

Pla d'empresa

Dataclean.es

Carlos Fernández Bertolín

carlos@dataprix.com

Índex del contingut

Pla d'empresa.....	1
Resum	5
Pla de màrqueting.....	6
Necessitats que satisfarà el servei.....	6
Descripció del servei.....	6
Anàlisi de l'entorn general.....	7
Anàlisi del mercat.....	7
Política de servei.....	8
Política de comunicació.....	8
Política de distribució.....	9
Política de preus.....	9
Política de serveis associats.....	9
Pla de producció o d'operacions.....	10
Procés d'operacions.....	10
Infraestructura, equipament i mà d'obra.....	10
Pla tecnològic.....	11
Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge.....	11
Determinació del cost del producte/servei.....	11
Gestió de la qualitat.....	12
Seguretat i higiene, i gestió mediambiental.....	12
Pla d'organització.....	13
Estructura organitzativa.....	13
Planificació de recursos humans.....	13
Pla jurídic-fiscal.....	14
Forma jurídica i constitució legal de l'empresa.....	14
Contractació.....	14
Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats.....	14
Marques i patents.....	14
Organismes i mesures de suport a la creació d'empresa.....	15
Pla econòmic-financer.....	16
Pla d'inversions inicials.....	16
Pla de finançament.....	17
Previsió de tresoreria i sistema de cobrament a clients.....	17
Previsió del compte de resultats.....	18
Anàlisi del punt d'equilibri.....	19
Avaluació del projecte.....	19
Balanç de situació.....	20
Annexes.....	21
Calendari d'execució.....	21
Anàlisi DAFO del projecte empresarial.....	21

Resum

L'objectiu és crear una empresa que ofereixi serveis de neteja de dades. La neteja de dades és un procés que es realitza sobre les dades dels sistemes d'una empresa, normalment emmagatzemades dins un SGBD, o Sistema Gestor de Bases de Dades.

El procés consisteix en l'anàlisi de les dades d'aquest sistema, i la posterior millora de la qualitat de les mateixes corregint valors incorrectes, completant d'altres vuits o incomplets, o eliminant redundàncies mitjançant fusions i esborrat de valors, o inclús de registres sencers.

Pla de màrqueting

Necessitats que satisfarà el servei

En l'anomenada societat de la informació, gairebé totes les empreses han hagut de fer l'esforç de passar de treballar amb la informació escrita en paper a informació en format electrònic, ja sigui en fitxers, en bases de dades, o en simples fulles de càlcul. No totes les empreses han pogut fer aquest traspàs de manera molt organitzada, i la informació ha quedat emmagatzemada però en formats diferents, amb duplicitats, o amb dades incompletes, fent així molt difícil la correcta explotació de la mateixa.

Un altre problema (necessitat) que es troben moltes empreses avui en dia és que quan volen comparar les seves dades amb dades de fonts externes, o inclús enriquir els seus sistemes d'informació amb aquestes dades, és necessari que les seves dades mantinguin un mínim de qualitat, i estiguin normalitzades al màxim. Si no, pot passar que no hagi manera de comparar-les, o que es produeixin errors en els enllaços entre registres.

Les empreses necessiten eines que els permetin millorar la qualitat de les seves dades, i poder treballar amb dades normalitzades per a la seva correcta explotació.

Descripció del servei

Les empreses més grans ja estan invertint en desenvolupar projectes de neteja de dades, en la compra d'eines informàtiques, o en la contractació dels serveis d'empreses especialitzades en el tema.

Però les empreses de menys tamany, que no poden desenvolupar un projecte d'aquest tipus, o no tenen el coneixement suficient per poder fer-ho, i tampoc no es poden permetre pagar les costoses llicències d'eines de neteja de dades, o els serveis d'una empresa especialitzada, no veuen coberta aquesta necessitat, i continuen passant com poden amb dades desorganitzades, incompletes, duplicades o fins i tot errònies.

