



GRADO EN COMERCIO

PLAN DE EMPRESA MY TALENT

JORGE DÍAZ ASENSIO

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, JULIO 2019**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2018/2019

TRABAJO FIN DE GRADO

PLAN DE EMPRESA MY TALENT

Trabajo presentado por: D. Jorge Díaz Asensio

Firma:

Tutor: D.^a M^a Inés Sanz Diez

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, Julio 2019

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCION	1
2. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	2
2.1 Nacimiento de la idea	2
2.2 Marco Legal	3
2.3 Idea de Producto	4
2.4 Funcionalidad	5
3. DESARROLLO DE LAS APPS	7
3.1 Uso de APPs multiplataforma.....	7
3.2 Modelos de Monetización	8
4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	9
4.1 Mercado de Actuación	9
4.2 Socios clave.....	9
4.3 Ley de trabajo	10
5. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL MARKETING MIX.....	10
5.1 Producto	10
5.2 Precio	13
5.3 Distribución	14
5.4 Comunicación	15
6. MODELO CANVAS	20
6.1 Aliados Clave.....	21
6.2 Actividades Clave	21
6.3 Recursos Clave	22
6.4. Propuesta de Valor	23
6.5 Relación con el cliente	24
6.6. Segmentos de clientes.....	25
6.7 Estructura de costes	25
7. MODELO START UP.....	26
7.1 Lean Start up.....	27
7.2 Design Thinking.....	27
8. ANÁLISIS DÁFO	30
8.1 Debilidades:	31

8.2 Amenazas.....	32
8.3 Fortalezas.....	32
8.4 Oportunidades.....	33
9. FINANCIACIÓN	34
9.1 La financiación bancaria	34
9.2 Financiación no bancaria	36
10. ASPECTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA.....	41
11. PLAN FINANCIERO	42
11.1 Gastos	43
11.2 Ingresos.....	44
11.3 Inversiones.....	45
11.4 Activo	46
11. 5 Pasivo.....	47
12. CONCLUSIONES.....	49
13. BIBLIOGRAFIA	50

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Diferencias entre la empresa y el trabajador en el control laboral	6
Tabla 2. Tarifas de los servicios de My Talent	14
Tabla 3. Técnicas de usabilidad web	17
Tabla 4. Ventajas y desventajas del posicionamiento	19
Tabla 5. Tipos de gastos fijos	26
Tabla 6. Análisis DAFO	31
Tabla 7. Gastos período 2019-2020	43
Tabla 8. Ingresos período 2019-2020	44
Tabla 9. Inversiones período 2019-2020	45
Tabla 10. Balance Activo 2019-2020	46
Tabla 11. Balance PN + Pasivo 2019-2020	47
Tabla 12. Cuenta de Resultados	47

ÍNDICE DE IMAGENES

Imagen 1. Sistemas de Monetización móvil	8
Imagen 2. Logotipo My Talent	13
Imagen 3. Gasto en nuevas Tecnologías por sectores	23
Imagen 4. Sectores punteros en la creación de startups	27
Imagen 5. Principales indicadores en el trabajo	33
Imagen 6. Principales Business Angels	38

1. INTRODUCCION

Al finalizar el grado universitario, se nos abren diferentes caminos en los que poder enlazar nuestro futuro, la realización de un máster de postgrado, encontrar nuestro primer trabajo o una de las más complicadas, emprender. La creación de una empresa es una opción difícil por el nivel de conocimiento que se requiere, además la cantidad de financiación requerida.

Gracias a los diferentes conocimientos adquiridos a través de nuestra carrera y la introducción al mercado laboral con las practicas curriculares, decidí llevar a cabo la realización de un plan de empresa.

Esta idea toma vida para poder suplir necesidades dentro del ámbito empresarial del que todos queremos formar parte de aquí a corto plazo.

A lo largo de este plan de empresa se va a poder ver como My Talent funciona y cuáles son sus principales rasgos que le hacen única dentro del mercado.

My Talent nace debido a una necesidad real de las empresas y obligación por parte del estado por controlar la jornada laboral y que ésta también sirva para poder ayudar a los trabajadores a que puedan aumentar sus posibilidades de crecimiento dentro de las diferentes organizaciones empresariales. La función principal de My Talent va a ser la de regular las horas, poder valorar parámetros internos de las empresas como la puntualidad y servir de apoyo a la empresa para poder mejorar. El trabajador también verá el progreso de sus objetivos y sus posibles plazos de entrega de proyectos, todo ello resumido en una App.

A lo largo de todo el trabajo se va a dar respuestas que el mercado laboral necesita para alcanzar una regulación de los horarios de manera generalizada para todas las empresas, teniendo en cuenta las particularidades de cada sector, número de empleados y sobre todo la posible competencia que se vaya produciendo en el desarrollo de la idea.

También veremos como My Talent quiere integrarse, para la colaboración con otras empresas como LinkedIn, ya que los diferentes datos recogidos durante el tiempo que el empleado este trabajando en las empresas con nuestro software, van a poder mostrar información de funciones desarrolladas, objetivos cumplidos o bien la manera de trabajar de estos empleados dentro de las diferentes empresas, lo cuál va a servir para mejorar el Curriculum Vitae y que en el futuro los técnicos de selección tenga más información sobre quién contrata y determinar cómo trabaja.

Gracias a las diferentes asignaturas cursadas en el grado en comercio tales como, Organización de empresas, Marketing e investigación de Mercados, Contabilidad e inglés entre otras, por darme un punto de vista empresarial del que no era consciente hasta salir al mercado laboral.

Dar las gracias por la colaboración en gran parte del trabajo a mi amigo Alejandro Cabezas Balbás quien me ha aportado diferentes enfoques y que me ha servido para poder adentrarme más en profundidad en algunos aspectos de la psicología a nivel profesional.

También quería agradecer mi tutor del proyecto de fin de carrera Inés Sanz por su apoyo, colaboración y adaptabilidad debido a las diferentes situaciones que se han desarrollado a lo largo de estos meses.

Por último, agradecer a mis padres sin los cuáles no habría podido llegar hasta donde estoy ni ser quien soy ahora mismo.

2. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

A continuación, queremos hablar de cómo se gestó la idea, teniendo en cuenta la situación actual del mercado laboral y la tan necesaria regulación de los horarios.

Estos dos factores nos han hecho al equipo de My Talent poder crear este software.

2.1 Nacimiento de la idea

La idea de crear una App que mejore el rendimiento empresarial surge de los diferentes problemas visualizados dentro del mundo laboral y la dificultad, cada vez más presente para poder ascender dentro de una empresa.

La motivación tiene que estar presente en todos y cada uno de los trabajadores para fortalecer la imagen de marca y que estos ayuden a su difusión. No hay mejor marketing que el de unos trabajadores que consideren suya la empresa y ayuden a que esta se desarrolle y que, a su vez, esto les permita también sentirse desarrollados personalmente, cosa fundamental a día de hoy.

Por esta razón la empresa My Talent nace con la idea de controlar la jornada laboral de los empleados, algo necesario debido a la regulación española vigente que obliga a llevar un seguimiento de las horas ordinarias y extraordinarias de nuestros trabajadores. Esta monitorización de las horas permite también mejorar el rendimiento de los trabajadores desde un punto de vista motivacional y específico en el campo que se desee

actuar. nuestra App quiere ayudar al empresario a controlar diferentes parámetros dentro de una empresa como son la puntualidad, el rendimiento, objetivos específicos de cada departamento y darles salida en forma de motivación.

A su vez My Talent no sólo quiere mejorar el rendimiento sino ayudar a que la búsqueda de empleo para las empresas o para el trabajador sea más sencillas, ya que los resultados obtenidos por la App en el tiempo establecido van a poder ayudar al trabajador a conseguir una serie de destrezas y aptitudes que otras compañías van a poder ver y valorar a la hora de ser contratado en un futuro si decide formar parte de otra organización.

La función de crearla a través de una App multiplataforma es debido a la demanda de este tipo de software por las empresas. Actualmente internet permite hacer llegar nuestro producto a todo tipo de públicos y poder segmentar nuestro mercado, generando e identificando diferentes nichos.

A lo largo de este proyecto se buscará dar respuestas a estas ideas aquí planteadas.

2.2 MARCO LEGAL

Para introducirnos en el concepto de marco legal, hay que hablar de cómo se regula la jornada laboral en España em este caso es a través del derecho del trabajo, el cual nos indica la diferencia entre horas ordinarias y las extraordinarias y sus límites. Según el BOE (1983) podemos distinguir entre:

➤ **Horas ordinarias**

A través del Marco legal regulamos las diferentes leyes, por establecer una definición de marco legal: *“es el ámbito el cuál la ley regula la jornada laboral, según el real decreto ley sobre la jornada laboral 2001/1983.”*

Este marco legal establece que la jornada laboral y el trabajo efectivo que se dedica a las horas ordinarias será de un máximo de 40 h semanales. Respetando los debidos descansos no inferiores a 15 minutos en jornadas de 40 h.

➤ **Horas extraordinarias**

Se establecen un máximo de 80 horas extraordinarias, que cada trabajador puede realizar anualmente.

-Excepciones: no contarán como extraordinarias aquellas que se realicen para reparar o prevenir daños extraordinarios o urgentes.

Tipos de horas extraordinarias:

- Horas extraordinarias **estructurales**: son aquellas que se realizan en períodos de grandes volúmenes de producción (Navidades, Semana Santa, etc. ...). Además, están limitadas a 80 horas anuales y son de carácter voluntario.
- Horas extraordinarias por **Fuerza mayor**: aquellas que, como su nombre indican, sean necesarias por determinadas catástrofes, o que la empresa pueda correr peligro de perder mercancía

Computan a mayores de las 80 horas anuales y son obligatorias, pueden ser compensadas en dinero o en días de descanso.

Una vez que hemos distinguido entre los diferentes tipos de horas de la jornada laboral podemos profundizar en el trabajo que My Talent quiere conseguir.

Según un artículo de la Vanguardia 14 de mayo de 2019, “de los 735.000 asalariados que declaran haber hecho horas extra la última semana, sólo 389.000 las cobran”.

My Talent quiere ser una App que sirva para hacer cumplir e incluso poder colaborar con los Organismos Públicos. Por es necesario hacer llegar este tipo de software a las empresas.

2.3 IDEA DE PRODUCTO

Desde My Talent queremos desarrollarnos como un software empresarial sencillo, además de centrarnos en la App, hemos decidido diseñar al mismo tiempo una página web que sirva para posicionarnos en el entorno digital.

My Talent se entiende como una Aplicación donde nuestras empresas puedan tener un control laboral y disponer de un soporte para mejorar el mercado laboral y la cualificación de los trabajadores, además del enfoque práctico que tiene para la empresa en su estado inicial potenciando el campo del desarrollo profesional de manera interna. Nuestra App quiere ayudar a las empresas a encontrar el perfil más idóneo de su posible trabajador, pudiendo utilizar los datos obtenidos, durante un periodo de al menos un año, en el cual se recojan los diferentes valores que la empresa quiera estudiar, a mayores de los aspectos que por defecto tenemos instalados de serie en My Talent tales como rendimiento, puntualidad, implicación con la marca etc. ...

El diseño de esta APP se desarrolla a través de un sistema de logros en el cual el trabajador va a saber desde un primer momento las diferentes metas que se le establecen, qué progreso lleva y cuál va a ser el beneficio por alcanzar dichas metas.

Desde el momento que la empresa contrate nuestros servicios va a tener un acceso a la Aplicación en toda su extensión, es decir, información sobre cómo funciona a través de entrevistas vía Skype, cuando se produzca alguna actualización importante, y una ayuda inicial para conocer el funcionamiento del software.

Al inicio de la actividad con My Talent, un trabajador de nuestro equipo les dará soporte para aclarar todo tipo de dudas y revisar las posibles incidencias.

