siempre en tu móvil el DNI o el carné de conducir, documentos muy importantes, que siempre se nos pueden pedir por una figura de autoridad y que muchas personas no llevan encima en ciertas circunstancias por miedo a perderlo o porque simplemente piensan que no lo van a necesitar.

En los tiempos actuales estamos viviendo una pandemia como es el COVID-19, en todos los establecimientos se nos recomienda pagar con tarjeta para evitar así el contacto. Gracias a la tecnología actual, no solo tenemos ante nosotros pagar con el NFC de nuestros móviles, si no también pasar el bono transporte o enseñar el DNI sin necesidad de que haya ningún tipo de contacto.

## **4. RESPONSABILIDAD SOCIAL**

La responsabilidad social de VirtualWallet se apoya en 3 pilares fundamentales.

### **4.1 DIMENSIÓN MEDIOAMBIENTAL**

Nuestro papel en este ámbito es sencillo, la virtualización de la documentación permitirá frenar el consumo de plástico y papel y, por consiguiente, luchar contra problemas graves de nuestra sociedad como son el cambio climático y la deforestación.

### **4.2 DIMENSIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y DE GESTIÓN**

VirtualWallet es un servicio gratuito para los documentos oficiales de los usuarios que adquieran nuestros servicios debido a la relación de confianza que pretendemos tener con las entidades que gestionan dicha documentación, nuestra principal preocupación es que las personas puedan tener digitalizada su identidad de manera segura y a 0 coste.

### **4.3 DIMENSIÓN SOCIAL**

Una de las ideas más recurrentes que hemos expuesto sobre nuestra empresa es la seguridad. La incertidumbre que produce la documentación tradicional a la hora de por ejemplo, robos o extravíos, es una molestia que siempre nos ha acompañado a lo largo de nuestra vida. Con VirtualWallet eliminaremos totalmente este peligro ya que todo estará almacenado en grandes bases de datos a disposición total del usuario.

No obstante, se nos presenta uno de los principales problemas que nos ha traído esta era de la información, la filtración de datos. Sería demasiado fácil para un delincuente digital atravesar la seguridad de una sola aplicación quedándose con todos los datos de todo un usuario, de no ser porque VirtualWallet pretende que la información de cada documento la aloje la organización propietaria, es decir, nosotros no vamos a almacenar los datos del DNI, sólo seremos el intermediario que accederá digitalmente a esa información. Además, toda consulta quedará registrada para maximizar la seguridad.

Otro aspecto en el que VirtualWallet está comprometido con la sociedad es con la salud de los ciudadanos. Debido a la situación pandémica actual, estamos arriesgando demasiado cada vez que sacamos una tarjeta o un documento a lo largo de nuestro día, haciendo así que en cualquier descuido podamos estar expuestos al virus. VirtualWallet pretende reducir esta exposición a un único dispositivo, el teléfono móvil personal.

## 5 ESTUDIO DE MERCADO

### 5.1 TIPO DE MERCADO EN EL QUE OPERA LA EMPRESA

En términos de naturaleza de producto, VirtualWallet se dedica al mercado de servicios, y lo hace de forma global con el claro objetivo final de llegar al mayor número de personas posible. El mercado de los servicios digitales es un mercado en auge en el mundo y la época en que vivimos y VirtualWallet encaja perfectamente en este crecimiento pues lo que ofrece no tiene competencia directa.

### 5.2 ANALISIS DEL MICROENTORNO Y DEL MACROENTORNO

**5.2.1 Microentorno:** conformado por los agentes y ámbitos mas cercanos a la empresa y por lo tanto los que interactúan con ella de forma constante.

#### 5.2.1.1 *Proveedores*

**5.2.1.1.1** Red de servidores: destinada a alojar la información de los clientes.

**5.2.1.1.2** Administraciones Públicas: aquellas que nos suministran el canal por el cual los clientes acceden a su información.

#### 5.2.1.2 *Intermediarios:*

**5.2.1.2.1** Plataforma de descarga de aplicaciones móviles para los principales sistemas operativos de smartphones (AppStore y GooglePlay).

**5.2.1.3 Competidores:** por el momento no existen ningún competidor directo que ofrezca un servicio igual al nuestro en lo que a completitud se refiere. No obstante, existen aplicaciones de banco que permiten los pagos móviles, que podría llegar a suponer un bajo nivel de competencia. La competencia ofrecida por estas apps bancarias sería una competencia de industria, no ocasionando demasiado problema ya que no compite directamente con VirtualWallet.

