

RECURSOS CLAVE

RECURSOS FÍSICOS

Teniendo en cuenta la naturaleza del negocio y el perfil de la clientela a la que se dirige la oferta, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de negocio es en un polígono industrial.

Infraestructuras e instalaciones

La localización de las instalaciones es siempre una decisión fundamental para una empresa de nueva creación, dado que una mala gestión en esta área puede abocarla al fracaso. No obstante, para este caso concreto, esta ubicación no resulta tan crucial por la propia naturaleza del negocio. Debido a ello sería más conveniente que se situase en una nave industrial que en un local de una zona comercial. Dicho esto, se comenzará a buscar instalaciones en un polígono de Arnedo.

La empresa ocupará una nave industrial de 150 m² en régimen de alquiler, asumiendo la empresa el acondicionamiento de la nave. La distribución de la superficie será la siguiente:

- Almacén de material, herramientas y equipos (100m².)
- Oficina de administración y atención de la clientela (25 m).
- Despacho para la realización de los proyectos (15 m²).
- Aseos y vestuario (10 m²).

Equipos necesarios para la prestación de servicios

Para el desarrollo de la actividad, será necesario adquirir equipamiento, herramientas y un elemento de transporte, entre otros.

A continuación se detallan estos elementos:

- Elemento de transporte: Furgoneta.
- Herramientas relacionadas con la fontanería, la albañilería y la electricidad.
- Componentes y materiales necesarios para realizar una instalación.
- Equipos informáticos.

- Mobiliario para oficina y despacho.

Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

El proceso de prestación del servicio seguirá los siguientes pasos:

1. Toma de contacto con la clientela. Aquí se ponen de manifiesto las necesidades y los objetivos que tiene dicho/a cliente/a.
2. Información y asesoramiento. Oferta de una posible solución.
3. Realización de un estudio para el proyecto que ha planteado el/la cliente/a.
4. Configuración de un presupuesto.
5. Entrega a la clientela de la propuesta de la empresa, acompañada por el presupuesto.
6. Si la clientela acepta la oferta, la empresa se compromete a empezar la obra en una fecha fijada entre la misma y la clientela.
7. Realización de la instalación.
8. Seguimiento, control y mantenimiento de los equipos instalados.
9. Servicio técnico o post-venta.

Recursos intelectuales

Antes de salir a un nuevo mercado contactaremos con un abogado para un buen asesoramiento sobre:

Nuestra marca: registrar nuestra marca incluyendo el logo, y el slogan.

Copyright o derechos de autor: el software, web, etc.

Secretos comerciales: como el listado de contactos, de clientes, mails, etc.

Contratos o acuerdos: proteger nuestros acuerdos de confidencialidad.

Patentes: esto es muy cambiante, así que no debemos quedarnos obsoletos.

Recursos humanos

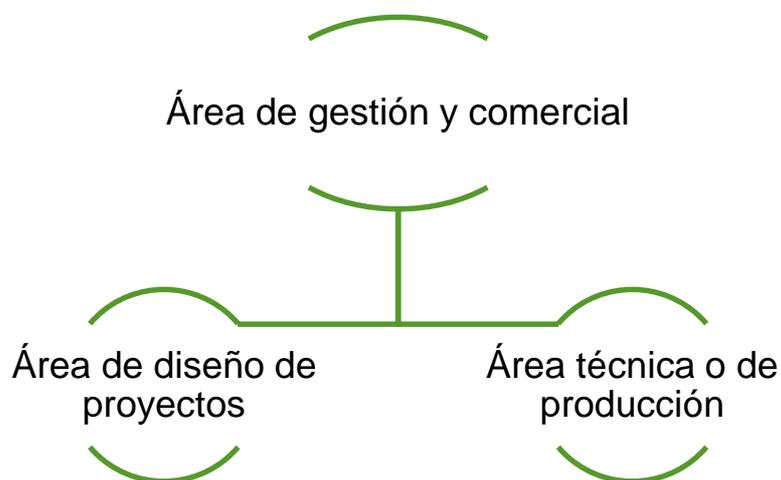
. Estructura organizativa de la empresa.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

- Área de gestión y comercial: incluirá las tareas administrativas, de gerencia y las comerciales.
- Área de diseño de proyectos: incluirá la realización y diseño de las instalaciones que más se adecuen a las necesidades de la clientela, así como un presupuesto.
- Área de técnica o de producción: se desarrollarán aquí las tareas propias de la instalación de los sistemas domóticos e inmóticos.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos/as.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



Descripción de los puestos de trabajo

La persona emprendedora con la titulación en Administración y Dirección de Empresas asumirá las tareas de gestión de la empresa, mientras que la otra persona emprendedora se hará cargo del desarrollo de las instalaciones de los sistemas junto con dos personas que se contratarán.