2.4 FUNCIONALIDAD

Vamos a poder distinguir dos tipos de funcionalidad dividiéndolo en la utilidad para el empleado y para la empresa. Cuando distinguimos entre empresa y empleado es debido al interés de My Talent de distinguir entre los posibles beneficios que tiene para la empresa que va a ser nuestro principal cliente, pero sin olvidarnos de los usuarios de esta que van a ser los trabajadores de la empresa y van a poder sacar un mayor rendimiento por usar la App, debido al sistema de logros, planificando sus vacaciones y sus días libres o sus horas extraordinarias.

En el caso de que la empresa de a sus empleados la posibilidad de trabajar desde fuera de la oficina la App va a seguir siendo útil, y les va a permitir fichar mediante geolocalización.

➤ Control laboral

En el siguiente cuadro vamos a diferenciar entre los beneficios que puede reportar el uso de nuestra App, para empresa y el trabajador. Nos hemos fijado en diferentes empresas que operan actualmente en el mercado como Google o Facebook.

Además del uso como control laboral, posee funcionalidades tan innovadoras, las cuales ya están presentes en algunas empresas como un sistema de selección de vacaciones, mediante la aprobación de un superior directo o del personal de R.R.H.H.

A continuación, queremos distinguir los principales beneficios del uso de My Talent distinguiendo entre el uso que tiene para la empresa y el uso que le puede dar el trabajador

Tabla1. Beneficios para la empresa y el trabajador en el control laboral

EMPRESA	TRABAJADOR
<ul style="list-style-type: none"> • Control y gestión de la jornada laboral de sus empleados desde la aplicación, pudiendo contabilizar las horas ordinarias y extras de cada trabajador. • Documento legal ante inspecciones de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • En empresas con horarios flexibles va a permitir saber las horas de trabajo restantes para completar la jornada laboral mensual. • Planificación y selección de los días de vacaciones desde My Talent

Fuente: Elaboración propia.

➤ **Objetivos y feedback**

Los objetivos como hemos hablado antes son los de dar un soporte para la regulación laboral.

Según un estudio del periódico La Vanguardia (2019) *“Más de la mitad de los ocupados asegura que trabaja más de 40 horas semanales”*, por eso queremos concienciar a las empresas de la importancia del cumplimiento laboral y a los trabajadores garantizarles un sistema donde se cumplan sus derechos laborales. Una vez hemos hablado de las diferentes obligaciones que la App quiere hacer cumplir vamos a ver cómo se puede establecer un sistema de feedback entre el Trabajador y la empresa.

El feedback que queremos conseguir, consiste en un apartado dentro de la App en el que los trabajadores puedan aportar las diferentes mejoras dentro de la empresa que crean necesarias y que este tipo de aportes que hagan se vean recompensada si la empresa cree que son significativas y son compartidas por un número importante de trabajadores en la empresa.

Cada propuesta va a poder ser valorada dentro de la App por el resto de los trabajadores, para conocer la opinión del resto de la plantilla y va a hacer llegar un sistema al coordinador de la empresa, previamente asignado por dicha empresa.

Desde My Talent, también queremos dar flexibilidad a las empresas para que organicen la App a medida de sus necesidades, estos objetivos que se plantean son orientativos, según la visión que nosotros tenemos y en ningún caso obligatorios de implantar.

3. DESARROLLO DE LAS APPS

Vamos a poder ver cómo se desarrollan las diferentes Apps en el mercado, dependiendo de qué necesidades o a qué público se quiere llegar, por eso vamos a distinguir entre las diferentes plataformas que se pueden usar para programar las aplicaciones.

3.1 USO DE APPS MULTIPLATAFORMA

Cuando hablamos de Apps multiplataforma, hay que hablar de las principales diferencias entre aplicaciones nativas y aplicaciones híbridas para ello vamos a ver como se programa dependiendo de cuál se necesite usar.

-Apps nativas

Para entender el concepto de App nativa, hay que explicar primero que las diferentes aplicaciones a la hora de desarrollarlas mediante programación utilizan un lenguaje nativo específico.

Así, por lo tanto, en iOS se utilizan dos lenguajes nativos (Objective-C o Swift) mientras tanto en Android se programa mediante java. Por lo tanto, el uso de las APPs nativas significa crear una aplicación en el mismo lenguaje para sacar el máximo rendimiento de esta.

En cuanto a las ventajas podemos distinguir que generan una gran experiencia al usuario en combinación con las diferentes funcionalidades de nuestro teléfono móvil (Apple o Android).

-Apps híbridas

Consiste en el desarrollo de Apps o páginas web, programadas a través de HTML 5, Java Script o algún otro tipo de lenguaje. La diferencia principal con las Apps nativas reside en que las híbridas permiten adaptar la vista web a cualquier tipo de dispositivo móvil, iPad, tablet, portátil etc....

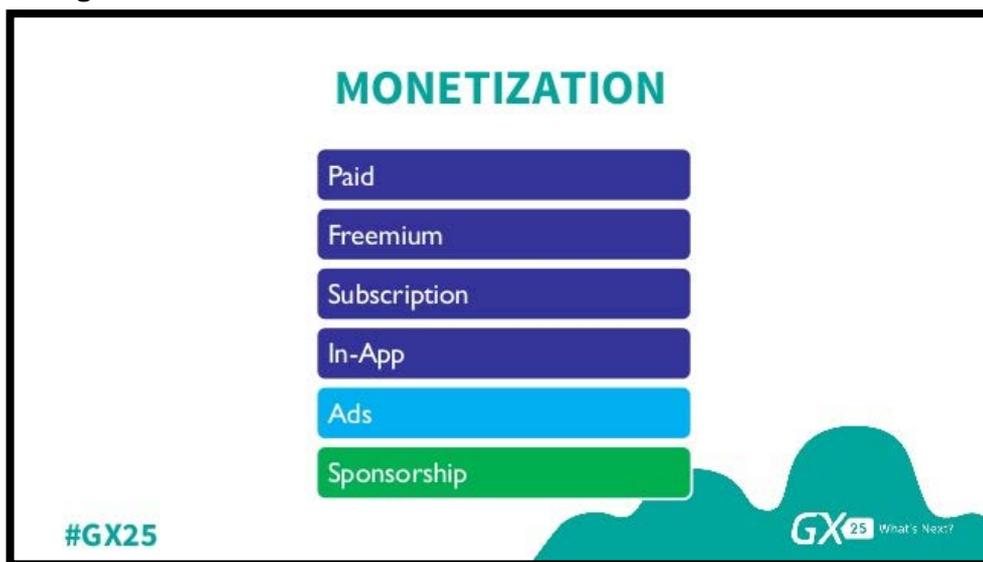
Por eso hoy en día la mayoría de las Apps que se lanzan al mercado son híbridas ya que permite llegar a un público mucho más amplio independientemente de qué dispositivo esté usando.

3.2 MODELOS DE MONETIZACIÓN

La monetización es la manera en que las empresas generan ingresos por la venta de su producto o bien por la colaboración con otras empresas añadiendo publicidad en sus páginas webs o Apps. En la siguiente imagen podemos ver los principales sistemas de monetización más usados por las empresas en la actualidad, aunque sin duda el más utilizado es el modelo freemium.

Existen algunos modelos más específicos para poder generar ingresos, pero no son tan relevantes ni tan usados hoy en día, ya que el incremento de las nuevas tecnologías y la aparición del marketing digital han hecho que se vayan posicionando más atrás.

Imagen 1. Sistemas de Monetización móvil



Fuente: Silva Silva, A. modelos de monetización

PAID: consiste en el pago por descarga en las diferentes stores de cada dispositivo en el cual se fija un precio por la descarga de nuestra App y el cliente introduce una tarjeta de crédito y procede a la compra.

FREEMIUM: dualidad entre un sistema gratuito y otro de pago, tiene una función de “engage”, Es muy común que en este tipo de Apps se opte por un periodo de

prueba gratuito (Spotify, Photoshop, Netflix) posteriormente se da al usuario la posibilidad de seguir con la suscripción pagando la cuota o bien cancelar la suscripción.

IN APP / ADS: consiste en la publicación de banners o anuncios en nuestra App, otras empresas van a poder fijar anuncios o bien usarla como promoción de sus productos.

Este tipo de sistema de monetización es un arma de doble filo, cada vez se hace un mayor uso de este tipo de publicidad intrusiva en diferentes Apps o páginas webs, lo que termina por agotar al consumidor, abandonando este la compra y perdiendo a un posible cliente

4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La American Marketing Asociación (1985) la define como: «la recopilación sistemática, el registro y el análisis de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios». Para conocer estos datos desde el equipo de My Talent hemos hecho un estudio previo de las necesidades de mercado y los diferentes puntos de nuestra empresa, usando material de **Osterwalder A. (2009)**, donde recogemos información según los diferentes puntos proporcionados por este modelo.

4.1 MERCADO DE ACTUACIÓN

Cuando hablamos de mercado de actuación queremos hacer referencia al mercado en el que mayoritariamente vamos a operar y este va a ser principalmente el mercado español y en sus empresas al menos en un principio, no descartamos en un futuro abrirnos al mercado internacional (Europa, EE. UU.).

Con el desarrollo de nuevas tecnologías y el cada vez más necesario uso de internet y demás medios digitales, se hace imprescindible el seguimiento de los empleados a través de diferente software de RRHH como My Talent. España es un mercado perfecto para iniciar nuestra actividad, ya que, con los recientes cambios en materia de regulación laboral, que obligan a las empresas a registrar la jornada laboral se hace necesario la incorporación de dispositivos digitales para registrar esas entradas y salidas.

4.2 SOCIOS CLAVE

Entendemos por socios clave a nuestros potenciales colaboradores, que pueden ayudar a que My talent crezca, en este apartado entra un socio clave que son las agencias

de publicidad, ya mediante la contratación de estos servicios, se va a filtrar un mercado de actuación específico, para nuestro producto. Las redes sociales, van a ser también parte clave de la unión con nuevos socios o potenciales acuerdos ya que son una forma rápida y sencilla de dar a conocer el producto.

4.3 LEY DE TRABAJO

Según el del Real Decreto-ley 8/2019 publicado en el BOE *“El registro diario obligatorio de la jornada laboral es hoy una realidad decretada como medida urgente de lucha contra la precariedad laboral.”*

5. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL MARKETING MIX

A continuación, vamos a hablar de las llamadas 4 Ps del Marketing mix, la intención es la de poder desglosar nuestra App para poder encontrar mejoras o puntos débiles.

5.1 PRODUCTO

La actividad desarrollada por My Talent quiere ofrecer un servicio único de control empresarial dependiendo de las necesidades que cada cliente nos trasmita, además nuestra App deja un gran margen a la empresa para que modifique los valores que hay dentro de nuestra aplicación, ya que no todas las empresas tienen el mismo tamaño ni tienen la misma actividad comercial, por eso es necesario realizar un estudio previo obligatorio de cada empresa, para identificar sus necesidades presentes y futuras.

- **Planificación de objetivos:** la App va a poder integrar una planificación mensual de los objetivos visibles para cada empleado, los cuales se tengan como referencia para la organización empresa/empleado y sirva a los trabajadores para poder cumplirlos en los plazos previstos. A su vez sirve de recordatorio para las diferentes Deadlines¹ que se establezcan.
- **Control laboral:** mediante My Talent, cada trabajador va a poder fichar desde su móvil a la entrada y a la salida de la oficina, o en caso de teletrabajo desde sus domicilios, lo que va a permitir que la empresa lleve un seguimiento de las

¹ Deadline: fechas finales de entrega de proyectos o informes.

diferentes horas y ayudar a que las posibles inspecciones del Ministerio de Trabajo tengan una información rigurosa de la jornada laboral de cada uno de los empleados. Además, esto va a servir a nivel legal para contabilizar las horas extras máximas que cada trabajador puede realizar fijadas en 40 horas anuales. También creemos que es una forma de poder premiar la puntualidad, puesto que quedan registradas en la App de My Talent las horas de entrada y salida, puesto que España es uno de los países con más impuntualidad laboral. Además de planificar las horas va a servir a modo de organizar las diferentes vacaciones, ya que los trabajadores van a poder visualizar y seleccionar con antelación las fechas disponibles fijadas por la empresa.

