

# Plan de empresa

**Dataclean.es**

**Carlos Fernández Bertolín**

[carlos@dataprix.com](mailto:carlos@dataprix.com)

## Índice del contenido

Plan de empresa.....	1
Resumen.....	5
Plan de márketing.....	6
Necesidades que satisfecerá el servicio.....	6
Descripción del servicio.....	6
Análisis del entorno general.....	7
Análisi del mercado.....	7
Política de servicio.....	8
Política de comunicació.....	9
Política de distribució.....	9
Política de precios.....	9
Política de servicios asociados.....	10
Plan de producción o de operaciones.....	11
Proceso de operaciones.....	11
Infraestructura, equipamiento y mano de obra.....	12
Plan tecnológico.....	12
Gestión de existencias: aprovisionamiento i almacenaje.....	13
Determinación del coste del producto/servicio.....	13
Gestión de la calidad.....	13
Seguridad e higiene, y gestión medioambiental.....	13
Plan de organización.....	14
Estructura organizativa.....	14
Planificación de recursos humanos.....	14
Plan jurídico-fiscal.....	15
Forma jurídica i constitución legal de la empresa.....	15
Contratación.....	15
Obligaciones fiscales i cobertura de responsabilidades.....	16
Marcas i patentes.....	16
Organismos i medidas de soporte a la creación de empresa.....	16
Plan económico-financiero.....	17
Plan de inversiones iniciales.....	17
Plan de financiación.....	18
Previsión de tesorería y sistema de cobros a clients.....	18
Previsión de la cuenta de resultados.....	19
Análisis del punto de equilibrio.....	20
Evaluación del proyecto.....	20
Balance de situación.....	21
Anexos.....	23
Calendario de ejecución.....	23
Anàlisis DAFO del proyecto empresarial.....	24

## Resumen

El objetivo es crear una empresa que ofrezca servicios de limpieza de datos. La limpieza de datos es un proceso que se realiza sobre los datos de los sistemas de una empresa, normalmente almacenados en un SGBD, o Sistema Gestor de Bases de Datos.

El proceso consiste en el análisis de los datos de este sistema, y la posterior mejora de la calidad de los mismos corrigiendo valores incorrectos, rellenando huecos o valores incompletos, o eliminando redundancias mediante fusiones y eliminación de valores, o incluso de registros completos.

## Plan de márketing

### ***Necesidades que satisfecerá el servicio***

En la llamada sociedad de la información, la inmensa mayoría de las empresas han tenido que hacer el esfuerzo de pasar de trabajar con la información escrita en paper a información en formato electrónico, ya sea en ficheros, en bases de datos, o en simples hojas de cálculo. No todas las empresas han podido realizar este traspaso de manera muy organizada, y la información ha quedado digitalizada y almacenada, pero en formatos diferentes, con duplicidades o con datos incompletos, haciendo así complicada la correcta explotación de la misma.

Otro problema (necesidad) que se encuentran muchas empresas hoy en día es que cuando quieren comparar sus datos con datos de fuentes externas, o incluso enriquecer sus sistemas de información con estos datos, es necesario que sus datos propios mantengan un mínimo de calidad y consistencia, y que estén lo más normalizados posible. Si no, puede suceder que no haya manera de compararlos, o que se produzcan errores en los enlaces o correspondencias entre registros.

Las empresas necesitan herramientas que permitan mejorar la calidad de sus datos, y poder trabajar con datos normalizados para poder sacarles el máximo partido.

### ***Descripción del servicio***

Las empresas más grandes ya están invirtiendo en desarrollar proyectos de calidad y limpieza de datos, en la compra de aplicaciones informáticas adecuadas, o en la contratación de los servicios de empresas especializadas.

Sin embargo, las empresas de menor tamaño, que no tienen capacidad para desarrollar proyectos de este tipo, o no tienen conocimiento suficiente para hacerlo, y además no se pueden permitir pagar las costosas licencias de las aplicaciones comerciales de limpieza de datos, o los servicios de una empresa especializada, no tienen cubierta esta necesidad, y continúan pasando como pueden con datos desorganizados, incompletos, duplicados o incluso erróneos.

Si alguien les ofreciera un servicio online de limpieza de datos, fácil de utilizar sin necesidad de tener demasiados conocimientos informáticos, y a un precio razonable, seguro que muchas lo utilizarían sin pensárselo demasiado.

