



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA
ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA
INFORMÁTICA

INGENIERÍA TÉCNICA
EN INFORMÁTICA DE SISTEMAS

PROYECTO FIN DE CARRERA

Guía para la creación de empresas del ámbito informático

Autor: Juan Besari Jiménez

Director: Jose Luis Poza Luján

Septiembre, 2013

Juan Besari Jiménez

E-mail: juabejim@ei.upv.es

© 2013 Juan Besari Jiménez

Permission is granted to copy, distribute and/or modify this document under the terms of the GNU Free Documentation License, Version 1.3 or any later version published by the Free Software Foundation; with no Invariant Sections, no Front-Cover Texts, and no Back-Cover Texts. A copy of the license is included in the section entitled "GNU Free Documentation License".

Se permite la copia, distribución y/o modificación de este documento bajo los términos de la Licencia de Documentación Libre GNU, versión 1.3 o cualquier versión posterior publicada por la Free Software Foundation; sin secciones invariantes. Una copia de esta licencia está incluida en el apéndice titulado «GNU Free Documentation License». Muchos de los nombres usados por las compañías para diferenciar sus productos y servicios son reclamados como marcas

registradas. Allí donde estos nombres aparezcan en este documento, y cuando el autor haya sido informado de esas marcas registradas, los nombres estarán escritos en mayúsculas o como nombres propios.

A todos aquellos que en el momento social más complicado de sus vidas, deseen crear una empresa.

Resumen

En el este texto, he pretendido acercar al lector los más básicos de los conocimientos necesarios antes de crear una empresa, en este caso del ámbito informático (y automovilístico), partiendo de la idea de que el receptor en cuestión, tiene la idea real de crearla. En cierto modo, el texto reúne simultáneamente, la secuencia de pasos necesarios para llevar a cabo una empresa similar a la creada por mí, y las experiencias personales que he obtenido al respecto.

En el texto, resaltaré a la atención del lector, la aparición de muchas opiniones y experiencias personales, no por ello se deberá pensar que la seriedad del proyecto merma, puesto que en mi experiencia, he descubierto, que la situación personal de uno mismo, es crucial en el éxito de la idea.

Cabe destacar que el texto final del proyecto ha sido revisado por dos grandísimas empresas a nivel mundial, con las que nuestra empresa ha llegado a ciertos acuerdos que atesoro como posibles claves del éxito de nuestro proyecto. Las revisiones del texto han provocado que el mismo reduzca su extensión, aproximadamente a un cuarto de la original, por la llamada confidencialidad, que en ese caso ha sido llevada al extremo. Sinceramente, espero que estos cambios no dificulten la comprensión de la idea principal, que es mostrar al lector, a través de una pequeña ventana, que realidad se esconde tras la creación de un empresa.

ÍNDICE GENERAL

Resumen	página 5
Índice General	página 6
1. Introducción	
1.1. Entorno y motivación	página 8
1.2. Objetivos	página 8
1.3. Descripción del documento	página 9
2. Entorno (contexto)	
2.1. Introducción	página 11
2.2. Conclusiones	página 12
3. La Idea	
3.1. Introducción	página 13
3.2. Especificación de la idea	página 14
3.3. Primeros pasos: análisis	página 15
3.4. Conclusiones	página 17
4. Planificación y Estructuración	
4.1. Introducción	página 19
4.2. Plan de Empresa	página 20
4.3. Ayudas y Subvenciones	página 24
4.4. Problemas	página 26
4.5. Conclusiones	página 29
5. Creación	
5.1. Aspectos Burocráticos	página 30
5.2. Aspectos Económicos	página 35
5.3. Aspectos Tecnológicos	página 36
5.4. Aspectos Humanos	página 37
5.5. Problemas	página 38
5.6. Conclusiones	página 39
6. Revisión Final	
6.1. Trabajo desarrollado	página 41
6.2. Aportaciones	página 42

Capítulo 1

Introducción

1.1 Entorno y motivación.

A nivel formativo, se instruye al alumno de una manera muy básica, en el proceso de creación de una empresa en el ámbito de la ingeniería informática. La orientación siempre de una manera teórica. Sin embargo, dada las propias características del entorno de la tecnología, se hace necesario conocer cómo es la realidad en la creación de empresas en un entorno tan cambiante como el de la ingeniería informática.

Dado que el estudiante no termina de visualizar, de manera concreta, como crear su empresa se plantea realizar una guía de creación de empresas en las que se tengan en cuenta las características específicas del ámbito de la ingeniería informática.

Para la realización de la guía se empleará el caso real de la creación de la propia empresa.

1.2 Objetivos

Crear una empresa del ámbito informático para plasmar en el proyecto los aspectos de la ingeniería informática que aparezcan.

Servir como ejemplo práctico para cualquiera que esté interesado, y como muestra de los problemas y dificultades a los que se deberá enfrentar.

Mostrar al lector, los verdaderos pasos a seguir en el proceso de creación de una empresa, desde la idea inicial, pasando por los trámites necesarios, hasta la venta del producto final o prestación del servicio.

1.3 Descripción del documento

El proyecto consiste en la redacción de un texto explicativo que muestra al lector los pasos seguidos para la creación de una empresa relacionada con la informática, más concretamente una empresa que pretende ser proveedora de firmas automovilísticas.

Capítulo 2

Entorno

2.1 Introducción.

En el momento que nos ha tocado vivir, la eficiencia y el ahorro son cualidades exigidas en cualquier producto competitivo, y extraordinariamente, el led (de la sigla inglesa *LED*: Light-Emitting Diode: 'diodo emisor de luz'), suma a estas capacidades la fiabilidad. El sector del automóvil desde hace ya años, comenzó a aplicar dicha tecnología primero en la llamada “tercera luz de freno”, y más tarde en las luces de los faros traseros, sin embargo, llegados a este punto, los faros de led, no podían utilizarse en los faros delanteros, puesto que el precio de los led, con la potencia necesaria para proyectar el haz de luz necesario para iluminar el camino del vehículo, eran demasiado caros.

El estudio y avance de la tecnología, ha hecho que llegue el momento en que el led se imponga por fiabilidad, eficiencia y eficacia. Muchas marcas, ya conocidas por todos, han comenzado a vender sus coches de serie directamente con dichas luces, y las marcas que no lo han hecho todavía, están invirtiendo millones de Euros en ello.

Paralelamente, y hablando de seguridad vial, desde la invención del semáforo, los diferentes gobiernos y organismos encargados de la seguridad, han ido creando y aprobando, leyes y normas para aumentar la seguridad de los vehículos a medida que ha ido pasando el tiempo. En este contexto, el “FITSA”, calculó que el uso de luces diurnas, reduciría en 300, el número de fallecidos al año en las zonas urbanas e interurbanas, solo en España. Por ello, el gobierno aprobó que en España, sean de uso de instalación de luces diurnas en todos los coches de nueva plataforma a partir de 2011, de igual manera, a partir de este invierno, todos los vehículos que estén circulando, deberán llevar las luces de posición permanentemente encendidas o un dispositivo homologado que haga la misma función.

2.2 Conclusiones.

Llegados a este punto, uno puede llegar a plantearse qué hacer cuando llega la fecha límite, mantener permanentemente encendidas las luces de posición no es una buena idea, puesto que consumen mucha batería, y se han de cambiar bastantes veces durante la vida útil del coche, con el consiguiente gasto en bombillas, y en mucho casos, en mano de obra, además, en caso de encender el coche, y olvidarse de encenderlas la multa estará asegurada. Por otro lado, el que se haya estimado que se salvará una vida al día, usando las luces diurnas correctamente, hace pensar que el riesgo de que uno sufra accidentes (ya sean mortales o no), se reducirá considerablemente. Por todo esto, y a parte de por razones estéticas, pensé (pensamos), que sería una buena idea instalar en mi propio coche, luces diurnas led como las que ya incluyen como equipamiento obligatorio los coches de nueva plataforma.

Capítulo 3

La idea

3.1 Introducción.

Con la intención de colocar luces diurnas led, tratamos de informarnos de dónde y por cuanto dinero, podría instalarlas en mi coche. Extrañamente resultó, que a punto de aprobarse la ley (por entonces era otoño de 2010), no había ningún sitio en España donde pudiera colocarles debidamente homologadas, pues ello es requisito para pasar la ITV. Fuera de España, instalarlas implicaba desplazarse hasta Alemania, y llevar a cabo un gasto de más de 600 Euros. De hecho, incluso algunas marcas automovilísticas, aún no habían propuesto una solución para solucionar este problema en sus propios coches. El problema era bastante grande, pero aparentemente sencillo de resolver, algunas grandes empresas del sector de la iluminación ya tenían y tienen, luces homologadas (la mayoría luces led) para realizar esta tarea en el sector automovilístico, sin embargo los anclajes que proporcionan (en los pocos casos que los proporcionan) no están homologados para ser instalados en un vehículo, y dichas empresas tampoco tiene intención en homologarlos.

3.2 Especificación de la idea.

Llegados a este punto, y utilizando aún mi caso particular llegamos a lo realmente importante: hemos analizado el entorno (de manera consciente o no) y hemos llegado a la conclusión de que hay un producto o servicio, que podría ser útil y rentable de producir, y que todavía no se explotado, o no correctamente. Este último detalle, el asegurarnos de que nadie se ha adelantado a nuestra idea, es de vital importancia, sobre todo en lo relacionado con el sector tecnológico, pues avanza y cambia muy rápidamente, y dentro de lo tecnológico, la informática cambia incluso más rápido. Un dato a destacar es que el 60 por ciento de las empresas quiebran el primer año tras su creación, y de las restantes, una tercera parte, quiebran al segundo año. Por ello, antes de apresurarse, uno especificar y concretar cuál es su idea para posteriormente poder analizarla y comprobar su viabilidad. En caso contrario, podemos cometer el error de entrar en una espiral de gastos que no van a repercutir en unas ganancias, y si vamos a generar una empresa, eso es precisamente lo que deseamos evitar.

En esta fase, en la que aún ni siquiera hemos especificado la idea, es obvio que no debemos hablar de ella con nadie, que no vaya a participar en el proyecto, puesto que esta persona (aun inconscientemente), puede que otro día y en una conversación informal, cuente esta idea a otra persona, y esta otra persona, arruine tus posibilidades de llevarla a cabo.

Pasamos a continuación a especificar nuestra idea en particular: Deseamos hacer “algo” que se adapte a las luces homologadas (ya existentes), y genere un conjunto que se pueda instalar en los coches de las personas particulares, cumpliendo la legislación y proporcionando al usuario final: tranquilidad, seguridad, ahorro e incluso un beneficio estético.