- **Creación de un perfil individualizado** de cada empleado por el cual la empresa va a poder tener un seguimiento de los puntos fuertes de sus trabajadores y de las posibles mejoras a realizar, esto puede complementarse con cursos de formación y charlas técnicas para formar estas aptitudes. Nuestra empresa se va a encargar de obtener los perfiles de cada empleado, entregándole a la empresa un estudio trimestral con los puntos fuertes y los puntos de mejora.
- **Sistema de retroalimentación y feedback:** My Talent apuesta por la participación en la empresa y motiva a los trabajadores para que aporten puntos de mejora, optimizar recursos o técnicas para mejorar el trabajo en grupo, que se establece como el sistema de producción TOYOTA². También animamos a la empresa a premiar si estas mejoras suponen un cambio significativo con primas o regalos.
- **Sistema de logros:** este es uno de los puntos fuertes de My Talent y es el resumen de los anteriores puntos, cada objetivo cumplido, cada mejora aportada, cada registro de puntualidad, va a ser premiada por la empresa

² cuyo objetivo principal es reducir el desperdicio (Muda) y aplicar el Justo a Tiempo (Just inTime) en el proceso de **producción**

siempre y cuando la empresa lo establezca, esto va a establecer los puntos motivacionales que tan necesarios son en un ámbito empresarial. El sistema de logros se establece como una serie de niveles o logros visibles en cualquier momento desde la App tanto para la empresa como para el empleado, por los que se va a poder ir ascendiendo dependiendo de los objetivos cumplidos. Este sistema de recompensas va a premiar al trabajador con mejores sueldos, viajes de empresa y sobre todo el objetivo de ambición de cada puesto para progresar internamente en forma de ascenso.

Estas van a ser las diferentes variables que se van a poder encontrar dentro de nuestra APP, como hemos mencionado antes se hace necesario hacer un estudio de las necesidades de la empresa que va a contratar nuestros servicios.

Imagen 2. Logotipo My Talent



Fuente: elaboración propia

Cómo toda organización empresarial el símbolo o marca es el medio por el que se la va a reconocer en el mercado, de ahí que hoy en día se dediquen grandes cantidades del presupuesto de Marketing a mejorar la estrategia de Branding, cada símbolo o cada color va a evocar diferentes tipos de emociones o pensamiento en nuestros futuros clientes. El uso de una imagen que evoca a una “nube” tiene su sentido en representar un logo que visualmente transmita la imagen de una App donde se suban datos, este tipo de imágenes es también usada por otras marcas.

El color azul tiene una gran historia detrás y es utilizado por la mayoría de las

empresas y está presente en el 53% de las banderas de cada país. Empresas tan famosas como Facebook, Twitter, LinkedIn, Ford también lo tienen incorporado en sus logos. Para los diferentes psicólogos y sociólogos el color azul transmite calma, confianza y seguridad además el ojo humano percibe el color azul como lejano, lo que permite utilizarlo para asignarlo como fondo de marca

El significado de “My Talent” es traducido del inglés como “mi talento” esto quiere evocar a la motivación para los trabajadores, de que con su talento y esfuerzo la empresa y su puesto de trabajo puede crecer

5.2 PRECIO

My Talent quiere ofrecer un servicio integral a las empresas y personalizado para cada una de ellas, la exclusividad de nuestro servicio es parte fundamental del proyecto.

Una vez que ya explicamos los diferentes sistemas de monetización, nos decidimos por el uso del sistema Freemium mediante una prueba gratuita, por un período de tiempo limitado de 15 días que sólo va a dejar acceder al cliente de determinadas funcionalidades dentro de la App.

Dispondremos de 1 tipo de pack dentro de la APP:

- **PACK DE PAGO ANUAL:** todas las funcionalidades de la aplicación y con un seguimiento trimestral por parte de nuestra empresa.

Para fijarnos en la estrategia de precios usar, nos hemos basado en los precios de algunos productos de la competencia que oscilaban alrededor de los 300 a los 4000 euros, dependiendo de los empleados y la duración del contrato, por eso hemos decidido establecer una tarificación especial, dependiendo del tiempo que quieran estar con nuestra empresa.

Tabla 2. Tarifas de los servicios de My Talent

	PACK ANUAL	PACK 2 AÑOS	PACK 3 AÑOS
de 10 a 49 empleados	300 €/trimestre	250 €/trimestre	220 €/trimestre
de 49 a 100 empleados	500 euros x mes	450 €/mes	420 €/mes
de 100 a 500 empleados	1000 euros x mes	900 €/mes	820 €/mes
+ de 500 empleados	2500 euros	2200 mes	2000 mes

Fuente: Elaboración Propia

5.3 DISTRIBUCIÓN

La principal misión de la distribución es poner al servicio del consumidor el producto que queremos vender. Se van a encontrar diferentes tipos de distribución según los puntos de venta en los que queramos comercializar nuestros productos

Distribución intensiva: trata de llegar al máximo número de personas para ello se sirve de vender el producto en los mayores puntos de venta posible, sin poner ningún tipo de filtro alguno, a la hora de seleccionar el mercado y el público objetivo. Ejemplo Marlboro.

Distribución selectiva: a diferencia de la distribución intensiva, este tipo de distribución selecciona un número de distribuidores reducidos, y hace una selección más pequeña de los usuarios del producto como algunos establecimientos especializados en el sector del producto. Esto sirve para asociar ese producto a determinado público. Ejemplo Chanel nº5

Distribución exclusiva: la exclusividad de venta de nuestro producto reside en una serie de pequeños y limitados establecimientos, tradicionalmente esto se puede ver reflejado en las marcas orientadas a un público con mayor poder adquisitivo como coches de alta gama como Ferrari o ropa de grandes diseñadores, Gucci, Louis

Vuitton. En nuestra App My Talent, hemos decidido seguir una distribución selectiva, donde se va a distribuir nuestra App en ciertos puntos, tales como App Store (para los usuarios de iOS) y el Play Store (para los usuarios de Android).

Clases en los canales de distribución:

Canal Directo: se caracteriza por la no existencia de intermediarios, es decir la venta directa del fabricante al consumidor.

Canal Indirecto: existencia de intermediarios en el proceso de distribución del producto, distinguimos entre canales cortos y canales largos.

Canal corto: existe un solo intermediario

Fabricante-→Intermediario-→Consumidor

Canal largo: existencia de más de 1 intermediario

Fabricante→Mayorista→Minorista→Consumidor

En nuestro caso el esquema hemos elegido el canal corto por el sistema de distribución que vamos a necesitar.

My talent→APP Store /Google Play -→Consumidor

5.4 COMUNICACIÓN

La comunicación y la publicidad queremos que sea gran parte del éxito de nuestra App y a la vez nuestra página web, esta última va a ser nuestra cara visible frente a los clientes, donde va a poder conocer las diferentes funcionalidades a la vez que dispongan de un enlace en donde descargarse la App.

Con los conocimientos de nuestro equipo sobre marketing digital, vamos a intentar posicionarnos y darnos a conocer, para ello queremos hacer bastante hincapié en este apartado.

Para definir la estrategia de comunicación y publicidad con nuestro producto y debido al aumento de las tecnologías 2.0 y 3.0 se hace necesario hablar de Marketing y en especial de Marketing digital.

¿Qué es el Marketing Digital?

El marketing digital tiene la misma aplicación que el marketing tradicional, que es llegar a un mayor número de usuarios sólo que a través del uso de las nuevas tecnologías, uso de analítica web, posicionamiento y uso de las redes sociales de una forma publicitaria.

El objetivo es el mismo, alcanzar la mayor visibilidad de nuestro producto y seleccionar nuestro público objetivo.

Estrategia de Marketing digital

La estrategia de marketing es la manera de planificar las necesidades online de la empresa, teniendo en cuenta las necesidades de nuestros clientes.

Para medir la usabilidad de nuestra App o página web, vamos a tener que fijarnos en unos medidores que nos sirven para garantizar a nuestros usuarios una experiencia completa como los errores 404 y otros que sirven para mostrarnos un resultado del tráfico que hay en nuestra web tales como el porcentaje de rebote, permanencia o procesos de compra no finalizados, a continuación, se desarrollan estos conceptos.

La manera de establecer la estrategia de marketing digital es valorar primero cuánto dinero deseamos invertir a lo largo del período, normalmente 1 año.

El gasto que destinemos en publicidad y marketing puede determinar si nuestro producto se establece por encima de la competencia y nos mostrará como los consumidores ven nuestra imagen de marca o nuestros valores, los cuáles son aspectos que cualquier empresa tiene que cuidar para poder diferenciarse.

El marketing digital es una manera, también, de ser conocidos en un entorno global, ya que, al participar en un mercado de libre oferta y demanda, eso da pie a que cualquier consumidor del mundo pueda comprar nuestro producto desde su casa sin necesidad de desplazarse hasta la sede de la empresa.

Tabla 3. Técnicas de usabilidad web

Permanencia en nuestra página web	Número de tiempo que pasan nuestros usuarios visitando nuestra web, un promedio de tiempo bajo, puede reflejar una mala distribución de nuestra página. web o un difícil acceso.
Porcentaje de rebote	Número de usuarios que han abandonado nuestra página web o nuestra App sin haber interactuado con ella. Cuanto mayor sea el porcentaje, indicará un mayor nivel de problemas a identificar, para saber por qué esos usuarios abandonan la página, alguno de esos problemas puede ser la llamada publicidad Spam, la cual les redirige a nuestra página desde otras webs, sin que los usuarios quieran o tengan la necesidad de usar nuestro producto.
Errores 404	Indica una mala programación de nuestra página web o un mal host al redireccionar al cliente hacia nuestra página web, esto puede provocar un abandono masivo de nuestros potenciales clientes.
Procesos de compra no finalizados	Puede indicar, una información poco clara de nuestro producto, problemas para registrarse o un proceso largo para hacerlo, mucha publicidad.

Fuente: Elaboración propia, datos López, P. (2018) en cicerocomunicación

A continuación, vamos a hablar de los dos tipos de posicionamiento a la hora de medir nuestra eficiencia en publicidad o nuestra visibilidad, con nuestra página web. Para ello necesitamos hablar de Google Analytics, la herramienta por excelencia del gigante norteamericano, usado por la mayoría de las empresas para conocer y controlar el público objetivo de su página web entre otros factores, país de procedencia, dispositivo que utilizan (iOS, Android).

Para conocer el tráfico que nuestra web está recibiendo utilizamos diferentes opciones, por una parte, el posicionamiento natural o SEO y por otra parte el posicionamiento SEM.

-Posicionamiento SEO (Search Engine Optimization): definimos el posicionamiento SEO como el posicionamiento natural de nuestra página web en los diferentes buscadores de resultados (Google, Bing).

Para definir buenas estrategias y por consiguiente mejorar el posicionamiento web, deberemos aumentar el tráfico hacia nuestra web, para que nuestro producto sea más visible. Para ello tendremos que utilizar palabras clave o keywords, que los diferentes usuarios a la hora de hacer una consulta en el buscador les consigan redirigir a nuestra página web donde, que es donde se va a recoger la información de nuestro App, estas podrían ser un ejemplo de nuestras posibles keywords tales como productividad, RRHH, control laboral, seguimiento empleados, vacaciones.

El posicionamiento SEO no tiene coste alguno ya que va a depender de la estrategia de marketing que adoptemos y el estudio de mercado que tengamos que realizar, también va a depender del equipo de marketing de My Talent el poder crear diferentes estrategias y analizar el mercado, para conseguir un posicionamiento natural y aparecer entre los primeros resultados de búsqueda.

