



## **INDICE:**

### **1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR**

- a) Presentación del proyecto.
- b) El emprendedor.

### **2 LA IDEA DEL NEGOCIO**

- a) Cual es la idea.
- b) Su propuesta de valor y su objetivo.

### **3 EL MERCADO Y LOS CLIENTES**

- a) El tipo de mercado.
- b) El segmento de mercado.
- c) Los clientes.

### **4 EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA**

- a) Entorno general.
- b) Entorno específico.
- c) La competencia.
- d) Análisis DAFO.
- e) La localización de la empresa.
- f) Misión, visión y valores.
- g) Responsabilidad Social Corporativa.

### **5 ESTRATEGIAS DE MARQUETING.**

- a) Estrategia de posicionamiento.
- b) Estrategia de producto.
- c) Estrategia de precio.
- d) Estrategia de distribución.
- e) Atención al cliente

### **6 RECURSOS HUMANOS**

- a) Organigrama.
- b) Diseño y selección de personal y puestos.
- c) Plan de motivación laboral.
- d) Contratación y costes.
- e) Organización de imprevistos.

### **7 FORMA JURÍDICA**

- a) Forma jurídica escogida y motivación.

### **8 PLAN DE PRODUCCION**

- a) Plan de producción y proveedores.

### **9 ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO**

- a) Análisis de costes.
- b) Inversiones y gastos iniciales
- c) Plan de financiación.
- d) Previsión de resultados y balance.
- e) Plan de tesorería.
- f) Análisis contable y ratios.
- g) Estimación de impuestos.

# 1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y EL EMPRENDEDOR

## a) Breve presentación del proyecto:

Enlazador de redes sociales “TuRed”. Una App que reúne en una sola aplicación todas las alertas de las personas a las que sigues en las redes sociales más importantes.

## b) El emprendedor:

-Interés en el proyecto:

1-Motivos y motivación para emprenderlo.

a) Motivos: Creo que es una aplicación que aportará a los usuarios que la tengan optimizar el caos de notificaciones que se reciben en el móvil a diario.

b) Motivación: Entiendo que es una idea innovadora en la que habrá que trabajar duro pero con un potencial grandísimo que será la gasolina necesaria para llevarla a cabo.

2- ¿Poseo los 3 requisitos para ser empresario?.

El riesgo y las habilidades sí; el capital no. Como capital serán necesarios 500.000 euros para la creación e implantación de la aplicación a amortizar durante los dos primeros años tras el lanzamiento.

3- ¿Que características personales del emprendedor poseo?

Ya fui emprendedor y tengo experiencia (5 años en un Supermercado propio). Soy creativo, no tengo miedo a asumir riesgos, aprendí a no desanimarme, he aprendido mucho de mis errores en mi experiencia emprendedora, siempre he llevado equipos de trabajo de gran número por que se organizar el trabajo, cuando me pongo con un proyecto hasta que no lo termino no descanso, soy comunicativo y se comunicar y escuchar, y quizá mi defecto sea ser demasiado honrado.

## 2. LA IDEA DE NEGOCIO:

### a) Redacción de la idea:

Enlazador de redes sociales “TuRed”. Una App que reúne en una sola aplicación todas las alertas de las personas a las que sigues en las redes sociales más importantes. En un solo muro todas las alertas de las publicaciones de las personas a las que sigues en las redes sociales y con un solo gesto te dirija hasta la publicación. Podrás ordenarlas a tu gusto, priorizar aquel a quien más te guste seguir, recibir las alertas en el momento del día que desees, y todo en una sola aplicación. Con “TuRed” no te perderás nada pero lo tendrás cuando tú quieras.

### b) La propuesta de valor y el objetivo:

Son muchos los valores que aporta la App “Tu Red”. Se va a vender porque es algo que es

novedoso, ofrece a los clientes organización en sus alertas, es algo que nadie ha desarrollado como nosotros lo vamos a desarrollar, cubrimos la necesidad de aplacar el estrés que genera el tener cientos de mensajes en el móvil.

En objetivo a un año sería implantar la App después de desarrollarla.

IDEA	ACTIVIDAD/ PRODUCTO	CLIENTES	NECESIDAD QUE CUBRE	PROPUESTA DE VALOR	OBJETIVO A 1 AÑO
Enlazador de redes sociales	Todas tus redes en una sola aplicación	Cientos de millones de usuarios de redes	Falta de tiempo. Inmediatez	La comodidad	Implantación y desarrollo de la APP

### 3 EL MERCADO Y LOS CLIENTES:

#### a) Tipo de mercado:

Respecto a este tipo de APP, si bien es cierto que no existe ninguna otra en el mercado que aglutine todas las notificaciones de las redes sociales más importantes, es evidente que costará introducirla ya que las notificaciones son la principal palanca con la que se apoyan dichas redes. No obstante nuestra intención no es luchar con las empresas que monopolizan el sector que son Facebook, Twiter, Intagram y YouTube sino por el contrario nos deben considerar como aliados ya que seremos una opción más para promover su consolidación y crecimiento.

Definir cual es el tamaño del mercado en las redes sociales y su facturación es casi tarea imposible ya que estamos hablando de multinacionales que están creciendo día a día de forma exponencial y que facturan en sedes de diversas partes del mundo pero para hacernos una idea hay un informe de Bussines Insider que nos puede dar algunas pistas.

