

PLAN DE EMPRESA

EMPRESA: TodoHosting

Promotores: David Díaz Delgado

Localidad: Dos Hermanas

En Dos Hermanas a 20 de Junio de 2009

INDICE

ESTRUCTURA DE REFERENCIA DE UN PLAN DE EMPRESA

1. EL EMPRENDEDOR. DATOS PERSONALES Y PROFESIONALES
2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA: PRODUCTO/SERVICIO Y OBJETIVO DEL PROYECTO.
3. ASPECTOS JURIDICOS
4. ESTUDIO DE MERCADO
5. PLAN DE MARKETING
6. PLAN DE PRODUCCIÓN Y ESTIMACIÓN DE VENTAS
7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS
8. ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO
9. ANEXOS

1. EL EMPRENDEDOR. DATOS PERSONALES Y PROFESIONALES

EMPRESA/PROYECTO TodoHosting

DATOS PERSONALES

Nombre	David Díaz Delgado		
D.N.I.			
Fecha de Nacimiento			
Dirección			
Provincia		C. Postal	
Situación laboral		Teléfono	
E-Mail			

DATOS PROFESIONALES

Estudios	Ciclo Formativo de Grado Superior de Administración de Sistemas Informáticos		
Master y cursos			
Experiencia laboral			
	Empresa	Intecna	
	Puesto desempeñado	Administrador de sistemas	
	Duración	3 meses	
	Empresa		
	Puesto desempeñado		
	Duración		
	Empresa		
	Puesto desempeñado		
	Duración		

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA: PRODUCTO/SERVICIO Y OBJETIVO DEL PROYECTO.

Explica la actividad que desarrollara la empresa o servicios que prestará.

La empresa prestará servicios de hosting a cualquier usuario que la contrate.

Ubicación del negocio:

Nombre empresa: TodoHosting
Calle: Joaquín Torres Matut 3
Localidad: Dos Hermanas
Provincia: Sevilla
Código postal: 41700

Cuál es el ámbito geográfico en el que actuara tu empresa:

- ☐ Local
- ☐ Comarcal
- ☐ Regional
- ☐ Nacional
- ☒ **Internacional**

Nº de socios: 1

% Participación de los socios: 100%

Importe máximo de
financiación con el que se
cuenta: 4000€

Fecha prevista de inicio: 1 de Septiembre de 2009

Productos o servicios que ofrecerá la empresa:

Producto	Características	Diferencia con los competidores
Hosting	Sitio web para usuarios y empresas.	Precio más reducido, buenos servidores, buena calidad de software.

3. ASPECTOS JURIDICOS

Forma jurídica y puesta en marcha. ¿Cuál va a ser la forma jurídica de su futura empresa? (Individual, comunidad de Bienes, S.A., S.L., Cooperativa,) Indica detalladamente todos los trámites necesarios ante las distintas administraciones para poner en marcha la empresa.

Elige la forma jurídica que tendrá la empresa:

Persona Física

- ☐ **Autónomo**
☐ Sociedad Civil/ Comunidad de Bienes

Persona jurídica. Sociedad

- ☐ mercantil Sociedad
☐ Limitada Sociedad
☐ Limitada Nueva Empresa
☐ Sociedad Anónima

Persona jurídica. Economía Social

- ☐ Sociedad Cooperativa
☐ Sociedad Limitada Laboral
☐ Sociedad Anónima Laboral

Para ver los distintos trámites, ver documento *1- Hacerse Autónomo y puesta en marcha de la empresa.PDF*

4. ESTUDIO DE MERCADO

¿Cuál es el mercado y sus principales características diferenciadoras?

Ver documento 3- *Estudio de Mercado*

ANÁLISIS EXTERNO. Análisis de oportunidades y amenazas.

Macroentorno.

Factores demográficos, económicos, jurídicos, socio-culturales, ambientales, tecnológicos y políticos que puedan afectar a la actividad.