Si algú els oferís un servei online de neteja de dades, fàcil d'utilitzar sense tenir gaires coneixements informàtics, i a un preu reduït, segurament que moltes l'utilitzarien sense rumiar-s'ho massa.

El que han de fer els clients és recollir les seves dades en un fitxer, especificar de quin tipus de dades es tracta, i enviar-lo perquè se li realitzi un tractament de normalització sobre els seus registres. Després del tractament es retorna un altre fitxer amb la informació normalitzada i completada, si escau, i un document resumint els resultats del procés.

Ja hi ha companyies que es dediquen a la normalització i neteja de dades, però no ofereixen aquest servei online, i solen estar més orientades a grans empreses que a pymes.

Anàlisi de l'entorn general

La intenció en la fase inicial seria començar amb només una persona, que d'aquí en endavant anomenaré com 'Iniciador'. Podria ser jo mateix, tenint en compte que gràcies a la meua formació i experiència professional puc desenvolupar almenys uns serveis inicials. Si fos necessari més personal, encara que seria complicat trobar gent especialitzada en la neteja de dades, la formació en aquests temes d'un tècnic amb certa experiència amb bases de dades no seria molt costosa.

Cal tenir en compte també la infraestructura tecnològica necessària per mantenir la web que ofereix el servei, i les bases de dades i les aplicacions necessàries per realitzar els processos de neteja. La neteja pot arribar a ser bastant costosa degut a que aquests processos acostumen a ser bastant pessants.

També cal tenir en compte que com que el servei està basat purament en tecnologies de la informació, la actualització freqüent d'equips i aplicacions és inevitable, i la investigació i el desenvolupament de processos per a la neteja de dades seràn continus.

S'identifiquen a més les següents barreres d'entrada:

Empresa de nova creació, petita i desconeguda pels clients. Aquest fet afectarà tant a la hora de fer el pagament per la contractació del servei com a la hora de confiar les seves dades a un tercer, per molt que es garanteixi la confidencialitat de les mateixes.

Mancança d'accés a grans bases de dades de les que la competència sí que disposa.

Anàlisi del mercat

La zona geogràfica on s'oferirà el servei és el territori espanyol, ja que els processos de neteja de dades que es realitzaran examinaran el contingut de les dades, que moltes vegades seran pròpies o tindran característiques específiques del territori. Uns bons exemples són les adreces, els codis postals, les seccions censals, els noms o els telèfons.

El mercat pot ser molt ampli, ja que qualsevol empresa que s'adoni de la importància de mantenir unes dades de qualitat pot requerir dels nostres serveis. A més, fins ara moltes empreses han centrat els seus objectius en informatitzar els seus processos de negoci, però ara que ja gairebé tot està informatitzat i les bases de dades emmagatzemen la informació de negoci, la preocupació comença a ser com explotar aquesta informació, o com enriquir-la encara més amb noves dades. També la orientació al client i el marketing

cada cop prenen més importància, i per realitzar accions de màrqueting és bàsic poder obtenir informació externa i creuar-la amb les nostres dades, i això serà possible si tenim dades correctament normalitzades. Tot això fa preveure un increment en la demanda de professionals, eines i serveis que ajudin a millorar la qualitat de les dades internes de les empreses.

La intenció és oferir uns serveis bàsics i econòmics als que puguin accedir petites i mitjanes empreses que tinguin aquesta preocupació, ja que seria complicat competir amb altres companyies de renom que es dediquen a oferir eines i serveis d'aquest tipus que, encara que són poques, estan bastant asentades al mercat i tenen unes eines i uns històrics de dades gairebé impossibles d'aconseguir en una fase inicial, almenys amb pocs recursos.

Per tot l'esmentat abans, podem afirmar que aquest mercat es troba en una fase d'expansió.