Paralelamente especificamos otra idea, para dar a nuestra empresa el doble de posibilidades de éxito: ofrecer esta misma solución a las mismas marcas de

coches, y a las grandes firmas de iluminación, para que pudieran ajustarse a la legislación vigente en España.

3.3 Análisis de la idea.

Obviamente, y más tras los consejos que he dado, el lector comprenderá que aunque mi empresa ya funciona, no proporcionaré un análisis detallado de cómo funciona y cómo es el sistema. Pero, en mi caso, el análisis consistió (y recomiendo que así se haga), en varios días de reflexión, solo o junto con quien vaya a llevarse a cabo el proyecto, intentando visualizar y prever todo lo que podría salir mal, y analizando como de probable era que ello ocurriera, y a su vez, tratando de prever que debería salir bien, y por qué, además de la probabilidad de que ello ocurriera. Es decir, uno debe reflexionar e informarse todo lo que pueda, con todos los medios que estén al alcance de su mano, para poder esquematizarse la idea analizando:

- ¿Qué probabilidades tiene cada aspecto particular de ir bien?

- ¿Y qué probabilidades tiene de ir mal?

- ¿Cuál sería el impacto en la empresa en el caso de salir mal?

- ¿Es ese aspecto imprescindible para el buen funcionamiento de la empresa?

- ¿Qué necesito para llevar a cabo el proyecto? ¿Está al alcance de mi mano?

- En el caso de que se pueda llevar a cabo el proyecto ¿Realmente existe un mercado para él?

- ¿Cuánto tardaré en llevarlo a cabo? ¿Seguirá cumpliéndose todo lo anterior una vez llevado a cabo?
- ¿Cuánto tiempo será rentable el proyecto? ¿Lo será indefinidamente?

Llevando a cabo este proceso, y tratando de informarse uno correctamente para ello, aumentará notablemente sus conocimientos en el ámbito de los relacionado con la empresa que desea crear, la mayoría no resultarán de mucho interés, sin embargo, con total seguridad puedo afirmar, que con suficiente paciencia, se aprenderá algo que será decisivo para concluir en la viabilidad o no de la empresa, o que tendrá en ella una gran repercusión en el futuro. Se han de analizar todos los aspectos que podamos consultar, por absurdos, simples o previsibles que sean, nunca lo vamos a saber todo, y nunca debemos caer en el error de pensar que así es, pues descuidaríamos aspectos que pueden hacer que la empresa no funcione.

Información de gran interés fue en mi caso, por ejemplo, saber que ciertas aseguradoras, reducirán el coste de sus pólizas, en el caso de que el vehículo en cuestión, lleve instaladas las luces, lo que implica un ahorro adicional al particular en el caso de instalarlas, y de hecho para algunas empresas de transporte (por ejemplo autobuses urbanos), había sido rentable utilizar los extremadamente caros modelos alemanes.

De la misma manera, se pueden obtener conocimientos de puntos débiles de la empresa. En un principio, pensábamos (ya que originalmente era así) que sería obligatoria la instalación de las luces diurnas, lo que no hacía necesario tratar de explicar al usuario final que realmente iba a ahorrar dinero instalándolas, ya que en cualquier caso las instalaría.

3.4 Conclusiones.

Lo que hemos aprendido en estos últimos pasos, nos hace darnos cuenta de ciertas cosas, la primera de ellas es que debemos, metafóricamente hablando, andarnos con pies de plomo, tenemos que hacerlo todo correctamente para que las cosas vayan bien, sin embargo, con descuido que tengamos, un aspecto que no tengamos en cuenta, o un error de previsión que suframos, todo puede ir muy mal. No es cuestión de tener miedo, hemos de disfrutar con lo que estamos llevando a cabo para darle el énfasis e interés que se merece, pero siempre, e insisto, siempre, hemos de ser cautos y no dejarnos llevar por la vanidad, ni ser demasiado comunicativos con los que nos rodean, y muy especialmente, con nuestros proveedores y/o clientes, pues ellos van recibir un servicio, o producto, que nosotros les proporcionamos creando en ellos un beneficio, sin embargo, si tienen la posibilidad de obtener un beneficio mayor, saltándose a un intermediario (en este caso nosotros) no dudarán en hacerlo.

Llegados a este punto he de hacer hincapié en algo que ya tenía en conocimiento, pero que, sin embargo, ahora puedo afirmar con total seguridad: En el mundo de los negocios, y las empresas; los favores, la moralidad, las buenas intenciones, los remordimientos y los principios, sencillamente no existen. Si un empresario tiene la oportunidad de obtener tus beneficios lo va a hacer, puesto que él sabe, que si no lo hace él, otro lo hará, o peor aún, se lo harán a él. Nunca puedes mostrar tus puntos débiles (carencias, necesidades de la empresa...) pues nadie sentirá compasión por ello, sino todo lo contrario, crearás un ambiente de inseguridad en torno a tu empresa. No existen los casos particulares, no hay buenas empresas que funcionen teniendo como base las buenas intenciones, hay un entramado de intereses tras todo ello que hace que sea imposible que ello ocurra, en forma de: abogados, notarios, competidores, clientes, políticos (en forma de legislación)... Ninguno te ayudará si no obtiene un beneficio equivalente a cambio, y si es capaz de obtener el beneficio y después prescindir de uno, lo harán.

Además, hemos de analizar fríamente nuestra idea, y ser nuestros peores críticos, pues posiblemente perderemos mucho tiempo y dinero si va mal, además la mayoría de las empresas van mal, y sus creadores eran gente como nosotros que pensaban que tenían posibilidades de éxito. Hemos de invertir una gran cantidad de tiempo, y esfuerzo, en informarnos, e instruirnos, en las materias y herramientas, que nos van a ser necesarias. Este momento de desarrollo de la empresa, no es económicamente hablando, arriesgado, puesto

que no tendremos ninguna clase de pérdida económica si decidimos echarnos para atrás, tan solo habremos perdido el tiempo, y posiblemente una oportunidad. Por tanto hemos de valorar cuanto tiempo invertimos en este proceso, ya que no arriesgamos dinero, pero si la posibilidad de que alguien se adelante y obtenga el que habría sido nuestro lugar en el mercado.

Capítulo 4

Planificación y estructuración

4.1 Introducción.

Llegados a este punto, ya podríamos pensar que nuestra empresa existe, ya seamos dos, o tres personas como fue en mi caso, o se tratase de una persona en solitario. Nuestra empresa ya posee al menos un empleado, nosotros mismos, y ahora debemos planificar, que más va a necesitar, de la manera más completa y objetiva posible. Llegados a este punto, pasaremos de fantasear con hacer “castillos en el aire”, a pensar en realmente que vamos a necesitar para llevar a cabo nuestra empresa, y que podemos ofrecer a bancos, clientes, proveedores, etc. para que apuesten por ella. Además comenzaremos a tener muy en cuenta el dinero que por bien, o desgracia, acaba siendo la razón principal por la que un negocio funciona o no. En este momento, ya no pensamos tan solo, en el dinero que podríamos ganar, si no que comenzaremos a darnos cuenta de la gran cantidad de dinero que podríamos perder.

Debemos realizar una planificación lo más precisa posible, y la mejor herramienta que hay para ello, es el plan de empresa, es la parte más extensa de trabajo (escrito) que deberemos llevar a cabo.

4.2 Plan de empresa.

El plan de empresa consiste en una descripción detallada y estructurada de la propia empresa, es imprescindible para obtener cualquier clase de ayudas, subvenciones, o el visto bueno de un inversor. Dependiendo de la ambición del proyecto, el inversor podemos ser nosotros mismos, un familiar cercano, uno o varios amigos, bancos, o incluso, otra empresa. En este momento nos damos cuenta, de que nos exigiremos el plan de empresa incluso a nosotros mismos, en el caso (poco probable) de que nuestro capital privado sea suficiente para desarrollar la empresa.

Hemos de confeccionar un plan de empresa lo más realista posible, somos incapaces de prever el futuro, y la realidad será notablemente diferente a nuestro plan de empresa, pero si suponemos demasiados aspectos, la realidad diferirá enormemente de nuestro plan, y es probable que por ello, resulte irrealizable. Hemos de tratar de utilizar los análisis hechos y plasmar fríamente una predicción de futuro, tratando de evitar en la medida de lo posible, dejar intervenir nuestros anhelos, o miedos, ya que si un plan de empresa no obtiene un balance positivo, hoy en día, nadie querrá ayudarnos.

Es importante no ir modificando el plan de empresa para que se adapte a nuestros intereses, ya sea en la vida real (o en las aulas), he visto que a menudo modificamos (principalmente la parte numérica) de nuestro plan después de haberlo rellenado originalmente con lo que realmente, y de la manera más objetiva posible, habíamos llegado a vaticinar. Si tras la realización del plan de empresa, que a continuación detallaré, el plan parece mostrar que el proyecto no tiene posibilidades de éxito, es muy probable que no vaya a funcionar, y deberías plantearte seriamente el no seguir adelante con ello, o replantearte toda la idea desde el principio. Posibilidades de crear empresas, las hay a cientos o incluso miles durante una vida, sin embargo, si invertimos en un negocio que no es rentable, es posible que tardemos mucho en recuperarnos, o directamente no volvamos a hacerlo. La creación de una empresa, y más en sectores tan cambiantes como la tecnología y la ingeniería de sistemas, como la

informática, resulta muy arriesgada, puesto que los intereses, funcionalidades y rentabilidades de todos los aspectos, varían con mucha rapidez.

Existen muchas guías que se pueden utilizar para llevar a cabo un plan de empresa, no recomiendo ninguna en particular, de hecho, si en un momento dado, acudimos a alguna institución u organismo para pedirles ayuda, es muy posible que nos proporcionen su propia plantilla a rellenar del plan de empresa. Las guías para los planes de empresa siempre vienen muy detalladas de manera que no voy a explicar cómo se hacen, sino que directamente voy a proporcionar mi plan de empresa original para que sirva como ejemplo (anexo I). Este plan de empresa fue el exigido por una institución en particular, muchos otros planes de empresa, aparte de información escrita, incluyen hojas de cálculo tipo Excel para rellenarlas con las previsiones de la empresa, estas hojas que aparecen instantáneamente si se trata de buscar en cualquier explorador de la web pueden llegar a ser de docenas de páginas de extensión.