Ahora mismo la economía española se encuentra en crisis, lo que significa que muchos clientes se lo pueden pensar 2 veces antes de contratar servicios.

Por el mismo problema algunos bancos se niegan a dar créditos.

Microentorno.

- Análisis de la demanda. Clientes.

¿Cuáles son tus potenciales clientes?

Los principales clientes son todas aquellas personas o empresas que quieran tener un sitio web. Puede ser contratado desde un joven de 18 años para alojar una página web o un blog personal hasta un empresario que quiera dar a conocer su empresa o expandir sus servicios por la red.

ANALISIS INTERNO.

Señala los puntos fuertes y débiles que tendrá tu empresa.

Como punto fuerte cabe destacar una buena relación calidad/precio del producto. Como punto débil, lógicamente es una empresa nueva y poco conocida que cuenta en un principio con pocos clientes, pero que poco a poco se irá introduciendo en el sector.

5. PLAN DE MARKETING

Producto o Servicio. Describe cuales son los productos o servicios que se ofrecen en ese segmento de mercado y cuales son las necesidades que pretende cubrir los productos o servicios que ofrecerá tu empresa.

En los planes más básicos de las empresas se ofrece: transferencia mensual ilimitada, precios de 25€/año, 20 cuentas de correo, base de datos mysql, ftp ilimitado, php, pearl, antivirus, estadísticas web y directorios protegidos.

Mi empresa pretende cubrir las necesidades básicas del usuario: una alta transferencia mensual, correo electrónico, ftp, base de datos, php, pearl, antivirus, estadísticas web y protección de datos.

Distribución. Como se comercializará y distribuirá el producto: a través de canales de distribución propios, empresas de transportes, intermediarios,....

El producto se comercializará mediante una página web, en la cual se incluye el contrato por el servicio, precios y características del producto.

Acciones de marketing. Acciones de promoción que utilizará tu empresa (publicidad, relaciones públicas, promociones, etc.) y coste aproximado de las mismas.

La empresa se promocionará mediante una página web propia y banners en otras páginas web. El precio aproximado es de 600€.

6. PLAN DE PRODUCCIÓN Y ESTIMACIÓN DE VENTAS

Procesos. Describe los procesos de producción, la organización de cada proceso, las tecnologías usadas, etc.

Todo el proceso comenzará con la contratación de un servicio de reseller de hosting (www.host-fusion.com). Se contratará un plan acorde a las expectativas de la empresa. Se usará:

Cpanel, para paneles de control; WHM, para la administración del servidor; Rvskin, para crear la imagen corporativa de la empresa (con cpanel); rvsitebuilder, es un constructor web profesional; Fantastico, es un autoinstalador de scripts, blogs, portales y foros.

Aprovisionamientos y gestión de existencias. Señala los principales proveedores de materias primas y de suministros necesarios. Volúmenes de pedido, plazo de entrega, formas de pago, facilidades de compra, etc.

El proveedor será Host-Fusion que me ofrecerá todo lo citado anteriormente además de correo electrónico, ftp, dominios y subdominios ilimitados, php, mysql, soporte flash, streaming, estadísticas, anti-spam y soporte técnico.

La forma de pago será mediante paypal, transferencia bancaria o tarjeta de crédito.

Enumera los materiales o gastos directos asociados a cada producto o servicio que prestará tu empresa:

PRODUCTO/SERVICIO:		
Alojamiento Web		
Materia prima/elementos incorporados	Unidades	Precio
Cuenta Reseller R1	1	240€
TOTAL		

Ventas. Previsiones.

Cuáles son tus potenciales clientes:
Los potenciales clientes puede ser cualquier persona. Desde jóvenes de 18 hasta personas con 50 años de distinto nivel adquisitivo.