Els nostres competidors són les empreses especialitzades en tractament i neteja de dades, que ofereixin eines o serveis per realitzar aquestes tasques. També podem considerar competidors les empreses que proporcionen professionals per realitzar projectes relacionats amb la qualitat de les dades. De tota manera, aquests competidors acostumen a dirigir-se més aviat a grans empreses que es poden permetre invertir en el desenvolupament d'aquest tipus de projectes, o en el pagament de llicències d'eines especialitzades. A més a més, no acostumen a oferir serveis online, tot funciona sota comanda, presupostos i contractes.

Política de servei

El servei és la aplicació, sobre les dades que proporcioni el client, de processos de neteja, normalització i enriquiment. Encara que si el volum de dades és gran el tractament haurà de ser en un procés batch, la recepció dels fitxers del client, la parametrització, el retorn dels resultats i el pagament es farà online a través del site 'www.dataclean.es', i sense necessitat de tenir gaires coneixements informàtics. Si el volum de dades a tractar no és molt gran, es podrà fer tot online.

La web també proporcionarà serveis gratuïts de prova dels processos de neteja, amb dades inserides manualment pels usuaris.

El més innovador d'aquest servei és la possibilitat de fer-lo tot online.

Política de comunicació

Com que la base del negoci serà un site que oferirà els serveis, es realitzaran les accions

habituals de promoció dintre del món del comerç electrònic. Es donarà especial atenció al posicionament de la web amb tècniques com la inscripció en programes d'enllaços patrocinats, la inserció de publicitat en llocs especialitzats en neteja de dades, la publicació d'articles o la participació en forums importants, etc. En aquest sentit, les primeres accions ja s'estan realitzant mitjançant la creació de la web 'www.dataprix.com' on s'espera concentrar usuaris interessats en temes de qualitat i neteja de dades, clients potencials de Dataclean.es

Com que el públic objecte és bastant concret, i el servei és bastant tècnic no te massa sentit utilitzar mitjans de comunicació massiva, com la televisió o la radio.

El que sí es podria fer és publicar algun anunci o articles en revistes especialitzades. També es pot començar amb promocions de llançament del servei, i realitzar descomptes per grans volums.

Política de distribució

La distribució serà directa a través de la web, encara que en un futur es podria estudiar crear algun tipus d'acord amb altres empreses perquè poguessin utilitzar els serveis per oferir-los a clients seus.

Política de preus

Com que el servei treballarà sobre registres, el més lògic serà establir un preu per registre tractat, que podria variar en funció de la complexitat del tractament a realitzar.

És obvi que el que més interessarà és el tractament de fitxers amb gran quantitat de registres, cosa que s'haurà de promocionar oferint un escalat de preus amb importants descomptes per grans quantitats. La fixació inicial de preus es farà a partir dels preus de la competència, s'hauran d'oferir preus més econòmics, ja que la competència ja té un prestigi guanyat.

El pagament es realitzarà a través de la web, i haurà de ser una forma de pagament segur que no faci desconfiar als clients. S'ha d'estudiar com fer-ho perquè el client no hagi de pagar per anticipat, però que tampoc pugui 'lliurar-se' de pagar després d'haver rebut els resultats del procés.

Política de serveis associats

S'oferirà un servei d'assessorament als clients sobre temes de qualitat de les dades, la web disposarà d'un repositori de tutorials i documentació relacionada, i inclús un forum, i s'habilitarà també un sistema d'atenció al client mitjançant tickets, al que es podrà accedir a través de la mateixa web.

Aquests serveis complementaris serviran per reforçar la confiança del client en l'empresa, per oferir un bon servei i mantenir-lo satisfet, i per poder recomanar la utilització dels serveis de neteja més adients, cosa que farà millorar el resultat dels processos, i possibilitarà la fidelització dels clients.

Pla de producció o d'operacions

Procés d'operacions

El servei de tractament de dades, al tractar-se d'un servei que s'oferirà des d'un lloc web, estarà disponible les 24 hores del dia i els 7 dies de la setmana, excepte en cas d'incidències, o quan es facin operacions de manteniment al site.