-Posicionamiento SEM (Search Engine Marketing): es entendido como las diferentes campañas de anuncios de pago que las empresas hacen en los diferentes buscadores, mayoritariamente Google para mejorar la visibilidad de nuestra página web y por consiguiente un mayor tráfico hacia la descarga de las respectivas App en el caso de que las tengan. El SEM es una modalidad de marketing online, a través del pago por click o “coste x click”.

¿Cómo encaja Google Analytics?

Una vez explicados las diferentes maneras de posicionarse online, tenemos que establecer una forma de medir las diferentes decisiones que tomemos, si gastamos más dinero en publicidad es necesariamente para que aumente el tráfico en nuestra web y que como resultado se venda más. La manera de controlar y gestionar las decisiones es Google

Analytics, ya que vamos a poder hacer un seguimiento de las diferentes estrategias que tomemos, ya sean SEO o SEM.

A continuación, se habla acerca de las diferentes ventajas y desventajas de la utilización del SEM, en nuestra estrategia de Marketing, ya que este tipo de marketing es opcional, nadie obliga a las empresas a tener que gastar dinero en publicidad.

Tabla 4. Ventajas y desventajas del posicionamiento

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Permite posicionarte rápidamente	Coste elevado de dinero, en las primeras fases
Competir cara a cara con rivales directos	Puja de Keywords, en algunos casos muy costosas
Permite reunir al público objetivo	Publicidad intrusiva

Fuente: Elaboración propia

Una vez hemos hablado del posicionamiento SEO y SEM y de Google Analytics vamos a hablar de otra herramienta de Google, Google AdWords la cuál es la forma en la que podemos controlar el **presupuesto publicitario** en materia de posicionamiento SEM. Para ellos existen diferentes formas de que My Talent sea visible para el público.

Coste por click: estrechamente relacionado con las keywords, para conseguir que el coste por click funcione es necesario seleccionar cuidadosamente ya que ello va a conseguir que seamos más o menos visibles.

Una palabra clave o keyword de mayor rango entendida esta como una palabra más general(ordenador) tendrá un coste mayor que una de más precisión (LC led 22´´).

Esta va a ser una de las razones por las que Google nos va a cobrar más o menos dinero por el uso de las Keywords y va a ser la manera en que nuestros posibles clientes nos encuentren.

Otra forma de dar visibilidad a nuestra marca es a través de la calidad del anuncio, la cual también puntúa Google. Esa se basa en el tiempo que los usuarios van a tardar en acceder a nuestra página web, diseño de la página web, etc....

Y por último la posición en la que nuestra empresa quiera aparecer en los resultados del buscador en este caso Google.

Todavía no hay una ciencia exacta de cómo Google establece los parámetros para posicionar los anuncios, estos son algunos de los Kpis³ que se utilizan.

Muchas empresas intentan averiguar cuál es el algoritmo en el que se basa la compañía americana para conseguir un mercado de oferta y demanda de anuncios.

La estrategia SEO permite competir a una pequeña empresa al nivel de las grandes empresas multinacionales, teniendo en cuenta que influyen factores bastante decisivos como el presupuesto que cada empresa invierte en publicidad.

A continuación, vamos a ver un ejemplo de cómo se procedería a calcular el coste por click.

Para calcular el coste por click tendremos que establecer el coste máximo que estaríamos dispuestos a pagar por click .

Nosotros creemos que el coste en comunicación y publicidad tiene que ser bastante amplio ya que aquí es donde va a residir nuestro posible éxito.

Por eso hemos establecido un coste por click máximo de 3 euros, según Google nuestra calidad de anuncio es 6, la calidad del anuncio se calcula teniendo en cuenta factores como la valoración que Google ha hecho previamente sobre la palabra clave por la que queremos pujar y el máximo coste por click que estaríamos dispuestos a pagar. Posteriormente mediante un algoritmo interno de Google se calcula el coste que cada palabra nos puede generar a My Talent si queremos incorporarla como Keyword.

Una vez que Google ha establecido el coste que cada palabra le puede suponer a cada empresa, el buscador determina las diferentes pujas y ordena en función de esta la posición, si ha habido otras 4 empresas que también han pujado por las mismas palabras claves y han obtenido una puntuación más baja por la calidad de su anuncio haría My Talent quedase en primer lugar.

6. MODELO CANVAS

El modelo Canvas o business model es una manera de trabajar más fácil e intuitiva para localizar fácilmente, de manera visual nuestro modelo de negocio. Hemos elegido esta

³ indicador clave de rendimiento

metodología gracias a los cursos del banco Santander a los que pudimos asistir y donde nos han impartido cursos sobre este tipo de modelo de negocio. Para ello hemos seguido el modelo que Osterwalder A. (2009), usó en su día para poder hablar del modelo canvas recogemos información según los diferentes puntos proporcionados por este modelo.

6.1 ALIADOS CLAVE

Aliados clave son todo aquellas personas u organizaciones que van a hacer que nuestro producto se vea desarrollado.

Estos pilares clave van a ser parte fundamental de nuestro modelo de negocio y su desaparición va a hacer que nuestro producto se vea afectado.

Hemos localizado ciertos aliados claves que son importantes en My Talent:

-Empresas: a la vez que son nuestra parte final y nuestros clientes, van a ser nuestras posibles socias para poder hacer publicidad boca a boca, por eso se hace imprescindible mejorar la satisfacción del cliente y que vea que formamos parte de su empresa, aunque no trabajemos en ella.

-Organismos Públicos: van a ser los primeros interesados según nuestra opinión en que se cumpla la ley, por eso se intentará llegar a acuerdos con estas entidades para que publiciten nuestro producto, entre las empresas ya que a este tipo de entidades les va a interesar que se haga cumplir la ley, por eso el entablar relaciones con ellos sería beneficioso para ambas partes.

6.2 ACTIVIDADES CLAVE

Van a ser las principales características de nuestro producto y va a determinar qué actividades vamos a ofrecer a nuestros clientes.

Al trabajar mediante formato digital y no tener un producto físico, es muy importante que tanto la App como nuestra página web tengan un diseño muy intuitivo, sin fallos de software. Por eso una de las principales actividades claves va a ser la ofrecer un producto con los mínimos fallos y que cuando nuestros clientes entren en contacto con la página

web o la App, les aporten la información necesaria para hacerse una idea sobre nuestro producto.

Para esto nuestro equipo de programación va a tener que hacer un duro trabajo testeando la App antes de que esta salga al mercado.

Otra de nuestras actividades claves, tiene que ver con crear buenos acuerdos comerciales con nuestros socios claves, para que estos perduren en el tiempo.

6.3 RECURSOS CLAVE

Son aquellos elementos que se hacen necesarios para el desarrollo de nuestra actividad tanto en nuestra empresa como de cara al cliente.

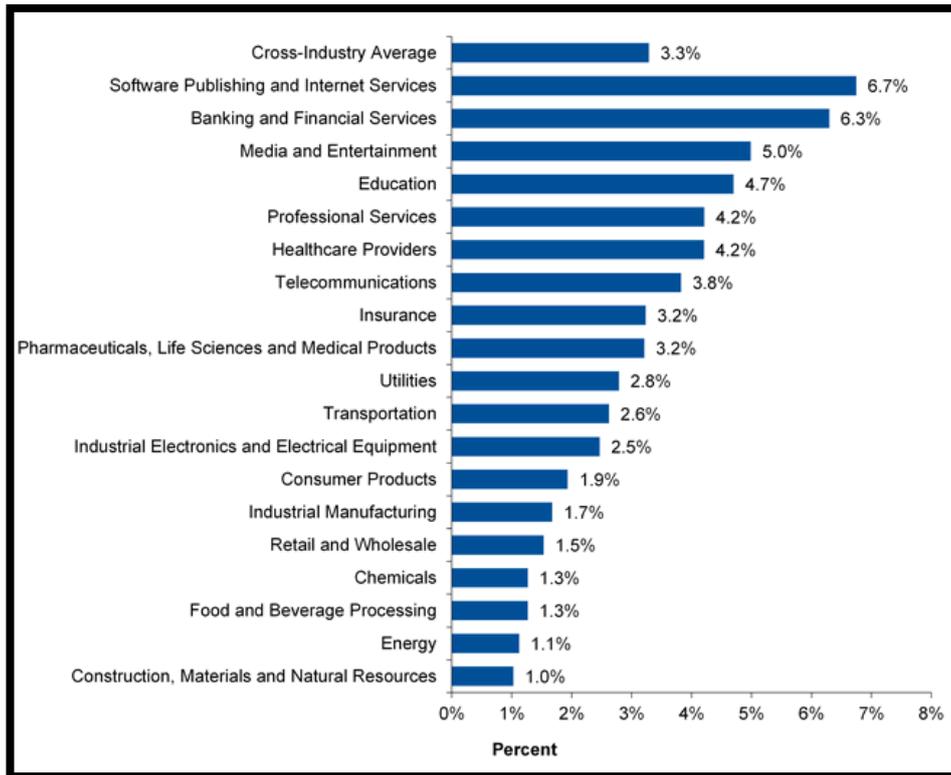
Hoy en día el uso de las nuevas tecnologías está presente en todas o casi todas las empresas, el aumento de estas mediante la globalización facilita poder extender los productos en un ambiente internacional y tender lazos con otras empresas independientemente de la zona geográfica.

En el siguiente gráfico, se puede observar el gasto por sectores de las empresas en IT, es decir en Tecnologías de la información, como porcentaje de lo que ingresan las empresas.

Podemos apreciar que los sectores con mayor gasto son los Publicitarios y servicios en internet seguido del sector banca y empresas de servicios financieros, las cuales por el modelo económico que necesitan para operar a nivel mundial con clientes de diferentes países, hace que sea necesario un software global y homogéneo.

Si nos paramos con detenimiento el sector publicitario es uno de lo más activos en la actualidad dentro del medio digital y el que se usa como referencia para ver las tendencias que pueden formar parte en las empresas. Las agencias digitales son las primeras innovadoras en términos de branding o lo que es lo mismo en cómo atraer con los logotipos corporativos. Grandes marcas como Facebook, han innovado a lo largo de su vida, reestructurado su logo mediante el branding.

Imagen 3. Gasto en nuevas Tecnologías por sectores



Fuente: Gartner. «IT Metrics Data»

Con estos gráficos se pueden observar que las empresas mundialmente cada vez gastan más en IT, esto es un punto fuerte de cara al futuro para nuestra APP.

6.4. PROPUESTA DE VALOR

Va a ser nuestra característica diferencial con la competencia, en My Talent queremos que nuestra propuesta de valor sea la de conectar todavía más la empresa con el empleado.

Por eso nuestro software está basado en sistema continuo de Feedback, para que los trabajadores puedan ver en cualquier su progreso en sus objetivos, desempeño, rendimiento etc....

Y para que la empresa sepa cuáles son sus puntos fuertes y que aspectos tiene que mejorar internamente.

Sabemos que ciertas empresas tienen estos tipos de sistemas dentro de sus empresas, pero no siempre terminan de funcionar.

Además, con los sistemas de retribución que My talent propone de forma opcional a las empresas para sus empleados, como sistemas de retribución variable por objetivos, sistemas de ascensos más claros, beneficios por puntualidad, este tipo de atributos hacen que My Talent se diferencie de la competencia.

6.5 RELACIÓN CON EL CLIENTE

Existen 2 tipos de relaciones, automatizadas o personales. Las primeras van a suponer un menor gasto, ya que no va a hacer falta interactuar con los clientes, las relaciones automatizadas destacan por tener un menor gasto en servicio al cliente y se van a establecer mediante un algoritmo que haga la transacción de compra.

Las segundas, las relaciones personales van a suponer un mayor gasto, pero va a permitir una atención personalizada a nuestros clientes en función de lo que realmente necesita. Este modelo es utilizado en empresas que tienen contacto físico con clientes en su día a día, como por ejemplo las entidades bancarias o empresas de consultoría financiera.

