

PLAN DE EMPRESA

Desarrollo de un plan de negocios:
EMPRESA DE CLIMATIZACIÓN



CLIMASSORA

EXPERTOS EN CLIMATIZACIÓN

Andreu Sorlí Rolíndez

INDICE

1. Definición del producto

- 1.1 Descripción del modelo de negocio
- 1.2 Propuesta de valor
- 1.3 Actividades clave

2. Estudio del mercado

- 2.1 Micro-entorno
 - 2.1.1 Clientes
 - 2.1.2 Proveedores
 - 2.1.3 Competidores
- 2.2 Factores del macro-entorno

3. DAFO

4. Plan de marketing

- 4.1 Flujo de ingresos
- 4.2 Estructura de costes
- 4.3 Producto o servicio
- 4.4 Canales de distribución y comunicación

5. Recursos clave

- 5.1 Local
- 5.2 Maquinaria, mobiliario y herramientas
- 5.3 Transportes

6. Forma jurídica y trámites

- 6.1 Datos de identificación de la empresa
- 6.1 Trámites de constitución
- 6.2 Trámites de puesta en marcha

7. Plan económico financiero

8. Plan de tesorería

9. Cuenta de resultados provisional

10. Balance provisional

1. Definición del producto

[1.1 Descripción del modelo de negocio](#)

La finalidad del negocio es la **instalación, reparación y mantenimiento** de aparatos de **aire acondicionado** que proporcionen **confort y bienestar a la vivienda** tanto en verano como en invierno.

El objetivo principal que persigue esta empresa es tener un amplio abanico de precios para que pueda ser adquirido por habitantes con bajo nivel adquisitivo, ya que el uso de estos aparatos en el modo calor, y sobretodo en **invierno**, se convierte en **una necesidad**, tanto más en los hogares con niños.

[1.2 Propuesta de valor](#)

El producto que la empresa ofrecerá consiste en **sistemas de climatización** que pueden proporcionar **aire frío o caliente**. Con estos aparatos cubrimos las necesidades tanto en invierno como en verano. De esta manera, el cliente estará confortablemente en su domicilio durante todo el año.

La ventaja principal de estos aparatos es el **ahorro**, ya que hoy en día, gracias a la tecnología *Inverter* consumen muy poca energía, comparándolos con las cifras desorbitadas del gas en la calefacción. Cabe añadir su gran **durabilidad** y fiabilidad.

El producto/servicio que la empresa ofrecerá se dividirá principalmente en tres clases:

- **Producto básico:** Instalación con los tubos externos a la pared. Garantía de 10 meses. Cubre todas las necesidades básicas. Una buena opción para clientes que no quieren o no pueden hacer un gran desembolso de dinero.
- **Producto formal:** Instalación con los tubos internos a la pared. En el precio se incluye el arreglo y el pintado de lo que se estropee. Garantía 1 año.
- **Producto ampliado:** Producto formal, con función para controlarlo con el móvil o tableta.

[1.3 Actividades clave](#)

La actividad clave de la empresa será la instalación de los aparatos, tanto de la unidad interior como la exterior. El tiempo de la actividad variará entre 5 y 15 horas, dependiendo del tipo de instalación.

Todas las instalaciones y reparaciones se deberán realizar en la vivienda del cliente.

2. Estudio del mercado

[2.1.1 Micro-entorno: Clientes](#)

[Segmento de clientes](#)

- **Tipo de clientes:** Todos los que necesiten el servicio y tengan poder adquisitivo necesario
- **Localización:** Almazora y localidades adyacentes
- **Nivel de renta:** Bajo/Medio/Alto

En el caso de que el cliente sea una empresa:

- **Tipo de empresa:** El servicio se adapta a cualquier empresa que disponga de una oficina o local donde desempeñen su tarea.

Relación con los clientes

La primera relación con los clientes se mantendrá por vía telefónica, e-mail o redes sociales. Una vez tomado el primer contacto, se deberá visitar al cliente en el domicilio. Allí se estudiará el tipo de instalación con el fin de realizar un presupuesto lo más ajustado posible.