Lo único que tendría que hacer el cliente es volcar sus datos en un fichero, especificar mínimamente de qué tipo de datos se trata, y enviarlo para que se realice un tratamiento

de normalización sobre sus registros. Después del tratamiento se devolvería otro fichero con la información normalizada y enriquecida, siempre que fuera posible, y un informe resumiendo los resultados del proceso.

Ya existen compañías que se dedican a la normalización y limpieza de datos, pero no ofrecen este servicio online, y suelen estar más orientadas a grandes empresas que a pymes.

### ***Análisis del entorno general***

La intención en la fase inicial sería comenzar con tan sólo una persona, que en adelante denominaré como el 'Iniciador'. Podría ser yo mismo, ya que gracias a mi formación y experiencia profesional puedo desarrollar al menos los servicios iniciales. Si fuera necesario más personal, aunque sería complicado encontrar gente especializada en datacleansing, la formación en estos temas de un técnico con cierta experiencia trabajando con bases de datos no debería ser muy costosa.

También se ha de tener en cuenta la infraestructura tecnológica necesaria para mantener la web que ofrezca el servicio, y las bases de datos y aplicaciones necesarias para realizar los procesos de normalización y datacleansing. La parte de limpieza de datos puede llegar a ser bastante costosa, debido a que estos procesos suelen ser bastante pesados en tiempo y recursos.

Se ha de valorar también que como el servicio está basado puramente en tecnologías de la información, la actualización frecuente de equipos y aplicaciones es inevitable, y la investigación y el desarrollo de procesos para la limpieza de datos serán continuos.

Se identifican además las siguientes barreras de entrada:

Empresa de nueva creación, pequeña y desconocida para los clientes potenciales. Este hecho afectará negativamente tanto a la hora de plantearse el pago por la contratación del servicio, como a la hora de confiar sus datos (sobretudo los de clientes) a un tercero, por mucho que se garantice la confidencialidad de los mismos.

Inicialmente falta de acceso a grandes bases de datos, sobretudo de datos históricos, de las que la competencia sí que dispone.

### ***Análisi del mercado***

La zona geográfica donde se ofrecerá el servicio es el territorio español, ya que los procesos de datacleansing que se realizarán analizarán el contenido de los datos, que muchas veces serán de fuentes primarias o propias del cliente, y tendrán características específicas del territorio. Como ejemplo se pueden citar las direcciones, los códigos

postales, las secciones censales, los nombres o los teléfonos.

El mercado puede ser muy amplio, ya que cualquier empresa que valore la importancia de mantener unos datos de calidad es un cliente objetivo. Además, hasta ahora muchas organizaciones han centrado sus objetivos en informatizar sus procesos de negocio, pero este objetivo ya ha sido alcanzado en mayor o menor medida i la información de negocio ya se encuentra almacenada en bases de datos. Ahora la preocupación comienza a ser cómo explotar esta información, o cómo enriquecerla más aún con nuevos datos para poder tomar decisiones de negocio que se apoyen en información consistente.

Por otro lado, la orientación al cliente y el márketing cada vez toman mayor importancia, y para realizar segmentaciones y acciones de márketing es básico poder obtener información externa y cruzarla con nuestras fuentes primarias o datos propios, y este cruce es complicado si nuestros datos no están correctamente normalizados.

Por estas razones se prevee un incremento en la demanda de profesionales, herramientas y servicios que mejoren la calidad de los datos internos de las empresas.

La intención es ofrecer inicialmente unos servicios básicos y económicos a los que puedan acceder sobretodo pequeñas y medianas empresas que tengan esta preocupación, ya que seria complicado competir con otras compañías de renombre que se dedican a ofrecer herramientas y servicios de este tipo que, aunque no son muchas, están bastante asentadas en el mercado y disponen de herramientas y históricos de datos prácticamente imposibles de conseguir en una fase inicial, al menos con recursos limitados.

Por todo lo comentado, podemos afirmar que este mercado se encuentra en fase de expansión.

Nuestros competidores son las empresas especializadas en tratamiento y limpieza de datos, que ofrecen aplicaciones o servicios para realizar estas tareas. También se pueden considerar competidores a las empresas que proporcionan profesionales para el desarrollo de proyectos relacionados con la calidad de los datos. De todas maneras, estos competidores se dirigen habitualmente a grandes empresas que pueden permitirse invertir en el desarrollo de este tipo de proyectos, o en el pago de licencias de aplicaciones especializadas. Además no suelen ofrecer servicios online, suelen funcionar bajo pedido, con presupuestos y contratos.