**5.2.2 Macroentorno:** referido a todos los factores externos a la empresa e inherentes a la sociedad que nos afectan de forma directa o indirecta.

**5.2.2.1 Factores demográficos:** Una población envejecida y no adaptada a la digitalización puede ser un impedimento para nuestro desarrollo, no obstante, contamos con que nuestro objetivo son los usuarios jóvenes y de mediana edad, así que, una gran presencia de estos nos ayudará a crecer.

**5.2.2.2 Factores económicos:** Una sociedad desarrollada como es la española, es el perfecto “caldo de cultivo” para el crecimiento de VirtualWallet. Dado que cuanto mayor sea el nivel de vida de un estado, más servicios podrá ofrecer a sus ciudadanos y mayores necesidades tendrán los mismos.

**5.2.2.3 Factores jurídicos:** La legislación actual puede llegar a ser una amenaza ya que la actual ley de protección de datos es muy restrictiva a la hora de acceder y tratar con la información personal de los clientes.

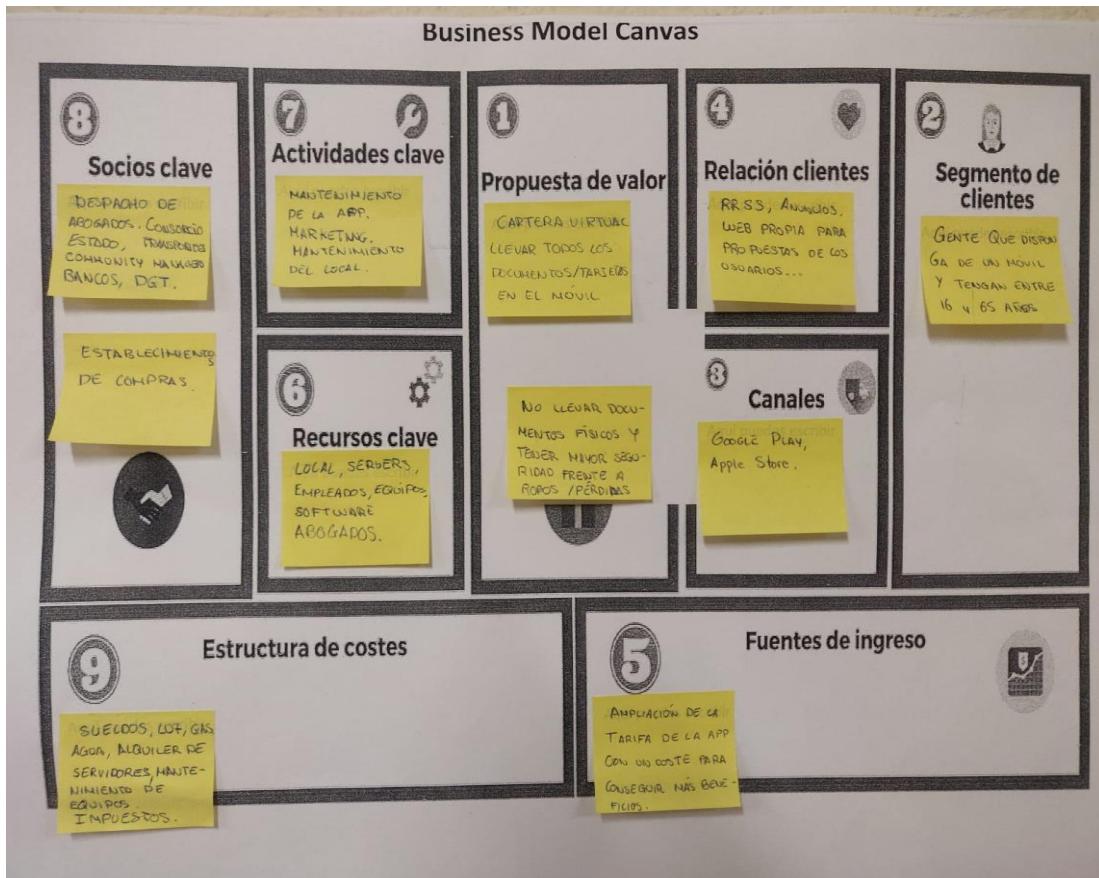
**5.2.2.4 Factores tecnológicos:** Un mercado tecnológico modernizado como es el actual con una enorme cantidad de tecnologías de desarrollo como las que hay son una gran oportunidad para desarrollar nuestro proyecto.