2.1.2 Micro-entorno: Proveedores

- **Ubicación:** Las máquinas se comprarán a la casa oficial. El material necesario para las instalaciones se comprarán en las ferreterías locales (“*Ferretería Mallol*” o “*Ferretería Beltrán*”) para tener así un rápido servicio y favorecer el comercio local.
- **Gama de productos:** Gama media/alta para que tenga durabilidad, ya que a la larga es ahorro.
- **Plazo de entrega:** Máximo dos días para no retrasar el servicio al cliente.
- **Condiciones de pago:** Transferencia bancaria.
- **Forma de distribución:** Las máquinas a domicilio, al local de la empresa. El material en la propia tienda.

2.1.3 Micro-entorno: Competidores

- **Tamaño de las empresas:** Empresas pequeñas o empresarios individuales.
- **Ubicación:** Almazora o Castellón.
- **Clientes:** Similares a mi empresa.
- **Nivel de precios:** Más altos que mi empresa debido al incremento de la mano de obra.
- **Características de sus servicios (ventajas):** Más experiencia y más conocidos entre la población.

2.2 Macro-entorno: Factores

- **Factores socioculturales:** En la adquisición del producto no influye la edad. Descuento del 10% en los pisos donde residan estudiantes, ya que en general tienen poco poder adquisitivo.
- **Factores económicos:** Tres precios diferentes, abriendo así el abanico de posibilidades.
- **Factores tecnológicos:** Los gastos financieros quedarán registrados mediante el programa Excel.
- **Factores medioambientales:** Se reciclarán los materiales sobrantes en el Ecoparque municipal.

3. DAFO

Internos	Externos
<u>Debilidades</u> -No ser nuevo en el mercado -Ser una sola persona si hay mucha demanda	<u>Amenazas</u> -Incremento del precio de las maquinas -Los clientes no tienen claro si quieren la instalación
<u>Fortalezas</u> -Capacidad de trabajo y experiencia en otras empresas -Precios asequibles a todos los niveles adquisitivos -Ser joven y tener ganas de aprender y mejorar	<u>Oportunidades</u> -Pocas empresas similares en el sector en Almazora -Bajo precio de las máquinas frente a la gran funcionalidad -Expansión de negocio a las localidades adyacentes

4. Plan de marketing

4.1 Flujo de ingresos

El valor que están dispuestos a pagar los clientes por el servicio, dependerá del acabado de la instalación y el tipo de maquina. La forma de pago podrá ser tanto en efectivo como por transferencia bancaria.

Cabe la posibilidad de financiar el pago en instalaciones medianas o grandes.

4.2 Estructura de costes

El capital inicial para afrontar los gastos de constitución de la empresa se cubrirá mediante un préstamo de 10.000€.

Una vez hecha la inversión inicial, la empresa va ganando dinero de cada instalación o reparación, con lo que se recupera el dinero de la materia prima y se gana con la mano de obra.

4.3 Producto o servicio

Marca: Fujitsu

Producto básico: Serie KG

Modelo más barato para que sea asequible para todos los niveles adquisitivos. Cumple las necesidades básicas.

Precio: 159€ + instalación



Producto formal: Serie LLCE

Gamma intermedia, para clientes que buscan una mayor calidad pero manteniendo un precio bastante asequible.

Precio: 249€ + instalación



Producto ampliado: Serie Slide LT

Se trata de un producto de calidad superior, para clientes que no se conforman con cualquier cosa. Incluye infinidad de funciones, entre ellas, la posibilidad de encenderlo con el móvil para que la casa esté a la temperatura idónea al llegar.

Precio: 499€ + instalación



Mano de obra: 14 €/hora

Material (tuberías, tornillos...): A precio de coste

El precio final de la instalación variará dependiendo de las horas que se empleen.