No voy a incluir más ejemplos al respecto, puesto que ya no forman parte de lo que pretendo enseñar, distraerían al lector del propósito real del texto que es servir de guía en la confección de la empresa. Sin embargo sí voy a detallar los aspectos más importantes que nadie explica a la hora de confeccionar una guía:

- **Tiempo:** El confeccionar un plan de empresa, tanto la parte escrita como la parte numérica, implica una gran inversión de tiempo, si realmente deseas confeccionar un plan de empresa correctamente, el plan de empresa detallado que confeccionamos para nosotros mismo, supuso más de un centenar de páginas escritas. Imponte unos plazos, que sean todo lo realistas posibles y trata de cumplirlos. En este momento es posible que adviertas uno de los principales inconvenientes a la hora de llevar a cabo una empresa: siempre te va a faltar tiempo, tanto en lo profesional como en lo personal.

- Versiones: Si vais a ser más de uno a la hora de crear la empresa (como fue mi caso), no cometáis el gravísimo error de repartiros el trabajo, confeccionar tantos planes de empresa como socios pretendáis ser sin consultar los unos con los otros, de esta manera, una vez terminados, estudiar en profundidad y comparad lo obtenido, con total seguridad, habrá muchas diferencias claras entre todos los planes y si os hubierais repartido el trabajo, el resultado habría perdido sentido, habría sido algo parecido a construir varios escritores un cuento por capítulos sin que cada escritor hubiera leído los capítulos anteriores. Después de revisar los planes de los demás, reuniros, y pacientemente, confeccionar el plan de empresa definitivo, tratando de apreciar en los distintos aspectos de todos los planes de empresa, quién se ha aproximado más correctamente a la posible realidad.

- Discrepancias: Llegado este momento, también surgirán numerosas discrepancias, ya que a partir de aquí, la idea aparece reflejada por escrito y ante dos opiniones, la opinión que se escriba en su momento prevalecerá casi con total seguridad sobre las demás, al menos en un comienzo. Analizar todas las opciones con detenimiento, y llegar pacientemente a la que parezca sea la opción que más beneficie a la empresa.

- Personal: Posiblemente la empresa deba contar a corto o largo plazo con un personal que trabaje a cambio de un sueldo, este es un tema delicado. A menudo, la primera solución por la que se tiende a optar, es la de formar la empresa con un montón de socios que trabajen a comisión, o con un montón de familiares o amigos que hagan lo mismo. Hay varias razones para no cometer estos errores, en primer lugar, si la empresa crece y se desarrolla, verás cómo has perdido mucho control sobre la misma, sería en cierto modo como un barco con muchos capitanes. En segundo lugar, al contratar gente por amistad, no estarás teniendo suficientemente en cuenta la capacidad de cada uno para realizar el trabajo como requisito, además de que tendrás serias dificultades para prescindir de alguien que hace mal su trabajo, si tienes relación con esa persona, y no se quiere ir. Está claro, que contratar personal requiere un gran esfuerzo económico, por lo que yo recomiendo, que en la medida de

lo posible, la empresa será originalmente pequeña y que todo el trabajo que no podáis realizar los socios mismos, pueda delegarse en otra empresa especializada (abogados, gestores, consultores, etc.) y no debáis contratar a nadie, el trabajo que pueda hacer otro, a un precio razonable, dejar que lo haga otro, no os especialicéis excesivamente aún, de hecho recomendaría que en la medida de lo posible, inicialmente no seáis técnicos o ingenieros de vuestra propia empresa, si podéis evitarlo, no confecciones por ejemplo la tienda virtual de tu propia empresa, al menos que tengas mucha, y digo mucha experiencia en ello, otras empresas (o particulares) la pueden hacer por ti, personas que hayan hecho cientos de ellas y se hayan especializado ya en ello. A parte, las grandes empresas que ofrecen servicios, como por ejemplo hosting, gestión de dominios etc. Y de las cuales no podrás prescindir de ninguna manera, te pueden dar muchos problemas a la hora de prestarte un servicio en particular, como por ejemplo, el actualizar parámetros de tu web, sin embargo sí que hacen caso de empresas que tiene cientos de páginas contratadas con ellos.

- Crecimiento: Sé realista con el crecimiento de tu empresa, no creas que vas a ganar dinero de la noche a la mañana, calcula que durante al menos un año, no ganarás dinero con tu proyecto. No empieces a pensar en alquilar grandes locales y/o naves industriales, o servicios caros, porque inicialmente no los necesitarás. Piensa en comenzar convirtiendo tu propia habitación, garaje, o desván en la oficina o centro de operaciones, aclimata estas zonas para que sea agradable trabajar en estas zonas.

4.3 Ayudas y subvenciones.

En un mundo ideal, esa empresa que vemos que será tan rentable, sería automáticamente subvencionada y no habría riesgo de pérdidas para nadie. Sin embargo resulta que no es realmente así, de manera que quién invierta su dinero en la empresa, se está arriesgando a perderlo definitiva e irremediabilmente. Si es posible, evita que ese dinero que puede perderse, te pertenezca a ti, trata de conseguir todo el capital posible de fuentes externas, principalmente inversores (ahora extenderé el tema), y ayudas o subvenciones que teóricamente proporcionan los diferentes organismos o instituciones.

Todos los bancos, y muchas otras instituciones, publicitan y anuncian sus obras sociales, y grandes programas de becas y ayudas para los estudiantes, los jóvenes y la creación de nuevas empresas. Sinceramente, no sé de nadie que haya recibido una de estas becas o ayudas. Para nuestra empresa, personalmente nos hemos dirigido y hemos rellenado, y completado todas las que estaban a nuestro alcance, y tras un año, por ahora, ni siquiera nos han llamado de una, el día que alguna nos preste algo de atención o ayuda desinteresadamente, lo haré saber a todos los interesados. La mayoría de estas subvenciones se piden rellenando un sinfín de documentos e impresos que no posees, y que si poseyeras, no necesitarías su ayuda. El resto te piden condiciones imposibles para una empresa rentable, o sencillamente, esconden tanto los accesos a los link u ofertas, que el día que las encuentras o te hablan de ellas, casualmente el plazo ya ha finalizado. Por otro lado, hay instituciones como el instituto IDEAS, que prestan ayuda y asesoramiento a jóvenes empresarios, sin embargo la crisis que vivimos en el 2011, ha literalmente vaciado las arcas de estas instituciones y no tienen prácticamente becas que ofrecer.

Con todo esto, no digo que no os presentéis, a becas y concursos, yo después de un año infructuoso, lo sigo haciendo, en el caso de que tengáis suerte, supondrá una fuente de ingresos adicional, y en caso contrario, de nuevo solo habréis perdido un poco de tiempo.

Retomando el tema de los inversores, es posible que alguien que sepa de vuestra idea (recordar no ir pregonándola a todo el mundo), y le parezca que puede ganar dinero con ella, son los llamados “grupos de inversores” a los cuales tendréis acceso hablando con el director de banco adecuado (preferiblemente bancos grandes), desde internet (cuidado con esto, no hagáis tratos con nadie que no conozcáis en persona y sea localizable), o dirigidos desde cualquier institución de ayuda a la juventud o jóvenes empresarios. En nuestro caso, la inversión, por decirlo de alguna manera, nos la ha prestado un antiguo empresario, sin embargo, más que tratarse de un trato en el que él nos ofrece dinero y a cambio le ofrecemos una participación en los beneficios de la empresa, se ha tratado de un acuerdo en el que él nos ofrece las herramientas (física, teóricas, emplazamiento y contactos) a cambio de una notable participación en el proyecto. Si vuestro proyecto es aparentemente viable, pienso que esta es una de las opciones más realistas que hay disponible ahora para que un joven o grupo de jóvenes puedan abrirse al mundo empresarial.

4.4 Problemas

La lista de problemas que surge en este momento, visualizando al final del camino el momento de erigir realmente la empresa y comenzar a arriesgarse, es muy larga:

- **Tiempo:** De nuevo surge el problema del tiempo, aparentemente no hay tiempo para hacer tantas cosas, y el estar creando la empresa, obviamente acaba teniendo repercusiones serias en las relaciones personales. En el caso de estar simultáneamente trabajando para otra persona (que suele ser la mayor cantidad de los casos, puesto que difícilmente podréis obtener beneficios o subvención desde el principio), os daréis cuenta de que debéis adaptaros al horario fuera de vuestro trabajo habitual, y si deseáis hacer trámites, o contactar con proveedores por ejemplo, el proceso se dificultará puesto que es muy posible que vuestro trabajo normal os ocupe las horas que deberíais destinar a estas reuniones. Además, si también estudiáis, el problema se multiplica, deberéis concertar citas y asistir a ellas por obligación, nadie os va a esperar si no llegáis puntuales, o directamente no acudís, nadie va a contratar un servicio de alguien impuntual, porque inmediatamente se asocia que posiblemente, el servicios también acabe siendo impuntual.
- **Ocio:** Por desgracia, es muy posible que debas asumir que no vas a tener ratos libres, ni tiempo para vacaciones, al menos durante el primer año. Volviendo a mi caso, si estudias y trabajas a la vez, vas a tener el tiempo justo al día para dedicar al proyecto, y las personas para las que estás trabajando, o deseas trabajar, posiblemente se dediquen a tiempo completo a ello, y tienen trabajadores que hacen lo mismo, de manera que si tardas semanas en hacer lo que ellos piensas que podría hacerse en un día, también es muy posible que desistan en hacer tratos contigo, o piensen que la situación no es seria. El hecho de reducir, o perder las horas de esparcimiento, con total seguridad tendrán un efecto notable en tu estado de ánimo, salud y personalidad. Es normal que ello ocurra,

estarás sacrificando mucho tiempo y buenos ratos, por algo, que lo más posible es que no funcione bien del todo, sobre todo en los momentos que parece que todo se va a estropear, te sentirás agobiado/a, cansado/a y en muchas ocasiones, triste y frustrad/a, sin embargo, aunque parezca difícil debes intentar superarte, pues si todo acaba funcionando bien, el esfuerzo habrá merecido la pena

- Competidores: En este momento, casi con total seguridad, tomarás contacto con algún tipo de competidor, ya sea porque alguien está pensando en copiarte la idea, o porque ya existe, o porque aunque su idea sea distinta, ocupa un lugar en el mercado que desearías que te correspondiera a ti. De manera directa o indirecta, van a intentar perjudicarte, cualquiera que obtenga un perjuicio de tu trabajo, intentará deshacerte de ti. Sé lo más precavido y audaz posible, no muestres nunca tus cartas y no pierdas el valor ante quien se te enfrenta.