Estimación de ventas previstas en el primer año:

Producto/ Servicio	Unidades	Precio venta unitario	Precio venta Total
Alojamiento Web	80	40€/año	3200€/año

Indica el plazo de cobro a clientes:

- ☐ En efectivo
☐ **A 30 días**
☐ A 60 días
☐ A 90 días
☐ A 180 días

Según la evolución del mercado donde vas a operar, en que porcentaje estimas que se podrían incrementar las ventas, a partir de las cifras del primer año:

2º Año : (%)	80%
3º Año : (%)	300%
4º Año : (%)	500%
5º Año : (%)	800%

Siguiendo las ventas previstas en el análisis de mercado anterior, calcula las compras que vas a realizar anualmente.

Materiales	Unidades	Precio compra unitario	Precio compra total
Cuenta R2	1	420€	420€
Cuenta R3	1	540€	540€
Servidor	1	1000€	1000€
Ampliación servidor	1	600€	600€

Forma de pago a proveedores:

- ☐ En efectivo
☐ **A 30 días**
☐ A 60 días
☐ A 90 días
☐ A 180 días

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Describe el número de socios, tanto capitalistas como trabajadores de la sociedad.
Indica el número de trabajadores por cuenta ajena que se crearán y el coste anual para la empresa (salario bruto del trabajador y seguridad social a cargo de la empresa):

La empresa contratará con una empresa de diseño web que se encargará de hacer la página web de mi empresa y publicitarla; también dará soporte. El coste será de 600€.

8. ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO

- PLAN DE INVERSIONES INICIAL

1	Edificios, locales y terrenos	0€
2	Maquinaria y herramientas	0€
3	Instalaciones	0€
4	Elementos de transporte	0€
5	Equipos informáticos	0€
6	Aplicaciones informáticas	0€
7	Mobiliario y herramientas	0€
8	Derechos de traspaso, patentes, y marcas	0€
9	Depósitos y fianzas	0€
10	Gastos de constitución y puesta en marcha	800€
11	Existencias	0€
12	Otros gastos	150€
13	Provisión de fondos	3050€
TOTAL INVERSIONES		4000€

INVERSIONES EN ACTIVO FIJO**LOCALES**

Local en propiedad:	
Adquisición del local:	
- Precio de compra del local	0€
- Gastos de escrituras	0€
- Notaría, registro propiedad, impuestos, ...	0€
Alquiler del local:	
- Cuota mensual	0€
- Fianza anticipada	0€
Construcción de local:	
- Coste del terreno	0€
- Alta suministros (agua, luz, gas)	0€
- Obras	0€
- Licencias de obras	0€

INSTALACIONES

Instalaciones	Precio (€)	IVA	Total
Instalación eléctrica	0€		0€
Instalación de agua	0€		0€
Instalaciones telefónica	0€		0€
Otras instalaciones	0€		0€
TOTAL INSTALACIONES	0€		0€

Proyectos técnicos	Precio (€)	IVA	Total
Acometida eléctrica	0€		0€
Proyecto de Obra	0€		0€
Proyecto de ingeniería	0€		0€
TOTAL PROYECTOS	0€		0€

MAQUINARIA

Maquinaria	Precio (€)	IVA	Total

MOBILIARIO

Mobiliario	Precio (€)	IVA	Total

OTROS BIENES Y EQUIPOS

Vehículos	Precio(€)	IVA	Total

Equipos informáticos	Precio(€)	IVA	Total

Utillaje	Precio(€)	IVA	Total

Otros equipos	Precio(€)	IVA	Total

Amortización de inmovilizado prevista

Elemento	V. adquisición	Vida útil prevista (años)	% Amortización	Coste anual amortización

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

	Precio (€)	IVA	Total
Existencias iniciales (Compras iniciales para empezar la actividad)			
Paquete de reseller R1	240€	0€	240€