**5.2.2.5 Factores socioculturales:** La sociedad española actual está acostumbrada al uso de las apps que gestionen información y que les haga la vida más fácil, además somos conscientes del pensamiento popular que hay contra en contra de las grandes cantidades de documentación, creemos fervientemente que nuestra iniciativa tendrá una buena reacción en nuestros clientes posibles.

## 5.3 ANÁLISIS DE LOS CONSUMIDORES O CLIENTES

Código CNAE del sector de la empresa: 6201.

### 5.3.1. Business Model Canvas



#### 5.3.1.1 Propuesta de valor:

La propuesta consiste en la virtualización de la cartera física para portar documentos oficiales y tarjetas.

Aporta integridad y seguridad en tu documentación.

#### 5.3.1.2 Segmento de clientes:

La aplicación está destinada a personas de entre 16 y 65 años de edad que tengan a su disposición un smartphone.

#### 5.3.1.3 Canales:

La aplicación se adquiere a partir de “Google Play” para dispositivos Android o de la “Apple Store” para dispositivos Apple.

#### 5.3.1.4 Relación Clientes:

La relación de la empresa con los clientes se realizará a través de anuncios, Redes Sociales o una web de la empresa para propuestas y comentarios de los usuarios.

#### *5.3.1.5 Fuentes de Ingreso:*

Se obtendrán beneficios por una parte del Estado para financiar la parte gratuita de la aplicación y por otra del servicio de suscripción de la aplicación.

#### *5.3.1.6 Recursos Clave:*

Se necesitarán:

- Servidores.
- Oficina (compra o alquiler).
- Empleados.
- Equipos informáticos.
- Software.
- Abogados.

#### *5.3.1.7 Actividades Clave:*

- Mantenimiento de la aplicación.
- Marketing.
- Mantenimiento de las oficinas.

#### *5.3.1.8 Socios Clave:*

- Despacho de abogados.
- Consorcio de transportes.
- Community Manager.
- Administraciones Públicas.
- Bancos.
- DGT.

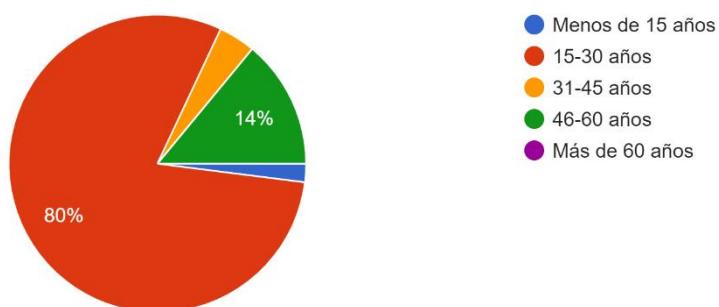
#### *5.3.1.9 Estructura de costes:*

- *Sueldos de los empleados.*
- *Luz.*
- *Gas*
- *Agua*
- *Alquiler de servidores.*
- *Mantenimiento de equipos*
- *Impuestos*

### **5.3.2. Encuesta**

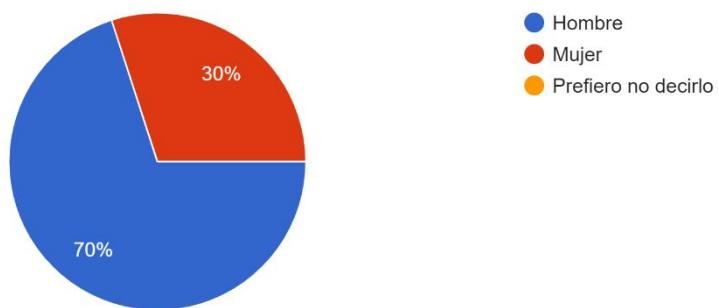
¿Qué edad tienes?