- Relaciones personales: Como ya habíamos adelantado antes, todo este proceso tendrá un impacto muy grande en tu vida personal. Debes comprender y asumir, que nunca los que te rodean van a identificar todas esas horas que le dediques a la empresa, como horas reales de trabajo. Es decir, si a tu trabajo habitual le debes dedicar seis horas diarias de trabajo, y dedicas otras seis al día a la empresa (a lo que tendrás que sumar una gran serie de desplazamientos), oirás constantemente que quién trabaja ocho horas diarias debería estar más cansado que tú, y no tendrás que explicar ni una, ni dos ni tres veces, sino siempre, que tú estás dedicando mucho más esfuerzo y trabajo, y que por eso estás cansado. Ya te advierto, que muy pocas personas, salvo casos excepcionales, como por ejemplo algún profesor o alguien que ya haya pasado por lo mismo, no me he encontrado con nadie que se haya conformado con decirle que no tengo tiempo, y no lo haya asociado con una excusa por ser un impuntual o un vago. Mucha gente no comprenderá tu cansancio, o agobio, o el hecho de desear, tras diez días seguidos de trabajo, sencillamente descansar en lugar a cualquier sitio o salir a cenar. Además, posiblemente, incluso llegues a enfadarte cuando escuches demasiadas veces seguidas reproches por el poco tiempo que dedicas a tal o cual persona, o por lo poco que “se te ve el pelo”.

- Rendimiento: En un comienzo, no parecería tener mucho sentido decir el tiempo que dediques a trabajar, no será directamente proporcional a los avances obtenidos. Me explico, no pienses que por dedicar doce horas seguidas a la empresa, avanzarás tanto como si hubieras estado los últimos tres días, dedicándole cuatro horas cada uno. El cerebro se cansa, se agota e incluso comienza funcionar mal, que esto no os pille por sorpresa, os presento mi ejemplo: El primer cuatrimestre que comencé con la empresa, solo suspendí una asignatura de las dos carreras que estaba estudiando, sin embargo, en el segundo cuatrimestre solo aprobé dos asignaturas de las dos carreras que estaba estudiando. El cambio fue sencillamente radical, dónde antes necesitaba una hora para resolver un problema en particular, podía ahora dedicarle cuatro horas, y aun así, no resolverlo. El cerebro, como otro músculo, antes o después se cansa por mucho entrenamiento que le hayas suministrado, y el estrés también tiene un efecto muy grande en su rendimiento. No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy, porque lo más posible es que vas a necesitar los dos días para hacerlo, y posiblemente un tercero. De nuevo, no esperes que nadie te comprenda, porque nadie lo va a hacer.

- Salud: Como ya comenté anteriormente, es posible que veas como el estrés, y la falta de tiempo para comer y dormir correctamente, hacen mella en tu salud. Es muy posible que se te reduzca el apetito, y pierdas algunos kilos, además de que se te deprima considerablemente el sistema inmunitario, por lo que enfermes más a menudo, o sientas cansancio. Este sea posiblemente, el aspecto que más preocupen a los que te rodean, ya que es el más claramente visible para todos.

- Dinero: Por fortuna, o por desgracia, aprenderás a exprimir de cada euro hasta el último céntimo, porque en este momento de la empresa, lo quieras o no, ya estarás teniendo gastos, por pequeños o puntuales que sean. Ya sea por la obligación de tener que comer más a menudo fuera, o por los desplazamientos necesarios, o sencillamente porque debas comprarte un nuevo ordenador para la empresa, tendrás más gastos de los que tenías habitualmente, y comenzarás a notarlos.

4.5 Conclusiones

Finalmente hemos descubierto que crear una empresa no va a ser algo tan fácil o interesante, que va a haber momentos en los que uno tenga que decidir sacrificar algunas cosas por dedicarle al proyecto el tiempo que requiere. Especialmente en las empresas dedicadas a los sistemas, pero en general todas las encaminadas a la tecnología, la especificación clara de la idea es vital para que el futuro del proyecto que tenemos en mente, en este momento, ya podemos en cierto modo vislumbrar cómo será el futuro para nosotros y para nuestro proyecto.

Capítulo 5

Creación

5.1 Aspectos burocráticos

Finalmente, y tras tener las ideas claras, pasamos a decidir qué tipo de forma jurídica de sociedad (en lenguaje de técnicos, empresa) vamos a constituir, existen los siguientes tipos:

- La **Sociedad Anónima (S.A.)** es recomendable para grandes empresas y/o proyectos, tanto comerciales como industriales, con necesidad de una inversión sustancial de capital, que puede ser obtenido a través de la oferta de acciones al público. No obstante, muchas empresas medianas también eligen esta forma jurídica por la facilidad con la que se pueden transmitir sus acciones. Debe tenerse en cuenta que existen determinados sectores en los que la inversión debe hacerse obligatoriamente mediante una Sociedad Anónima: el sector bancario, el asegurador, televisión, etc.

- La **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)** es la forma que adoptan generalmente las pequeñas y medianas empresas, a causa del menor capital social mínimo requerido. De todas formas, su alto grado de flexibilidad, en lo referente a su gestión y organización, la hace atractiva también para crear grandes empresas para las que estos factores sean relevantes, como alianzas

de empresas o sociedades de cartera. Del mismo modo, en caso de ser el empresario una persona jurídica extranjera, es bastante habitual la constitución de un ente sin personalidad jurídica propia, tal como una sucursal o una oficina de representación.

- Otras estructuras menos utilizadas pueden ser interesantes para proyectos particulares de implantación, como las **Sociedades Civiles Privadas**, las **Agrupaciones de Interés Económico** y las **Sociedades Cooperativas**. Su gran flexibilidad de funcionamiento y determinadas especialidades en su régimen fiscal les puede proporcionar ventajas en determinados proyectos.

- Otra forma societaria es la **Sociedad Limitada de Nueva Empresa**, un nuevo subtipo de Sociedad de Responsabilidad Limitada que incorpora un proceso de constitución muy simple y rápido (48h) a través del uso de formas estándar y medios electrónicos de comunicación. Además simplifica las obligaciones contables y tiene un alto grado de flexibilidad. Está diseñada para pequeños negocios y empresarios individuales.

- El **trabajador por cuenta propia o autónomo**, es la figura idónea para el supuesto en que una persona física quiera ejercer, en nombre propio, una actividad empresarial de forma habitual. Los únicos requisitos que exige la ley, es que la persona que ejercerá la actividad empresarial sea mayor de edad (más de 18 años) y que tenga capacidad legal suficiente para llevar a cabo esta actividad.

A continuación podemos apreciar resumidas, las diferencias más destacables, entre las diferentes formas jurídicas.

	Sociedad Limitada	Sociedad Anónima	Sucursal	Oficina de representación	Autónomo
Personalidad Jurídica	Propia de la sociedad	Propia de la sociedad	Empresa matriz	Empresa matriz	No tiene
Trámites públicos	Escritura Pública. Registro Mercantil	Escritura Pública. Registro Mercantil	Escritura Pública. Registro Mercantil	Escritura Pública. Registro Mercantil	No son necesarios
Responsabilidad	Limitada a las aportaciones	Limitada a las aportaciones	Ilimitada para la empresa matriz	Ilimitada para la empresa matriz	Ilimitada
Capital Mínimo	3.005 Euros en el momento de la constitución	60.102 Euros, un 25% el momento de la constitución	Dotación asignada	Recursos propios No se califica como inversión extranjera	El suficiente para llevar a cabo la actividad
Capital dividido	Participaciones	Acciones	No tiene capital propio	No tiene capital propio	No tiene

Figura 4.1: Resumen de las principales formas jurídicas que puede tomar una empresa en España - ©Barcelona Activa SAU SPM

Esta información, también se puede obtener muy fácilmente en la red, u organismos públicos, pero creo que es de gran utilidad para quien utilice la guía, tenerla aquí a mano.

En cualquier caso, nosotros como pequeños empresarios que somos, comenzaremos creando una sociedad de responsabilidad limitada, o sociedad limitada (S. L.) como se suele decir. Voy a explicaros de la manera más sencilla, lo que realmente nos interesa de hacer una sociedad limitada:

- “Solamente”, necesitamos invertir 3.000 Euros para constituir la, este total normalmente se dividirá entre el número de socios. Al menos teóricamente, este dinero se ha de dedicar exclusivamente a la empresa. Por ejemplo, podríamos ingresarlo, y una vez creada la empresa, utilizarlo para pagar un ordenador y los gastos que vaya generando la empresa.

- Puede ser constituida, por una o cualquier número de personas
- Los socios no responden de las deudas de la sociedad, es decir, en caso de que el proyecto no funcione bien, no tendremos que “pagar” con nuestros bienes personales, solo con los bienes de la sociedad (incluso aunque no alcancen para cubrir la deuda)
- Si la empresa funciona correctamente, es mucho más sencillo pasarla a otro tipo de forma jurídica que con las demás.

Como veis, tras mi experiencia, soy totalmente partícipe de en un principio crear una sociedad limitada y no complicarnos demasiado la vida, ya que (creo) nuestro interés inicial es llevar a cabo nuestra idea, y comprobar hasta qué punto puede ser rentable.

Finalmente llegamos a una de las principales razones a que me aventurara a llevar a cabo este texto: Ya tenemos todo preparado para crear la empresa, pero ¿Cómo se crea? ¿Dónde hay que firmar? ¿Cuánto me va a costar?

Sinceramente, si el dinero “os sobra” o tenéis un padre, madre o tutor a quién le sobre y no quiera a cambio participación en la empresa, saltaros todo lo que viene a continuación y acercaros a una gestoría empresarial, por unos 1.500/2.000 Euros en honorarios el primer mes, y unos 100 Euros mensuales de honorarios por “gestionar vuestra empresa”, les explicaréis que idea de empresa tenéis, y ellos harán el papeleo. Sin embargo, pensad que sumado a los 3.000 Euros necesarios para constituir la sociedad (que sí que serán vuestros), y el dinero necesario para hacer los trámites estaréis desembolsando unos 6.000 Euros de golpe, más un gasto de unos 100 al mes. Sabed, que se están asignando un “salario” de aproximadamente 100 Euros/Hora de trabajo dedicado a vuestra empresa, lo único que harán mes a mes es dedicar 40 minutos a redactar las nóminas, y desde luego, si la empresa crece, encarecerá el servicio.