En dicho informe se habla de los ingresos medios que reciben las redes por publicidad de cada usuario en un año. La gráfica de a continuación revela algo que la mayoría de los mortales desconocemos:

#### Ingresos por usuario a nivel mundial (ARPU) – 2017

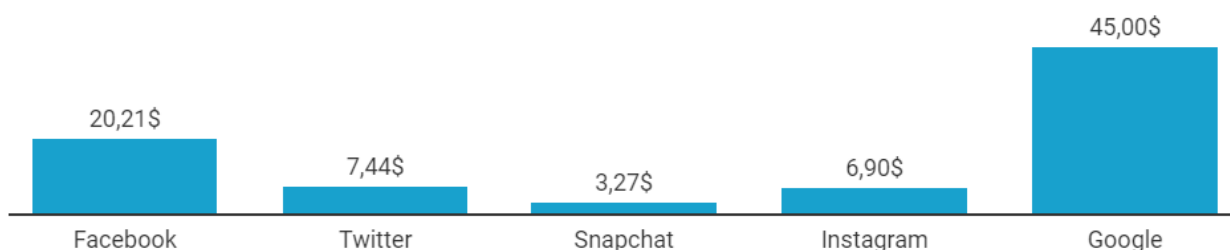


Chart: Business Insider España • [Get the data](#) • Created with Datawrapper

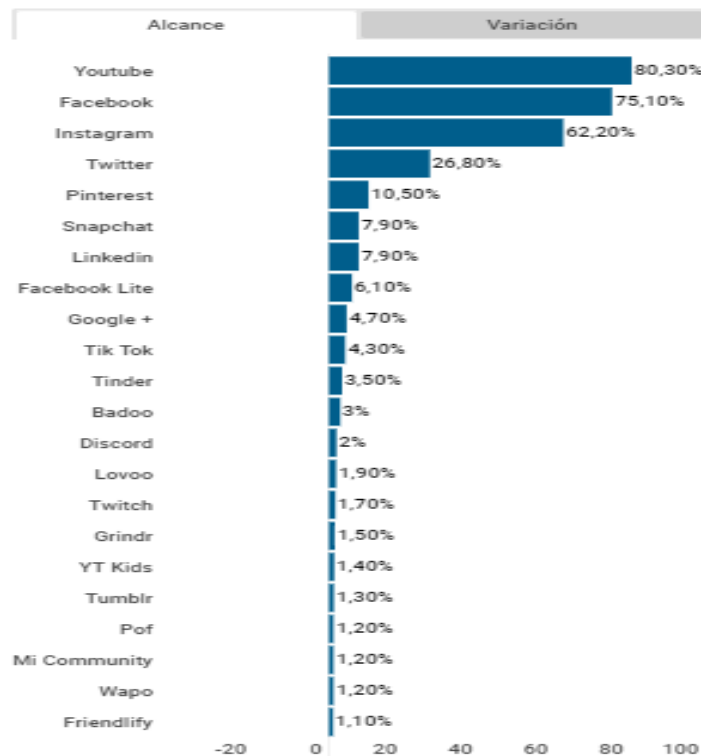
Fuente: <https://www.businessinsider.es/esto-es-dinero-que-ganan-facebook-instagram-twitter-google-tus-datos-personales-198114>

Para hacernos una idea de la cantidad que supone en cifra pondremos el ejemplo de Facebook porque si pongo la cifra de Google igual no cabe en el informe. Facebook tiene más de 2.100 millones de personas activas en su red social que si las multiplicamos por 20,21\$ nos da la bonita cifra de 42.441.000.000€ al año o lo que es lo mismo, más de 42.000 millones de dolares al año.

#### b) Segmento de mercado:

El mercado de las redes sociales está bastante segmentado pero la fuerza de nuestra APP se alimenta precisamente de eso y por tanto, cuantas más redes existan y se consoliden, mejor, ya que

el servicio que ofrecemos llegará a un mayor número de usuarios. Aunque las cuotas de mercado de las redes sociales son estas que relato a continuación, se trata de un mercado dinámico y muy polarizado en el que en ciertas partes del mundo triunfan unas redes sociales mientras que en otras partes lo hacen otras. Por ello debemos ser capaces de aglutinar en nuestra aplicación todas las existentes (aunque cada usuario personalizará cuales son las suyas) y estar en continua evolución para adaptarnos a las nuevas incorporaciones que se puedan producir.



Siguiendo con el análisis de este punto podríamos concluir diciendo que pese a ser un mercado que mueve cantidades inabarcables de dinero, se trata sin embargo de un mercado sin intermediarios. NOSOTROS SEREMOS LOS PRIMEROS.

### c) Estudio de mercado. Nuestros clientes:

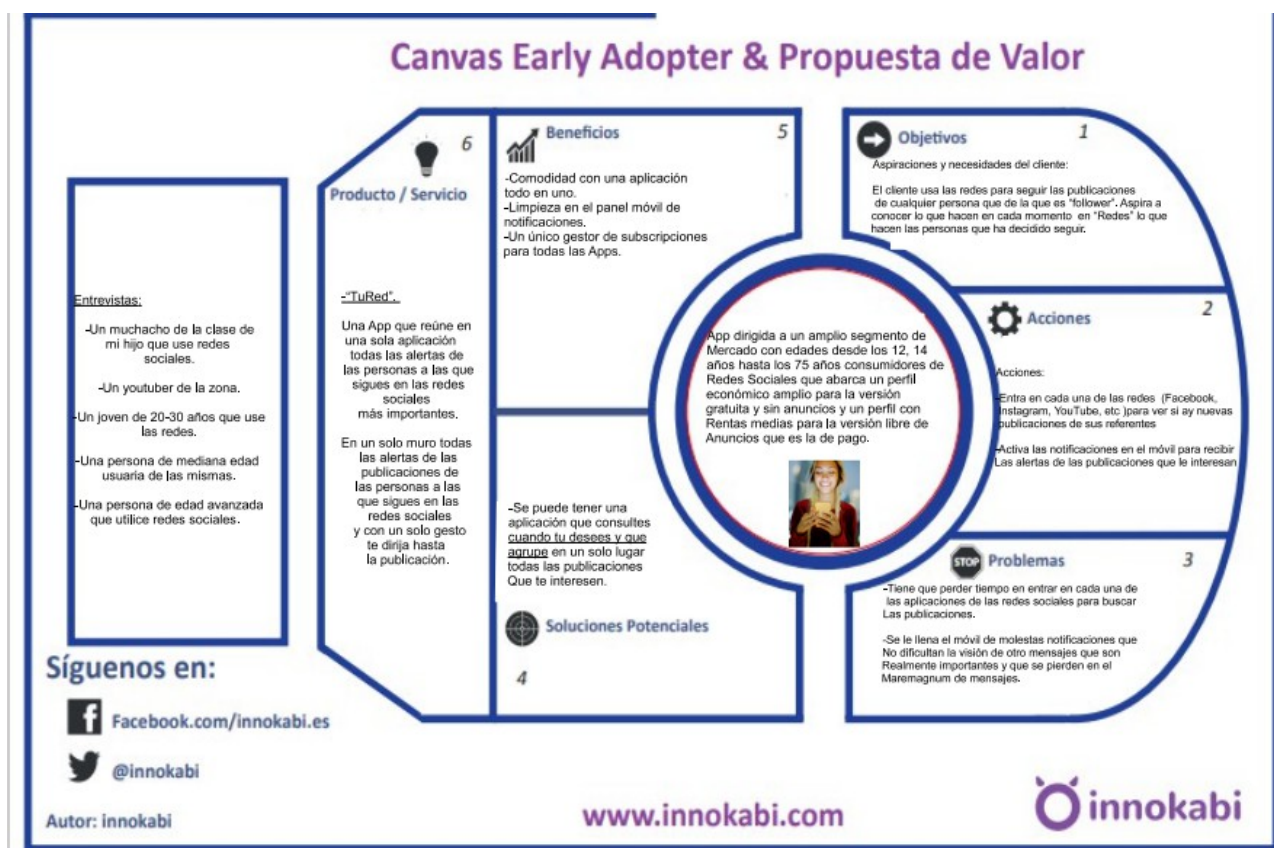
Es importante destacar que éste es uno de nuestros puntos fuertes porque tenemos la gran suerte de tener un producto **para todo el mundo** y por tanto nos da igual los datos básicos de nuestros usuarios, porque nuestra APP es para cualquier edad, sexo y nacionalidad.