En My Talent, creemos que cada cliente es único y tiene unas determinadas necesidades acorde al tamaño, rendimiento y objetivos de su empresa.

Por eso a través de la asistencia personal, nuestro equipo va a poder guiar a la empresa en el aprendizaje de nuestro software, resolviéndole todo tipo de fallos, dudas, en cualquier momento. Esto va a permitir que se establezca una relación de confianza con nuestros socios claves.

A nuestro modo la relación con el cliente es una de las partes más importantes en todo el proceso, ya que va a incluir desde que el cliente contacta con nosotros, la posterior relación de guiado de las dificultades que cada empresa se vaya encontrando y la posterior finalización del contrato si la empresa decide dejar de contar con nuestros servicios

6.6. SEGMENTOS DE CLIENTES

Va a ser nuestro principal nicho de mercado y el motor principal de nuestra empresa. en términos de la filosofía Lean Start Up, denominamos a estos clientes nuestros “early adopters”, son los primeros usuarios de nuestro producto y van a ser aquellos que vamos a tener como referencia para saber cuál es nuestro segmento.

Desde My Talent hemos decidido enfocarnos en empresas de mínimo 10 trabajadores ya que ese sería el número de trabajadores para que la App pueda funcionar y mostrar resultados visibles ya que un número más pequeño, no tendría sentido, por nivel presupuestario de las empresas y por el nivel de jerarquía interna, el cuál es más reducido.

En los primeros meses unos 500 trabajadores sería lo máximo que nuestra empresa podría hacer frente, dado el pequeño tamaño que tendríamos al principio y los recursos limitados de los que disponemos.

Otro factor a tener en cuenta sería la facturación de dichas empresas. Nuestro interés en empresas cuya facturación esté sobre los 600.000 euros que es una facturación razonable para que una empresa se pueda plantear contratar nuestros servicios y destinar una parte de sus partidas a la inversión en nuestro tipo de software.

6.7 ESTRUCTURA DE COSTES

Vamos a hablar de los diferentes tipos de costes que se nos va a generar en nuestra actividad inicial, para ello vamos a dividir los costes en Costes Fijos, que son aquellos que permanecen en el tiempo constantes independientemente del nivel de producción de la empresa y los costes variables los cuales depende del nivel de producción.

COSTES FIJOS

La cuota de autónomo es un trámite obligatorio para registrarse dentro de los trabajadores por cuenta propia, a través del alta en el *Régimen Especial de Trabajadores Autónomos*, según el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Los trabajadores por cuenta propia deben cotizar a la Seguridad Social desde los primeros días que inicien la actividad.

Tabla 5. Tipos de gastos fijos

	COSTE MENSUAL	COSTE ANUAL
oficina	800	9600
cuota de autónomo	283,30	3.399,6
salarios	3000	36000
programador	1000	1000
		49999,6

Fuente: Elaboración propia

El coste de la oficina lo hemos calculado teniendo en cuenta el alquiler de un local comercial en un sitio céntrico de la ciudad de Palencia. En cuanto a la cuota de autónomo es la establecida por ley.

Las respectivas partidas de sueldos y programador hemos decidido ajustar lo más posible el desembolso, para poder hacer frente a otro tipo de gastos.

En nuestro caso la cuota a pagar se realiza aplicando el 30% a la base mínima de 944,40 euros lo que da unos 283,30 euros al mes.

COSTES VARIABLES

A priori no hemos identificado ningún gasto variable, salvo la luz que es un coste el cuál no podemos calcular. Pero estimamos que una media de 100 euros al mes sería suficiente para poder cubrir los gastos de luz del local

7. MODELO START UP

Hace referencia a empresa emergente, se caracterizan por tener ideas innovadoras y con una gran aplicación en el mercado, existen grandes empresas que entre sus servicios incluyen los de asesoramiento de este tipo de nuevas empresas, lanzaderas de ideas, programas de incubación y aceleración de Start up.

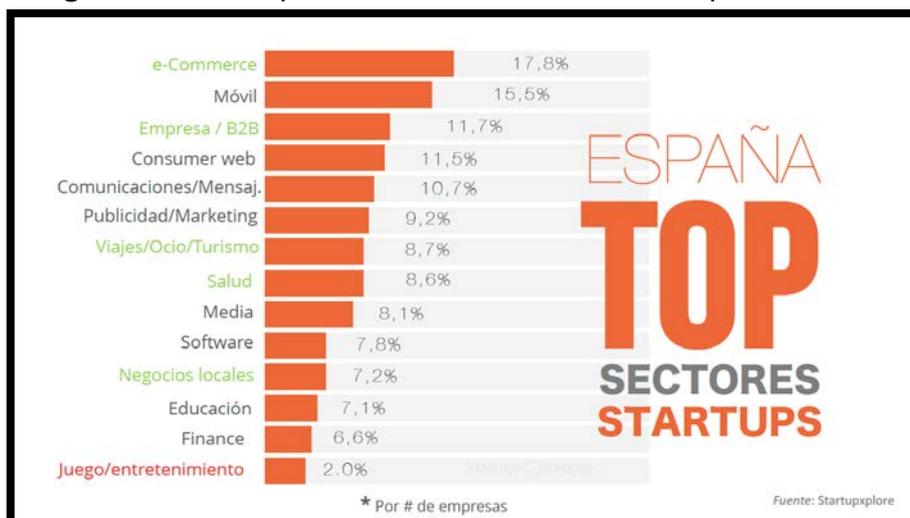
7.1 LEAN START UP

La metodología Lean Start up se recoge en el libro de Ries, E.(2008) El método Lean Start permite, reducir la incertidumbre a la hora de crear una empresa, ya que, lo que propone son una serie de actividades, que se enfocan en la viabilidad del proyecto para encontrar una idea de negocio.

Hay estudios que hablan de que el 90% de los proyectos empresariales que se lanzan al mercado no llegan a prosperar y de ese 10% que sí lo hacen el 66% crea una idea totalmente diferente a la idea original .

Según la agencia de Marketing Legridd (2018) estos que vemos a continuación son los sectores más demandados para la creación de Start ups en España

Imagen 4. Sectores punteros en la creación de startups



Fuente: Start up explorer

7.2 DESIGN THINKING

Podemos definirla como una metodología de trabajo que se centra, en los diferentes problemas que un usuario puede tener y fija conceptos, desarrollándolos de forma simple, para desglosar los posibles problemas en unidades más pequeñas. Según Start Up Explorer (2018) consta de 4 fases:

1. EMPATÍA

Se busca la necesidad del usuario o del consumidor, el eje fundamental de nuestro producto debe ser esa necesidad, ponerse en la situación del consumidor y ver qué problemas se pueden plantear por el uso, posibles soluciones y lo más importante, si nuestro proceso cumple las expectativas del usuario y cubre la necesidad. Se genera un concepto que desarrollaremos más adelante que es el del early adapter⁴.

2. DEFINICIÓN

A través de este proceso vamos a intentar desglosar, todo aquello que hemos obtenido en el anterior proceso y vamos a poder definir una idea general y que nos va a aportar un valor diferencial.

También en esta fase se definen problemas que pueden surgir

3. IDEACIÓN

Es una fase fundamental y donde la generación de ideas nos va a aportar una visión más general de nuestra posible idea de negocio. En psicología se reconoce como pensamiento expansivo.

Hay que hacer preguntas concretas de nuestro producto en el caso de My Talent, sería que problemas pueden presentar las empresas a la hora de usar nuestra App o en su defecto cómo mejorar el proceso de familiarización de nuestros consumidores con la App.

Un concepto importante el cuál es muy valorado en campañas de publicidad y Marketing es el término de Brainstorming o tormenta de ideas consiste en un proceso (si es grupal, más completo), por el cual generamos posibles problemas ideas que se nos vaya ocurriendo para luego poder usarlas o enlazarlas dentro de nuestro proyecto.

Ejemplo: ***Dificultad para usar nuestra App***, como medida para evitar esto nuestra empresa va a poder guiar a nuestros futuros clientes mediante reuniones por Skype para

⁴ **Early Adapter**: aquellos clientes que serán los primeros en comprar nuestra idea

explicarle el funcionamiento de nuestro software para que en el futuro puedan funcionar ellos mismo, contando siempre con el apoyo del equipo de My Talent.

Cómo saber si nuestra App es fiable, para ello la empresa va a contar con una semana de prueba totalmente gratuita, para saber si My Talent se adapta a las posibles necesidades de la empresa.

Mediante la formulación de estas preguntas vamos a poder lanzar ideas a través del Brainstorming, todas estas ideas deberían apuntarse en post its y colocarlos en una pizarra o pared, para tener una visión permanente de las ideas aportadas.

4. PROTOTIPADO

Es aquí donde vamos a dar forma y hacer una primera maqueta del producto, en el caso de My Talent sería construir una primera App de forma sencilla, sin necesidad de programación pero que se vea claramente cuáles son los puntos fuertes de nuestra empresa.

Hoy en día hay multitud de páginas que ayudan a la construcción de App, algunas de pago como Good Barber que, por alrededor de 96 euros mensuales, vamos a poder tener una App en multiplataforma es decir en iOS y Android

Otra opción más que interesante es SWiftic, es una compañía de diseño de software israelí, cuyo coste es de 48\$ al mes y a través del cual van a poder a construirnos nuestro prototipo, esta compañía presume de que, si en 6 meses no hemos obtenido resultados notables con la construcción de la App, esos 6 meses son de forma gratuita, lo que a priori genera un gran impacto.

Cuando hablamos de design thinking, es necesario hacer mención del método Scamper, determinante para filtrar las diferentes fases por las que pasamos a la hora de crear una empresa.

MÉTODO SCAMPER

Eberle, B.(1971) basándose en trabajos previos de Alex Osborn en 1953 . Scamper es una unión de diferentes siglas que significan:

Substitute: que regla o que proceso puede cambiarse o mejorarse

Combine : combinar procesos a través del Brainstorming, que elementos pueden desaparecer o se pueden unir a otros para reforzarlos.

Adapt: tiene que ver con el estudio de la competencia y la obtención de procesos que ya funcionan o que no lo hacen y mejorarlos o adaptar ciertas formas de trabajo o fabricación a nuestro proceso de aprendizaje.

Magnify : que puede hacerse más grande o puede durar más tiempo, mejora del producto relacionado con el incremento de Valor añadido del producto final

Put Other Use : se podrían usar otros usos para determinados procesos o funciones que tiene My Talent, para esta fase lo idóneo sería someter el producto al criterio de ciertas personas ajenas a la empresa, incluido clientes para determinar que opciones pueden ser modificadas por otras o cuales son las más eficientes.

Eliminate: que pasaría si eliminamos ciertas características de nuestra App, ¿se podrían ver afectadas? O no influirían para nada en el proceso final, a nuestro modo de ver esta es una parte fundamental del proceso, aquí reside en que nuestro producto sea rentable o no, si conseguimos identificar aquellos componentes que no es posible reemplazar y sólo incorporar los óptimos, va a ser la diferencia entre ganar dinero o incurrir en costes.

Esta fase guarda relación con la fase 5 del método de Design Thinking en la cual hay que **testear** el producto para ver cómo responde en el mercado.