### ***Política de servicio***

El servicio es la aplicación, sobre los datos que proporcione el cliente, de procesos de limpieza, normalización y enriquecimiento. La recepción de los ficheros del cliente, la parametrización, el retorno de resultados y el pago se hará online a través del site

[www.dataclean.es](http://www.dataclean.es), y sin necesidad de que el usuario tenga un perfil puramente informático. Si el volumen de datos a tratar no es demasiado grande, se podrá hacer todo online en una misma sesión, y si el volumen es considerable, se lanzarán procesos batch de tratamiento, que avisarán al cliente cuando finalicen (horas o incluso días después), generando y enviando automáticamente los resultados.

La web también proporcionará servicios gratuitos de prueba de los procesos de limpieza, con datos limitados, o insertados manualmente por los usuarios.

Lo más innovador de este servicio es la posibilidad de realizarlo todo online.

### ***Política de comunicació***

Como la base del negocio será un site que ofrecerá los servicios, se realizarán las acciones habituales de promoción en el mundo del comercio electrónico.

Se prestará especial atención al posicionamiento de la web con técnicas SEO y SEM ,como la inscripción en programas de enlaces patrocinados, la inserción de publicidad en sites especializados en limpieza de datos, el contacto con bloggers interesados en estos temas para que hablen del servicio, la publicación de artículos, participación en forums importantes, etc. En este sentido, las primeras acciones ya se están realizando mediante la creación del portal [www.dataprix.com](http://www.dataprix.com), que incluye una sección de Calidad de datos donde se espera atraer profesionales y usuarios interesados en temas de calidad y limpieza de datos, clientes podenciales de [www.dataclean.es](http://www.dataclean.es)

Como el público objetivo es muy concreto, i el servicio es bastante técnico no tiene demasiado sentido utilizar medios de comunicación masiva como la televisión o la radio.

Lo que sí se podría plantear es la publicación de anuncios o artículos en revistas especializadas. También se puede comenzar con promociones de lanzamiento del servicio, y aplicar descuentos por grandes volúmenes.

### ***Política de distribució***

La distribución será directa a través de la web, aunque en un futuro se podría estudiar la creación de acuerdos con otras empresas para que pudieran utilizar los servicios para ofrecerlos a sus propios clientes.

### ***Política de precios***

Como el servicio trabajará sobre registros, lo más lógico sería establecer un precio por registro tratado, que podría variar en función de la complejidad del tratamiento a realizar.

Lo que más interesará es el tratamiento de ficheros con gran cantidad de registros, cosa que se promocionará ofreciendo un escalado de precios con importantes descuentos para grandes cantidades. La fijación inicial de precios se hará valorando las tarifas de la competencia. Se tendrán que ofrecer precios más económicos, ya que la competencia ya tiene un prestigio ganado.

El pago se realizará a través de la web, y ha de ser una forma de pago seguro que inspire confianza en los clientes. Se ha de estudiar cómo hacerlo para que el cliente no tenga que pagar todo por anticipado, pero que tampoco pueda 'desentenderse' después de haber recibido los resultados del proceso.

### ***Política de servicios asociados***

Se ofrecerá un servicio de asesoramiento a los clientes sobre calidad de datos, la web dispondrá de un repositorio de tutoriales y documentación relacionada, y hasta un foro. También se habilitará un sistema de atención al cliente mediante eTickets, al que se podrá acceder desde la misma web.

Estos servicios complementarios servirán para reforzar la confianza del cliente en la empresa, para ofrecer un buen servicio, mantenerlo satisfecho y lograr su fidelización. También se utilizarán para poder recomendar la utilización de los servicios más adecuados a cada necesidad, cosa que ayudará a mejorar el resultado de los procesos y , consecuentemente, la satisfacción del cliente.

## Plan de producción o de operaciones

### ***Proceso de operaciones***

El servicio de tratamiento de datos, al tratarse de un servicio web, estará disponible las 24 horas del día y los 7 días de la semana (24x7), excepto en caso de incidencias, o cuando se tengan que realizar determinadas operaciones de mantenimiento en el site o en el sistema.