Tampoco nos importa demasiado los datos económicos de nuestros clientes porque al igual que nuestra fuente de sustento, las redes sociales, nuestros ingresos llegarán por la publicidad

De igual manera nos es indiferente los gustos y preferencias de nuestros clientes, porque sean cuales sean, nuestra aplicación les ayudará a que los sigan teniendo, eso sí de una forma en la que ellos serán los que controlen lo que quieren ver o leer y lo que no, y todo en una sola aplicación.

Además los hábitos de compra de nuestros clientes tampoco serán nuestra preocupación ya que las empresas que se publiciten en nuestra APP serán los que monitoricen dichos hábitos para dirigir sus esfuerzos publicitarios.

Para documentar aún más este punto utilizaré el Canvas Early Adopter & Propuesta de Valor de innokabi que hemos desarrollado para este plan de empresa.



#### 4 EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA.

##### a) El entorno general

Para analizar este punto nos ayudaremos en primer lugar del análisis P.E.S.T que nos pondrá negro sobre blanco algunos aspectos importantes que nos servirán para decidir la localización de nuestra empresa.

Aunque se trata de un proyecto español los factores político-legales actuales de España no ayudan en nada actualmente al lanzamiento de nuevas empresas por impulsar altas tasas impositivas (sobre todo a las tecnológicas) por lo que este punto nos empuja a buscar sedes alternativas que propongan soluciones fiscales, digamos, más laxas.

Respecto a los factores económicos debemos tener en cuenta que el país se encuentra a la cola del crecimiento de los países desarrollados, solo por delante de Argentina, algo que es una nueva invitación para buscar otro país en donde poder establecernos. Al fin y al cabo no necesitamos programadores españoles, solo necesitamos buenos programadores, sean de donde sean.

Si hablamos de los factores socioculturales nos enfrentamos en general a un mundo que está cambiando rápidamente en el que sin duda los hábitos de compra evolucionan a gran velocidad hacia la compra online, algo que sin duda nos beneficia.

Analicemos ahora el tipo de entorno en el que situar a nuestra nueva APP respecto a la competencia. ¿Se trata de un entorno sencillo o complejo?

La respuesta es evidente: Nos enfrentamos a un entorno complejísimo, muy dinámico, cambiante y hostil, en el que cada vez hay más desarrolladores informáticos que hacen que la competencia sea feroz. Por ello, ya que vamos a ser los primeros en ofrecer algo único deberemos velar por que nuestro producto sea el mejor y para ello deberemos trabajar con los mejores programadores y diseñadores que haya en el mercado. No podremos evitar que nos copien, pero si el original es bueno los demás siempre serán solo nuestras sombras.

#### b) El entorno específico.

Como ya hemos visto no tenemos competencia porque nuestro producto es único pero sí nos enfrentamos a que nos puedan copiar. Las bases del éxito se sustentan en que seamos capaces de ofrecer lo mejor desde el principio y por tanto la fase de análisis deberá ser concienzuda.

Respecto a nuestros proveedores decir que un proveedor es aquel que te suministra un bien o servicio que necesitas a cambio de una cantidad económica. Sin embargo, en nuestro caso, nuestros proveedores serán los que paguen por hacer publicidad. Deberemos ser cuidadosos en la negociación de los paquetes publicitarios y marcar una clara estrategia de rápeles que se incrementará según crezcan nuestros usuarios.

Respecto a nuestros clientes, lo dicho, todos serán bienvenidos, porque partimos de la base de que nuestra aplicación es gratuita.

Nuestro producto es, simplemente único.

#### c) La competencia.

Tal y como hemos expresado anteriormente el que no tengamos competencia no quiere decir que no podamos tenerla por lo que es imprescindible, antes de lanzar el producto, patentarlo.

Como no tenemos competencia nos fijaremos en cómo lo están haciendo nuestros “aliados”, Facebook, Twiter, Instagran, YouTube.

*-¿Que venden?*

Datos. Nosotros deberemos hacer lo mismo, por lo que será necesario disponer de algún experto en Big Data.

*-¿Cuanto venden?*

Billones de dolares. Nosotros nos conformaremos con un buen trozo del pastel. ¿Tal vez un 5%?

*-Precios.*

Ofrecen versiones gratis y premium. Nosotros igual aunque se puede incluir una opción de lanzamiento premium gratis para suscriptores de Netflix, por ejemplo, en la que ofreceríamos a Netflix publicidad gratuita a cambio de un pequeño porcentaje.