El temps necessari per la prestació del servei dependrà directament de la quantitat de dades a tractar, i es multiplicarà pel temps de procés de cada registre. Si hi ha una quantitat important de registres a tractar, el client haurà d'esperar almenys un dia per poder veure els resultats.

La intenció és que tot estigui tan automatitzat que la manera habitual d'utilització del servei sigui sense necessitat d'intervenció humana del personal de cap membre de Dataclean.es, encara que sempre que el client demani assessorament haurà d'obtenir resposta. Inclús es podrien arribar a realitzar serveis personalitzats en funció de necessitats específiques dels clients.

El site serà l'establiment que el client veurà, i ha de donar sobretot una imatge de professionalitat i confiança, ja que en aquests tipus de serveis la confiança del client en el site és vital, més encara quan aquest ha d'enviar part de les seves dades de negoci per la realització del tractament.

El personal inicial seria l'Iniciador encara que, si s'aconsegueixen clients i un volum important de registres per tractar, tot es faria més gran i podrien ser necessaris els següents perfils:

Administrador de sistemes i bases de dades

Desenvolupador d'aplicacions especialitzat en entorns web

Operador i atenció online al client

Administratiu i atenció telefònica

L'iniciador faria aleshores les tasques de direcció tècnica, financera i comercial.

Infraestructura, equipament i mà d'obra

En la fase inicial l'empresa estarà composta només per l'iniciador i, per tant, per estalviar costos, i degut a que els serveis s'oferiran bàsicament a través de la web, no considero necessari l'establiment de l'empresa en un lloc diferent al domicili particular del

mateix.

S'oferirà l'horari d'atenció habitual d'oficines, a part de l'opció de contactar a través de la web.

Com a eina principal de treball s'utilitzarà un portàtil, i també un ordinador de sobretaula, on s'emmagatzemaran totes les dades importants de l'empresa.

Per assegurar una bona qualitat en la prestació del servei, el site estarà allotjat en els servidors d'un proveïdor de hosting, es llogarà un servidor virtual on s'instalarà tot el necessari pel bon funcionament de la web.

Pla tecnològic

La tecnologia a utilitzar haurà de permetre mantenir el lloc web, que serà la imatge principal de l'empresa. S'haurà de cuidar el disseny i el bon funcionament mitjançant les tècniques i tecnologies pròpies del desenvolupament de llocs web, però sobretot s'ha de tenir en compte que aquest lloc servirà per poder oferir als clients serveis de neteja de dades, que tecnològicament són processos molt costosos i basats sobretot en la utilització de potents bases de dades.

És a dir, que darrera la façana del lloc web, hi hauran potents servidors de bases de dades sobre els que correran processos complexos i que consumiran molts recursos.

Estem en un moment en que, gràcies a la utilització de programari de codi obert, es pot accedir a gestors de bases de dades molt fiables, i sense fer gaire inversions en llicències, més aviat es pot invertir en suport si es vol tenir una garantia.

El lloguer de serveis de hosting i de servidors virtuals també és molt asequible i fàcil de gestionar.

Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge

L'únic emmagatzematge que es pot plantejar és el de les dades que es tractaran. En la base de dades seran importants les dades històriques que s'aniran aconseguint, i que permetran afinar cada cop més en els futurs processos de neteja. Obviament, s'aconseguiran dades externes que seran incorporades directament a les bases de dades, i es guardaran també les dades dels clients que es puguin utilitzar segons la legislació vigent com, per exemple, les dades no personals, o les que el mateix client autoritzi.

Determinació del cost del producte/servei

Com a costos fixos tenim el lloguer del servei de hosting, la contractació de serveis de

suport pel programari utilitzat, i cost del manteniment dels processos de neteja que estaran en constant evolució. Inclús es pot comptar el cost de compra de determinades dades per al suport als processos de neteja i normalització de dades.

Com a costos variables cal comptar el cost associat a cada comanda que es faci, que no sempre podra ser totalment automatitzada, potser inclús s'hauran de fer processos manuals de comparació o consulta de dades per oferir un millor resultat als clients.