Rearrange: modificar la distribución del producto o cambiar la forma de los componentes

8. ANÁLISIS DÁFO

Fue una técnica inicialmente desarrollada por Albert S. Humphrey (1960), cuyo objetivo es conocer, como se organiza una empresa. Para ello se va a dividir en identificar aspectos de Origen interno o microentorno, las cuales son debilidades y fortalezas

Tabla 6. Análisis DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • PRESUPUESTO REDUCIDO • POCA FORMACIÓN EN START UPS. • FALTA DE RECONOCIMIENTO DE LA MARCA MY TALENT • DESEMBOLSO INICIAL ELEVADO • COSTES DE PROGRAMACIÓN APP 	<ul style="list-style-type: none"> • FALTA DE PATENTE DE NUESTRA IDEA. • COMPETIDORES CON APPS COMPLEMENTARIAS • COMPETIDORES CON GRAN EXPERIENCIA EN EL MERCADO . • INTRUSISMO EN EL MERCADO
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • CONOCIMIENO DE LOS INTEGRANTES EN MATERIA DE PUBLICIDAD • ESPÍRITU JOVEN Y CREATIVO • SERVICIO ÚNICO QUE AYUDA A MEJORAR LA IMAGEN INTERNA DE NUESTROS CLIENTES • CONTROL EN MATERIA LABORAL Y DE RRHH 	<ul style="list-style-type: none"> • AUMENTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS • RONDAS DE FINANCIACIÓN DE START UP • POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN • PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO

Fuente: Elaboración propia

8.1 DEBILIDADES

Tras un análisis de nuestra empresa las principales debilidades que nos hemos encontrado son la desconfianza de las empresas a contratar servicios externos de marcas poco conocidas y que apenas tienen rodaje.

Este va a ser uno de nuestros grandes inconvenientes, de cara a nuestros inicios en las primeras fases de conocimiento de nuestro producto.

Nuestra escasa experiencia en gestión de empresas, también puede ser un freno al principio y dificultar posibles trámites y problemas que se vayan presentando en el

camino.

Los costes de desembolso (Publicidad, Marketing, desarrollo de mercado) serán elevados, por ello necesitaremos de una buena financiación de inversores, programas de emprendimiento como Santander Explorer, en el cuál participamos.

8.2 AMENAZAS

Ciertos competidores tales como “controllaboral” es una empresa palentina donde tuve la oportunidad de trabajar y ver desde dentro esta App sólo se centra en el control laboral desde el punto de vista de “Fichar” no se centra en ningún parámetro más, cosa que My Talent si hace, lo que nos diferencia claramente de ellos .Los precios de esta empresa se van a dividir por el número de empleados que tiene cada empresa, su cota de alta en la App va a ser de 99 euros más la cuota mensual .

Para unos 60 trabajadores esta empresa fija un precio de 69 euros a lo que hay que añadir los 99 de la cuota de alta el primer mes, lo que hace un desembolso inicial de 168 euros .

8.3 FORTALEZAS

Nuestro espíritu fresco y joven de los integrantes del equipo, la posible falta de experiencia en determinados campos creemos que cubrimos con las ganas y el esfuerzo al crear la empresa .

El nacimiento de la App surge debido al constante contacto con los medios digitales y el uso constante de Apps móviles. En cuanto al precio con alguno de nuestros competidores como “controllaboral”.

Hemos decidido que el precio el primer mes sería de 500 euros, el cuál puede parecer excesivo en comparación con la competencia pero hay que recordar que nuestra App además de incluir, las entradas y salidas del trabajo y la administración de los días de trabajo, incluye un sistema de feedback con la empresa, la planificación de los objetivos de los trabajadores para que estos sepan en cualquier momento que objetivos tienen a corto y medio plazo además ayuda al trabajador a tomar decisiones y ser “independiente “ en su puesto cuando, sin olvidarse nunca del trabajo en equipo y el apoyo a sus compañeros y esto pueda ayudarles a estar motivados .

My Talent es de los pioneros en establecer un sistema de Logros para que cada empleado vea su progreso y el progreso que lleva todo esto traducido en recompensas y lo que esto puede suponer en el trabajo, premios por puntualidad por objetivos.

La satisfacción va a ser una de nuestras máximas según un estudio de la Universidad de Warwick en Reino Unido basando en una muestra de 713 trabajadores, analizaron la relación que tiene la satisfacción en el trabajo y su rendimiento laboral a través de los experimentos esto concluyó que un trabajador rinde mejor si está motivado .

Teniendo en cuenta que, según otro estudio de Harvard Business School, “la motivación suele perderse tras seis meses en el puesto de trabajo en un 85% de los casos” por eso es importante que las empresas pongan mecanismo para reforzar esta materia desde el primer día.

En la siguiente tabla podemos observar, los datos de una muestra realizada por Randstad,

Imagen 5. Principales indicadores en el trabajo



Fuente: Elaboración propia, Datos de Randstad.(2018).

Una de las cosas más importantes que diferencia a My Talent de la competencia, es la creación de un perfil individualizado de cada trabajador, cada trabajador funciona de una forma y tiene determinadas necesidades, My Talent va a ayudar a descubrirlas y aportar ese plus de valor añadido a la empresa.

8.4 OPORTUNIDADES

En cuanto a las oportunidades es importante el cambio de la ley en materia de regulación laboral debemos destacar la regulación que nuestra App hace en materia legal,

facilita y almacena la información para posibles inspecciones en el trabajo para verificar que se cumplan las jornadas laborales y que haya transparencia en materia de horas extraordinarias. Estas se van a poder consultar en el perfil de cada trabajador, lo que va a ser una forma rápida y clara de gestionar dichos aspectos.

Algunos de nuestros miembros hemos participado en determinados concursos de financiación y desarrollo de Start Up, lo que nos da una posición privilegiada de conocimiento respecto a otras empresas. La existencia de programas de grandes empresas destinados a jóvenes con ideas potenciales, a través de recursos claves y recursos financieros, posibilita la creación de estas empresas y la posibilidad de financiarnos.

9. FINANCIACIÓN

Entendemos como financiación a la dotación de dinero a una empresa, existen diferentes formas de financiación, vamos a distinguir entre financiación bancaria y no bancaria.

9.1 LA FINANCIACIÓN BANCARIA

La financiación bancaria es aquella que necesitamos de una entidad bancaria para poder financiarnos, esta opción normalmente va a ser más cara y más costosa que la financiación no bancaria, ya que, estas entidades nos van a pedir una serie de requisitos y avales que no todas las empresas van a poder cumplir.

-La póliza de crédito: utilizada en un período corto de tiempo por las empresas para poder hacer frente a tensiones de liquidez, la entidad bancaria crea una cuenta con el dinero solicitado por la empresa, este tipo de financiación tiene intereses los cuáles suelen liquidarse trimestralmente, aunque depende de la negociación que se haya acordado con la entidad.

Es importante que la empresa haga un estudio de cuáles van a ser sus posibles de necesidades de crédito y lo ajuste lo más posible ya que se van a generar intereses por el

capital dispuesto y no utilizado, además de otros gastos que se generan son los de corretaje, apertura y estudio.

-Préstamo: una de las principales características con la póliza de crédito, es su periodicidad las pólizas suelen tener un período de un año y renovarse año a año y los préstamos tienen un carácter a largo plazo.

El préstamo va a ser una cantidad acordada con el banco por el cuál va a generar intereses y nos va a obligar a devolverlo en su totalidad, usemos o no el dinero en su totalidad.

Se van a generar cuotas, las cuales negociaremos con el banco una vez la empresa vaya a pedir el préstamo.

-Línea de descuento: este instrumento sirve para que las empresas puedan anticipar ciertos títulos de crédito a favor de la empresa tales como pagarés, talonarios, cheques los cuáles no han vencido. La entidad adelantará estos títulos a cambio de unos intereses por haber dispuesto ese dinero antes de su fecha de vencimiento.

La entidad hace un estudio de riesgos de la empresa que va a solicitar la línea de descuento, pago de tributos en un periodo determinado en el tiempo, ratios de endeudamiento etc.

-Leasing: es uno de los más utilizados por las empresas para financiar inmovilizado material⁵, ya que en los primeros comienzos puede suponer una gran inversión, dependiendo de que material queramos comprar, no es lo mismo una empresa que necesita una máquina de 1000 euros que una de 400000.

El leasing es un alquiler con opción compra, es una de las principales características que la diferencian del Renting.

Para ello se pacta con la entidad, la cuál va a comprar el inmovilizado en cuestión y cede a la empresa que lo necesite el uso de dicho activo, y a cambio se deben pagar un número de cuotas.

Al finalizar, la última cuota coincidirá con el valor residual y podrá amortizarse,

⁵ **Inmovilizado material:** maquinaria, ordenadores, mobiliario etc...

comprando dicho bien y pasando a ser propiedad de la empresa.

Desde el punto de vista jurídico el leasing se caracteriza como un contrato de compraventa, ya que la finalidad del contrato es la compra de dicho bien.

-Renting : las principales características son el alquiler de este servicio es con un carácter temporal a largo plazo es decir superior a 12 meses .

El bien es un bien mueble o aquél que puede moverse de un sitio a otro fácilmente que va desde algún tipo de vehículo o incluso la propiedad intelectual . Las personas arrendatarias van a poder ser las entidades financieras tradicionales tales cómo bancos o empresas especializadas en renting como Rentacar, una de las más conocidas en España.

Dentro de las cláusulas al formalizar el contrato de renting se pueden establecer algunas que incluyen seguros, que cubran el uso o los diferentes desperfectos que puedan surgir en un futuro, esta opción es una de las más usadas, evitando que las empresas tengan que hacer frente a dichos cargos de su bolsillo.

9.2 FINANCIACIÓN NO BANCARIA

Es aquella con la cuál no vamos a necesitar de las entidades bancarias para buscar financiación, como métodos de obtener capital destacaremos los siguientes procesos. My Talent va a optar por este tipo de financiación, que son de las que más abundan hoy en día.

-Rondas de financiación: tras la crisis que sufrió Europa en 2009 de la cuál España se ha recuperado a un ritmo muy lento, las diferentes entidades crediticias pusieron fin a la financiación que concedían de manera menos restrictiva que hoy en día, esto supuso que las empresas de nueva creación tales como Start up, tuviesen que buscar estos recursos monetarios por otras vías que no fuesen las bancarias.

A través de las rondas de financiación, las empresas dan entrada a nuevos socios, aportando estos últimos capitales a cambio de un porcentaje, normalmente dividido en acciones.

Esta figura de inversores que ha formado parte de la financiación de los últimos años en las Pymes son los llamados Business Angels o Ángeles de los negocios . Son inversores con una gran cantidad de experiencia y normalmente gran capacidad para distinguir negocios que pueden prosperar en el futuro.

Se dividen en cuatro tipos.

- a. Business Angels **empresariales** : la media de inversión ronda los de los 50.000 a los 150.000 euros, además de la inversión forman parte de la gestión empresarial, tomando decisiones en la junta directiva
- b. Business Angels **trabajadores**: personas que además de la dotación económica que es menos elevada que los BA empresariales, 50.000 a 90.000 euros, deciden participar trabajando en la empresa, aportando un valor añadido a esta.
- c. Business Angels **financieros**: estos son los que mayor volumen de capital aportan a la empresa, esperando que la rentabilidad sea superior a lo aportado, es necesario un estudio intensivo de las cuentas en la cual van a invertir, ya que son decisiones que aportan gran cantidad de recursos monetarios a la empresa y pueden ser parte fundamental de la prosperidad de esta . El volumen de inversión va desde los 150.000 hasta los 300.000 euros. Hay que destacar que la participación de estos es casi nula en la actividad cotidiana de la empresa, sólo aporta la condición de socio capitalista.
- d. Business Angels **consultor** : al contrario que los Business Angels financieros estos se caracterizan por aportar conocimientos y experiencia en el sector empresarial en mayor medida que los recursos financieros, entre 25.000 y 50.000 euros

La opción de financiarse es una opción difícil y costosa, ya que, no va a depender de nosotros, son negociaciones que suelen alargarse en el tiempo, debido al interés de los ángeles de los negocios de participar en proyectos rentables.

Normalmente la edad de éstos ronda los 40 años y son personas con una amplia experiencia y conocimiento dentro del sector que desean invertir, están presentes en todo tipo de sectores tanto tecnológico, farmacéutico o financiero.

El poder adquisitivo de este característico grupo es medio-alto, muchos combinan esta etapa de inversión con sus respectivos trabajos o incluso como hemos podido ver llegan a trabajar o aportar su conocimiento directamente con la empresa la cual van a financiar.