Entonces, en el caso de no ser millonario, mi recomendación es inicialmente crear la empresa intentando prescindir de gestoría, y más tarde, en el caso de

que la empresa crezca o se dedique a negocios más arriesgados, contratar una. Solo con dedicar unos cuantos días (3) a crear la empresa (como os explicaré) y más tarde contratar a la gestoría, os habréis ahorrado unos 2.000 Euros. Destaco otro aspecto, en el caso de ir a contratar a una gestoría, visitar muchas, y con un poco de tacto, hacer saber a todas que estáis buscando la que mejor se adapte a vuestros propósitos, siempre tratar con gestorías que podáis visitar en persona, y antes de firmar nada, buscar críticas a esa gestoría en particular.

Bueno, pasamos conocer los trámites que hay que hacer, y lugares deberíamos visitar para crear un “empresa limitada exprés”, el nombre es oficialmente este, y es la manera más rápida y sencilla de crear una empresa. Prácticamente todo, se realizara por vía telemática, de esta manera, ahorraremos mucha cantidad de tiempo, en serio, mucha, pues no tendremos que esperar largos plazos entre cada paso, y no tendremos que ir desplazándonos por la ciudad para hacer diferentes trámites (con las consecuentes listas de espera). Además, los gastos se reducen enormemente, ya que la mayoría de los procesos se realizan a través de internet, y muchos trámites son tan inmediatos de manera electrónica, que lo notaremos mucho en el bolsillo.

Todo el proceso lo iniciaremos a través de la web del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (www.circe.es), consultaremos que centro PAIT (Punto de Asesoramiento e inicio de Tramitación) es el más cercano, acudiremos allí donde nos asesoraran un poco, y rellenaremos un documento electrónico (el DUE), más tarde nos encomendaran acudir a un Notario, donde firmaremos, y ya estará constituida la empresa.

El proceso es tan sencillo como parece, tan solo necesitamos unos tres días para constituir la empresa. Hay ciertos aspectos y términos que son recomendables conocer antes de realizar el proceso:

- Hemos de llevar pensadas cinco denominaciones posibles (cinco nombres para nuestra empresa), obviamente, debemos pensar nombres que no estén en uso, y tratar de asegurarnos a través de internet (por ejemplo a través del Registro Mercantil: www.rmc.es) que el nombre no esté ya ocupado. En caso de ser rechazados todos los nombres, en el plazo de un día hábil, se nos avisará y deberemos proponer otros cinco, con el consiguiente gasto.

- No hay que redactar unos estatutos sociales para la empresa. Sin embargo hay que cumplir el modelo estándar aprobado por el ministerio de justicia, incluidos en el Boletín Oficial de Estado (BOE Núm. 301 Sábado 11 de diciembre de 2010 Sec. I. Pág. 102642) que anexo al proyecto como anexo II, se trata de un texto rápido de leer y es bueno repasarlo antes de acudir al PAIT. Posiblemente como informáticos, definiremos nuestra empresa como dedicada a las actividades “Informática, telecomunicaciones y ofimática”.
- Tras la firma de la escritura, se entregará un Número de Identificación Fiscal (N.I.F) que os identifique como empresa.

5.2 Aspectos económicos

Respecto a los gastos económicos en el momento de la creación, en mi caso:

- Si hubiéramos generado la empresa a través de gestoría, hubiera tardado un mes y nos habría unos 2.000/2.500 Euros
- Si hubiéramos generado una Empresa Limitada, a través de los trámites antiguos, habríamos tardado más de un mes en obtenerla, y nos habría costado uno 700 Euros
- Al constituirla como os he explicado, tardamos cuatro días y nos costó 100 Euros

5.3 Aspectos tecnológicos

En este capítulo, inicialmente facilitaba como obtener en cierto modo, las herramientas (tecnológicas o artesanas) necesarias para llevar a cabo el trabajo. Tras el “retoque” de las empresas, ha variado considerablemente respecto a la idea que originalmente pensaba presentaros, sin embargo, la información clave que deseo transmitir es sencilla.

A menudo las personas, y especialmente los informáticos, tendemos a querer acaparar y amontonar tecnología, y he visto como error muy común (en mí mismo) nada más crear la empresa, en pensar y comprar los mejores ordenadores y máquinas destinadas al propósito de nuestra empresa. A ser posible, hemos de tratar de evitar comenzar comprándonos servidores, y material como si nos tratáramos de una gran empresa, debemos intentar retrasar los grandes gastos el máximo de tiempo que podamos, y con un poco de suerte, no tener que realizarlos hasta saber que la empresa, es al menos hasta cierto punto viable.

5.4 Aspectos humanos

Nuestra empresa, debe sencillamente, estar constituida por el mínimo de personas necesario, la idea es simple, pero a menudo no se cumple. Contra más personas haya tras la idea original, más abstracta pasará a ser esta, y más difícil coordinarse. En el caso de personas que estudian y/o trabajan, resultaría prácticamente imposible reunir regularmente a cuatro socios para ponerse al día e ir avanzando en las necesidades de la empresa. De igual modo, siempre van a surgir problemas y desacuerdos, y aunque esté muy bien reunirse los amigos para llevar una empresa, con todo el trabajo y el estrés, si resulta que en un momento dado, alguien deja de valorarla o pensar en ella, al abandonar total o parcialmente la empresa, esta puede perder sentido.

No permitas que haya favoritismos personales a la hora de contratar a alguien, nunca elijas a un empleado porque otra persona te ha insistido en ello, si no estás seguro de que realmente vale lo que te dicen (cosa que no suele ocurrir). Por ello me refiero a que no contrates a un primo porque tu madre te lo pide, o a la mejor amiga de tú novia/o porque está deprimida por no trabajar.

Antes de pasar a contratar empleados, ten en cuenta que se ha de pagar la Seguridad Social, lo que supone un gasto adicional para la empresa. En el caso de que tengas a personas trabajando para ti, de manera "ilegal", piensa que si la empresa crece, y sigues haciendo esto, te arriesgas a perder mucho. Está claro que un favor puntual de un/una colega no implica ningún fraude fiscal, sin

embargo, en el momento que debas tener empleados, piénsatelo dos veces antes de incumplir la normativa.

Intenta separar todo lo que puedas vida personal y trabajo, si por ejemplo trabajas en casa, y vives con alguien más (que no sea un socio), evita tener por medio papeles de la empresa, u objetos de ella, porque en caso contrario, acabarás agobiando a esa/as persona/as, y transmitirás tu estrés a quien ni siquiera trabaja contigo, y no tendría por qué sufrirlo.

Durante esta semana que formes la empresa, trata de administrarte el tiempo, para poder ver al menos a tus seres queridos, no des la impresión de que antepones la empresa a todo esto, las personas que forman tu círculo social no deben pagar por tu trabajo (evita que tu ritmo acelerado les cree una inseguridad hacia ti).

5.5 Problemas

De la creación de la empresa pueden surgir numerosos problemas, inicialmente pensé que este sería uno de los apartados más extensos e interesantes del texto, sin embargo, en el momento particular de crear la empresa, no sufrí ningún contratiempo, de manera que daré mi opinión acerca de lo poco que pensé que me podría ocurrir:

Es muy posible que, si la empresa está conformada con varios socios, en el momento de crearla, surja cierta incomodidad o preocupación respecto al dinero (los 3.000 Euros que como mínimo deben formar el capital inicial de la empresa). Si el problema es que de ninguna manera tenéis ese dinero, podéis poner objetos (como por ejemplo un ordenador) en su lugar, sin embargo,

cuidado al hacer esto, pues el objeto pasa a ser propiedad de la empresa, y si esta se endeuda, el objeto en cuestión, será embargado.

También es muy posible, que algún socio le dedique más tiempo a la empresa que otro (o desee arriesgarse más en ella), cuando la fundéis, pensar que no tenéis por qué ser socios a partes iguales, uno puede aportar más capital (y por tanto tener mayor beneficio en caso de ganancias) que el otro.

Otro problema que puede surgir, es que el nombre deseado para la empresa, os lo denieguen por estar ocupado, a este respecto, no creo que quede más solución que añadir alguna palabra más, o modificar alguna letra para probar de nuevo suerte.

En el caso de tener dudas, o no estar seguros del todo, y en el PAIT, no os la resuelven, buscar información en el CIRCE, y no os lo penséis dos veces antes de hacerles llegar vuestras dudas.

5.6 Conclusiones

La primera conclusión que quiero transmitir, una vez llegados a este punto, es la facilidad con la que (actualmente, antes no) uno puede llegar a crear su empresa si tiene una buena idea. La sociedad, los sueldos, la falta de ayudas, y en general la situación actual en España, no facilitan el que un joven (o no tan joven) emprendedor, pueda crear algo que, no solo le reporte un beneficio económico al individuo que la crea, sino que también beneficie a toda la sociedad y aporte su grano de arena para mejorar la economía, sin embargo, es

posible crear una empresa, y cualquier persona que tenga una idea buena, con un notable esfuerzo, y posiblemente mucho tesón y paciencia, puede conseguir crear algo bueno, que además de preocupaciones, algún día pueda ser motivo de orgullo y fuente de unos merecidos ingresos.

Muchos esperan, no sé hasta qué punto correctamente, a que la empresa reporte beneficios para crearla, sin embargo, a la hora de tratar con empresas serias o importantes, va a ser un requisito imprescindible.

Personalmente, nuestra empresa la creamos sabiendo que aún no iba a reportar ingresos, sin embargo nos encontrábamos en ese momento en que deseábamos dar un paso serio más adelante, y pienso, que fue una buena idea.

Capítulo 6

Revisión final

6.1 Trabajo desarrollado.

Inicialmente, pensé que sería una buena idea la recopilación íntegra de mi experiencia personal a la hora de crear una empresa, puesto que los pasos aparecían siempre separados donde los buscara, no encontré un caso sencillo y corto de alguien que hubiera creado una pequeña empresa de una manera rápida y sencilla, para poder llevar a cabo una idea. Sin embargo, y a causa de la naturaleza de nuestro proyecto (tecnología de sistemas informáticos, y automóviles) no he podido reflejar cómo evolucionó exactamente el llamado “prototipo”, pues varias empresas tienen intereses económicos tras ello, y temen (como ya comenté en el texto) perder una oportunidad porque “alguien contó más de lo que debía”. De manera que aunque sea ha perdido bastante de mi caso particular por el camino, los pasos que hemos tenido que dar, desde pensar que podíamos hacer algo útil, hasta que realmente lo hemos hecho, están íntegramente reflejados.