Gestió de la qualitat

Al lloc web es recolliran les impressions dels clients sobre els serveis oferts, i aquesta serà la base principal per a detectar carències i anar millorant en la qualitat oferida.

Seguretat i higiene, i gestió mediambiental

La seguretat sera la requerida dins d'una oficina, i la gestió mediambiental també, s'optarà sempre que es pugui per la utilització de documents electrònics enlloc de paper imprés.

Pla d'organització

Estructura organitzativa

La estructura organitzativa inicial és sencilla, ja que la empresa estarà constituïda per només l'iniciador.

Així, aquest s'haurà d'encarregar tant de les tasques tècniques com de tasques administratives i comercials. Per les tasques administratives es pot plantejar la contractació d'una empresa externa.

Per determinades tasques tècniques també es podria arribar a plantejar la contractació de personal especialitzat, o de serveis de suport d'alguna empresa o consultora.

Planificació de recursos humans

A la fase inicial no cal dir massa, el perfil de l'iniciador haurà de ser bastant flexible per poder abarcar tots els tipus de tasques necessàries per començar a desenvolupar l'activitat de l'empresa.

Després, si la demanda creix i es fa necessària l'ampliació de personal per poder satisfer les demandes dels clients, podrien ser necessaris els següents perfils addicionals:

Dissenyador-programador de pàgines web.

Desenvolupador especialitzat en bases de dades i processos de neteja i qualitat de les dades.

Aleshores l'iniciador assumiria més les tasques de direcció tècnica i comercial.

Pla jurídic-fiscal

Forma jurídica i constitució legal de l'empresa

El nom comercial de l'empresa és Dataclean.es, el domini ja està registrat a nom de l'iniciador.

Com que almenys a l'inici l'empresa estarà formada per només una persona, i no hi caldrà una gran inversió de capital, es pot constituir com a empresari individual amb estimació directa. Si el volum de negoci creixés, i també la inversió necessària, es podria plantejar en un futur un moviment cap a una societat de responsabilitat limitada.

Els tràmits a realitzar per a la constitució de l'empresa són els següents:

1. Obtenció de la certificació negativa del nom.
2. Elaboració d'estatuts.
3. Escripura pública de constitució de la societat davant notari.
4. Pagament de l'impost de transmissions patrimonials.
5. Declaració censal i obtenció del codi d'identificació fiscal.
6. Alta IAE
7. Registre de l'escripura.
8. Inscripció de l'empresa a la seguretat social en règim d'autònoms
9. Donar d'alta els treballadors.
10. Comunicació de l'obertura de centre de treball.
11. Llicència d'obres (no cal, no faré obres)
12. Llicència d'obertura.
13. Llicència d'inici d'activitats
14. Pla de prevenció de riscos laborals.

Contractació

No cal especificar tipus de contractació perquè l'únic treballador és l'iniciador.

Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats

Les principals obligacions fiscals que cal preveure són l'impost sobre societats i l'impost sobre el valor afegit (IVA), que caldrà aplicar a la facturació que es faci als clients.

Esmentar que degut al tipus d'activitat, els clients seran gairebé sempre nacionals, i s'aplicarà un IVA d'un 16%

Marques i patents

Es protegirà el nom de l'empresa, i s'anirà actualitzant el registre del domini Dataclean.es a Internet.

També es crearà un logo i es registrarà perquè ningú més no pugui utilitzar-lo.

Respecte el software que es desenvoluparà, com que s'intentarà utilitzar programari de lliure distribució per estalviar costos de desenvolupament, es seguiran les especificacions de les llicències d'aquest tipus de programari, i no es protegiran ni tancaran els desenvolupaments propis, i si s'arriben a comercialitzar, es farà proporcionant també el codi font.

Organismes i mesures de suport a la creació d'empresa

S'ha d'estudiar en detall a la web de BCN Activa, o la del CIDEM, per exemple, si es pot accedir a alguna subvenció per la utilització de noves tecnologies o la creació d'empreses 'online', per exemple.

