



Plan de Empresa Preliminar



Equus Digital, S.L.L.



Importante

- **Actividad** Prestación de servicios de información, comercio electrónico, asesoría virtual, cursos de formación y otras actividades relacionadas con el desarrollo de nuevas tecnologías e internet.
- CNAE - 93

- Datos del emprendedor/promotor

Don **Néstor Díaz Valencia** N.I.F.: 44.912.810-C
Domicilio C/ San Ignacio, 10 6º izq.
Municipio Valladolid C. P. : 47003 Provincia Valladolid
Teléfono 615 37 23 97
Edad 27 años
Formación
Situación laboral Trabajador por cuenta ajena.

Don **Jesús Antonio Martínez Cereza** N.I.F.: 09.318.699-L
Domicilio Avda de La Libertad, 30 - 7ºB
Municipio Laguna de Duero C. P. : 47140 Provincia Valladolid
Teléfono 620 55 90
Edad 34 años
Formación Licenciado en Ciencias Físicas
Ingeniero de Desarrollo de Grandes Sistemas (Mainframe)
Situación laboral Trabajador por cuenta ajena¹

Don **Josué Valencia Martínez** N.I.F.: 44.907.840-H
Domicilio C/ Pío del Río Ortega, 14 8ºA
Municipio Valladolid C. P. : 47014 Provincia Valladolid
Teléfono 686 69 90 57
Edad 27 años
Formación Ingeniero Técnico Agrícola en Hortofruticultura y Jardinería
Técnico Auxiliar en Diseño Gráfico
Especialista en Diseño Asistido por Ordenador
Situación laboral Trabajador por cuenta ajena²

DUDA: Como te comentamos, formamos (o formaremos) parte de un grupo de empresas, Grupo Ikusnet. Una forma que tienen, entre otras, de apoyarnos desde el Grupo es coparticipar en la constitución de la empresa [Tenemos pensado formar una Sociedad Laboral Limitada.] como socios de clase general, siendo socio la cabecera del grupo. Como son una S.L.L., en las escrituras deben aparecer todos como socios. ¿Es necesario ponerlo aquí?

¹ Solicitada la baja en la empresa para poder formar Equus Digital, S.L.L..

² Idem.



- Justificación de la idea o proyecto

.....
.....
.....

(lugar, fecha y firma)



Prólogo

Plan de Empresa es el análisis previsional de las distintas áreas de la empresa: marketing, tecnología, recursos humanos, económico-financiera y jurídico-institucional.

Un plan de Empresa es necesario tanto si se pretende crear una empresa como si el objetivo es modernizar o incrementar la rentabilidad de la empresa existente.

Tanto el resultado final - el Plan de Empresa completo - como el trabajo de reflexión necesario para definir el Plan son útiles. Los que trabajen en él se beneficiarán de un conocimiento más profundo de todas las áreas de la empresa y de una mayor motivación para que la creación de la empresa se lleve a cabo.

EL CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE CASTILLA Y LEÓN tiene entre sus actividades la de asesoramiento para la realización de Planes de Empresa. De su colaboración con el promotor (emprendedor o empresario) surgirá un documento definitivo ajustado al modelo de Plan de Empresa cuyo Copyright detenta.

Antes de proceder al diseño definitivo del Plan es oportuno, sin embargo, que el promotor reflexione sobre su idea y valore si posee las cualidades personales y los conocimientos profesionales suficientes para crear una empresa.

Estas páginas constituyen una guía para este proceso de reflexión. Al final del mismo, se estará en condiciones de autoevaluar la viabilidad inicial de un proyecto.



Sumario

	Páginas
1. Plan de márketing	5
2. Plan de operaciones / producción	10
3. Plan de recursos humanos	12
4. Plan de inversiones	13
5. Plan económico-financiero	15
6. Forma jurídica y puesta en marcha	18



1. Plan de Marketing

1.1. Productos o servicios.

Las líneas de productos y servicios que vamos a ofrecer son:

- Soluciones integrales para las Pymes en nuevas tecnologías e internet.
- Consultoría y formación en y para la integración de las nuevas tecnologías en los procesos y en los productos de las Pymes.
- Live-CD orientado a Pymes: se pone a disposición de la Pyme, en un CD-Rom autoarrancable (o dispositivo similar) de todas las herramientas y utilidades que necesita para su actividad.
- Imprenta digital.

1.2. Comparación con productos o servicios competitivos.

El equipo emprendedor está formado por un grupo de personas que ante todo tienen en común, al margen de la rentabilidad de la empresa, que es promocionar y popularizar el uso del Software Libre desde un punto de vista empresarial. En estos momentos en los que el Software Libre está en boca de todos, entendemos que es la ocasión propicia para lanzar este proyecto empresarial.

Consideramos que, dentro de la evolución actual de las nuevas tecnologías en el mundo empresarial, se ha conferido al tejido económico formado por las Pymes un rol, desde nuestro punto de vista, equivocado: las Pymes son el objetivo (mercado) en las nuevas tecnologías. Nosotros consideramos que deberían ser generadoras de ese mercado.

Cada vez más las nuevas tecnologías se están mostrando como una herramienta que, bien utilizada, permite optimizar y mejorar de forma global una empresa: integrada en los procesos de gestión permite reducir tiempos y costes y permite generar producto de mayor calidad.

Nuestro objetivo es proporcionar a las Pymes de Castilla y León de unos servicios (consultoría, formación, desarrollos a medida,...) que les permitan acceder a las nuevas tecnologías, integrándolas en sus sistemas de producción de forma rentable.

En el mercado ya existen soluciones, productos y servicios que pretenden dar respuesta a estas necesidades. La novedad en nuestro planteamiento reside en nuestro modelo de negocio.