*-Promoción.*

Ellos se publicitan en la nube. Nosotros también y lo haremos en sus propios canales.



*-Distribución.*

Ellos distribuyen sus productos por Internet y nosotros también.

*-Satisfacción y atención al cliente.*

Nos importa mucho la opinión de sus clientes y es por ello que nosotros estamos aquí: Para mejorar lo que ellos no han sabido hacer.

*-¿Que estrategias están siguiendo?*

Están promocionando mucho sus versiones premium, probablemente porque los ingresos por publicidad les habrán caído estrepitosamente a causa del Covid. Nosotros no entraremos en esa guerra, por lo menos de momento.

#### d) Análisis DAFO

Nuestras.....

Fortalezas	Debilidades
-Ofreceremos un producto innovador y de calidad. -Dispondremos del personal más cualificado.	-No disponemos del capital suficiente para formar la empresa.

Nuestras.....

Oportunidades	Amenazas
-Las oportunidades de crecimiento del sector siguen siendo exponenciales. -Los cambios de los hábitos de vida nos ayudan. -De momento no tenemos competencia.	-Escasez de financiación por la crisis sanitaria.

#### e) La localización de la empresa.

No será necesaria una gran inversión en un local bien situado. Necesitaremos un lugar cómodo y con una buena conexión de datos 5G para poder trabajar. Como he dicho anteriormente no excluimos la posibilidad de la externalización o deslocalización para buscar menos carga fiscal. El tema del personal no es un problema porque el teletrabajo no solo estará bien visto en nuestra empresa sino que será impulsado.

Se adjuntan algunas propuestas de alquiler para el arranque del proyecto. Los locales están situados en la zona de Benidorm:



Oficina en calle Centro en Centro Urbano, Benidorm

**450 €**

📏 35m<sup>2</sup>

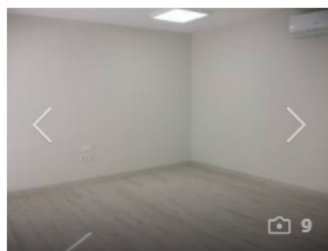
Oficina en Benidorm zona Centro, 35 m. de superficie, 150 m. de la playa, 2 aseos, propiedad reformada, suelo de gres porcelánico.. Extras: adaptado minus., ascensor, bomba frío calor, luminoso, muebles, autobuses, céntrico, centros comerciales, costa, urbani...

📞 96 509 16 91    ✉ Contactar

🔔 Aviso bajada    ❤ Guardar







### Oficina - Despacho Alquiler, Platja de Llevant, Benidorm

€ 400 | 40 m<sup>2</sup> superficie | 2 baños | 2 planta

Oficina en Benidorm zona Levante, 40 m. de superficie, 2 aseos, propiedad reformada, orientación sur, suelo de tarima. Extras: aire acondicionado , ascensor, bomba frío y calor, luminoso, luz. cerca a esta...



CONTACTAR



#### f) Misión, visión y valores.

**MISIÓN:** TuRed es una APP que te hará más sencilla y mucho menos estresante la gestión de tus redes.

**VISIÓN:** Trabajamos para optimizar aplicaciones móviles y hacerlas mucho más friendly.

**VALORES:** Programamos para la gente, no para la industria. Amamos la diversidad.

Nuestro lanzamiento será un evento en donde reuniremos a los Influencers más mediáticos, sean como sean. Todo el mundo cabe en nuestro mundo.

#### g) Responsabilidad social corporativa.

Nuestra empresa se compromete a trabajar con los mejores programadores sin distinción de sexo o condición sexual, raza, cultura o religión.

Respetaremos los turnos de trabajo y potenciaremos la conciliación familiar apoyando el teletrabajo por encima de cualquier otra forma de producción.

### 5 ESTRATEGIAS DE MARQUETING.

#### a) Estrategia de posicionamiento.

Si bien es cierto que no tenemos competencia con la que comparamos debemos utilizar como referencia a las redes que nos suministran nuestros contenidos y dado que los estándares que suelen ofrecer empresas como FaceBook o YouTube son altos deberemos buscar alinearnos con dichos altos predicamentos y ofrecer un producto de la misma calidad o mayor que nuestros suministradores. Es evidente que debemos apostar en un posicionamiento de calidad en detrimento del posicionamiento en precio.

#### b) Estrategia de producto.

Definamos los niveles de nuestro producto:

*-Producto básico:*

La necesidad básica que cubrirá nuestro producto es una gestión limpia y ordenada de las notificaciones de las redes sociales.

*-Producto formal:*

Deberemos ir a una interface de calidad, clara y personalizable para dar al cliente opciones que las grandes redes no ofrecen.

El nivel de personalización será mayor en nuestra versión premium de pago.

*-Producto ampliado:*

Ofreceremos la posibilidad de realizar el pago de la suscripción premium en doce meses, pero descontaremos un mes a aquellos que decidan comprar la anualidad al contado.

-Marca:

Hemos realizado un borrador para definir nuestra marca, y eslogan. Será una marca única que definirá el producto con su imagen.

*-Marca:*



*-Logo:*



*-Slogan:*

## TuRed-TuTiempo

c) Estrategia del precio.

El precio del bono anual premium sera de 9€. por debajo del de la competencia que suele oscilar entre los 12 y 24€.

No obstante debemos hacer una clara diferenciación entre los nuestras fuentes de ingresos ya que la mayor cantidad de dichos ingresos se producirá vía publicidad y no vía suscripciones. Teniendo en cuenta que queremos amortizar los 500.000€ de inversión inicial en dos años la cuenta de explotación es la que se refleja a continuación.

[illegible]

La consecución de 20.000 suscriptores quizá peque de demasiado optimista al ser el primer

año de la aplicación, pero la estimación de ingresos por publicidad es más que asumible e incluso queda corta. Con una cantidad de usuarios registrados en nuestra aplicación, siendo muy muy conservadores, de un millón en todo el mundo, y aunque el gasto en publicidad fuera veinte veces menor de lo que invierten por cada usuario en las redes consolidadas (20€/user-año), estaríamos hablando de unos ingresos superiores al millón de Euros solo en publicidad, con lo que la viabilidad de la empresa está más que fundamentada.