També es podria buscar l'asesorament del Servei de Creació d'empreses (SCE), sobretot en la part administrativa, legal i financera de la creació de l'empresa.

Pla econòmic-financer

Pla d'inversions inicials

Pla d'inversions inicial			
CONCEPTE	IMPORT	%	DATA
Immobilitzat material	2.400		
Edificis, locals i terrenys	0		
Instal·lacions	0		
Elements de transport	0		
Mobiliari i eines d'oficina	400		1-1-YYYY
Maquinària i eines	0		
Equips i aplicacions informàtics	2.000		1-1-YYYY
Immobilitzat inmaterial	14.920		
Hosting	60		1-6-YYYY
Marques i patents	60		1-1-YYYY
Dipòsits i fiances	0		
Desenvolupament de software	10.800		31-6-YYYY
Despeses de constitució i posada en marxa	600		1-7-YYYY
Existències	0		
Altres despeses	300		1-7-YYYY
Provisió de fons	3.000		1-7-YYYY
Total	17.320		

Com que l'activitat s'iniciaria a un domicili particular, només cal fer una petita inversió en mobiliari. Com a equips informàtics s'utilitzaran un portàtil per si s'han de fer visites o desplaçaments i un ordinador personal. El servidor que allotjarà el site serà un servidor virtual contractat en un proveïdor de serveis de hosting.

Com a marques considero el registre del domini d'internet.

La despesa més gran és el desenvolupament del software necessari per poder oferir a través d'una web serveis de neteja de dades. Aquest desenvolupament el pot fer la persona iniciadora. He estimat que aquest desenvolupament es pot allargar uns sis mesos amb una dedicació de 8 hores diàries. El sou per mes seria de 1.800 €

Pla de finançament

Pla de finançament			
CONCEPTE	IMPORT	%	DATA
Estalvis personals	6.000		1-1-YYYY
Estalvis de la família o d'amics	0		
Préstecs o crèdits bancaris	6.000		
Crèdits de proveïdors	0		
Avançaments de clients	0		
Altres	6.000		1-1-YYYY
Total	18.000		

Previsió de tresoreria i sistema de cobrament a clients

Previsió de tresoreria												
Concepte	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
Cobraments												
Vendes (Clients)	0	0	0	0	0	0	1000	1000	1010	2010	2020	2030
Altres cobraments												
Total Cobraments	0	0	0	0	0	0	1000	1000	1010	2010	2020	2030
Pagaments												
Compres (Proveïdors)												
Comissions												
Pagaments personal	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800
Seguretat social	0	0	0	0	0	0	210	210	210	210	210	210
Lloguers												
Reparacions												
Transports						60	60	60	60	60	60	60
Primes d'assegurances												
Publicitat					100	100	100	100	100	100	100	100
Subministraments												
Tributs							600					
Hosting						60	60	60	60	60	60	60
Altres pagaments	2500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Liquidació IVA							14	28	56	112	168	280
Liquidació IRPF												
Pagaments inversions												
Quotes préstecs												
Total Pagaments	4300	1900	1900	1900	2000	2120	2944	2358	2386	2442	2498	2610
Saldo Mes	-4300	-1900	-1900	-1900	-2000	-2120	-1944	-1358	-1376	-432	-478	-580
Saldo Anterior	18000	13700	11800	9900	8000	6000	3880	1936	578	-798	-1230	-1708
Saldo Acumulat												
Clients nous	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	2
Clients existents	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	3
							1000	1000	1010	2010	2020	2030
Registres per client nou:	100000											
Registres per client existent	1000											

Els primers sis mesos estaran dedicats al desenvolupament del site i de les aplicacions de neteja de dades i, per tant, no caldrà constituir l'empresa fins al seté mes.

El mes 1 té el pagament de l'iniciador més la compra del material informàtic i d'oficina, i

fins al mes 5 només hi ha com aquest mateix sou i 100€ d'altres pagaments. Aquest mes es començarà a pagar publicitat per internet per atreure visites cap al site.