El tiempo necesario para la prestación del servicio dependerá directamente de la cantidad de datos a tratar, y se multiplicará por el tiempo de proceso de cada registro. Si hay una cantidad importante de registros a tratar, no será extraño que el cliente tenga que esperar más de un día para poder ver los resultados.

La intención es que todo esté tan automatizado que la forma habitual de utilización del servicio sea sin necesidad de intervención humana directa del ningún miembro del personal de Dataclean.es, aunque siempre que el cliente solicite asesoramiento ha de obtener una respuesta. No se descarta la realización de servicios personalizados en función del volumen y necesidades específicas de algunos clientes.

La web será el establecimiento que va a ver el cliente, y ha de dar sobretodo una imagen de profesionalidad y confianza, ya que en este tipo de servicios la confianza del cliente en el site es vital, más aún cuando este ha de enviar parte de sus datos o información de negocio para la realización del tratamiento.

El personal de la primera fase sería únicamente el Iniciador, aunque si se asumieran los objetivos planteados, y se consiguiera una buena cartera de clientes y un volumen importante de registros a tratar, la estructura tendría que ampliarse y podrían ser necesarios los siguientes perfiles:

- Administrador de sistemas y bases de datos
- Desarrollador de aplicaciones especializado en entornos web
- Operador y atención online
- Administrativo y atención telefónica
- El Iniciador realizaría entonces las tareas de dirección técnica, financiera y comercial, asumiría un perfil más de CEO.

## ***Infraestructura, equipamiento y mano de obra***

En la fase inicial la empresa estará compuesta sólo por el iniciador y, teniendo en cuenta que los servicios se ofrecerán básicamente a través de la web, y pensando en el ahorro de costes, no considero necesario el establecimiento de la empresa en un local diferente al del domicilio habitual del mismo.

Se ofrecerá el horario habitual de atención de oficinas, a parte de la opción de contactar a través de la web.

Como herramienta de trabajo principal se utilizará un portátil, y también un ordenador de sobremesa, donde se almacenarán todos los datos importantes y de operativa de la empresa.

Para asegurar una buena calidad en la prestación del servicio, el site estará alojado en los servidores de un proveedor de hosting, se alquilará un servidor virtual donde se instalará todo lo necesario para el buen funcionamiento de la web.

En esta fase los procesos de limpieza también se realizarán en este servidor, cuando el volumen se incremente se estudiará la posibilidad de contratar servidores adicionales más potentes, o desviar los procesos más pesados hacia servidores propios.

## ***Plan tecnológico***

La tecnología a utilizar deberá permitir un mantenimiento óptimo del sitio web, que será la imagen principal de la empresa. Se tendrá que cuidar el diseño y el buen funcionamiento mediante las técnicas y tecnologías propias del desarrollo de sitios web, pero sobretodo se ha de tener en cuenta que este site servirá para poder ofrecer a los clientes servicios de limpieza de datos, que tecnológicamente son procesos muy costosos, y que se basan sobretodo en la utilización de potentes bases de datos.

O sea, que detrás de la fachada o *frontend* del sitio web a la larga tendrá que haber potentes servidores de bases de datos sobre los que se ejecutarán procesos complejos, y grandes consumidores de recursos.

Estamos en un momento en el que, gracias a la utilización de software libre (Open Source), se pueden utilizar gestores de base de datos muy fiables, y sin realizar importantes inversiones en licencias, la inversión se puede dirigir hacia el soporte si se quiere tener una mejor garantía.

La contratación de servicios de hosting y de servidores virtuales o dedicados también es bastante asequible y fácil de gestionar.

### ***Gestión de existencias: aprovisionamiento i almacenaje***

El único almacenaje que se puede plantear es el de los datos que se tratarán. En la base de datos serán muy importantes los datos históricos que se vayan consiguiendo, y que permitirán afinar cada vez más en los futuros procesos de limpieza.

También se buscarán/adquirirán datos externos que serán incorporados directamente a las bases de datos, y se guardarán también los datos tratados que se puedan utilizar según la legislación vigente. Por ejemplo, se podrían guardar los datos no personales, y siempre contando con el consentimiento del cliente.

### ***Determinación del coste del producto/servicio***

Como costes fijos tenemos el pago del servicio de hosting, la contratación de servicios de soporte por las aplicaciones utilizadas, y el coste del mantenimiento de los procesos de limpieza que estarán en constante evolución. Se podría contar también el coste de adquisición de determinados datos para la mejora de los procesos de limpieza y normalización de datos.