6.2 Aportaciones

A pesar de que nuestro proyecto particular, no ha sido tan íntimamente reflejado como originalmente creía, pienso que la esencia de la idea que tenía para este proyecto de fin de carrera, ha quedado prácticamente intacta, y he podido mostrar de manera escueta a alguien que se encuentre en mi situación, que pasos debe seguir para crear su propia empresa.

Soy consciente de que los profesores y expertos en la materia, lo último que quieren es que alguien les pueda acusar de que han fallado en su empresa porque “no me lo explico todo bien”, yo pienso que mientras que la empresa sea sencilla, y la idea sea buena, uno/a ya tendrá tiempo de ahondar en temas burocráticos o económicos, en nóminas e impuestos, márketing y publicidad, porque existe infinita información (aunque muy caótica) al respecto, sin embargo lo realmente importante es: ¿Qué debo hacer para empezar bien? Y espero que este texto cumpla la labor de responder a esa pregunta, de acercar más a cualquier persona la posibilidad de crear una empresa sin tener el miedo que yo tuve por no saber en qué consistía realmente el proceso.

6.3 Ampliaciones futuras

Creo que está bastante claro, que mi intención para el futuro, sería continuar el proyecto, explicando que es necesario tener en cuenta después de una vez creada la empresa, qué nuevos problemas pueden surgir y como los he tratado de solucionar (con mayor o menor éxito) en mi caso particular, espero sinceramente que así sea, y sobre todo, espero que pueda ser de utilidad para

otras personas, que hayan decidido sumergirse y arriesgarse en el mundo de los negocios, para tratar de crear algo bueno para uno mismo y para los demás.

Capítulo 7

Referencias

- (1) EAE Business School - 18 Enero 2011 - "Una de cada tres empresas quiebra por morosidad"

Anexos

Anexo I - Plan de empresa original

Plan de empresa: Starlight (luces diurnas)

Presentación:

El negocio consiste en generar una empresa de distribución de luces diurnas que van a ser obligatorias en los coches de plataforma 2011. Los vehículos de esta plataforma que salgan a la venta ya las tienen que llevar incorporadas de origen. Para varios modelos ya las estamos desarrollando con marcas como FORD o SEAT.

A parte de esto queremos diseñar unas luces estándar para montar en todos los coches que ya están circulando, que son de plataformas antiguas.

Es un negocio a nivel nacional ya que queremos poder acoplar nuestro sistema de luces a todos los vehículos que circulan en nuestro país. Debido a que las únicas soluciones que existen ahora mismo en nuestro mercado son importadas de otros países y en primer lugar son de un coste muy elevado y en segundo lugar no están aprobadas por el INTA (Instituto Nacional de la Técnica Aeroespacial), nosotros hemos desarrollado una solución de un coste asequible para la situación que está pasando nuestra economía, que además está autorizada por este organismo.

Las personas que estamos desarrollando este proyecto somos dos amigos con muchas ganas de emprender y que para la edad que tenemos llevamos bastante experiencia acumulada en el mundo de desarrollo técnico e informático.

Juan Besari esta con el proyecto de fin de carrera de ingeniería de sistemas para lo cual aprovechará la creación de este negocio. En esta carrera ha tenido asignaturas como creación y gestión de empresas informáticas que ya tiene aprobadas y le han dado una gran experiencia para seguir y desarrollar el nacimiento de nuestro proyecto.

A parte de esto está haciendo la carrera de ingeniería aeronáutica lo cual le está dando experiencia en el ámbito de materiales y diseño.

Andrés Gómez ha completado el grado medio de mecánica industrial y tiene cuatro años de experiencia trabajando en una empresa atendiendo a los clientes, proveedores, producción y logística. Esta empresa ya trabajaba para la producción en serie de accesorios para primer equipo.

Los dos estamos respaldados por un gran abanico de personas experimentadas en el mundo del automóvil: Comerciales, técnicos en homologación, diseñadores...

El padre de Andrés es la ayuda principal con la que contamos. Es un empresario con 30 años de experiencia en la producción de piezas de precisión inyectadas en todo tipo de plásticos.

La idea de producción de las piezas inicialmente las asumen una serie de proveedores homologados y nosotros en nuestras instalaciones montamos finalmente los Kits para servir al cliente final. Por nuestra parte aportamos al proyecto, el sistema informático de venta y diseño a parte de la estructura y el producto.

En cuanto a las aportaciones económicas debido a nuestra edad necesitamos una financiación inicial para poder poner en marcha el proyecto.

Plan de marketing:

Producto

Básicamente al producto que nos vamos a dedicar es al ensamblaje de lotes de luces de día para montar en coches de plataforma nueva y a generar una serie de conjuntos estándar para montar en coches de plataformas antiguas.

Estos lotes estarán compuestos por todas las piezas físicamente necesarias para su montaje en el vehículo así como de un documento de montaje paso a paso, un adhesivo para su correcto posicionamiento según homologación y toda la documentación necesaria para pasar la inspección técnica del vehículo.

La necesidad que cubrimos con este proyecto es de darle al cliente final la solución acabada a una problemática causada por el cambio de reglamentación en el ámbito de las luces en los vehículos autopropulsados.

Esta solución que ofrecemos a nuestro cliente es práctica y cómoda, ellos solo se tienen que encargar de comprar el producto y con una sola vez en el taller o concesionario y por un precio cerrado, se solucionan todos los problemas de montaje y homologación a un precio razonable y asequible en comparación con el de nuestra posible competencia. Además emitimos una garantía de 50.000 horas de uso o 7 años de funcionamiento o 250.000 kilómetros de circulación que es lo que marca el INTA.

Otro de los aspectos a los que nos vamos a dedicar es de desarrollar elementos de iluminación para otros usos en el automóvil aprovechando el tirón de bajo consumo que se necesita ya que los coches se están enfocando cada vez más al funcionamiento eléctrico. La tecnología LED que estamos utilizando para las luces de día tiene la gran ventaja de que tiene un consumo muy reducido de energía para una gran capacidad de iluminación.

Mercado

Nuestro producto se podrá adquirir en nuestra página Web, en las grandes superficies de recambios de coches como Norauto, Autoequip etc. y en los catálogos oficiales de recambios de la mayoría de marcas

El producto presentado en este plan de empresa, es un paquete para instalar las llamadas “luces de día”, según exigencias de la normativa española, que entrará en vigor a partir de finales del presente año. El paquete incluye un núcleo de luces led homologadas que pueden proceder de diferentes marcas las cuales ya proporcionan las garantías pertinentes. El conjunto además incluye un sistema de unión entre el núcleo y la carrocería del vehículo el cual está compuesto por dos soportes del núcleo con los anclajes necesarios. Dos placas embellecedoras que armonizan la unión estética entre el coche y el sistema de luces. Dos plantillas adhesivas que marcan la correcta colocación de las luces según la normativa. Un tubo mono-dosis que contiene la proporción exacta para de adhesivo líquido que cumple las exigencias por las cuales se rige el sector del automóvil. Por último el paquete incorpora los documentos necesarios para el correcto montaje del dispositivo y la ficha de homologación que certifica el cumplimiento de los requisitos ante la Inspección Técnica del Vehículo.

Además la empresa ofrecerá al usuario final una serie opciones de instalación a cargo de una serie de talleres habilitados.

Referente a las necesidades que cubre el producto, satisface la obligación por parte de la ley que entrará en vigor próximamente. Nuestro producto proporciona al usuario que posea un vehículo que no tenga instaladas dichas luces, o que no cumpla la normativa, una solución para volver a poder circular en regla.

En cuanto a los aspectos a destacar de nuestro producto hay que resaltar que la instalación del producto es sencilla, rápida y de coste reducido para el propietario del vehículo. De igual modo cabe destacar, que en el caso de que el producto sea ofrecido a través de las principales cadenas distribuidoras de accesorios para vehículos, éstas dispondrán de un sistema que soluciona satisfactoriamente un problema que les presentaran sus clientes, el cual será adecuar sus vehículos, sin grandes inversiones de tiempo o dinero, al cambio de normativa.

En cuanto a la evolución del producto, inicialmente se ofrecerá el mismo para los modelos que se encuentren dentro los más populares del parque automovilístico español, y continuando el desarrollo hasta cubrir la demanda generada por los modelos menos producidos.

Paralelamente, hemos contactado con empresas de transporte, tanto de pasajeros como de carga, para generar el producto adaptado a las necesidades específicas de dichos vehículos.

El producto está destinado a ser vendido en todo el territorio nacional, y en un periodo corto plazo, también podrá ser comercializable a nivel europeo, o incluso mundial sin precisar grandes infraestructuras adicionales. El producto será vendido principalmente mediante los dos canales más habituales de distribución: el primero consistirá en la adquisición directa por parte del cliente a través de cadenas distribuidoras de accesorios para vehículos y talleres; el segundo consistirá en la venta y distribución a través de un catálogo o tienda virtual, respaldado por varias empresas de transporte, la elección de la misma dependerá de la urgencia del envío y/o lugar al que se envía.

Han sido escogidos estos dos canales de venta por diversos motivos: La venta directa transmite cercanía, además de seguridad e inmediatez en la compra al cliente, que le permite acudir a su comercio/taller habitual y obtener la solución al problema que se le va a presentar; Por otro lado, la venta a través de internet, facilita la toma de contacto del cliente con el producto, es una demostrada fuente efectiva de información, permitirá que el usuario vea resueltas sus dudas por medio del equipo de ingenieros que han desarrollado el producto, y además será el medio de venta para aquellos clientes avezados, y cada día más numerosos que confían en la venta a través de internet. Por otro lado la venta a través de internet permite a cualquier cliente particular que resida una población cubierta por servicios de mensajería (prácticamente toda la superficie del globo hoy en día), y a cualquier pequeño taller o empresa, adquirir el producto y escoger quién, o que empresa lo instala, dado que una de las principales características en la que se ha puesto mucho énfasis en nuestro producto es la facilidad del montaje, el cuál puede ser realizado de una manera rápida y efectiva en escasos minutos. Es más que probable que este segundo canal (internet) sea de uso habitual para residentes de otros países, principalmente Europa, puesto que nuestro producto (homologado según la normativa española) será de mucha mayor calidad y a la vez menor precio, que cualquier intento de desarrollo que se pueda hacer en estos países, pues no poseen un mercado al que poder presentar un producto competitivo y real, por los gastos e inversión de esfuerzo y capacidad que representa adaptar el producto, y homologarlo individualmente a cada modelo de cada marca, requisito imprescindible para poder circular legalmente con el vehículo, y que ninguna empresa logrará a corto plazo.