4.4 Canales de distribución y comunicación

- **Redes sociales:** Facebook y Instagram
- **Página web** diseñada por “*Pixal Informàtica*” que se promocionará en las redes sociales. Se publicitarán fotos de las instalaciones y un catálogo de precios y calidades
- **Valla publicitaria** en la CV-18 (Entrada de Almazora desde Castellón)



5. Recursos clave

Los recursos clave fundamentales para montar la empresa se dividen en tres apartados:

5.1 Local

- Bajo comercial en la calle Santa Cruz N.º 41



5.2 Maquinaria, herramientas y mobiliario

- Maquinaria: Taladro 50€, soldador con guantes y careta 130€, radial 70€ y limadora 35€
- Herramientas: Juego de herramientas 170€
- Mobiliario: Mesa 20€, 2 sillas 25€ y estantería 35€. (Para la oficina)

Total: 535€

5.3 Transporte

- Furgoneta “*Citroën Jumper*” Precio: 6500€



6. Forma jurídica y trámites

6.1 Datos de identificación de la empresa

Forma jurídica: Empresario individual/Autónomo

Razón social: Rápida constitución

NIF: 76291837

Capital social: 1000€

% Desembolsado: 100%

6.2 Trámites de constitución

DNI

6.3 Trámites de puesta en marcha

1. Alta en el censo.
2. Alta en el IAE.
3. Alta en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social.
4. Licencia de apertura.
5. Comunicación de apertura.

7. Plan económico financiero

CONCEPTO	
Inversiones materiales	
Maquinaria	285
Elementos de transporte	6500
Herramientas	170
Mobiliario	80
Inversiones inmateriales	
Patente	70
Gastos de puesta en marcha	
Asesoría	123
Promoción de la empresa	200
Impuestos	325
Stock mínimo de existencias	
Materias primas	900
TOTAL	8653

8. Plan de tesorería

Entradas de dinero	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Capital	1000												1000
Préstamo	10000												10000
Ventas	500	750	700	890	930	1270	1180	1560	1200	1400	1435	1495	13310
Total entradas	11500	750	700	890	930	1270	1180	1560	1200	1400	1435	1495	24310
Salidas de dinero													
Activos fijos	535												535
Intereses banco		200		200		200		200		200			1000
Vehículo	6500												6500
Patente	70												70
Asesoría	123												123
Pago préstamo		2000		2000		2000		2000		2000			10000
Materia prima	700						200						900
Seguro			150										150
Seguridad social	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Suministros:													
Agua	10	12	15	20	12	14	17	22	19	17	15	11	184
Energía eléctrica	50	45	35	41	33	30	24	20	26	29	35	46	414
Teléfono	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108
Publicidad:													
Página web	80												80
Valla publicitaria	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Impuestos		65		65		65		65		65			325
Total salidas	8117	2371	249	2375	94	2358	290	2356	94	2360	99	106	20869
Entradas - salidas	3383	-1621	451	-1485	836	-1088	890	-796	1106	-960	1336	1389	3441
Cuenta corriente	3383	1762	2213	728	1564	476	1366	570	1676	716	2052	3441	

9. Cuenta de resultados provisional

	1er año
Ingresos	
Ingresos de explotación	
Ventas	13310
Ingresos financieros	-
Gastos	
Gastos de explotación	
Compras de Mt. Primas	900
Seguros	150
Transporte	6500
Publicidad	200
Suministros	706
Impuestos	325
Seguridad social	360
Amortización maquinaria	100
Amortización vehículo	200
Gastos financieros	
Intereses préstamo	1000
Resultado de explotación	3869
Resultado financieros	-1000
Resultado ordinario	2869

10. Balance provisional

Activo		Pasivo	
Activo no corriente	5845	Neto patrimonial	1000
Mobiliario	80	Capital	1000
Amortiz. mobiliario	-20	Pasivo no corriente	-
Maquinaria	285	Pasivo corriente	-
Amortiz. Maquinaria	-40		
Herramientas	170		
Amortiz. Herramientas	-30		
Vehículo	6500		
Amortiz. Vehículo	-1100		
Activo corriente	3591		
Existencias	150		
Materia prima	150		
Efectivo	3441		
Cuenta corriente	3441		
TOTAL	9436	TOTAL	1000