50 respuestas



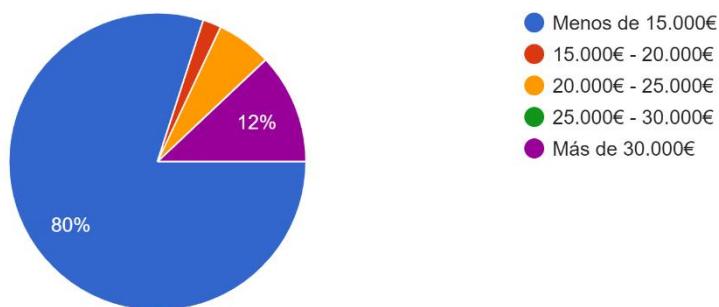
Indica tu género

50 respuestas

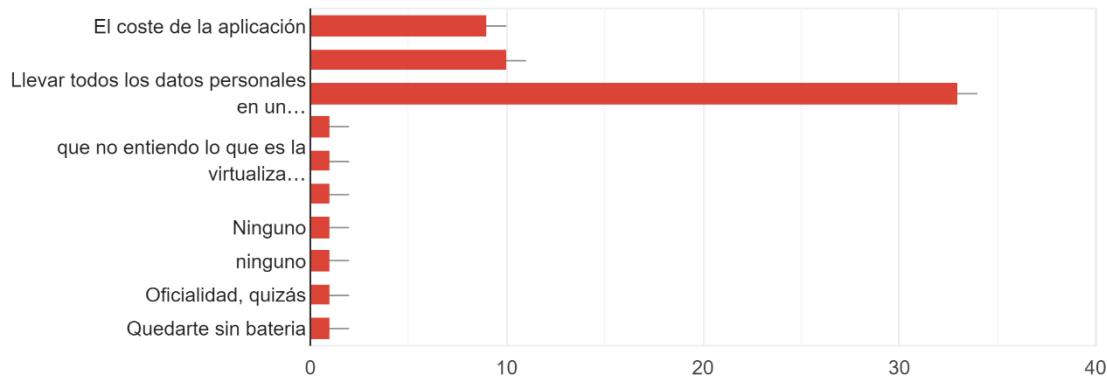


Indica tus ingresos anuales

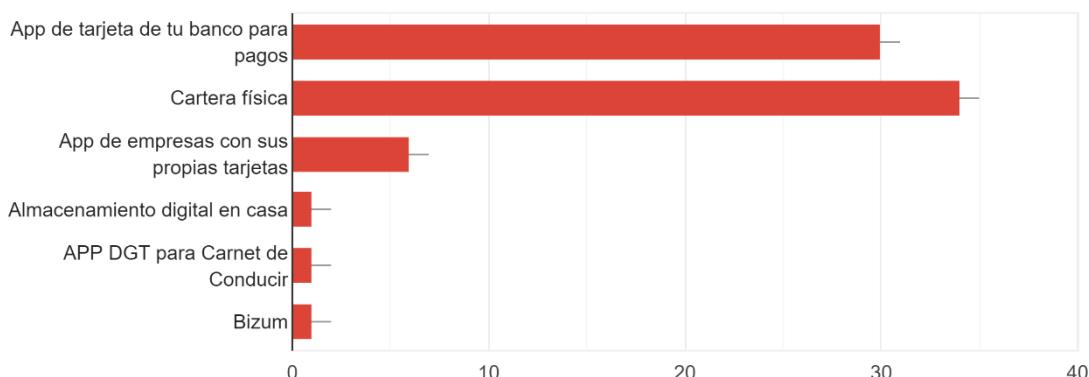
50 respuestas



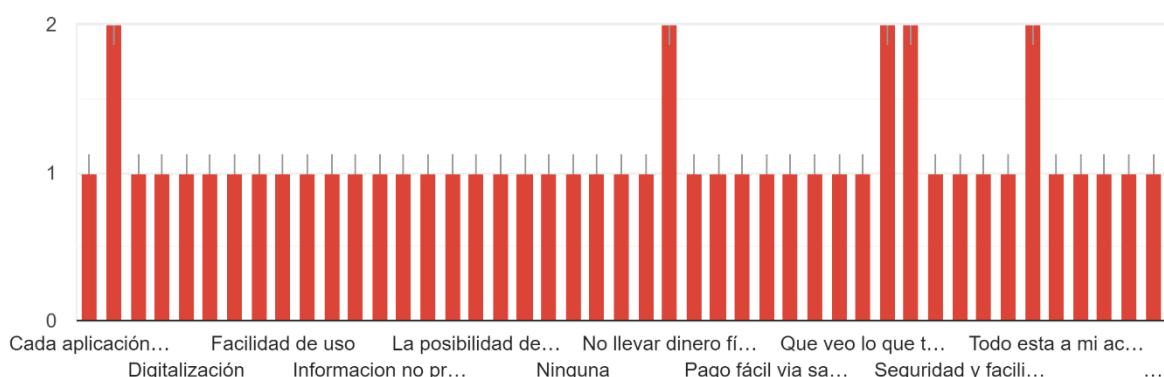
Estamos pensando en lanzar una app para poder llevar todos tus documentos de forma digital en tu teléfono móvil. ¿Qué problemas ves posibles para esta iniciativa? Seleccione una o varias respuestas  
50 respuestas