Nuestro modelo de negocio se basa en soluciones de Software Libre³ (o siguiendo la filosofía del Software Libre). Nuestro interés no reside en la venta y distribución de soluciones o productos cerrados. Nuestro interés principal es ayudar a las Pymes en todo el proceso de integrar las nuevas tecnologías en sus organizaciones:

- Elevar el nivel de uso efectivo TIC⁴ en las pymes e instituciones de Castilla y León, que permita la construcción de la Sociedad de la Información.
- Mejora de la capacidad competitiva de las pymes por medio de la creación de valor en sus procesos.
- Reducción de costes de explotación.
- Estandarización de recursos comunes mínimos suficientes.
- Fortalecer el tejido empresarial de base tecnológica.
- Potenciar la creación de empresas de base tecnológica en Valladolid y Castilla y León.
- Desarrollar una política formativa que dé respuesta a las necesidades presentes y futuras en materia de Recursos Humanos en el área de las Tecnologías Libres.

Es decir, la base metodológica que vamos a seguir (de forma común con Grupo Ikusnet) se asienta en la **cooperación** y la **horizontalidad** para la toma y aplicación de decisiones, de modo que el propio modo de cooperación se convierte en la **fuerza productiva** que pretende desplegar sus efectos en el marco de la Sociedad de la Información y el conocimiento.

1.3. Mercado.

El entorno actual y todos los indicadores económicos hacen presagiar un aumento en la demanda de Tecnologías Libres para la Sociedad de la Información.

A nivel mundial son ya muchas las apuestas a nivel nacional por el uso de dichas tecnologías. Países como China, India, Brasil, Alemania,... son un ejemplo claro que cada día hay una mayor tendencia al uso de tecnologías libres que garanticen la independencia tecnológica de las diferentes naciones y supongan una mejor y mayor transferencia tecnológica en una economía cada vez más globalizada.

³ Al decir "**Software Libre**" se señala a la libertad de ejecutar, copiar, distribuir, estudiar, cambiar y mejorar el software, libertades que se sintetizan en:

- **Libertad 0**, de usar el programa con cualquier propósito.
- **Libertad 1**, de estudiar como funciona el programa, y adaptarlo a tus necesidades. El acceso al código fuente es por tanto una condición previa.
- **Libertad 2**, de distribuir copias con las que puedes ayudar a tu vecino.
- **Libertad 3**, de mejorar el programa y hacer públicas las mejoras a los demás, de modo que toda la comunidad se beneficie. El acceso al código fuente es, de nuevo, un requisito previo para esto.

⁴ Technological Innovation Coefficient (Coeficiente de Innovación Tecnológica)



A nivel del estado español y tomando como referencia el caso de la Comunidad de Extremadura, Linex, han proliferado las declaraciones y acuerdos institucionales de diferentes Comunidades en favor del uso del Software Libre. Son ya muchos los proyectos en marcha que recogen la creación de distribuciones que promuevan y divulguen el uso del Software Libre: Guadalinux (Andalucía), Molinux (Castilla-La Mancha), Debian-eu (Euskadi), Lliurex (Comunidad Valenciana),...

Consideramos que en el tejido empresarial de nuestra comunidad hay una especial sensibilización al uso de dichas tecnologías, pero en la actualidad hay una deficiencia de Recursos Humanos y empresariales para llevar adelante una política de implantación en los diferentes agentes socio-económicos. Por ello, entendemos que Equus Digital, S.L.L. puede servir de polo de referencia para acometer políticas de implantación que garanticen un desarrollo futuro de las Tecnologías Libres en la sociedad castellano-leonesa.

Actualmente el conocimiento por parte de los clientes de la existencia del software libre refuerza nuestra idea de la necesidad de una empresa de estas características. Los datos del II Informe Andago (2004) del **conocimiento de la existencia del Open Source** en las corporaciones españolas nos lo confirma:

<i>Fecha</i>	<i>Empresas</i>		<i>Administración</i>		<i>TOTAL</i>	
	si	no	si	no	si	no
Año 2004	87,00%	13,00%	95,00%	5,00%	88,83%	11,17%
Año 2002					88,79%	11,21%

1.4. Clientes

Actualmente existe una necesidad imperiosa de creación de empresas de innovación y base tecnológica que tengan un alto conocimiento del uso, desarrollo e implantación de tecnologías libres. Cada vez más aumenta la demanda por parte de los clientes de empresas de estas características. Por lo que el volumen de contratación de productos y servicios tiene un crecimiento exponencial y es muy probable que a corto plazo no se puedan satisfacer todas las necesidades que se están generando por la falta de un tejido industrial preparado para acometer dichos proyectos.

El ritmo de crecimiento de las Tecnologías Libres se está multiplicando año tras año y se vaticina que es una apuesta de futuro ganadora. Está todavía por determinar el volumen real de crecimiento y su ritmo debido a la falta de datos históricos que refrenden la actual tendencia. Como ya hemos apuntado es un nuevo modelo de negocio que supone para los clientes las siguientes ventajas:

- *Ventajas Económicas: abaratamiento de costes*
- *Independencia de cualquier sector privado*
- *Seguridad de las Tecnologías: más robustas*
- *Adaptabilidad y Portabilidad*



- *Respeto a los estándares*
- *Redistribución de la Tecnología, Transferencia Tecnológica real.*
- *Mayor Vida del Hardware*
- *Continuidad en los desarrollos*
- *No Hay restricción legal en el uso*
- *Fomento de cada realidad socio-económica y cultural*
- *Sistemas abiertos y transparentes*

Datos del II Informe Andago (2004) del **uso del Open Source** en las corporaciones españolas.