Por ello debemos ofrecer precios-gancho a los proveedores durante el primer año para generar una dependencia de la que no puedan deshacerse en el futuro sin asumir traumáticas pérdidas.

#### d)Estrategia de distribución.

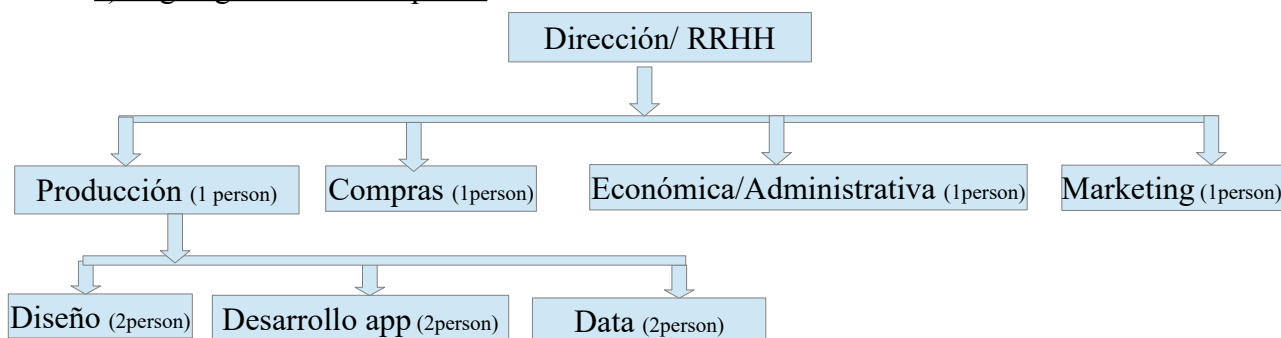
Deberemos decantarnos por una estrategia directamente enfocada a través del canal directo FABRICANTE--->CONSUMIDOR. Para ello utilizaremos una fuerte campaña (distribución intensiva) de lanzamiento de nuestro producto publicitándolo en las redes sociales con vídeos de inserción de baja duración. Se deberá programar la emisión en varios idiomas según la zona de influencia de nuestros clientes.

#### e)Atención al cliente.

Es un aspecto que no debemos olvidar y ya que es inviable e inoperante tener un departamento de atención al cliente deberemos implementar en nuestra APP un repositorio de *ayuda en linea*.

### 6 RECURSOS HUMANOS

#### a) Organigrama de la empresa.



#### b) Diseño de puestos y selección de personal.

A continuación se relacionan el diseño de los puestos necesarios y la estrategia de selección de personal:

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (1person)</b> Jefe especialista de proyecto	<b>Salario:</b> 3000€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Ingeniería informática o superior.
<b>Departamento</b> Producción	<b>Horario:</b> flexible	<b>Conocimientos específicos:</b> Android, APIS Facebook, Instagram, Twiter, etc
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de dirección	<b>Lugar de trabajo:</b> Preferiblemente casa. Reuniones quincenales en sede.	<b>Experiencia profesional:</b> Mínimo 6 meses, se valorará FCT
<b>Tareas a realizar</b> Gestión de equipo de producción informática	<b>Tipo de contrato:</b> Indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Gestión de equipos.
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Trabajo en equipo, empatía, carácter resolutivo
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (2person)</b> Programador de desarrollo	<b>Salario:</b> 2500€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Grado superior en Desarrollo app multiplataforma
<b>Departamento</b> Producción	<b>Horario:</b> flexible	<b>Conocimientos específicos:</b> Android, Kotlin, Java
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de jefe de producción	<b>Lugar de trabajo:</b> Preferiblemente casa.	<b>Experiencia profesional:</b> No requerida
<b>Tareas a realizar</b> Programación de desarrollo del código de la app	<b>Tipo de contrato:</b> Hasta fin proyecto. Posibilidad de pasar a indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Trabajar proyectos en Git u otros repositorios
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Trabajo en equipo, cooperativo
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (2person)</b> Diseñador Android	<b>Salario:</b> 2500€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Grado superior en Desarrollo app multiplataforma
<b>Departamento</b> Producción	<b>Horario:</b> flexible	<b>Conocimientos específicos:</b> Android
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de jefe de producción	<b>Lugar de trabajo:</b> Preferiblemente casa.	<b>Experiencia profesional:</b> No requerida
<b>Tareas a realizar</b> Diseño de app y gestión diseño posterior	<b>Tipo de contrato:</b> Hasta fin proyecto. Posibilidad de pasar a indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Trabajar con distintos gestores de diseño
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Trabajo en equipo, cooperativo

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (2person)</b> Data miner	<b>Salario:</b> 2500€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Máster en Big Data Analytics
<b>Departamento</b> Producción	<b>Horario:</b> flexible	Science, Business Analytics y Big Data management.
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de jefe de producción	<b>Lugar de trabajo:</b> Preferiblemente casa.	<b>Experiencia profesional:</b> No requerida
<b>Tareas a realizar</b> Minería de datos	<b>Tipo de contrato:</b> Hasta fin proyecto. Posibilidad de pasar a indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Json, xml
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Trabajo en equipo, cooperativo
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (1person)</b> Comercial Media comerce	<b>Salario:</b> 2500€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Grado superior en comercio exterior
<b>Departamento</b> Compras	<b>Horario:</b> flexible	<b>Conocimientos específicos:</b> conocimiento en negociación publicidad en MasMedia
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de dirección	<b>Lugar de trabajo:</b> Sede	<b>Experiencia profesional:</b> Mínimo 1 año
<b>Tareas a realizar</b> Negociación de publicidad con proveedores	<b>Tipo de contrato:</b> Indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Mínimo 6 meses de experiencia.
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Habilidad en negociación, empatía.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (1person)</b> Gestor administrativo	<b>Salario:</b> 2500€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Grado Oficial en Dirección y Admin de Empresas ADE
<b>Departamento</b> Económico/Administrativo	<b>Horario:</b> flexible	<b>Conocimientos específicos:</b> gestión bancaria grandes cuentas y RPC Navisión
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de dirección	<b>Lugar de trabajo:</b> Sede	<b>Experiencia profesional:</b> Mínimo 1 año
<b>Tareas a realizar</b> Gestión integral administrativa de la empresa. Pagos/cobros	<b>Tipo de contrato:</b> Indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Postgre, MySql
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Puntualidad, presencia
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	CONDICIONES LABORALES	PERFIL PROFESIONAL
<b>Denominación (1person)</b> Responsable de marketing	<b>Salario:</b> 2500€ brutos mes 14 pagas	<b>Formación y titulación.</b> Titulado Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial
<b>Departamento</b> Marketing	<b>Horario:</b> flexible	<b>Conocimientos específicos:</b> diseño publicitario y prospección de medios
<b>Nivel de responsabilidad</b> Dependencia de dirección	<b>Lugar de trabajo:</b> Sede	<b>Experiencia profesional:</b> Mínimo 1 año
<b>Tareas a realizar</b> Proyectar, lanzar y monitorizar campañas publicitarias en la red	<b>Tipo de contrato:</b> Indefinido	<b>Habilidades profesionales:</b> Capacidad de negociación.
		<b>Aptitudes y habilidades personales:</b> Puntualidad, presencia