En la siguiente tabla vamos a ver los principales Business Angels según su actividad en financiación de empresas.

Imagen 6. Principales Business Angels



Fuente: María Torrego. J., Indra Kishinchand

En la anterior imagen podemos encontrar los 75 Business Angels más influyentes de 2018, con nombres españoles como Hugo Arévalo y Félix Ruiz, socios inversores de las empresas Cabify y 21 Buttons .

Grandes inversores, componen esta lista como Cesar Bardají que cuenta con éxitos como Wallapop.

-Financiación Crowdfunding: con esta nueva etapa en la que nos encontramos y en la que se premia a la gente que emprende junto con ideas innovadoras, nace el crowdfunding, del inglés “crowd” masa y “funding” financiación .

Destaca la financiación Crowdfunding en especial la de recompensa en ella el inversor tiene que ver que aquello que aporte en forma monetaria se va a haber recompensado en un futuro. Hay diferentes webs que sirven para captar fondos a través de este tipo de financiación y que sirven como plataforma para que cualquier persona, lance su idea y proponga un plazo (30, 60 o 90 días) para conseguir el objetivo de financiación que requiere.

En el caso de My Talent nos gustaría decantarnos por esta idea, ya que es una de las más populares y que fomenta la innovación y el emprendimiento entre las personas.

Hoy en día a pequeña escala sirve para financiar “singles” de pequeñas bandas de grupos de música a cambio estos, dan a sus inversores una pre-escucha del disco, entradas a conciertos, material del grupo etc....

Desde el punto de vista fiscal español la financiación crowdfunding es un tipo de micro mecenazgo, y se regula a través del comercio electrónico, ya que se considera que están pre- vendiendo productos y servicios mediante internet y es considerado una compraventa, por lo que se aplica IVA en las diferentes operaciones .

CASOS DE ÉXITO

Existen diferentes casos de éxito de App que han triunfado en el mercado internacional, a continuación, vamos a hablar de algunas de ellas.

- **Pebble E-Paper Watch:** recaudó 10.266.845 dólares en 37 días
- **Ouya:** consola que recaudo 8.500.000 en 29 días
- **Impresora 3D Formlabs:** recaudó casi 3 millones de euros, para aquellos inversores que dieron más de 2299 \$ recibieron una impresora en sus casas, mientras que los dieron menos obtuvieron participaciones y acciones en la empresa. Este es un ejemplo claro de crowdfunding por recompensa .

-Financiación Crowdlending: el funcionamiento es muy parecido al de Crowdfunding la diferencia reside en que en el primero, se entiende como una financiación a través del cual un particular presta cierto dinero a la empresa o al proyecto en cuestión y este está obligado a devolverlo.

Esto es parecido a la financiación bancaria, pero sin recurrir a las entidades y dejándolo esto a particulares que tienen cierta liquidez y pueden prestar dinero para la financiación de otros proyectos.

Los puntos a favor de este tipo de opciones para financiarse es que en el caso de Crowdfunding todas las operaciones son revisadas por el Banco de España y la CNMV.

Las plataformas más utilizadas son las siguientes:

Lambok: ha recaudado financiación por valor de 3.000.000 de euros, El funcionamiento es el siguiente, aquella persona que quiere invertir se inscribe en la App . señalando cuál es el importe que quiere financiar y a qué tipo de interés, esta web actúa como intermediario uniendo inversores con posibles proyectos que necesiten de esta operación, funciona como una gran cartera de clientes a la que acudir.

Arboribus : ha recaudado financiación por valor de 1.500.000 euros. Permite la inversión en unas o varias empresas diversificando el riesgo, además de las aportaciones de inversión que van desde los 20 euros, lo que reduce mucho la cantidad de dinero que el posible inversor pueda perder en la operación. A través de esta organización se establece un plazo de 2 días en el que Arboribus contesta a las empresas que necesitan financiación, evaluando sus riesgos y negociando las condiciones de amortización del préstamo.

-Proyectos de emprendimiento: Actualmente existen muchos procesos de desarrollo de ideas, a través de diferentes proyectos que grandes empresas lanzan para jóvenes con ideas y que como resultado tienen un networking y una dotación económica.

Este es el caso del proyecto Santander Explorer, patrocinado por el Banco Santander y CISE emprendimiento, además de contar con el apoyo de empresas punteras como la consultora EY o Indra .

Actualmente uno de los integrantes del My Talent participa en el proyecto Santander Explorer el cual consta de una formación que dura 6 meses y donde se puede aprender sobre la metodología de Lean Start Up, Design Thinking y financiación de empresas con el apoyo de diferentes ponentes con gran prestigio y empresas en funcionamiento que aportan un valor añadido a cada proyecto.

Consta de 56 espacios habilitados en las diferentes provincias de España, Portugal y Argentina, en el que poder trabajar y desarrollar los proyectos.

Un integrante de cada uno de los 56 espacios será seleccionado por un jurado, que valorará diferentes conceptos como, innovación, maduración y exposición de la idea. Los 56 ganadores de cada espacio viajan una semana a Silicon Valley a visitar el parque científico donde han nacido empresas multinacionales como Google, Facebook, LinkedIn .

Además de 80.000 euros en premios para la mejor idea .

Este tipo de iniciativas cada año son más perseguidas por los jóvenes emprendedores, ya no tanto por la parte monetaria si no por la gran cantidad de experiencia y apoyo que reciben por parte de este tipo de organizaciones.

10. ASPECTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

Para la constitución de nuestra empresa va a ser necesario una serie de pasos legales, que se necesitan antes de llegar a la construcción efectiva de nuestra sociedad, vamos a distinguir entre la diferente forma jurídica

1. Forma Jurídica: sirve para determinar el tipo de empresa que vamos a constituir, vamos a hablar de las formas más habituales de constitución de la sociedad.

a. Sociedad Anónima “S.A.” : formalizada mediante escritura pública y su inscripción en el Registro Mercantil, debe llevar las siglas “S.A.”, obligación de llevar un registro contable mediante libros diarios. Se hace necesario mínimo 1

socio, los cuáles deben aportar 60.000 euros como mínimo . La responsabilidad de dichos socios sólo se limita al capital aportado. En cuanto a la fiscalidad se rigen a través del Impuesto de Sociedades

b. Sociedad Limitada “S.L.” : se podrá constituir mediante forma telemática o de forma presencial. Deben figurar las siglas “S.L.” al igual que en la “S.A., el registro contable es necesario y deberá presentarse anualmente a cierre de ejercicio.

La Sociedad Limitada cuenta con una serie de **ventajas**, respecto a otras sociedades, es una de las más adecuadas para las Pymes, la responsabilidad se limita al dinero aportado en este caso 3.000 euros como mínimo . No tiene número de socios máximos lo que facilitan la ampliación de capitales sucesivas . Al no tener salida a bolsa, permite tener un control de la empresa y evitar que determinados grupos ajenos se introduzcan en la empresa .

Las aportaciones pueden ser dinerarias (dinero) o no dinerarias(trabajo, maquinaria). En cuanto a las desventajas la sociedad, aunque se va a dividir en participaciones, no va a poder cotizar en bolsa. La fiscalidad se va a caracterizar por el impuesto de Sociedades.

b. Sociedad Cooperativa: según el Ministerio de Industria y Comercio y Turismo (1990) se define como una *“Sociedad constituida por personas que se asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para realizar actividades empresariales”* El mínimo de capital aportado dependerá del que este fijado en los estatutos.

11. PLAN FINANCIERO

En los siguientes apartados vamos a desglosar las diferentes partidas financieras de My Talent, ingresos, gastos, cuenta de pérdidas y ganancias etc...

11.1 GASTOS

Hemos realizado una previsión de los diferentes gastos en los que vamos a incurrir en el periodo 2019-2020, dividiéndolos en 3 gastos mayoritarios los cuales son Marketing, Big Data y Financieros.

Tabla 7. Gastos período 2019-2020

Gasto Anual	2019	2020
Marketing	13.000 €	13.000 €
Big Data & Business Inteligent	13.000 €	13.000 €
Financial Controller	13.000 €	13.000 €
	39.000 €	39.000 €

Fuente: Elaboración Propia

Para la estimación de los diferentes gastos, hemos observado el presupuesto de empresas de nueva creación y que disponen de recursos limitados y no depende de la financiación privada de otras empresas. Por eso creemos que esos gastos serían los proporcionales y los más idóneos para iniciar la actividad.

Los primeros años vamos a necesitar un gran esfuerzo por parte de los que se involucren en la creación del startup, por ello el tema financiero no puede ser tan atractivo como en otro tipo de trabajos, pero todo ello conlleva una inversión de cara al futuro.

Por esta razón los que inicien la actividad y que formen parte de nuestro equipo serán personas cercanas e involucradas con el proyecto desde el principio.

Apostamos por el talento joven y por el desarrollo profesional de estos por es eso queremos participar en foros y charlas en diferentes Universidades y Facultades como la de Comercio para alentar a los jóvenes sobre el emprendimiento y la creación de sus propias empresas.

Por eso nos gustaría apostar por aquellas personas que les guste el emprendimiento y que sea capaces de asumir los retos de un startup como My Talent. Para ello nos gustaría conseguir diferentes acuerdos con la Universidad de Valladolid, para

garantizar proyectos formativos en nuestra empresa a la vez que trabajan y conocen de cerca la marca My Talent.

Para mantenernos actualizados en las nuevas tecnologías y en los diferentes procesos que se desarrollan en las empresas día a día, dotaremos a nuestros trabajadores con todo tipo de material didáctico en su campo de especialidad, master, recursos virtuales, cursos de idiomas para la futura expansión del negocio, con todo ello queremos hacer de My Talent una empresa en la que se cree un buen ambiente de trabajo y compañerismo.

11.2 Ingresos

En la siguiente tabla recogemos los posibles ingresos, a través de nuestras dos vías la captación de clientes y venta de nuestros servicios y por otra parte la Publicidad integrada dentro de la App y la página web.

Tabla 8. Ingresos período 2019-2020

INGRESOS	2019	2020
Venta de los servicios	48.000 €	96.000€
Publicidad en la App	1440 €	2880 €

Fuente: Elaboración propia

Nuestro pack Trimestral tiene un PVP de 300 euros por lo que, estimando unas ventas de unos 40 packs, ya que todavía existen un gran número de empresas que desconocen este tipo de software. Teniendo en cuenta estas previsiones se generarían unos ingresos por valor de 48.000 euros el primer año

En cuanto a la Publicidad hemos consultado los diferentes precios que los proveedores pagan, a aquellas empresas que insertan publicidad en sus aplicaciones o páginas web, haciendo una media saldría por alrededor de 3 euros por cada 1000 reproducciones\visitas dentro de la App o de la página web, es decir cada vez que los usuarios entre en nuestra página web, les aparecerá el anuncio y contará como una reproducción.

Con las estrategias de marketing y posicionamiento que hemos planificado queremos generar unas 40.000 reproducciones por mes lo que generaría unos 120 euros, mientras que al finalizar 2019 sería de unos 1440 euros.

En el 2020 las ventas se duplicarán, ya que seremos más conocidos dentro del mercado y habremos podido llegar a acuerdos con socios clave, que hagan aumentar nuestra visibilidad.

En cuanto a los ingresos por Publicidad hemos hecho una estimación media de las posibles visitas que nuestra página web podría llegar a tener, no obstante, estos datos pueden mejorarse dependiendo del tráfico que generemos mediante el posicionamiento SEO y SEM visto anteriormente en la estrategia de marketing digital.