Fecha	Empresas		Administración		TOTAL	
	si	no	si	no	si	no
Año 2004	30,00%	70,00%	48,00%	52,00%	34,20%	65,80%
Año 2002					25,00%	75,00%

De aquí se deduce que el uso del Software Libre en las corporaciones españolas va en aumento y sobre todo, que las Administraciones Públicas se están convirtiendo en los clientes potenciales de Tecnologías Libres.

Igualmente interesante e instructivo son los datos segmentados del uso de dichas tecnologías.

	Empresas	Administración	Total	
	2004	2004	2002	2004
Servidores Internet	66,00%	80,00%	50,94%	71,00%
Servidores Aplicaciones	21,00%	59,00%	37,74%	45,00%
Servidores Datos	39,00%	53,00%	20,76%	34,00%
Terminal Usuario	11,00%	16,00%	11,32%	13,00%
Mainframe/Grandes Servidores	2,00%	2,00%	5,66%	2,00%

De los datos referidos extraemos una serie de conclusiones que nos llevan a afirmar que la penetración del uso de servidores de Internet es mayoritaria y que está aumentando el



uso de los servidores de datos en los diferentes agentes. Todavía queda mucho que trabajar en las terminales de usuario y en los grandes servidores. En los terminales de usuario el uso continuado de productos de la empresa Microsoft frena la implantación de sistemas operativos libres. Hace falta un cambio de cultura general y un gran apoyo formativo para minorar los efectos de migración. En lo que se refiere a Grandes Servidores, sistemas operativos Unix, como son AIX, Solaris,... mantienen e incrementan su cuota de mercado, aunque la apuesta estratégica de grandes corporaciones como son IBM, SUN, HP, Novell, ... para utilizar y fomentar el uso de tecnologías libres en su lucha personal contra el gigante Microsoft, preconizan un cambio bastante notable en los usos de EIBT's⁵ actuales.

También hay que destacar los motivos que inducen a los diferentes agentes a migrar sus sistemas a una solución que esté basada en Tecnologías Libres.

	<i>Empresas</i>	<i>Administración</i>	<i>Total</i>	
	2004	2004	2002	2004
Coste	52,00%	57,00%	69,81%	54,00%
Independencia Tecnológica	33,00%	51,00%	47,17%	39,00%
Personalización	24,00%	29,00%	18,87%	25,00%
Calidad	30,00%	37,00%	45,28%	33,00%
Seguridad/Ausencia Virus	27,00%	35,00%	16,09%	30,00%
Otros	26,00%	29,00%	-----	27,00%

Los datos reflejan que poco a poco se comienzan a valorar otros factores a la hora del uso y migración a tecnologías libres que el mero hecho del abaratamiento de los costes en la implantación y desarrollo. La tendencia actual más en auge es la seguridad y ausencia de virus, aunque creemos que se transformará en el futuro y se orientará a la personalización y calidad de las soluciones, una vez se haya superado la fase de necesidad de seguridad que proviene del uso de sistemas operativos de la factoría Microsoft, que debido al diseño de sus sistemas operativos están, actualmente, más expuestos a ataques y propagaciones virulentas

Para terminar y refrendar nuestra absoluta convicción de la necesidad de la creación de una empresa de innovación y base tecnológica como Equus Digital, S.L.L., aportaremos los datos del estudio de Andago en el que se pregunta a las empresas de la muestra si tienen pensado utilizar software libre en el futuro. Los datos hablan por sí solos.

<i>Fecha</i>	<i>Empresas</i>		<i>Administración</i>		<i>TOTAL</i>	
	si	no	si	no	si	no

⁵ EIBT: Empresa Innovadora y de Base Tecnológica



<i>Fecha</i>	<i>Empresas</i>		<i>Administración</i>		<i>TOTAL</i>	
Año 2004	44,00%	56,00%	98,00%	2,00%	55,00%	45,00%
Año 2002					27,00%	73,00%

1.5. Competencia

Existen dos frentes diferentes: por un lado las tecnologías propietarias y por otro las empresas que utilizan al igual que nosotros tecnologías libres. El futuro del panorama de las EIBT's se vaticina como una coexistencia de soluciones de mercado tanto libres como propietarias.

Frente a los productos propietarios y las empresas que los desarrollan e implantan debemos enfrentarnos con productos de calidad y como no, aplicando todos los conocimientos a nuestro alcance para ser capaces de competir en el área de servicios y mantenimiento.

Existe el riesgo de que consigan desarrollar aplicativos de gestión que se conviertan en el referente a utilizar y aprovechen dicha ventaja para cerrar las soluciones que se implementan a su alrededor. A ello hay que sumar las presiones de muchos gobiernos y empresas, convencidos del uso de las Tecnologías propietarias, para la aprobación de las patentes de software o cualquier otra limitación legal al uso y la transferencia tecnológica.

En estos momentos, el espejo en donde se refleja el avance del software libre es la empresa Microsoft y sus productos. La multinacional americana ve por primera vez en toda su existencia una amenaza real en las tecnologías libres y de hecho, los últimos estudios estadísticos reflejan un retroceso de los sistemas operativos de Microsoft frente a un avance en el uso de sistemas operativos libres. Hay que sumar a ello la alianza de los competidores de Microsoft de toda la vida, IBM, SUN, HP, Novell y otros muchos, para promocionar y posicionar el uso de las tecnologías libres en todos los agentes socio-económicos. Diferentes estudios desarrollados por algunas de estas compañías reflejan la ventaja competitiva de utilizar software libre frente al propietario.

El sector más reticente a las tecnologías libres son los fabricantes de hardware que ven como estratégica para copar los mercados sumar esfuerzos con el software propietario para diferenciar sus productos y aumentar su cuota de mercado. Esta tendencia está cambiando en los últimos tiempos y ya muchos fabricantes están preparando sus productos para que sean compatibles con el software libre.