Como costes variables hay que contar el coste asociado a cada pedido, que no siempre podrá ser totalmente automatizado. Puede que en determinados casos hasta se tengan que realizar procesos manuales de comparación o consulta de datos para ofrecer así mejores resultados a los clientes.

### ***Gestión de la calidad***

A través de la web se recogerán las impresiones de los clientes sobre los servicios utilizados, y este será el principal indicador para detectar carencias e ir mejorando en la calidad ofrecida.

### ***Seguridad e higiene, y gestión medioambiental***

La seguridad será la requerida en una oficina normal, y la gestión medioambiental también. Se optará siempre que sea posible por la utilización de documentos electrónicos en lugar de papel impreso.

## Plan de organización

### ***Estructura organizativa***

La estructura organizativa inicial es sencilla, ya que la empresa estará constituida sólo por el iniciador.

Este se tendrá que encargar tanto de las tareas técnicas como de las administrativas y comerciales. Para algunas gestiones y tareas administrativas se puede plantear la contratación de los servicios de una empresa externa.

Para determinadas tareas técnicas, como el diseño o parte del desarrollo de la web, también se podría plantear la contratación de personal especializado, o de servicios de soporte de alguna empresa o consultora.

### ***Planificación de recursos humanos***

En la fase inicial no hay muchos secretos, el iniciador tendrá que ser bastante flexible para poder realizar con eficiencia los diferentes tipos de tareas necesarias para comenzar a desarrollar la actividad de la empresa.

Más adelante, si la demanda crece y se hace necesaria la ampliación de personal para poder satisfacer las demandas de los clientes, podrían ser necesarios los siguientes perfiles adicionales:

- Administrador de sistemas y bases de datos
- Desarrollador de aplicaciones especializado en entornos web
- Operador y atención online al cliente
- Administrativo y atención telefónica
- El Iniciador asumiría entonces las tareas de dirección técnica, financiera y comercial

## Plan jurídico-fiscal

### ***Forma jurídica i constitución legal de la empresa***

El nombre comercial de la empresa es Dataclean.es, el dominio ya está registrado a nombre del iniciador.

Com inicialmente la empresa estará formada por una sola persona, y no será necesaria una gran inversión de capital, se puede constituir como empresario individual con estimación directa. Si el volumen de negocio aumentase, y también la inversión necesaria, se podría plantear en un futuro un cambio hacia una sociedad de responsabilidad limitada.

Los trámites a realizar para la constitución de la empresa son los siguientes:

1. Obtención de la certificación negativa del nombre
2. Elaboración de estatutos
3. Escritura pública de constitución de la sociedad ante notario
4. Pago del impuesto de transmisiones patrimoniales
5. Declaración censal y obtención del código de indentificación fiscal
6. Alta IAE
7. Registro de la escritura
8. Inscripción de la empresa en la seguridad social en régimen de autónomos
9. Dar de alta a los trabajadores
10. Comunicación de la apertura de centro de trabajo
11. Licencia de obras (no aplicable)
12. Licencia de apertura
13. Licencia de inicio de actividades
14. Plan de prevención de riesgos laborales

### ***Contratación***

No es necesario especificar tipos de contratación porque el único trabajador és el iniciador.

### ***Obligaciones fiscales i cobertura de responsabilidades***

Las principales obligaciones fiscales que se han de preveer son el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que habrá que aplicar a la facturación que se realice a los clientes.

Comentar que debido al tipo de actividad, los clientes serán casi siempre nacionales, por lo que se aplicará un IVA del 16%

### ***Marcas i patentes***

Se protegerá el nombre de la empresa, y se irá actualizando el registro del dominio Dataclean.es en Internet.

También se creará un logo, y se registrará para que nadie más pueda utilizarlo.

Con respecto a las aplicaciones que se desarrollarán, como se va a optar por utilizar software de código abierto para ahorrar costes de desarrollo, se seguirán las especificaciones de las licencias de este tipo de software, no se protegerán ni cerrarán los desarrollos propios, y si se llegan a comercializar, se hará proporcionando también el código fuente.