Para el reclutamiento se utilizarán empresas de captación laboral (Infojobs, Job Today, etc). La preselección, la realización de pruebas y la toma de decisiones se realizará por la Dirección al carecer de un departamento de RRHH al uso.

-c)Plan de motivación personal.

Se establece en el presupuesto una cantidad en primas (max. 50.000 € total año) a abonar trimestralmente como incentivo por objetivos alcanzados. Los objetivos serán consensuados por todo el equipo en reuniones trimestrales con la dirección y se reflejarán de forma clara y concisa el los planes de acción a ejecutar.

#### -d)Contratación y coste de los trabajadores.

El organigrama definido refleja un gasto total en personal de 357.000€ anuales repartidos entre los distintos departamentos. El responsable de producción es el único que tiene un rango superior al resto cobrando 36.000€ brutos al año. El resto de los nueve trabajadores parten de un salario base de 30.000€ brutos al año. El periodo de vacaciones constará de 31 días naturales separados en 21 días de verano y 10 días de invierno. Así mismo se planifica un plan de formación continua con clases semanales para potenciar el ascenso de categoría de aquellos que tengan una progresión adecuada dentro de la empresa. Es evidente que si todo va como está planificado la expansión de la empresa puede ser exponencial y por tanto se requerirán nuevos puestos de trabajo y personal cualificado como responsables de los departamentos de las distintas divisiones repartidas por el globo.

Además del salario pertinente los trabajadores de TuRed disfrutarán de un seguro sanitario privado.

#### -e)Plan de prevención de riesgos laborales.

Se realizará a través de la mutua contratada e incluirá un plan específico para puestos informáticos y administrativos que incluirá, ergonomía del puesto, condiciones físicas adecuadas de los lugares de trabajo (sonoridad, luz, ambiente), descansos preventivos entre horas, uso de equipos, y EPIS específicos.

Para los puestos de la sede/s se dispondrá, además de las mismas normas de prevención anteriormente indicadas de un plan específico de evacuación en caso de incendio o catástrofe y el material y equipo de oficinas se instalará con los mejores estándares de calidad para preservar el desarrollo de las tareas de forma adecuada para evitar todo tipo de accidentes laborales.

### 7 FORMA JURÍDICA.

Si bien es cierto que el proyecto en sí presupone unos ratios económicos elevados a medio-largo plazo, entendemos que para lanzar la aplicación no es necesario en un principio optar por sociedades con gran capital social ya que la producción del producto no requiere grandes infraestructuras ni inversiones.

Es por esto y por la premura que acarrea el lanzar el proyecto antes que alguien de la competencia lo haga en lugar de nosotros, que hemos decidido que la forma jurídica que más se ciñe a las características de la nueva empresa sería la Sociedad Limitada Nueva empresa. Con un capital social de 3000€ y otros 40000€ para arrancar el proceso de producción sería suficiente.

El número máximo de socios sería de dos, pese a que esta forma jurídica permite hasta 5 y como administrador estaría yo mismo. Los trámites de constitución en este tipo de sociedad se simplifican mucho y podríamos tener constituida la empresa (usando la vía telemática) en no más de 48 horas con un solo acto notarial.

Una vez patentado el producto sería necesario buscar financiación para el lanzamiento, y dada la estimación de gastos anteriormente relacionada, en el punto sobre la estrategia de precio, en donde se perfila los gastos e ingresos del primer año, el importe ascendería a 500000 euros por lo

que se debería considerar buscar un cambio de modelo en la sociedad pasándola a ser Sociedad Anónima con el sentido de buscar inversores que soportaran comprando acciones de la empresa parte de ese importe.

## 8 PLAN DE PRODUCCIÓN

Enumeración de los servicios.

### 1.¿Cómo se van a fabricar y ofrecer?.

La confección de la App requerirá un equipo humano inicial compuesto por un jefe de proyecto, dos programadores especialistas en Android, dos programadores de desarrollo y al menos un especialista en minería de datos. Para fabricar el producto se realizarán las reuniones previas con el equipo en donde se perfilará el diseño de la aplicación y los plazos de entrega. Las reuniones se realizarán presencialmente u on-line según evolucione la pandemia. Una vez finalizado el proyecto la aplicación se instalará en Google Play y se procederá al arranque del proceso de inserción en el mercado con la campaña publicitaria en las plataformas de Social-Media. Será en ese momento cuando se incorpore al especialista en Mass-media.

### 2.¿Quién lo va a fabricar y quién lo va a ofrecer?

La fabricación del producto será confeccionada al 100% por el equipo y la oferta del mismo se estudiará con las empresas especializadas en publicidad para su inserción.