La competencia en el mercado de las tecnologías libres abre un nuevo modelo de negocio que está por definirse y que tiene una serie de peculiaridades que enumeramos a continuación:

- Acceso a las mismas aplicaciones.
- Acceso a la misma información.
- Acceso a las mismas herramientas.

Por lo que la competencia real se dará en el servicio y el mantenimiento.



Por todo ello, entendemos que en el nuevo modelo de negocio sólo sobrevivirán las empresas más innovadoras, las que tengan una mayor cualificación frente a las demás y las que en definitiva sepan aprovechar la información existente en el mercado y generar conocimiento. Para frenar a nuestros competidores debemos:

- Realizar Aplicaciones de Referencia
- Encontrar nichos para el desarrollo y personalización de Software
- Desarrollar aplicaciones fiables y robustas.
- Innovar constantemente
- Incorporar siempre nuevas soluciones a nuestros clientes.
- Realizar Herramientas ampliables y escalables.
- Pactos de interoperabilidad.

Además, estamos convencidos que al participar y colaborar en Grupo Ikusnet conseguiremos ser prescriptores y el polo de referencia para las Instituciones Públicas, la Comunidad del Software Libre (Vamos a destinar cuantos recursos sean necesarios para colaborar y ayudar al desarrollo de ésta), las Pymes y el resto de agentes socio-económicos, lo que nos dará una posición preferente en lo que al desarrollo de Tecnologías Libres se refiere.

Por último destacar la necesidad de ayudar al resto de las Pymes tecnológicas a adoptar estrategias con Tecnologías Libres y enseñarles a desarrollar su modelo de negocio con ellas.

1.6. Los Proveedores

En lo que se refiere a la Compra de material para la instalación o venta del mismo, vamos a participar de la Central de Compras que se está montando en la cabecera.

La idea de montar una Central de Compras tiene su origen en los grandes problemas que tienen las empresas de reciente creación para acceder a la financiación necesaria para acometer proyectos de implantación que necesitan de un fuerte brazo financiero. A esto hay que sumar la falta de información para la adquisición de hardware que sea compatible con las soluciones de software libre que actualmente manejamos.

Nuestra idea es conseguir cada vez mejores precios para mejorar nuestra oferta en el mercado y con ello, acceder a medios de financiación que nos permitan acometer cada vez proyectos más grandes.

Asimismo, debemos establecer acuerdos estratégicos con fabricantes para dar soporte a las implementaciones que se pretendan hacer incorporando software libre. No renunciamos a en un futuro desarrollar nuestro propio hardware para implementar soluciones a nuestros clientes.

1.7. Los Prescriptores

En este sentido el mercado de las tecnologías libres cuenta con el mejor prescriptor posible que es la Administración Pública. Con los datos anteriormente aportados podemos



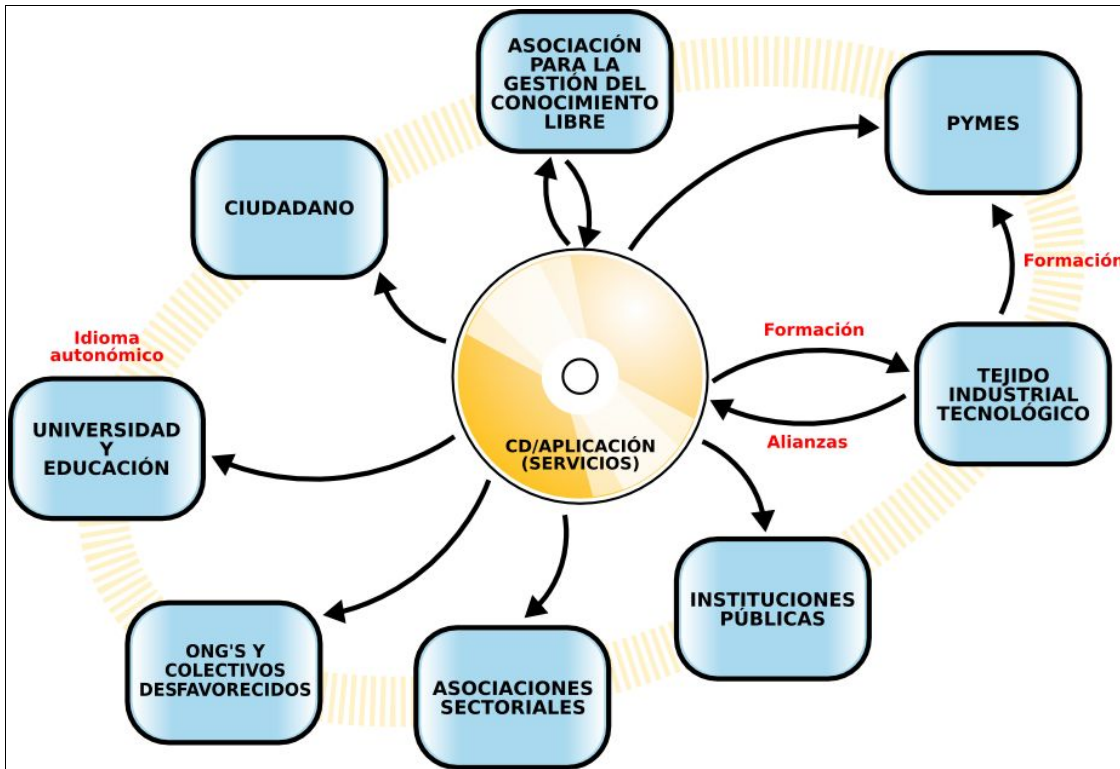
asegurar que la clara vocación de las Instituciones Europeas, las Españolas y las Entidades Locales y Regionales a fomentar y potenciar el uso de las Tecnologías Libres y su implantación en la sociedad, así como el desarrollo de las empresas de base local y regional para dar soporte a este tipo de soluciones, son la mejor carta de presentación para nuestros clientes (en algunos casos ellos mismos).