Prevedemos que el producto llegará con facilidad al consumidor, puesto que él mismo tratará de buscarlo y lo encontrará en su tienda habitual de recambios y accesorios para el coche. Por otro lado, aprovecharemos la novedad del producto, y la relación que tiene con la nueva ley para anunciarnos mediante medios de comunicación y canales de noticias, o alguna revista del motor. Crearemos un blog que actualizaremos a menudo, directamente conectado a la página, noticias relacionadas con las "luces de día". Contrataremos la publicidad "Google Adwords" asegurándonos así que además nuestra página aparezca en primer lugar al realizar una búsqueda a través de internet.

Nos anunciaremos a través de la prensa del motor, y salones del automóvil, imprimiremos carteles de propaganda para los talleres. La/s cadena/s de talleres de recambios anunciarán nuestro producto, por su propio interés para aumentar las ventas y captar clientes. Contrataremos vallas publicitarias, enlazaremos comentarios de blogs y foros de gran popularidad en internet, en algunos de ellos muchos usuarios han expresado ya su inquietud por la inexistencia de un producto como el nuestro.

En el preciso momento que podamos fabricar una "tirada" mínima al día de unas 25/40 unidades, pondremos toda la publicidad anteriormente citada en marcha, semanas más tarde y siempre en función de los beneficios, nos anunciaremos en vallas publicitarias.

Plan de producción y calidad:

Pensamos que en el momento que el producto se da a conocer por los grandes talleres, la demanda superará a la oferta. Momento en que la cadena de producción precisará de un cortador laser de gran eficacia para aumentar dicha producción. Comenzará a su vez la venta a través de internet. Hasta el momento en que se dé el "aviso oficial" de que se tenga que circular con luces durante el día, calculamos que las ventas se estabilizarán entorno a unas 1000 al mes. En el momento en que el producto se de aconocer debido a su ahorro de energía y durabilidad, creemos que durante los 3 primeros años, el 80% de los vehículos que ya circulan monten estas luces para despreocuparse de si llevan o no las luces puestas. Incluso en el caso de que alguna marca decidiera adoptar en sus talleres oficiales alguno de sus modelos, el coste sería mucho mayor que nuestro modelo, (solo se adoptaría en España), solo representaría una pequeña porción del mercado.

Para calcular las previsiones de ventas, tenemos en cuenta el nº de coches que componen el parque automovilístico español, menos del 95% no cambiarán de coche, y un 1% ya las lleva incorporadas, sin embargo, durante 3 años no afectará todo esto a nuestros cálculos. Si se desarrollara competencia, contaríamos con la ventaja de ser vendidos por grandes talleres y estar normalizado ya como el producto de referencia.

A mediados de Octubre estaremos siendo vendidos en los grandes talleres con los que ya estamos en contacto y reunidos para realizar análisis del producto, y recordar términos. Con los primeros beneficios que genere la empresa trataremos de adquirir una cortadora laser para multiplicar la producción, en el caso de ser subvencionados compraríamos dicho material de inmediato. Estaremos continuamente en contacto con las empresas que vendan nuestros productos, y las ventas a través de la página, la controlaríamos con un programa de gestión.

El proceso ya ha comenzado, sin embargo, precisamos mejorar tecnológicamente la línea de montaje, pues en el punto en el que se efectúa el corte, y en el que se efectúa el termo-conformado de las piezas, utilizamos máquinas fabricadas (con gran pericia) a mano con partes de otras máquinas y material diverso. Estas máquinas no están preparadas para el trabajo en cadena, ni optimizadas para la producción en masa, además con las máquinas adecuadas, el acabado sería perfecto. Las máquinas de termo-conformado y corte adecuadas (una termo-conformadora sencilla, y una cortadora laser industrial muy básica), resultan de las más económicas del mercado y su precio es respectivamente de unos 5.000€ y 9.000€.

Las piezas se elaboraran mediante termo-conformado utilizando los moldes ya creados y homologados, serán cortadas mediante un torno fijo o láser, y agujereadas con un torno simple, en el caso de ser cortadas con láser no precisan pulido. El conjunto, formado por estas piezas, las bombillas led y los distinto documentos, serán entregados en los comercios dentro de una caja de cartón corrugado, con el interior adaptado a las formas de los componentes para que encajen. La tecnología y garantías de los "led" del foco corren a cargo de la empresa que lo desarrolla (por ahora utilizaríamos Philips, Osram o Hella), para completar el circuito que se conecta a la batería utilizamos conectores en cada caso de la misma marca que las bombillas led. Para la venta a través de internet, han sido contratados una serie de dominios y espacios de almacenamiento web que serán modelados por una empresa especializada, y optimizados, administrados y gestionados por Juan Besari Jiménez.

Los "stock" se gestionaran en función de la demanda, la oferta que podamos ofrecer semanalmente durante los 2/3 primeros meses será reducida, por lo tanto "stock" será pequeño, como mucho de dos o tres meses de almacenaje, pues fácilmente los proveedores podrán cumplir los plazos, y en el hipotético caso de que no pudieran, no repercutiría en la producción, pues poseemos más de un proveedor para cada componente (potencia mucho la competitividad entre proveedores, y mejora la calidad del producto que nos proporcionan).

Los materiales básicos para conformar el producto son:

Plástico: ABS POLICARBONATOALPHA y Poliamidas

Foco Led: Philips Daytime LED Lights, y las correspondientes versiones de Osram y Hella.

Sujeciones: Tornillos, tuercas.

Adhesivo: Epoxi, silicona.

Envoltorio: Caja de Cartón corrugado.

Documentos, Libretos de papel con indicaciones, información del producto: Papel

Una vez ya desarrollados los moldes básicos, el mayor gasto por pieza los representa las luces (unos 50€) el resto de piezas del conjunto suman en total otros 45€, sin calcular los gastos de transporte, energía y gastos varios indirectos, cuales no supondrán un incremento excesivo.

El objetivo es que la empresa genere beneficios desde el segundo mes de ventas, y el balance de la misma sea positivo desde entonces.

Andrés Gómez Schattauer, con experiencia en dicho puesto que ya desempeñó con grandes responsabilidades, se encargará del aspecto del control de calidad.

La empresa ya está puesta en marcha, le falta una inversión económica para los 3 primeros meses, y la mejora del equipamiento. Cada modelo de cada marca ha de ser homologado por separado, y cada homologación cuesta unos 1000€, el número de modelos que lanzaremos inicialmente variará desde 6 (los 6 modelos más vendidos) hasta unos 25/30.

La maquinaria (cortadora laser, máquina termo-conformadora) representa las dos fuentes más posibles de accidentes, y enfermedades. Es indispensable actualizarlas lo antes posible. La prevención de riesgos laborales será una prioridad para la empresa, ambos socios hemos realizados cursos certificados de prevención de riesgos laborales.

El producto que generaremos no es contaminante, sin embargo, su fabricación si que genera un resto de bordes de material sobrante. Las piezas finales se moldean a partir de láminas de plástico las cuales se cortan formas determinadas que más tarde serán moldeadas en volumen. El material sobrante constituye, gracias a la optimización de la superficie de la

lámina, solo el 10% de la misma, que posteriormente se reenvía al proveedor para su reutilización

Precio

Prevedemos que el producto llegará con facilidad al consumidor, puesto que él mismo tratará de buscarlo y lo encontrará en su tienda habitual de recambios y accesorios para el coche. Por otro lado, aprovecharemos la novedad del producto, y la relación que tiene con la nueva ley para anunciarnos mediante medios de comunicación y canales de noticias, o alguna revista del motor. Crearemos un blog que actualizaremos a menudo, directamente conectado a la página, noticias relacionadas con las "luces de día". Contrataremos la publicidad "Google Adwords" asegurándonos así que además nuestra página aparezca en primer lugar al realizar una búsqueda a través de internet.

Nos anunciaremos a través de la prensa del motor, y salones del automóvil, imprimiremos carteles de propaganda para los talleres. La/s cadena/s de talleres de recambios anunciarán nuestro producto, por su propio interés para aumentar las ventas y captar clientes. Contrataremos vallas publicitarias, enlazaremos comentarios de blogs y foros de gran popularidad en internet, en algunos de ellos muchos usuarios han expresado ya su inquietud por la inexistencia de un producto como el nuestro.

En el preciso momento que podamos fabricar una "tirada" mínima al día de unas 25/40 unidades, pondremos toda la publicidad anteriormente citada en marcha, semanas más tarde y siempre en función de los beneficios, nos anunciaremos en vallas publicitarias.

Pensamos que en el momento que el producto se da a conocer por los grandes talleres, la demanda superará a la oferta. Momento en que la cadena de producción precisará de un cortador laser de gran eficacia para aumentar dicha producción. Comenzará a su vez la venta a través de internet. Hasta el momento en que se de el "aviso oficial" de la indispensabilidad de las "luces de día" para superar la ITV, calculamos que las ventas se estabilizarán entorno a unas 1000 al mes. En el momento en que el producto sea indispensable para circular, creemos que durante los 3 primeros años, el 80% de los vehículos que deban ser revisados en ITV deberán comprar nuestro producto. Incluso en el caso de que alguna marca decidiera adoptar en sus talleres oficiales alguno de sus modelos, el coste sería mucho mayor que nuestro modelo, (solo se adoptaría en España), solo representaría una pequeña porción del mercado.

Para calcular las previsiones de ventas, tenemos en cuenta el nº de coches que componen el parque automovilístico español, menos del 95% no cambiarán de coche, 1% ya las lleva incorporadas, sin embargo, durante 3 años no afectará todo esto a nuestros cálculos. Si se desarrollara competencia, contaríamos con la ventaja de ser vendidos por grandes talleres y estar normalizado ya como el producto de referencia.

A mediados de Octubre estaremos siendo vendidos en los grandes talleres con los que ya estamos en contacto y reunidos para realizar análisis del producto, y recordar términos. Con los primeros beneficios que genera la empresa trataremos de adquirir una cortadora laser para multiplicar la producción, en el caso de ser subvencionados compraríamos dicho material de inmediato. Estaremos continuamente en contacto con las empresas que vendan nuestros productos, y las ventas a través de la página, la controlaríamos con un programa de gestión.

El proceso ya ha comenzado, sin embargo, precisamos mejorar tecnológicamente la línea de montaje pues el corte/termo transformado de las piezas se realiza con máquinas no optimizadas para la producción en masa, la nuevas máquinas también perfeccionarían el acabado de la pieza.