Así pues, la persona que desarrolle la labor de ingeniero/a técnico/a se ocupará del área de diseño de proyectos y del área técnica y de producción.

Instaladores/as: se encargarán de realizar la instalación de los sistemas en los edificios del/la cliente/a.

La creación y mantenimiento de la página web será subcontratada.

Por tanto, la plantilla estará compuesta por las dos personas promotoras y por dos instaladores/as.

Gestión de los recursos humanos

Selección Para la selección de los recursos humanos se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes profesionales. La selección se hará mediante entrevista personal por parte de las personas emprendedoras de la empresa.

Contratación La contratación de las dos personas que desarrollen la labor de instaladores/as será a jornada completa, una vez se inicie la actividad de la empresa y se consiga tener la primera clientela y, por tanto, carga de trabajo. Así mismo, cuando por circunstancias de la producción, se tengan periodos de mucho trabajo se podrá contratar a otras personas que desarrollen la labor de ayudantes.

Formación La formación del personal será esencial en referencia a que deben conocer la filosofía de la empresa, la misión y su visión.

Las personas que desempeñen la labor de instaladores/as, deberán tener una formación profesional de grado medio en electricidad y tener experiencia previa en instalación de sistemas domóticos e inmóticos o trabajos relacionados.

RECURSOS FINANCIEROS

Las personas promotoras de la empresa están en el proceso de constitución de la misma y actualmente vamos a pedir un préstamo de 50.000 €. A medida que obtengamos beneficios iremos afrontando los gastos. Además, pediremos la subvención de 3.000€ que abona el Gobierno de La Rioja.

PREVISIÓN DE INGRESOS

En el primer año la empresa se intentará introducir en el mercado, por lo que la empresa iniciará su actividad el 1 de enero. Para la previsión de ingresos se realizará una media de los datos consultados en los supuestos de empresas instaladoras de sistemas domóticos e inmóticos llevados a cabo por otras Comunidades Autónomas, debido a la falta de datos congruentes en los diversos estudios del sector.

En el primer trimestre (enero, febrero y marzo), se prevé que la empresa desarrolle el 12% del total de los servicios prestados a lo largo del ejercicio, ya que la empresa acaba de introducirse en el mercado y es poco conocida. De este modo, se prevé que la empresa lleve a cabo 3 proyectos, 1 instalación en vivienda particular y 1 instalación en edificios. Durante este período se prevé que la empresa no realice ningún proyecto junto con la instalación, ya sea de vivienda particular o de edificios.

En el segundo trimestre (abril, mayo y junio), se prevé que la empresa desarrolle el 20% del total de los servicios prestados a lo largo del año. Poco a poco el negocio va prosperando y cada vez es más conocido y posee una mayor clientela. Para este periodo se prevé que la empresa lleve a cabo 5 proyectos, 2 instalaciones en viviendas particulares, 1 instalación en edificios, 1 proyecto + instalación en vivienda particular y 1 proyecto + instalación en edificios. En el tercer trimestre (julio, agosto y septiembre), se estima que la empresa lleve a cabo el 28% del total de los servicios prestados a lo largo del ejercicio económico.

En este momento la empresa lleva ya tiempo operando en la zona y es conocida, pero al coincidir con el periodo estival, la cifra de negocios de la empresa crece en menor medida. Para este periodo se estima que la empresa realice 7 proyectos, 2 instalaciones en viviendas particulares, 1 instalación en edificios, 1 proyecto + instalación en vivienda particular y 1 proyecto + instalación en edificios. En el cuarto trimestre (octubre, noviembre y diciembre), se prevé que la empresa desarrolle el 40% del total

de los servicios prestados a lo largo del año, ya que las herramientas de marketing llevadas a cabo por la empresa han dado sus frutos, lo que ha permitido que aumente la clientela.

De este modo, se prevé que la empresa lleve a cabo 10 proyectos, 3 instalaciones en viviendas particulares, 2 instalaciones en edificios, 2 proyecto + instalación en viviendas particulares y 2 proyecto + instalación en edificios.

HIPOTESIS DE PARTIDA	EL PRIMER MES	EL TERCER MES	EL QUINTO MES	SEXTO MES	EL ÚLTIMO MES
Nº medio de servicios prestados al mes	5	5	7	7	15
Precio medio por Producto/ Servicio	A partir de 1.000				
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%

En cuanto al cobro de las facturas, se estima que el 83% de las ventas se realizan a clientela privada (particulares y empresas), mientras que el 17% restante se corresponde con administraciones públicas. Éstas últimas pagan a 90 días.

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas
El porcentaje (%) del Importe facturado a CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al contado	83%
	2. a los 30 días	
	3. a los 60 días	
	4. a las 90 días	17%