También es importante el cambio de posicionamiento de muchas empresas Multinacionales que se han agrupado, como ya comentamos con anterioridad, para impulsar el uso e implantación de las Tecnologías Libres.

Y por último, los medios de comunicación y difusión que están potenciando y promocionando el uso de Tecnologías Libres.



1.8. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

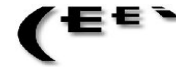


– Objetivos:

- Pymes
- Ciudadanos/Usuarios Finales
- Universidades/Educación
- ONG's/Colectivos Minoritarios y Desfavorecidos
- Asociaciones Sectoriales
- Instituciones Públicas

Para llevar a cabo la penetración del software libre en todos los sectores antes descritos basaremos nuestra entrada en la distribución de CDLive's, Metadistros o Hardware asociado a un software GPL para que la penetración de las tecnologías libres a medio plazo sean una realidad. No se pretende desarrollar una distribución personalizada a cada sector, sino tratar de dotarla de un valor añadido que justifique su desarrollo y mantenimiento futuro.

Para ello, comenzaremos con un plan en cada uno de los sectores que a la vez que nos permita hacer negocio a corto plazo, tenga un sentido último y de implantación en todos los sectores o grupos de interés. También habrá que tener claro que si después de intentar financiar todos y cada uno de los proyectos, el resultado no es satisfactorio, deberemos desarrollarlo internamente. Se entiende que el plan estratégico debe dar una respuesta global a las necesidades de cada uno de los agentes socio-económicos.



1. Pymes

Estado del arte: la penetración del software libre es muy pequeña y sobre todo se limita al apartado de gestión de redes y servidores.

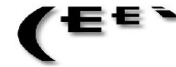
A corto plazo: desarrollo de una distribución para Pymes que sirva para penetrar en este sector. No se trata de dar una solución global, sino de dar un primer paso para que se vaya implantando el software libre. Se trata de incorporar software libre ya desarrollado y con un nivel mínimo de calidad que ayude a difundir la idea de que se puede trabajar en entornos libres. Trasladaremos dicha iniciativa a las diferentes Organizaciones Autonómicas en el menor plazo de tiempo, una vez se haya definido una propuesta de trabajo.

El apartado más importante es transmitir una idea de que hay empresas que puedan dar soporte y desarrollar en entornos libres para que cualquier empresa que desee migrar al software libre no se sienta desamparada. Para ello, hay que trabajar en la idea de formar y estructurar el actual tejido tecnológico y ofrecerles la formación y el soporte necesario para que puedan llevar a cabo dicha tarea sin perder a sus actuales clientes.

Para dicha iniciativa por un lado, necesitamos aliarnos con una empresa que pueda asumir la creación de una infraestructura de soporte a dicho tejido y a las Pymes que así lo deseen. Nuestra labor sería la realización de la distribución, el mantenimiento de la misma y la formación de formadores necesaria para que puedan desarrollar su trabajo de la mejor forma posible. La idea es no tener que dedicar nuestros recursos humanos a dar servicios al cliente final ya que no tendríamos tiempo para investigar y mejorar nuestra oferta tecnológica. Esto no significa que no lo podamos hacer en un primer momento.

Para garantizar que el tejido tecnológico tenga las herramientas necesarias para llevar a cabo la implantación del software libre, debemos ofrecerles soluciones que garanticen que sin demasiados conocimientos pueden seguir realizando su cometido de implantar tecnología. Para ello, contamos con dos vías, por un lado la alianza con ensambladores de hardware y por otro, menos atractivo, desarrollar distribución para el tejido tecnológico directamente. La primera idea es la más atractiva ya que se trata de desarrollar distribución a medida para el hardware que comercializa el ensamblador y que además aporte un valor añadido a sus actuales productos, es decir, que puedan vender equipos, servidores, firewall, proxy's, centralitas IP,... con el software incorporado (como un móvil, una lavadora,...) y al que el Grupo Ikusnet dé el soporte y la formación necesaria para su fácil implantación. Si conseguimos que las empresas que se dedican a implantar en el cliente final servidores, redes, equipos,... lo puedan comprar ya prácticamente hecho en el proveedor, habremos ganado mucho terreno (Actualmente estamos hablando con PCI).

A medio Plazo: dado que todavía hay que desarrollar mucho software para la Pyme y el grupo va a necesitar dicho software para desarrollar su trabajo diario, tenemos el laboratorio adecuado para desarrollar (desde cero o a partir de software ya desarrollado) una solución que permita a la Pyme funcionar sin ningún problema en un marco de tecnologías libres. Además, debemos preparar dicho software para que podamos crear empresas de servicios que ofrezcan soluciones competitivas y globales a través de la red y que permitan minimizar los costes directos de las empresas de servicios para que sean competitivas en el mercado y se puedan escalar las soluciones. Es decir, testar en el grupo lo que puede ser un modelo de negocio en el mercado.



2. Ciudadanos/Usuarios Finales

Estado del arte: la penetración del software libre es muy pequeña, sólo se limita a personas con un conocimiento mínimo de la informática. Existe una falta de conocimiento general de que es el software libre y para que sirve. La estrategia de empresas de software propietario limita la entrada del software libre. Diferentes softwares suponen una barrera de entrada, sobre todo en el mundo del ocio digital. También la poca colaboración de fabricantes de hardware supone una barrera de entrada.