### ***Organismos i medidas de soporte a la creación de empresa***

Se ha de estudiar en detalle en la web de BCN Activa, o en la del CIDEM, si se puede acceder a alguna subvención por la utilización de nuevas tecnologías o la creación de empresas 'online', por ejemplo.

También se podría buscar el asesoramiento del Servei de Creació d'Empreses (SCE), sobretodo para los aspectos administrativos, legales y financieros de la creación de la empresa.

## Plan económico-financiero

### Plan de inversiones iniciales

Pla de inversiones iniciales			
CONCEPTO	IMPORTE	%	FECHA
<b>Inmobilitizado material</b>	2.400		
Edificios, locales y terrenos	0		
Instalaciones	0		
Elementos de transporte	0		
Mobiliario y herramientas de oficina	400		1-1-YYYY
Maquinaria y herramientas	0		
Equipos y aplicaciones informáticas	2.000		1-1-YYYY
<b>Inmobilitizado inmaterial</b>	14.920		
Hosting	60		1-6-YYYY
Marcas y patentes	60		1-1-YYYY
Depósitos y fianzas	0		
Desarrollo de software	10.800		31-6-YYYY
Gastos de constitución y puesta en marcha	600		1-7-YYYY
Existencias	0		
Otros gastos	300		1-7-YYYY
Provisión de fondos	3.000		1-7-YYYY
<b>Total</b>	<b>17.320</b>		

Como la actividad se iniciaría en un domicilio particular, sólo es necesaria una pequeña inversión en mobiliario. Como equipos informáticos se utilizarán un ordenador portátil por si se han de realizar visitas, demostraciones o desplazamientos, y un ordenador personal de sobremesa. El servidor que alojará la web será un servidor virtual contratado a un proveedor de servicios de hosting.

Como marcas considero el registro del dominio de internet.

El mayor gasto es el desarrollo del software necesario para poder ofrecer a través de una web servicios de limpieza de datos. He estimado que este desarrollo se puede alargar unos seis meses con una dedicación de 8 horas diarias del iniciador. El sueldo mensual del mismo sería de 1.800 € brutos.

**Plan de financiación**

Plan de financiación			
CONCEPTO	IMPORTE	%	FECHA
Ahorros personales	12.000		1-1-YYYY
Ahorros de la familia o amigos	0		
Préstamos o créditos bancarios	0		
Créditos de proveedores	0		
Adelantos de clientes	0		
Otros	6.000		1-1-YYYY
<b>Total</b>	<b>18.000</b>		

**Previsión de tesorería y sistema de cobros a clientes**

Previsión de tesorería												
Concepto	Saldo											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Cobros</b>												
Ventas (clientes)	0	0	0	0	0	0	1000	1000	1010	2010	2020	2030
Otros cobros												
<b>Total Cobros</b>	0	0	0	0	0	0	1000	1000	1010	2010	2020	2030
<b>Pagos</b>												
Compras (proveedores)												
Comisiones												
Pagos personal	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800
Seguridad social	0	0	0	0	0	0	210	210	210	210	210	210
Alquileres												
Reparaciones												
Transportes						60	60	60	60	60	60	60
Primas de seguros												
Publicidad						200	100	100	100	100	100	100
Suministros												
Tributos							600					
Hosting						60	60	60	60	60	60	60
Otros pagos	2500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Liquidación IVA							14	28	56	112	168	280
Liquidación IRPF												
Pagos inversiones												
Cuotas préstamos												
<b>Total Pagaments</b>	4300	1900	1900	1900	1900	2220	2944	2358	2386	2442	2498	2610
<b>Saldo Mes</b>	-4300	-1900	-1900	-1900	-1900	-2220	-1944	-1358	-1376	-432	-478	-580
<b>Saldo Anterior</b>	18000	13700	11800	9900	8000	6100	3880	1936	578	-798	-1230	-1708
<b>Saldo Acumulat</b>												
Cientes nuevos	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	2
Cientes existentes	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	3
							1000	1000	1010	2010	2020	2030
Registros/cliente nuevo	100000											
Registros/cliente existente	1000											
Preu per registre tractat:	0,01											

Los primeros seis meses estarán dedicados al desarrollo del site y las aplicaciones de limpieza de datos y, por tanto, no será necesario constituir la empresa hasta el séptimo mes.

El mes 1 tiene el pago del iniciador más la compra del material informático y de oficina, y hasta el mes 5 los gastos mensuales son este mismo sueldo y 100 € de otros pagos. Durante el mes 6 se comenzará a pagar publicidad por internet para comenzar a crear imagen de marca.