El sisé mes es contractarà el servei de hosting i s'hi allotjarà el site (es passarà a producció).

Amb el hosting operatiu es constituirà l'empresa en el mes 7, i ja es cobrarà pels serveis als primers clients, i es pagarà a la seguretat social i es començarà a liquidar l'IVA.

A partir d'aquí els pagaments seran bastant estables i els ingressos haurien d'anar augmentant a mesura que s'aconsegueixin nous clients.

Es calcula que de mitjana cada client podria enviar 100.000 registres per tractar inicialment (els seus mestres), i després podrien anar enviant incrementals de 1.000 registres. El preu mig que es facturaria per registre tractat seria de 0,01 €

Previsió del compte de resultats

Previsió del Compte de Resultats														
Concepte	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	Any 2	Any 3
Ingressos														
Vendes	0	0	0	0	0	0	1000	1010	1010	2020	2030	3040	26400	34000
Altres ingressos														
Ingressos financers														
Total Ingressos	0	0	0	0	0	0	1000	1010	1010	2020	2030	3040	26400	34000
Costos														
Compres														
Variació existències														
Costos de personal	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	28800	28800
Tributs	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
Serveis externs														
Costos financers														
Amortitzacions						60	60	60	60	60	60	60	60	60
Provisions														
Total Costos	2010	2010	2010	2010	2010	2070	2070	2070	2070	2070	2070	2070	29070	29070
Beneficis	-2010	-2010	-2010	-2010	-2010	-2070	-1070	-1060	-1060	-50	-40	970	-2670	4930
Pèrdues	2010	2010	2010	2010	2010	2070	1070	1060	1060	50	40		2670	
Registres mestres	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	3	24	30
Registres incrementals	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3	4	240	400
Registres mestres:	100000													
Registres incrementals	1000													
Preu per registre tractat:	0,01													
Personal	2400	X12												

Per l'any 2 i any 3 el sou de l'iniciador seria de 2.400 € mensuals

Es té en compte que no es farà un únic enviament de fitxers mestres per client, ja que es pot tractar el mestre d'adreces, el de direccions, o el de clients, o simplement poden tenir mestres duplicats en diferents sistemes i voler normalitzar-los.

Anàlisi del punt d'equilibri

Es calcula el punt d'equilibri, és a dir, el volum de vendes pel qual s'obté un benefici nul

$$P = \text{Costos fixos} / (\text{Preu de venda} - \text{costos variables}) = 24.540 / 0,01 = 2.454.000 \text{ registres}$$

S'han de tractar i facturar 2.454.000 registres abans de poder assolir el punt d'equilibri, al que està previst arribar el mes 12 després del començament de l'activitat.

Destacar que, com que es tracta d'un servei basat en un tractament informàtic, a priori no hi ha costos variables, almenys amb el volum inicial de vendes.

Avaluació del projecte

Càlcul del VAN a 3 anys

$$\text{VAN} = (-\text{Inversió inicial} + (\text{Flux de caixa}_1 / (1+I_1) + \dots + (\text{Flux de caixa}_n / (1+I_n)))$$

Es calcula que a partir del tercer any l'increment dels ingressos serà d'un 20% anual, i el dels costos d'un 5% anual, ja que no hi ha gairebé costos variables.

Any	Ingressos	Costos	Interes	Flux
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
		Inversió inicial		-18.000
		Total		198.488

Així, el **VAN als 10 anys** seria de 198.487,99 €

El primer VAN seria positiu el sisé any, amb una xifra de 15.884 €

Càlcul del TIR a 10 anys

TIR=(I que fa 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 és superior a l'alternativa d'invertir en actius sense risc, que actualment i a terminis a 1 any estan a prop del 4%

Balanç de situació

Com que encara no ha començat l'activitat de l'empresa només es pot fer un balanç de situació inicial