A corto plazo: desarrollo de una distribución enfocada al ocio. Tiene que ser fácil de mantener. Para ello, también tenemos la posibilidad de llegar directamente o interponer a una o varias empresas de ensambladores de hardware para minimizar el impacto del cambio y asegurar que las empresas del tejido TIC de cada Comunidad tengan confianza en vender dicha soluciones dado que su proveedor le garantiza el soporte y la formación para ofrecer dichos productos. El trabajar con los ensambladores también nos garantiza el conocer de primera mano el hardware que se va a comercializar y preparar las actualizaciones de la distribución para que no haya problemas a la hora de implantar en el cliente final.

A medio plazo: desarrollo de un hardware que se implante en el hogar y que tenga como finalidad dar cabida a todos los servicios de ocio que se esperan para un futuro cercano: TV digital, juegos en red, venta de películas,... Se trata de conseguir que los usuarios actuales de servicios analógicos puedan trasladarse al mundo digital sin tener que hacer desembolsos grandes de dinero y sin que tengan que jubilar su actual hardware que le ha costado su buen dinero. El hecho de tener una plataforma de servicios digitales con software libre, nos permite ofrecer un precio competitivo, así como el poder negociar con las empresas dedicadas a comercializar servicios de ocio el que lo hagan a través de una plataforma no propietaria que les impida un crecimiento óptimo y una dependencia tecnológica muy fuerte. En estos momentos estamos definiendo unas primera ideas de lo que puede llegar a ser este dispositivo.

3. Universidades/Educación

Estado del arte: la penetración del software libre se limita al colectivo de alumnos y algunos profesores que ven en el software libre un futuro solido. Los planes formativos en materia tecnológica no contemplan actualmente el software libre, por lo que el acceso a profesionales con cualificación óptima en el software libre es bastante complicada. En este sentido hay dos vertientes: una para el desarrollo de planes universitarios que permitan formar a profesionales en el mundo del sof libre y por otro lado, una certificación de calidad en materia de software libre que emane del Grupo Ikusnet y que garantice, al margen de la Universidad, el acceso a profesionales altamente cualificados.

A corto plazo: desarrollo y comercialización de una distribución para profesores y alumnos. En este sentido vamos a mantener la política de la distribución para Pymes. Actualmente comercializándola en la UPV. La idea es llevar esta distribución a todas las universidades. Muy interesante el llevarla a la Privada que aunque no suele gastar demasiado, les suele gustar ser punteros. Aquí por un lado conseguimos usuarios finales de software libre



y por otro, sembramos la simiente para que la gente que se forma en el apartado de tecnología opte por el software libre como una realidad.

Desarrollo de una certificación de Grupo Ikusnet para el marco de actuación del software libre. Se trata de realizar una primera certificación que sea accesible y “populista” para que aquellas personas que desean demostrar sus conocimientos en este ámbito pueden disponer de una certificación (carnet). Se trata de combinar diferentes campos de actuación y tratar de cubrir todos, incluidos consultores, traductores,... Luego ya se trataría de ir ampliando las certificaciones. Existe la idea de que el software libre es exclusivo de un grupo pequeño, por lo que se trata de difundir su uso y para ello es interesante desarrollar un sistema que sea más una cuestión de simpatía que de capacidad técnica en su primer nivel. Organizaciones como Hispalinux tienen 7000 simpatizantes que serían el público objetivo en un primer momento. Precio bajo, nunca regalado, y distintivo de calidad y con componente tecnológico (¿tarjeta?) y merchandising (camisetas, posters,...). Muy importante en este apartado la plataforma de e-learning.

A medio Plazo: Colaboración directa entre Grupo Ikusnet y las Universidades para servir de referente tecnológico y para participar conjuntamente en proyectos de desarrollo tecnológico. En el apartado de la certificación, la creación, si se tiene éxito con la misma, de centros de alto rendimiento tecnológico (universidades privadas,...).

4. ONG's/Colectivos Minoritarios y Desfavorecidos

Estado del arte: la penetración del software libre es muy pequeña. La mayoría de estos colectivos no tienen acceso a ningún tipo de tecnología. Los altos costes que representan para las empresas desarrolladoras de Tecnología Propietaria la personalización y adecuación del mismo a las diferentes minorías y colectivos desfavorecidos hace prácticamente imposible que estos puedan satisfacer sus necesidades. Por ello es vital el que las Tecnologías Libres se difundan para que ellos puedan tener acceso a las mismas y con un pequeño esfuerzo poder ajustarlas a sus necesidades reales.

A corto plazo: acercarnos a estos colectivos para poder desarrollar políticas de desarrollo conjunto que puedan satisfacer sus necesidades. Para financiar dichos desarrollos deberemos acceder a los fondos públicos destinados a tales fines. Se trata de acabar en este sentido con desarrollos propietarios que solucionan a corto plazo una serie de necesidades, pero que a la larga son sólo pequeños parches a un universo mucho mayor. Debemos impedir que los fondos públicos se destinen a desarrollar soluciones propietarias que en nada ayudan a la gestión del conocimiento libre y limitan el desarrollo plural de los colectivos minoritarios y desfavorecidos.

A medio plazo: Tener en cuenta a dichos colectivos en todos cuantos desarrollos realicemos dentro del Grupo y tratar de darles solución desde la base. Para ello desarrollaremos políticas internas que garanticen el desarrollo de soluciones tecnológicas libres adecuadas para el uso de la mayoría de colectivos minoritarios y desfavorecidos. En este sentido dotaremos fondos propios para poder acometer estas adecuaciones y poder mantenerlas en el tiempo. Habrá que trabajar estrechamente con los colectivos que representan a estas realidades.