Algunos de los posibles proveedores de publicidad son los siguientes:



### 3. Medios materiales necesarios para poder fabricarlo y ofrecerlo.

Para lanzar el proyecto se necesitará:

a) Una oficina en la que alojar la sede de la empresa (me remito al punto 4e en donde se refleja las características y precio estimado del inmueble)

b) Instalación eléctrica y de red.

c) Material de oficina:

-Mobiliario y utillaje de oficina (mesas, sillas y pequeño material). Será material alquilado ya que según se produzca la expansión del negocio se podrá estudiar el cambio de sede. Algunas de las empresas que alquilan material de oficina son las siguientes:



d) Equipos informáticos:

-Para la fabricación no requerimos equipos informáticos potentes. Serán necesarios diez Laptops de gama media. Una empresa que vende aparatos refactorizados reciclados de empresas es Comprarordenador.com



A continuación se muestra uno de los posibles equipos referidos:

110 110 Nuevo

hp ProBook 650

W10Home Legal e Instalado Office Legal y Online

PORTATIL HP PROBOOK\_650\_G1 I5/8GB/ SSD 1.92TB/WINDOWS 10 HOME LEGAL

15 CPU 4a Generación W10 Sistema 8GB Ram

15.6" Pantalla 1.92TB SSD DVD Webcam

Código Artículo: 59470W10 Stock: 124 Unidades

2 años de garantía Portes pagados Devolución en 15 días Recogida y entrega gratuita

1 unidad 745.36 € IVA INCLUIDO (515.00 € sin IVA)

5 o más unidades 738.10 € IVA INCLUIDO (510.00 € sin IVA)

15 o más unidades 734.47 € IVA INCLUIDO (507.00 € sin IVA)

+ INFO / AÑADIR

A continuación se expone la tabla de gastos de producción para el primer mes (estimación de lanzamiento).

Gastos lanzamiento	
personal	25000
alquiler	800
instalación	800
material de oficina	600
gestoría	1200
gatos de constitución	2800
equipos informáticos	7400
TOTAL	38600

## 9 ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

a) Plan de tesorería provisional

INGRESOS: (cálculo anual de partidas)

- Capital inicial: 10000€ fondos propios
- Préstamo: 50000€
- Ventas: 881500€
- Intereses cuenta corriente: 1600€

GASTOS: (cálculo anual de partidas)

- Amortización préstamo + intereses: 287500€ (Se estima pagarlo a dos años)
- Equipos informáticos: 7400€
- Servidores: 65000€
- Seguros 5000€
- Alquiler: 12000€
- Publicidad: 35000€
- Alquiler de Material de Oficina: 2400€
- Gastos de constitución: 2800€
- Instalación de la oficina: 800€
- Suministros (Agua, luz, internet): 15000€
- Limpieza de oficina: 3000€
- Caja chica: 5000€
- Impuestos: 65000€
- Nóminas+incentivos: 282050€
- Seguridad Social: 124950€

## PLAN DE TESORERÍA PROVISIONAL

Entradas	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May	Jun.	Jul.	Ago	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Capital Inicial	10000												10000
Préstamo	500000												500000
Intereses cuentas bancarias	133,33		133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	1599,96
Ventas			35000	50000	54000	100000	120000	145000	85000	80500	85000	120000	874500
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>510133,33</b>	<b>133,33</b>	<b>35133,33</b>	<b>50133,33</b>	<b>54133,33</b>	<b>100133,33</b>	<b>120133,33</b>	<b>145133,33</b>	<b>85133,33</b>	<b>80633,33</b>	<b>85133,33</b>	<b>120133,33</b>	<b>1386099,96</b>
<b>Salidas</b>													
Intereses préstamo	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	1458,33	17499,96
Amortización préstamo	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	23958,33	287499,96
Fianza	12000												12000
Equipos informáticos	7400												7400
Servidores	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	5416,66	64999,92
Seguros			5000										5000
Alquiler	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Publicidad			3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	35000
Alquiler Material de oficina	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
Gastos de Constitución	2800												2800
Instalación oficina	800												800
Suministros( agua, luz, Internet)	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	15000
Limpieza	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Caja Chica	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	416,66	4999,92
Impuestos	4900					60100							65000
Nóminas e incentivos	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	23541,66	282499,92
Seguridad Social	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	10412,5	124950
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>95724,14</b>	<b>67824,14</b>	<b>76324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>131424,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>71324,14</b>	<b>941889,68</b>
<b>ENTRADAS MENOS SALIDAS</b>	<b>414409,19</b>	<b>-67690,81</b>	<b>-41190,81</b>	<b>-21190,81</b>	<b>-17190,81</b>	<b>-31290,81</b>	<b>48809,19</b>	<b>73809,19</b>	<b>13809,19</b>	<b>9309,19</b>	<b>13809,19</b>	<b>48809,19</b>	<b>444210,28</b>
Saldo en Banco	422867,52	355176,71	313985,9	292795,09	275604,28	244313,47	293122,66	366931,85	380741,04	390050,23	403859,42	452668,61	
Saldo a cuenta de crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

### b) Cuenta de resultados

Ingresos		Gastos	
Ingresos de Explotación		Gastos de Explotación	
Ventas	790000	Amortización E. Informáticos	3700
		Amortización Servidores	32500
		Seguros	6000
		Alquiler	12000
		Publicidad	42000
		Material de oficina	1440
		Gastos constitución	2800
		Instalación	800
		Suministros	18000
		Limpieza	3000
		Caja Chica	6000
		Impuestos a cuenta	65000
		Nóminas e incentivos	320000
		Seguridad Social	136000
<b>TOTAL</b>	<b>790000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>649240</b>
Ingresos Financieros		Gastos Financieros	
Intereses cuentas bancarias	1600	Intereses Préstamo	17500
Resultados de explotación		790000-649240 = 140760	
Resultados financieros		1600-17500 = -15900	
Resultados ordinarios		140760-15900=124860	

### C) Balance Provisional

Activo		Pasivo	
Activo no corriente	48200	Neto Patrimonial	10000
Inmovilizado Material	36200	Capital	10000
Servidores	65000		
-Amortización	-32500		
E. Informáticos	7400	Pasivo no corriente	312000
-Amortización	-3700	Préstamo	312000
Inmovilizado Financiero	36200		
Fianza	12000		
Activo corriente	537168	Pasivo corriente	138508
Existencias	0	Mobiliario Pendiente Pago	0
Sobranterías Materias Primas	0	Equipos pendientes Pago	0
Créditos Pendientes Cobro	84500	Impuestos pendientes pago	138508
Ventas Pendientes Cobro	84500		
Efectivo	452668		
Banco Cuenta Corriente	452668		
<b>TOTAL</b>	<b>585368</b>	<b>TOTAL</b>	<b>460508</b>

Comentarios sobre los resultados:

En el plan de tesorería observamos que no necesitamos abrir ninguna línea de crédito adicional porque sobra dinero y ninguno de los meses del año representa un saldo negativo.