En este sexto mes se contratará el servicio de hosting y se alojará la web, se pondrá en producción.

Con el hosting ya operativo, se constituirá la empresa en el mes 7, y ya se cobrará por servicios a los primeros clientes, se pagará a la seguridad social y se comenzará a liquidar el IVA.

A partir de aquí los pagos serán bastante estables y los ingresos deberían ir aumentando a medida que se consigan nuevos clientes.

Se calcula que de media cada cliente podría enviar 100.000 registros maestros para tratar inicialmente, y después irían enviando incrementales de 1.000 registros. El precio medio que se facturaría por registro tratado sería de 0.01 €.

## Previsión de la cuenta de resultados

Previsión de la Cuenta de Resultados														
Concepto	Saldo												Año 2	Año 3
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
<b>Ingresos</b>														
Ventas	0	0	0	0	0	0	1000	1010	1010	2020	2030	3040	26400	34000
Otros ingresos														
Ingresos financieros														
<b>Total ingresos</b>	0	0	0	0	0	0	1000	1010	1010	2020	2030	3040	26400	34000
<b>Costes</b>														
Compras														
Varación existencias														
Costes de personal	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	28800	28800
Tributos	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
Servicios externos														
Costes financieros														
Amortizaciones						60	60	60	60	60	60	60	60	60
Provisiones														
<b>Total Costes</b>	2010	2010	2010	2010	2010	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	29070	29070
<b>Beneficios</b>	-2010	-2010	-2010	-2010	-2010	-2070	-1070	-1060	-1060	-50	-40	970	-2670	4930
<b>Pérdidas</b>	2010	2010	2010	2010	2010	2070	1070	1060	1060	50	40		2670	
Registros maestros	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	3	24	30
Registros incrementales	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3	4	240	400
Registros maestros:	100000													
Registros incrementales	1000													
Precio por registro tratado:	0,01													
Personal	2400	X12												

En los años 2 y 3 el sueldo del iniciador sería de 2.400 € mensuales.

Se tiene en cuenta que el cliente normalmente hará más de un envío de ficheros

maestros, ya que se pueden tratar diferentes tipos de maestros (direcciones, clientes..), o simplemente el cliente puede tener maestros duplicados en varias bases de datos o sistemas suyos y querer normalizarlos.

### **Análisis del punto de equilibrio**

Se calcula el punto de equilibrio, que es el volumen de ventas para el cual se obtiene un beneficio nulo.

$P = \text{Costes fijos} / (\text{Precio de venta} - \text{costes variables}) = 24.540 / 0,01 = 2.454.000$  registros

Se han de tratar y facturar 2.454.000 registros para poder llegar al punto de equilibrio, que está previsto que se alcance el mes 12 después del inicio de la actividad.

Destacar que como se trata de un servicio basado en un tratamiento informático, a priori no hay costes variables, al menos con el volumen inicial de ventas.

### **Evaluación del proyecto**

#### **Càlculo del VAN a 3 años**

$\text{VAN} = (-\text{Inversión inicial} + (\text{Flujo de caja}_1 / (1+I_1) + \dots + (\text{Flujo de caja}_n / (1+I_n)))$

Se estima que a partir del tercer año el incremento de los ingresos será de un 20% anual, y el de los costes de un 5% anual, ya que casi no hay costes variables.

Año	Ingresos	Costes	Interes	Flujo
1	10110	24540	0,04	-13942,03
2	26400	29070	0,04	-2567,31
3	34.000	29.070	0	4.740
4	40.800	30.524	0	9.881
5	48.960	33.576	0	14.792
6	58.752	36.933	0	20.979
7	70.502	40.627	0	28.727
8	84.603	44.689	0	38.378
9	101.523	49.158	0	50.351
10	121.828	54.074	0	65.148
				216.488
		Inversión inicial		-18.000
		Total		198.488

De esta manera, el **VAN a los 10 anys** sería de 198.487,99 €

El primer VAN positiu lo obtendríamos el sexto año, con una cifra de 15.884 €

### **Càlculo del TIR a 10 años**

TIR=(I que hace que VAN=0)

$$18.000 = (-13942,03 -2567,31 +4740,38 +9881 +14792,45 +20979,39 +28726,56 +38378,29 +50351,01 +65147,99)/(1+I)$$

$$1+I=216487,99/18000=12,03$$

$$I=11,03\%$$

El TIR es superior a la alternativa de invertir en activos sin riesgo, que actualmente, y con plazos a 1 año se sitúan sobre el 4%