5. Asociaciones Sectoriales



Estado del arte: la penetración del software libre es muy pequeña y sobre todo se limita al apartado de gestión de redes y servidores.

A corto plazo: Aprovechando el desarrollo de la distribución para Pymes que va a servir para penetrar en este sector y dado que las soluciones que vamos a implementar son las ya conocidas en el mercado, llevaremos propuestas de personalización para sectores específicos de las herramientas que necesiten. Se trata de agrupar empresas a través de las Asociaciones Sectoriales para localizar los nichos de negocio que nos permitan realizar proyectos de personalización y adecuación de las herramientas de software que garanticen que:

- Las Pymes puedan competir.
- Tengan acceso a la tecnología punta.
- Encuentren sinergias con la competencia (También puede ser un riesgo).
- Tengan un canal de distribución del conocimiento barato y eficiente.
- Bajo coste en la implantación de las EIBT's

A medio Plazo: La idea consiste en colaborar estrechamente con las Asociaciones Sectoriales para ser un referente en el desarrollo de Tecnologías Libres, lo que supondrá que vayamos de la mano en el desarrollo y difusión de la Tecnología. A la larga, se trata de planificar nuestras acciones con los agentes económicos implicados directamente, teniendo una opinión versada y contrastada de lo que quieren y lo que necesitan.

6. Instituciones Públicas

Estado del arte: la penetración del software libre es ascendente y a ello hay que sumar la necesidad de tener interlocutores válidos que les ayuden a implantar políticas efectivas de implantación de tecnologías libres.

A corto plazo: en estos momentos estamos tratando con diferentes administraciones públicas para presentar nuestro Grupo y ofrecer nuestros servicios. La iniciativa está teniendo muy buena acogida y en estos momentos, se puede decir que somos el referente empresarial del Software Libre para ciertas Administraciones.

Nuestra idea de negocio es caminar de la mano con las Instituciones Públicas para que puedan implantar planes de acción efectivos en materia de Software Libre. Pretendemos convertirnos en un interlocutor válido que asesore, desarrolle e implante políticas en el marco de la Sociedad de la Información.

Uno de los proyectos que tenemos entre manos a corto plazo es la primera experiencia de demostración para el desarrollo de Software Libre en Ayuntamientos. El proyecto elegido es Gnuine que consiste en implementar una solución de software multiplataforma para la gestión del padrón municipal. En estos momentos, estamos desarrollando la propuesta para presentarla en diferentes Ayuntamientos interesados.

A medio Plazo: De tener éxito en el proyecto antes comentado, debemos continuar dando solución a las diferentes necesidades de software que actualmente tienen los Ayuntamientos. Si conseguimos demostrar que es posible poner de acuerdo a diferentes entes y desarrollar software libre que satisfaga sus necesidades, tendremos el canal adecuado para



continuar en la misma línea y podremos acceder a desarrollar para todo tipo de Instituciones. Para ello necesitaremos credibilidad y un fuerte brazo financiero.

1.9. Política de producto/servicio.

Los servicios y productos que vamos a ofrecer son los siguientes:

- Consultoría Tecnológica
 - Análisis migración de Empresas e Instituciones al Software Libre.
 - Elaboración de planes sectoriales(Pymes) utilizando Tecnologías Libres.
 - Consultorías de Seguridad.
 - Elaboración y análisis de planes de implantación de Tecnologías Libres.

- Integración de Sistemas
- Desarrollo de Soluciones a medida
- Servicios de valor Añadido
- Proyectos de Interoperatividad
- Desarrollo de Herramientas de Administración. y Gestión
- Instalación, Mantenimiento y Soporte de Redes y plataformas de Comunicación
- Comercialización de hardware
- Formación
- Documentación
- Desarrollo hardware y empotrados
- Soluciones para el Consumidor final.

La idea central es trabajar con Tecnologías Libres para la Sociedad de la Información y el objetivo es difundir el uso de dichas tecnologías entre todos los agentes socio-económicos.

Debemos ser capaces de responder a todas las necesidades de dichos agentes en materia tecnológica.

1.10. Política de precio

Dependerá en gran medida de los proyectos a realizar, pero como regla general tomaremos la siguiente tabla de precios:

Objeto	Precio/Hora
Consultoría y Análisis	90.-
Programación y Desarrollo	60.-
Diseño y Maquetación	50.-
Elaboración Documentación	50.-
Formación Formadores	100.-



Objeto	Precio/Hora
Instalación Redes y Sistemas	40.-
Política Venta de Hardware	20% Margen Comercial

Las condiciones son entre el 25% y el 50% a la aceptación y el resto a la finalización.

1.11. Política de distribución

La política de distribución se va a centrar en la provincia de Valladolid. Equus Digital, S.L.L. atenderá directamente a todos los clientes en este área de influencia.

Al centrar la empresa en la prestación de servicios es fundamental estar próximo al cliente final para poder dar un buen servicio.

En lo que se refiere a la comercialización de productos finales, Hardware, seguiremos la misma política que tiene la cabecera del Grupo. Trabajar sin stock y realizar las entregas a clientes en un plazo no superior a 48 horas, salvo en productos importados que se dará entre una semana y quince días. Los productos serán enviados directamente al cliente final y para ello contamos con la compañía logística con la que trabaja el Grupo: SEUR.

En principio no se prevé contar con ningún intermediario ajeno a la empresa, salvo en el caso de la logística.

Por todo ello, no necesitaremos en un principio ningún local para el almacenamiento del Stock.

1.12. Política de comunicación y promoción.

La política de comunicación se va a centralizar en la cabecera del grupo. Aprovecharemos los recursos propios y el personal cualificado que forma parte del Grupo para llevar a cabo la comunicación. Utilizaremos Internet como medio de difusión, así como los comunicados personalizados a cada cliente vía correo electrónico (Permission Marketing).