11.3 INVERSIONES

Tabla 9. Inversiones período 2019-2020

INVERSIONES	2019	2020
INMOVILIZADO MATERIAL	8.000€	
Ordenadores	3.000 €	-
Vehículo 2ª mano	5.000 €	-
INMOVILIZADO INMATERIAL	353 €	153
Registro de patentes	200 €	-
Alquiler del servidor	153 €	153
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	3.400 €	3.400 €
Alquiler espacio trabajo	2.400 €	2.400 €
Gastos Varios	1.000 €	5.000 €
GASTOS RRHH	39.000 €	39.000 €
GASTOS EN PUBLICIDAD	3.000 €	10.000 €
TOTAL INVERSIÓN	52.753 €	54.553 €

Fuente: Elaboración propia

Para calcular el inmovilizado intangible, hemos hecho un presupuesto de lo que nos costaría el equipo informático desde el cuál podríamos iniciar la actividad. Para realizar las diferentes visitas a las empresas y poder explicarles el funcionamiento de nuestro App, hemos comprado un coche de 2ª mano por valor de 5000 euros.

En cuanto al intangible hemos visualizado 2 gastos:

- Registro de patentes: en el cuál mediante un único pago se procede al registro legal de nuestro logo y nuestra marca “My Talent” en la OEPM⁶.

⁶ **OEMP:** Oficina Española de Patentes y Marcas

- A la hora del espacio a utilizar hemos llegado a un acuerdo con la Cámara de Comercio de Valladolid, mediante el cuál podemos utilizar sus instalaciones de trabajo con conexión a internet, por una tarifa de 200 € al mes.

11.4 ACTIVO

Tabla 10. Balance Activo 2019-2020

Activo	Inicio	2019	2020
A)ACTIVO NO CORRIENTE	8353 €	8353 €	2153 €
Inmovilizado material	8000 €	8000 €	-
Inmovilizado inmaterial	353 €	353 €	153 €
Inmovilizado financiero	-	-	2000 €
B) ACTIVO CORRIENTE	2000 €	5600 €	48.000 €
Existencias	-	-	-
Deudores	-	-	1000 €
Efectivo	2000 €	5600 €	47000 €
TOTAL (A+B)	10.353 €	13.953 €	50.153 €

Fuente: Elaboración Propia

Dentro del inmovilizado destacaríamos la posesión de dos bienes, el vehículo de segunda mano el cuál hemos podido financiar, con un coste de 5.000 euros y un equipo de 2 ordenadores, CPU, pantalla y teclado con un coste de 1.500 cada uno.

Creemos que con esta inversión sería lo óptimo para poder iniciar la actividad en los primeros meses.

En 2020, cuando el negocio haya adquirido mayor madurez, creemos que la opción de invertir en algún producto de inversión sería una buena opción de cara a poder diversificar el negocio en caso de que no adquiera los resultados esperados.

Algunos integrantes de nuestro equipo están familiarizados con determinados productos de inversión de algunas gestoras financieras como Flossbach Von Storch,

gestora luxemburguesa con una gran variedad de productos estructurados y de inversión.

11.5 PASIVO

Tabla 11. Balance PN + Pasivo 2019-2020

PASIVO	INICIO	2019	2020
A) PATRIMONIO NETO	10.000 €	11.000 €	14.000 €
Capital	10.000 €	11.000 €	12.000 €
Reserva legal	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-
Subvenciones	-	-	2000 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-
C) PASIVO CORRIENTE		2.340 €	4.600 €
Deudas a c/p	-	-	-
Acreedores		2.340 €	4600 €
Proveedores	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

En el siguiente gráfico como se puede observar comenzaríamos la actividad inicial de la empresa con una capital de 10.000 euros e iríamos incrementándolo a medida que generemos ingresos a razón de 1.000 euros cada año.

En cuanto a las deudas a corto plazo hemos decidido, no financiarnos al menos al principio para así de esta forma no tener que atar nuestro largo plazo a algún tipo de préstamos intentar gestionar con nuestro capital, sin necesidad de intermediación bancario.

El motivo de la elección de este camino es debido a la incertidumbre en el futuro en materia de liquidez, no podemos prever, cuanta liquidez tendremos y si la firma de un contrato que conlleva vinculado un préstamo, creemos que no es la mejor opción, Además, creemos que la financiación bancaria tiene que ser secundaria, dada la gran cantidad de financiación que hay hoy en día en el mercado español.

Tabla 12. Cuenta de Resultados

Pérdidas y Ganancias	INICIO	2019	2020
A) INGRESOS VENTAS	15.000 €	49.440 €	98.880 €
Venta de Packs	15.000 €	48.000 €	96.000€
Ingresos por Publicidad	-	1.440 €	2.880 €
B) GASTOS GENERALES	1.000 €	4.400 €	8.400 €
Gastos Funcionamiento	1.000 €	3.400 €	3.400 €
Gastos en Publicidad	-	1.000 €	5.000€
C) GASTOS RRHH	17.000 €	39.000 €	39.000 €
EBITDA (A-B-C)	- 3.000 €	6.040 €	129.480 €
Amortización de inmovilizado	- 300 €	300 €	300 €
Provisiones	-	-	-
Resultado por enajenación	-	-	-
Resultado Explotación	- 3.000 €	6.040 €	129.480 €
Resultado antes de Impuestos	- 2700 €	6.040 €	129.480 €
Impuesto de Sociedades	-	1.510 €	32.370 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	- 2.700 €	4.530 €	97.110 €

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, en un principio la empresa daría pérdidas, pero posteriormente se recuperarían al final del ejercicio del 2019 y generaríamos unos beneficios que entrarían dentro lo esperado el segundo año.

A continuación, vamos a hablar de las principales ratios:

Ratio de Liquidez: es aquél que sirve para medir la capacidad que tiene My Talent para hacer frente a las deudas del corto plazo se calcula de la división del activo corriente entre el pasivo corriente, si es superior a 1 la empresa tiene una buena liquidez y si es inferior tendría problemas de liquidez.

RL: $AC/PC = 5.600/2.340 = 1,7$ **Ratio de liquidez 2019**

Fondo de Maniobra: surge de la diferencia entre el Activo corriente y el Pasivo Corriente, es decir la diferencia entre las existencias en el corto plazo y las obligaciones en el corto plazo. Un resultado positivo de esta diferencia indicará buena salud

económica de nuestra empresa, mientras que un resultado negativo puede ser indicador de un mayor pasivo y por lo consiguiente un exceso de deuda.

$$FM= AC-PC= 5.600-3240= \mathbf{2.360 \text{ Fondo de Maniobra}}$$

12. CONCLUSIONES

Una vez hemos hablado de los diferentes puntos que tiene nuestra empresa, podemos extraer diferentes conclusiones:

- El Mercado Laboral actual se encuentra en constante cambio por lo que obliga a las diferentes empresas a poder controlar el horario con diferentes softwares tanto en el trabajo presencial, como en el teletrabajo, la cual es una opción cada vez más elegida por las empresas para que sus empleados puedan trabajar en un ambiente de flexibilidad, mientras se puede compaginar con sus actividades familiares y sociales.
- La opinión de los trabajadores es y tiene que ser valorada por las compañías, ya que muchas de estas pueden contribuir al desarrollo de mejoras en la empresa o para mejorar el desarrollo de negocio de ésta.
- La motivación es parte fundamental del trabajo y por ello es necesario que la empresa establezca objetivos y premio la consecución de estos, esto contribuye a un mayor ambiente de compañerismo y al trabajo en equipo, que tan necesario se hace en el mercado laboral actual.
- Se trata de un proyecto con una innovación muy alta dentro del sector ya que no hay ningún software que reúna todas las características que My Talent posee actualmente, consideramos que es una apuesta de futuro y que esto puede contribuir a la mejora del mercado laboral.
- Como hemos podido observar en la cuenta de resultados My talent es un proyecto rentable a medio y largo plazo, el principal objetivo es poder convertir la debilidad como la inexperiencia en tema de creación de empresas en fortalezas en el futuro.

13. BIBLIOGRAFIA

- Androides (2017) Diferencia entre Apps nativas y no nativas. Documento recuperado el 1 de Febrero de 2019 de <https://bit.ly/2lo0BaY>
- American Marketing Association- (1985). Definición de Marketing. Documento recuperado el 7 de Julio de 2019 de <https://www.ama.org/the-definition-of-marketing/>
- Boletín Oficial del Estado (2019) Legislación vigente en materia de regulación de la jornada laboral española. Documento recuperado el 13 de Enero de 2019 de <http://bit.ly/2NaQ9ZW>
- Blanch, A.,(Enero 2018) Metodología Lean Start Up. Documento recuperado el 1 de Febrero de 2019: <https://www.arsys.es/blog/emprendedor/lean-startup/>
- Centro de Estudios Financieros (2016). Definición de Marketing. Documento recuperado el 15 de Enero de 2019 de <https://bit.ly/2Lq8YT9>
- Debitoor (2018) Definición de Business Angels. Documento recuperado el 10 de Abril de 2019 de <https://bit.ly/2MgGu3o>.
- Eberle, B. (1971), Games for Imagination Development. Documento recuperado el 13 de Enero de 2019 de <https://eric.ed.gov/?id=ED406292>
- Gandía, J. & López, E. (2017) Crowdlending. Documento recuperado del 20 de Marzo de 2019: <https://www.crowdlending.es/blog/que-es-el-crowdlending>
- García, I. & Fernández, A. (2016). Clases de Business Angels. Documento recuperado el 21 de Abril de 2019 de <https://bit.ly/2wlqCfS>
- Gartner (2014) IT Metrics Data. Documento recuperado el 20 de Mayo de 2019 de <https://bit.ly/2Xw9buB>.
- García, J. (2018) Los 17 mejores creadores de Apps móvil. Documento recuperado el 28 de abril de 2019 de <https://bit.ly/2hSopsd>.
- Infoautónomos. (2019) Cuota de Autónomos. Documento recuperado el 12 de Febrero de 2019 de <https://bit.ly/2EKQH2a>.
- LN Creatividad y Tecnología (2018). Design Thinking. Documento recuperado el 20 de Febrero de 2019 de <https://bit.ly/2Sbm7DT>.
- La Vanguardia (2019). Encuesta sobre la jornada laboral. Documento recuperado el 8 de Julio de 2019 de <https://www.lavanguardia.com/economia/20190513/.html>
- López, P.(2018). Técnicas de usabilidad web. Documento recuperado el 12 de Enero de 2019 de <http://bit.ly/2JTV0wq>
- López, P.(2016). Principales métricas de posicionamiento online. Documento recuperado el 25 de Enero de 2019 de <http://bit.ly/2JTV0wq>

- Megias, J. (2016). Principales Start ups. Documento recuperado el 22 de Febrero de <http://bit.ly/2ZE3hbm>
- Ministerio de Industria y Comercio y Turismo. (1990). Requisitos para la creación de empresas. Documento recuperado el 13 de Abril de 2019 de <http://bit.ly/2XoblzR>
- Osterwalder A. (2009). Business Model Canvas Plantilla Start up Explorer. Documento recuperado el 1 de Febrero de 2019 de <https://www.arsys.es/blog/emprendedor/lean-startup/>.
- Randstad. (2018). Satisfacción laboral, encuesta Randstad. Documento recuperado el 1 de Marzo de 2019 de <https://www.randstad.es/tendencias360/randstad-toma-nota-octubre/>,
- Rivero, M. (2017). Cómo monetizar las Apps en los distintos sistemas operativos Android e iOS. Documento recuperado el 13 de Enero de 2019 de <https://bit.ly/2WQxYMWil/>
- Ries, E. (2008). El método Lean Start Up. Documento recuperado el 5 de Enero de 2019 de <https://innokabi.com/eric-ries/>.
- Start Up explorer. (2018). Fases del design thinking. Documento recuperado el 7 de Julio de 2019 de <https://explorerbyx.org>
- Torrego, J.M., & Indra Kishinchand (2018). Principales Business Angels. Documento recuperado el 20 de mayo de 2019 de <https://bit.ly/2qArdg5>
- Universidad Complutense de Madrid. (2017). *Lenguaje para programar Apps, HTML5*. Documento recuperado el 14 de Enero de 2019 de Google actívate. <https://www.ucm.es>.