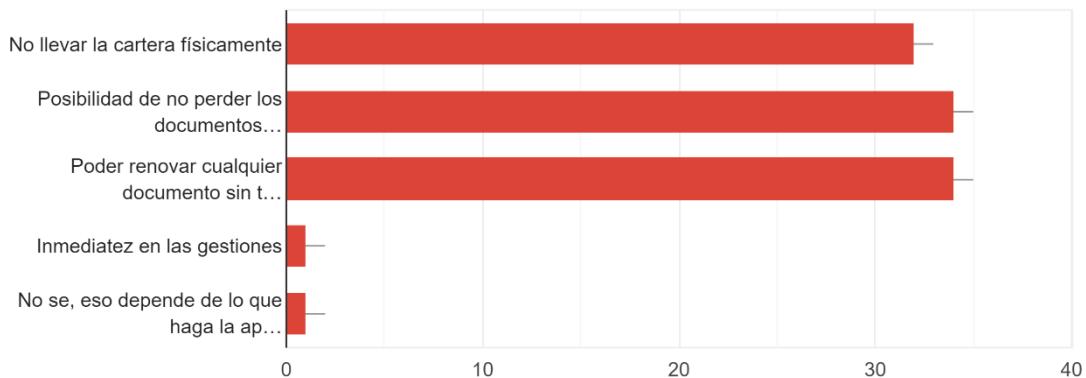
¿Qué usas como alternativa actualmente? Seleccione una o varias respuestas  
50 respuestas



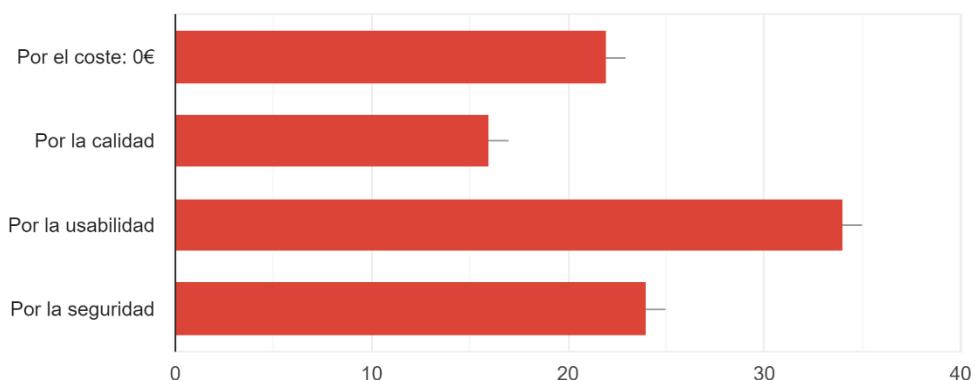
¿Qué beneficios tiene el producto que usas actualmente? (Respuesta anterior)  
50 respuestas



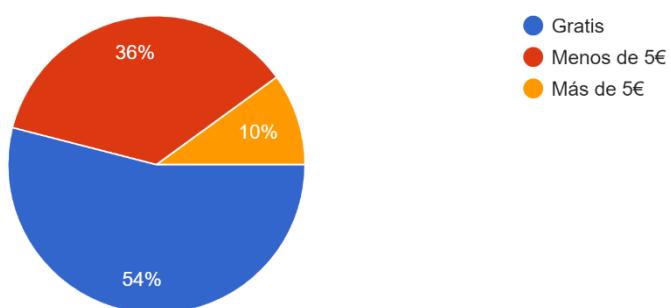
¿Qué necesidad cubre el uso de nuestro producto? Seleccione una o varias respuestas  
50 respuestas