- PLAN DE FINANCIACIÓN

1	Recursos propios	1000€
2	Subvenciones	3000€
3	Capitalización del paro	0€
4	Créditos o prestamos a L/P	0€
5	Créditos o prestamos a C/P	0€
6	Otros	0€
TOTAL FINANCIACIÓN		4000€

Total Inversión:	240€
Recursos propios:	4000€

Aportación de socios:

Promotores	Aportación (€)	Porcentaje
José David Díaz Delgado	4000€	100%

Fuentes de financiación para hacer frente a las inversiones:

Préstamos bancarios	0€
Pólizas de crédito	0€
Leasing	0€
Subvenciones	3000€
Otros	0€
Total financiación	3000€

Datos de los préstamos:

Importe
Años
Meses de carencia
Tipo de interés
Garantías disponibles para solicitar los préstamos:

Subvenciones:

Subvención:
Organismo:
Importe:
Situación actual:
Horizonte temporal previsto de cobro:

	Inicio de la actividad
	Junta de Andalucía
	3000€
	Convocatoria del 10/07/2009 al 30/07/2009
	3 meses

- PRESUPUESTO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A - VENTAS	3200€	5700€	10000€	16000€	26000€
B - COSTES PROPORCIONALES	240€	420€	540€	1000€	600€
C = MARGEN BRUTO (A-B)	58100€				
D - COSTES FIJOS	2640€	2520€	2640€	6100€	5700€
Gastos electricidad	1000€	1000€	1000€	1300€	1300€
Gastos teléfono	800€	800€	800€	800€	800€
Cuenta Reseller	240€	420€	540€	0€	0€
Servidor	0€	0€	0€	1000€	600€
Salarios	600€	300€	300€	3000€	3000€
E = RECURSOS GENERADOS (C-D)	38500€				
F - AMORTIZACIONES	0€				
G = BAI (BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS) (E-F)	38500€				
H - COSTES FINANCIEROS	0€				
I = BAI (BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS)(G-H)	38500€				
J - IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	0€				
K = BENEFICIO NETO (I-J)	38500€				

- PRESUPUESTO DE TESORERIA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A. SALDO INICIAL	4000€	2160€	2940€	7900€	15400€
B. COBROS	3200€	5700€	10000€	16000€	26000€
C. PAGOS	5040€	4920€	5040€	8500€	8100€
D. SALDO FINAL (A+B-C=D)	61700€				

Previsión de gastos del 1º año:**- Suministros y otros servicios**

	Precio (€)
Electricidad	1000€
Teléfono	800€

-Seguros:

	Importe
Seguros (local, responsabilidad civil, convenio,...)	2400€

-Otros gastos:

	Importe (€)
Asesoría	
Abogados, notarios	
.....	
.....	
.....	

- BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL

BALANCE DE SITUACION (AÑO 1)		
	IMPORTE	%
TOTAL ACTIVO ACTIVO FIJO		
Edificios, locales y terrenos	0€	
Maquinaria y herramientas	0€	
Instalaciones	0€	
Elementos de transporte	0€	
Equipos informáticos	0€	
Aplicaciones informáticas	820€	
Mobiliario y herramientas	0€	
Derechos de traspaso, patentes y marcas	0€	
Depósitos y fianzas	0€	
Gastos de constitución y puesta en marcha	0€	
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	0€	
ACTIVO CIRCULANTE	6000€	
	IMPORTE	%
TOTAL PASIVO (DEUDAS)		
RECURSOS PROPIOS	0€	
CAPITAL SUBVENCIONES EXIGIBLE A LARGO PLAZO	0€	
PRESTAMO EXIGIBLE A CORTO PLAZO	0€	
POLIZA DE CRÉDITO	0€	
PROVEEDORES	0€	

9. ANEXOS

Enumera todas las informaciones que consideres de interés para la puesta en marcha y funcionamiento posterior de la empresa.

Hay que tener en cuenta que si no me dan la subvención con importe de 3000€ no podré llevar a cabo la puesta en marcha de la empresa.