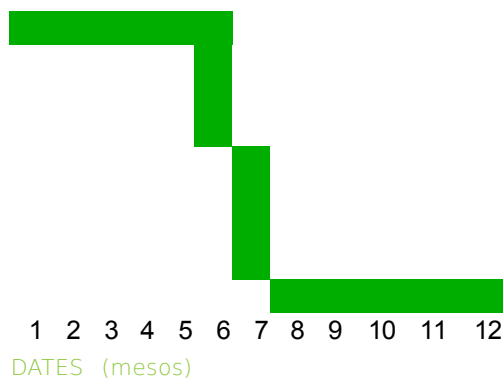
ACTIU				PASSIU			
Compte	Any 1	Any 2	Any 3	Compte	Any 1	Any 2	Any 3
IMMOBILITZAT				NO EXIGIBLE (Net)			
Despeses d'establiment	300			Capital social	18000		
Despeses de constitució	660			Reserves			
IMMATERIAL	10.860			Resultats			
Drets de traspass							
Aplicacions informàtiques	10.860						
Amortització acumulada Immobilitzat							
MATERIAL	2.400						
Construccions							
Maquinària							
Altres instal·lacions				EXIGIBLE LLARG TERMINI			
Mobiliari	400			Deutes ll't amb entitats crèdit			
Equips procés informació	2.000			Proveïdors			
Elements de transport				Efectes a pagar			
Altres immobilitzats							
Amortització acumulada immobilitzat material							
CIRCULANT				EXIGIBLE A CURT Termini			
EXISTÈNCIES	0			Proveïdors			
Existències				Efectes a pagar			
DEUTORS	0			Creditors			
Avançaments proveïdors				Avançaments a clients			
Clients				Remuneracions pend. Pagament			
Efectes a cobrar				Hisenda Pública creditora			
Deutors varis				Organismes Seguretat Social			
Hisenda Pública deutora				Deutes a ct amb entitats crèdit			
COMPTES FINANCERS	3.780			Comptes corrents socis			
Caixa en efectiu							
Bancs	3.780						
SUMA TOTAL ACTIU	18.000			SUMA TOTAL PASSIU	18.000		

Annexes

Calendari d'execució

ACTIVITATS

- (1) Desenvolupament servei
- (2) Constitució empresa
- (3) Llançament publicitari
- (4) Activació site
- (5) Activació serveis
- (6) Recepció comandes
- (7) Lliurament comandes
- (8) Cobrament 1es vendes
- (9) Ampliació i millora de serveis



Anàlisi DAFO del projecte empresarial

FORTALESES	DEBILITATS
<p>Experiència en el sector, coneixement del negoci</p> <p>Coneixements tècnics i funcionals.</p> <p>Independència de proveïdors o personal extern.</p> <p>Un cop desenvolupat el servei, costos fixos baixos, i variables gairebé nuls.</p>	<p>Menys experiència i coneixements de la part administrativa i comercial d'una empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recursos econòmics i de personal molt limitats. • Empresa nova, i amb poca inversió en promoció, nom no reconegut. • Gran dependència de les comandes dels clients, negoci no rendible fins que no s'assoleix un elevat volum. • Costos inicials de desenvolupament del servei elevats.
OPORTUNITATS	AMENACES
<p>Servei online novedós.</p> <p>Poques empreses que ofereixen el mateix servei a Espanya, manca d'especialistes en el sector.</p> <p>Oportunitat d'accedir a pymes que tenen la necessitat i no saben on contractar aquest servei, o no s'adapten a les condicions que ofereixen les empreses de la competència.</p>	<p>Competència d'empreses fortes, amb nom reconegut, i suport a nivell internacional.</p> <p>Poca capacitat de reacció enfront imprevistos o atacs degut als recursos limitats.</p> <p>Endarreriments en el desenvolupament de les aplicacions.</p> <p>Falta de confiança dels clients per enviar les seves dades, i per realitzar el pagament per internet.</p> <p>Insatisfacció dels clients respecte els resultats.</p> <p>Preparació deficient de les dades per part dels clients.</p>