Las estructuras de plástico se elaboraran por termo conformado, y serán cortadas mediante cortador láser, por lo cual no precisan de pulido. El formato estándar de entrega consistirá en una caja de cartón corrugado con un interior adaptado a las formas de los elementos del conjunto para que estén encajados y conferirles protección en el transporte. La tecnología LED del foco está garantizada y homologada también para los usos específicos a los que lo vamos a someter. La misma empresa que suministra el foco, también es la encargada de proporcionar los conectores eléctricos adecuados para conformar el circuito. Para la venta a través de internet han sido contratados un serie de dominios y servicios de “hosting” (o almacenamiento en red) donde se alojará nuestra tienda virtual amoldada por una empresa de confianza a las necesidades de la empresa, dicha tienda virtual será gestionada y controlada por Juan Besari Jiménez.

Los stocks se gestionaran en función de la demanda, la oferta que podremos ofrecer diariamente durante los primeros meses, para los proveedores no supondrá ningún problema cumplir las exigencias, además teniendo en cuenta que contaremos con más de un proveedor para cada componente/materia prima, no necesitaremos almacenar más que material para un mes aproximadamente.

Foco LED

Costes del producto

Material: Plástico embellecedor

Plástico soporte

Plástico abrazadera

Sujeción

Foco LED

Adhesivo Plantilla

Silicona para la sujeción del embellecedor

Documentación, Costes de Gestión

Seguros

Envoltorio Caja de Cartón Corrugado Adaptada, Cinta Adhesiva

Producción: Gastos Energía, Alquiler local, material vario

El objetivo es que la empresa genere beneficios desde el segundo mes de ser creada, y el balance de la misma sea positivo a partir de finales de 2011. Andrés Gómez Schattauer se encargará del control de calidad del producto final, pues cuenta con experiencia en dicho puesto que ya desempeñó con grandes responsabilidades, para una empresa proveedora del sector del automóvil.

La empresa ya está puesta en marcha, pero precisa una inversión económica para los 3 primeros meses. Se precisa una mejora de la maquinaria, además de que cada modelo de coche de cada marca deberá ser homologado por separado, y cada homologación representa un gasto de unos 1000€, el número de modelos para ser lanzados inicialmente variará desde 6 (los modelos más vendidos) hasta unos 25/30.

La maquinaria (cortadora laser, máquina termo conformadora) representaría el origen de la mayoría de posibles accidentes y enfermedades, desde el punto de vista de la seguridad, es necesario actualizarla lo antes posible. Ambos socios hemos realizado cursos certificados de prevención de riesgos laborales.

El producto que generaremos no es contaminante, sin embargo, su fabricación si que genera un resto de bordes de material sobrante. Las piezas finales se moldean a partir de láminas de plástico las cuales se cortan formas determinadas que más tarde serán moldeadas en volumen. El material sobrante constituye, gracias a la optimización de la superficie de la lámina, solo el 10% de la misma, que posteriormente se reenvía al proveedor para su reutilización.

El equipo está compuesto principalmente por los dos socios fundadores:

Andrés Gómez Schattauer y Juan Besari Jiménez, en el desarrollo del producto ha participado Jose Luis Gómez Cao (ganador de dos premios leederpack) desarrollador de las "luces de día" incluidas en la equipación de serie de los nuevos modelos Ford y SEAT. Finalmente contamos con la estrecha colaboración de otras empresas que nos prestan sus servicios que han visto en nosotros unos clientes con potencial, y con los que la inversión en sus servicios puede repercutir en mayores beneficios para ambas partes a corto plazo:

Un abogado y especialista en la homologación de piezas de automóvil, con experiencia por haber trabajado en el INTA

Una empresa de sistemas informáticos y gestión web

Una empresa diseño gráfico

Una empresa de transportes

Una gran multinacional de los recambios de vehículos

Hemos contratado además los servicios de una gestoría, que se asegure de que todos los trámites que realice la empresa se encuentren dentro de la norma y la legalidad. Además contamos con haber desarrollado los prototipos iniciales que derivaron en los que hoy en día se encuentran. En el caso de Ford, como equipamiento de serie, con colaboración de la firma Philips. Por último y muy importante, contamos con el asesoramiento de dos profesores de la Universidad Politécnica de Valencia con grandes conocimientos y experiencia en la creación y Gestión de empresas, esta empresa es mi (Juan Besari Jimenez) Proyecto de Fin de Carrera.

En el momento que aumente la producción, deberemos contratar dos personas de apoyo en la elaboración de las piezas. Tenemos conocimiento de los dos empleados con la experiencia y capacidades precisas para realizar ese trabajo de la manera más eficiente. En el caso de precisar más trabajadores, ambos hemos tenido trato con grandes profesionales con experiencia y capacidad más que demostrada en el entorno laboral, hemos estudiado y vivido en varias ciudades, hemos tenido trato con profesionales y futuros profesionales de un gran abanico de especialidades muy cualificados. En el caso de precisar personal del que no tengamos constancia de antemano de su perfecta capacidad para realizar el trabajo, lo

elegiremos por el método de preselección a través de currículum vitae, y selección a través de entrevista personal.

Plan de organización y gestión:

El equipo está compuesto por dos socios-fundadores: Andrés Gómez Schattauer, y Juan Besari Jiménez. En el desarrollo del producto, ha participado Jose Luis Gómez Cao, creador de las nuevas "luces de día" incluidas en el paquete de serie de los nuevos coches de la marca Ford. Además, contamos con la colaboración de otras empresas que no prestan sus servicios, pues han visto en nosotros un potencial fuerte cliente en el futuro: Un abogado especializado en la homologación de piezas del automóvil, una empresa de sistemas informáticos, una empresa de diseño gráfico y herramientas de publicidad, y una gestoría de confianza, y estamos realizando tratos y previniendo ventas con varias multinacionales de los recambios de automóvil. Los prototipos se han desarrollado en colaboración con la marca Philips principalmente, con cuyo apoyo contamos, pues nuestra empresa sería un importante canal para sus ventas. Por último contamos con el asesoramiento de varios profesores especializados en la creación de empresas.

En el momento en el cual aumente la producción, deberemos contratar dos personas de apoyo en la elaboración de las piezas. Tenemos conocimiento de dos empleados con experiencia para realizar ese trabajo de la manera más eficiente. En el caso de precisar más trabajadores, ambos hemos tenido trato con grandes profesionales con experiencia demostrada en el entorno laboral.

Sin embargo, en el momento que se desarrolle la empresa, contrataremos personal (ya sean ingenieros, técnicos, diplomados, licenciados, operarios o personal de apoyo y servicios) a través del método: Evaluación del currículum, prueba de aptitudes (si lo precisa el puesto), entrevista personal y periodo de pruebas. Entrevistaremos para cada puesto a un número de aspirantes, en busca del perfil de aptitudes buscado. Por otro lado, se reservarán un porcentaje de los puestos, que a partir de este momento siempre será de al menos un empleado, para programas de inserción social, pues las familias de ambos socios sabemos por experiencia personal que moralmente son puestos que no podemos dejar de poseer en nuestra empresa, y que representan un beneficio para la misma y la comunidad.

Si alguno de nuestros trabajadores o colaboradores, demuestra una gran capacidad e interés por el beneficio de la empresa, se le ofrecerá la posibilidad de formar parte de la misma como socio. La empresa tiene un gran interés en promover esta posibilidad entre los empleados y colaboradores. Para cada necesidad, hemos buscado la persona idónea para realizar esa labor, teniendo en cuenta que importa tanto una excelente formación académica como una gran experiencia y ciertas actitudes, entre las que prima la responsabilidad. Por tanto, la única

formación, seriamente destacable necesaria, sería inicialmente que impartiésemos a los dos operarios encargados de las máquinas de corte y modelados, a utilizar específicamente los modelos comprados, para manejarlas con habilidad, seguridad y eficiencia.

A pesar de no recibir formación propiamente dicha, estamos siendo instruidos a petición propia, por nuestros asesores y colaboradores, en conocimientos relevantes para el futuro y prosperidad de nuestra empresa.

Para mejorar el negocio, impartiremos los cursos necesarios para cada labora específica. Afortunadamente, la base de la formación de la cual partimos, ya sea general (Como los cursos de prevención de riesgos laborales...) o específicas (Estudios, experiencia...) es considerablemente grande.

El salario de cada empleado, consistirá en un sueldo base en función del cargo a realizar (o por convenio), y una serie de pagas extra en función de la antigüedad y productividad. Cuando la empresa genere beneficios limpios, y en último lugar tras la reducción de los porcentajes invertidos en la propia empresa (desarrollo en innovación, inversión en maquinaria etc.), se repartirá entre los socios trimestrales o anualmente, y de manera proporcional al porcentaje de empresa adquirido entre todos los socios.

Las grandes superficies de talleres/repuestos nos irán comprando el producto a medida que se les reduzca el stock, los envíos se cargarán en una cuenta bancaria previamente acordada de antemano. Los particulares o talleres que compren a través de la página de internet, dispondrá de un gran abanico de medios de pago. A los proveedores se les pagará mediante tarjeta de crédito, o transferencia bancaria.

Valoración:

Creo en el éxito de mi negocio porque cubrimos un producto que ya sea por estética, seguridad u obligación legal, va a ser comprado por nuestros clientes, las ventas están aseguradas. Se trata de un negocio que precisaba el trabajo conjunto y colaboración de las personas adecuadas, que son con las que contamos. Hemos producido la solución para los coches que se venden hoy en día en serie, contamos con personal con 20 años de experiencia en la industria del plástico y la automoción, tenemos contactos para obtener la maquinaria adecuada al mejor precio y contamos con un excelente asesoramiento (de profesores de administración y dirección de empresas) y empresas que nos prestan sus servicios. Además contamos prácticamente con una infraestructura de producción sólida ya, y una excelente infraestructura de transporte. Poseemos distintos canales de venta sólidos, a la par que

cómodos y sencillos para el usuario. El conjunto está homologado y es de la mejor calidad, el precio es asequible, y el producto necesario.

El punto débil de la empresa es la necesidad de una inversión inicial, para poder ofrecer a todos los dueños una abanico suficientemente grande de modelos de nuestro producto adaptados tanto funcional como estéticamente, a la vez que homologados para cada modelo concreto de coche, pues crearíamos en el cliente una imagen negativa inicial si solo ofrecemos la solución en un comienzo para los seis modelos de coches más vendidos.

El problema del dinero lo hemos contrarrestado mostrando a nuestros proveedores la viabilidad y futuro del proyecto ofreciéndoles nuestra constancia en sus servicios una vez alcancemos el éxito.