¿Por qué usarías nuestra aplicación? Seleccione una o varias respuestas  
50 respuestas

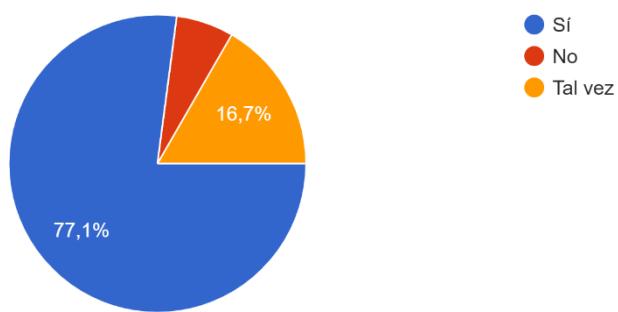


¿Pagarías por este producto? ¿Cuánto?  
50 respuestas



¿Te gustaría que realizáramos otra entrevista cuando dispongamos del producto?

48 respuestas



#### 5.3.3.1. *Cliente objetivo*

Nuestro cliente objetivo va a ser una persona joven con pocos ingresos o ninguno que sea afín a la tecnología

#### 5.3.3.2. *Cliente potencial*

Un posible cliente potencial son las personas de mediana edad, no tan adaptadas a usar aplicaciones, pero que a lo mejor en un futuro pueden modernizarse.

#### 5.3.3.3. *Segmentación del mercado*

- Criterios geográficos: Nos enfocaremos en personas de áreas urbanas de Madrid que tengan necesidad de hacer grandes desplazamientos durante su día a día y por consecuencia digitalizar abono transporte, tarjetas etc.
- Criterios demográficos: Según nuestros datos nuestro cliente objetivo estaría más orientado a los varones de entre 15 y 30 años
- Criterios personales: Dados los datos obtenidos nuestros posibles clientes tendrían unos ingresos anuales inferiores a 15.000€ anuales
- Criterios psicológicos: La gran mayoría de los encuestados son personas que buscan un servicio seguro donde puedan confiar sus datos, que valoran una buena gran usabilidad y calidad

Las principales necesidades que vamos a cubrir son:

- No llevar cartera física.
- Posibilidad de no perder los documentos
- Poder renovar cualquier documento

### **5.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

- 5.3.3 Competidores directos:** A día de hoy no hemos identificado ningún competidor directo en la industria tecnológica que esté ofertando el mismo producto o similar que el que estamos haciendo nosotros.
- 5.3.4 Competidores indirectos:** Un competidor indirecto, aunque no esté en nuestro mismo gestor puede ser las empresas que creen carteras para gestionar mejor los documentos y tarjetas ya que si un cliente potencial llega a adquirir una de ellas no tendrá la necesidad de usar nuestra app.
- 5.3.5 Competidor dentro del mercado:** Las apps bancarias pueden llegar a ser un competidor ya que cubren una de las necesidades que nosotros queremos solucionar, aunque si deciden usar nuestros servicios también pueden ser un poderoso aliado para nuestros intereses.
- 5.3.6 Competidores potenciales:** Un posible competidor potencial que hemos pensado es una gran empresa como puede ser Google o Amazon que pueda interesarle nuestra idea y desarrollar por ellos mismos su propio VirtualWallet o servicio que haga lo mismo que nosotros, pese a esto hemos considerado que esta opción es bastante poco probable.

### **5.4 ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES**

Nuestro principal proveedor es la empresa destinada a alojar los servidores que vamos a utilizar para nuestra aplicación. Por lo tanto, deberá ser una empresa que nos proporcione un servicio de calidad y sostenible en el tiempo. Dicha empresa deberá tener un especial cuidado con el tratamiento de los datos para evitar filtraciones y ataques a los datos personales de los usuarios de VirtualWallet.

Por otro lado, contamos con el apoyo de las entidades gubernamentales para la integración de la aplicación con los sistemas informáticos del estado. Entre las principales entidades, contamos con la presencia de la Casa de Moneda y Timbre, la DGT, la Seguridad Social y otras situadas en este nivel estatal.

## BIBLIOGRAFÍA:

- [www.Economipedia.com](http://www.Economipedia.com)
- Empresa e iniciativa emprendedora 360º, Editex.
- Google Forms
- Wikipedia