### **Balance de situación**

Como aún no ha comenzado la actividad de la empresa sólo se puede hacer un balance de situación inicial

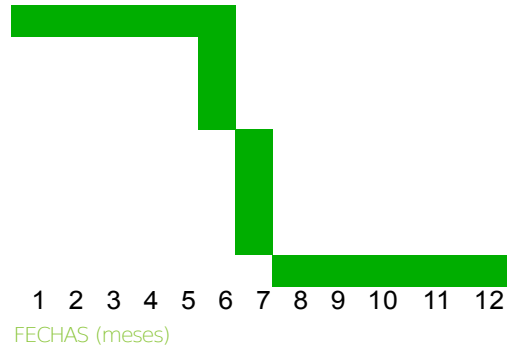
ACTIVO				PASIVO			
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3
INMOBILIZADO				NO EXIGIBLE (Neto)			
Gastos de establecimiento	300			Capital social	18.000		
Gastos de constitución	660			Reservas			
INMATERIAL	10.860			Resultados			
Derechos de traspaso							
Aplicaciones informáticas	10.860						
Amortización acumulada inmovilizado							
MATERIAL	2.400						
Construcciones							
Maquinaria							
Otras instalaciones				EXIGIBLE LARGO PLAZO			
Mobiliario	400			Deudas l/t con entidades crédito			
Equipos proceso información	2.000			Proveedores			
Elementos de transporte				Efectos a pagar			
Otros inmovilizados							
Amortización acumulada inmovilizado material							
CIRCULANTE				EXIGIBLE A CORTO PLAZO			
EXISTENCIAS	0			Proveedores			
Existencias				Efectos a pagar			
DEUDORES	0			Creditores			
Adelantos proveedores				Adelantos a clientes			
Clientes				Remuneraciones pend. Pago			
Efectos a cobrar				Hacienda Pública creditora			
Deudores varís				Organismos Seguridad Social			
Hacienda Pública deudora				Deudas a c/t con entidades crédito			
CUENTAS FINANCIERAS	3.780			Cuentas corrientes socios			
Caja en efectivo							
Bancos	3.780						
<b>SUMA TOTAL ACTIVO</b>	<b>18.000</b>			<b>SUMA TOTAL PASIVO</b>	<b>18.000</b>		

## Anexos

### Calendario de ejecución

ACTIVITATS

- (1) Desarrollo servicio
- (2) Constitución empresa
- (3) Activación site
- (4) Lanzamiento publicitario
- (5) Activación servicios
- (6) Recepción pedidos
- (7) Envío pedidos
- (8) Cobro 1as ventas
- (9) Ampliación i mejora de servicios



### **Anàlisis DAFO del proyecto empresarial**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<p>Experiencia en el sector, conocimiento del negocio.                      Conocimientos técnicos y funcionales.                      Independencia de proveedores o personal externo                      Una vez desarrollado el servicio, costes fijos bajos, y variables casi nulos.</p>	<p>Menos experiencia y conocimientos de la parte administrativa y comercial.                      Recursos económicos y de personal limitados                      Empresa de nueva creación, con poca inversión en promoción, nombre no reconocido.                      Gran dependencia de los pedidos de clientes, negocio no rentable hasta alcanzar un elevado volumen.                      Costes iniciales de desarrollo del servicio elevados.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<p>Servicio online novedoso.                      Pocas empresas ofrecen el mismo servicio en España, falta de especialistas en el sector.                      Oportunidad de acceder a pymes que tienen la necesidad, pero no la ven cubierta con las ofertas y condiciones que marcan las empresas de la competencia.</p>	<p>Competencia de empresas fuertes, con nombre reconocido, e incluso soporte a nivel internacional.                      Debido a la limitación de recursos, poca capacidad de reacción frente a imprevistos, cambios del mercado o ataques.                      Retrasos en el desarrollo del software necesario.                      Falta de confianza de los clientes para realizar pagos por internet, o para confiar sus datos.                      Insatisfacción del cliente respecto a los resultados.                      Preparación deficiente de los datos por parte del cliente.</p>