La cuenta de resultados refleja unos resultados antes de impuestos de (124860) que divididos por las ventas (790000) y multiplicado por 100 nos arroja un beneficio de 15,80€ por cada 100€ vendidos, un ratio más que aceptable.

En cuanto a la situación patrimonial:

1-El activo (585368) es mayor que el pasivo (460508) lo que implica ganancias de (124860), coincidentes con la cuenta de resultados.

2-El activo (585368) es 1,4 veces el PNC + PC (450.508) con lo que en principio no hay problema con la solvencia a corto-medio plazo.

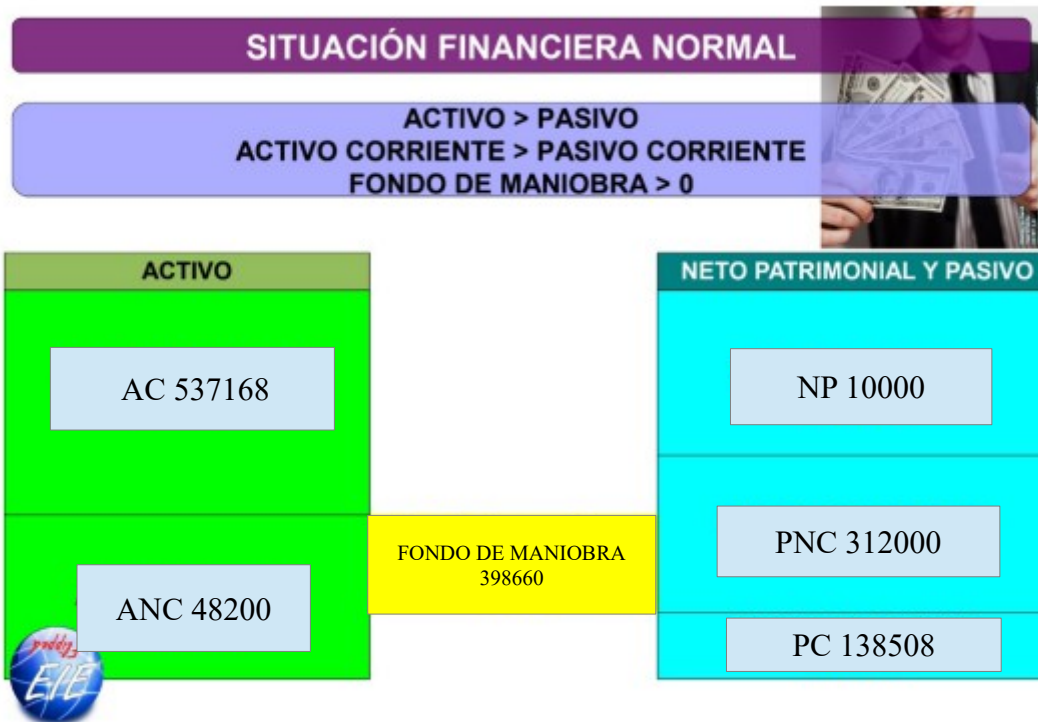
3-El activo corriente (537168) es 4 veces mayor que el PC (138508) y con unos cobros pendientes de pago de (84500) no hay problemas de liquidez.

4-Los fondos propios 10000 están muy descompensados respecto a la deuda 312000 por lo que habría que mirar la posibilidad de ampliación de dichos fondos.

5-La relación PNC/PC (deudas a corto/deudas a largo plazo) 69% --31% y lo ideal sería un 75-25 por lo que se recomienda pasar deuda a de corto plazo a largo plazo.

d) Fondo de maniobra y ratios:

Respecto al fondo de maniobra el modelo que se ciñe al negocio planteado es este que a continuación se refleja:



Se trata de una situación financiera normal con un fondo de maniobra suficiente para poder hacerse cargo de los pagos a corto plazo.

Los ratios analizados arrojan estos valores

Ratio:

Tesorería:

$(\text{Deudores} + \text{efectivo}) / \text{Pasivo Corriente} \Rightarrow (84500 + 452668) / 138508 = 3,87$  que indica que el ratio de tesorería está disparado. Valor óptimo entre 0,8 y 1,2

Liquidez:

$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo corriente} \Rightarrow 537168 / 138508 = 3,88$  con lo que la solvencia está muy por encima del ratio máximo. Valor óptimo entre 1,5 y 1,8

Garantía:

$\text{Activo} / \text{Pasivo} \Rightarrow 585368 / 460508 = 1,27$  que está bajo porque los datos óptimos están entre 1,7 y 2.

Debería aprovechar el exceso de Tesorería para intentar eliminar deuda a largo plazo, incluso estudiar la opción de liquidar completamente el préstamo bancario.

#### 10 TRÁMITES Y PLAZOS PARA LA PUESTA EN MARCHA.

1- Certificación negativa de nombre en el Registro Mercantil Central. Contestación entre 5 y 10 días.

2-Apertura de la cuenta bancaria con 10000 euros de capital y recogida del certificado bancario. No más de dos días

3- Confección de los Estatutos de la sociedad para su posterior registro ante Notario.

4-Elevación con Escritura pública ante notario de la sociedad añadiendo al acto los estatutos anteriormente citados. (Normalmente en único acto).

5- Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la Consejería de Economía. Se deberá abonar el 1,20% del capital social.

6- Solicitud del CIF en la Delegación de Hacienda y recogida del CIF provisional que servirá hasta la llegada del definitivo (aprox. 1 mes).

7- Registro del “nacimiento” en el Registro Mercantil de la Provincia.