1.13. Presupuesto de las acciones de marketing

Dentro del Grupo hay una empresa especializada en las labores de Diseño y Marketing por lo que los gastos en Marketing serán más económicos que los que nos pueda ofrecer el mercado.

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Catálogos y folletos	1000	1500	2000



Plan de empresa preliminar
Equus Digital, S.L.L.



Publicidad en los medios	3000	3500	4000
Merchandising	2000	3000	4000
TOTAL	6000	8000	10000

El aumento de los clientes año tras año obligará a aumentar el desembolso en los diferentes conceptos. En lo que se refiere a los catálogos y publicidad en los medios, desarrollaremos una política de Grupo para tener mayor presencia y poder agrupar todos los gastos en este apartado para llegar a medios de tirada nacional o incluso a medios audiovisuales.



2. Plan de Operaciones / Producción

2.1. Productos o servicios:

2.1.1. Live CD!

El live CD es el término genérico que se aplica a un sistema operativo (sobre todo GNU con Linux) que reside en un dispositivo inerte e independiente de una CPU y, que una vez conectado a una de éstas, es capaz de dejarla operativa en poco tiempo y sin afectar ni requerir los dispositivos de almacenamiento que esta ya posea (Discos Duros).

En tres pasos:

1. Se mete un CD-Rom en un equipo
2. Encendemos el ordenador
3. El sistema en el CD-Rom se autoconfigura para esta máquina

Ya se puede utilizar la máquina como cualquier otro ordenador.

Ventajas

- Las máquinas siempre están disponibles: más productividad.
- El usuario no puede estropear el sistema: menos servicio técnico.
- No hace falta disco duro, se guarda todo en un almacén central en red: menos gastos, más seguridad.
- Se puede usar en cualquier ordenador: mayor disponibilidad.

Tecnología

La tecnología Live CD suele utilizar un sistema de ficheros virtual que se descomprime bajo demanda, pudiendo introducir hasta 1,8GB de aplicaciones en 700MB.

El formato CD-Rom no es el único soportado por el sistema Live, también se pueden configurar memorias USB, discos duros USB, etc.

También se puede añadir la posibilidad de que el sistema Live del usuario le identifique mediante criptografía con lo que obtenemos un entorno muy seguro, similar a un cajero electrónico.

Usos

- Entornos seguros
- Rescate de información
- Trabajadores móviles
- Grandes implantaciones y migraciones
- Demostraciones de software
- Ordenadores de uso público

Equus Digital, S.L.L. pretende evaluar cuales son las necesidades más inminentes que esta tecnología pueda tener para la PYME en Castilla y León para generar Live Cds a medida.



2.1.2. Editorial Digital

Equus Digital, S.L.L. está incubando una imprenta digital tal y como nosotros la entendemos. Hoy en día se duplican esfuerzos cuando se generan documentos de todo tipo y deben realizarse en dos versiones: para imprenta y para web.

Por otro lado, una de las características en la creación de documentos de media y larga extensión, es que no se hacen por un sólo autor, sino que suele ser fruto de un equipo, en muchos casos alejados unos componentes del equipo de otros.

El objetivo de la Imprenta Digital es dar respuesta a estos dos, a priori inconvenientes, enlazando la edición con la preimpresión mediante sistemas de automatización informática. Al mismo tiempo que se describe la página en el lenguaje de impresión PostScript®, un estándar para toda la maquinaria de impresión.

Múltiples salidas

En resumen, se edita un documento por múltiples usuarios y a partir de dicho documento digital se pueden obtener diferentes versiones. Como mínimo tres son ineludibles: formato de página web, pdf (Formato de Documento Portable o Móvil) y formato para preimpresión.

Sincronía

Las tres versiones del documento siempre contendrán la misma información entre ellas. De esta manera lanzar una reedición del documento o consultarlo via web, compartirlo como pdf en un CD-Rom no supondrá ninguna molestia o desincronización de versiones.

Roles

Cada equipo editorial puede organizarse asumiendo diferentes roles (Coordinador, Corrector, Grafista, etc) o bien dividiendo en porciones, capítulos y temas la obra.

Versiones

Por supuesto será perfectamente posible saber qué ha escrito cada autor, cuándo lo ha escrito, de que manera ha afectado al documento global y se podrá volver atrás en el tiempo, a una versión anterior de la obra.

Formatos

Las tecnologías inminentes, como el SVG para gráficos vectoriales, permitirán no sólo crear textos e insertar gráficos, sino generar los gráficos y editarlos dentro del propio flujo de trabajo. Se hará una realidad, por ejemplo, el diseño de carteles y otros formatos distintos del paginado, de manera colaborativa.

Maquinaria

Quedará por decidir que sistema de imprenta rápida se adapta mejor al flujo de trabajo que determinemos, para lo cual se contactará con los fabricantes para obtener las características que nos permitan su evaluación.



2.1.3. Desarrollo de soluciones a medida.

Como complemento y base de todos los servicios que Equus Digital, S.L.L. va a ofertar a las Pymes de Castilla y León, la línea principal de servicios será el desarrollo de soluciones a medida para cada cliente.

Desde Equus Digital, S.L.L. no entendemos los servicios si no es desde las necesidades del propio cliente: no vamos a vender los productos que tenemos, sino a ayudar a resolver las necesidades que tenga.

Por ello, nuestra oferta de servicios incluye:

- Consultoría Tecnológica
 - Análisis migración de Empresas e Instituciones al Software Libre.
 - Elaboración de planes sectoriales(Pymes) utilizando Tecnologías Libres.
 - Consultorías de Seguridad.
 - Elaboración y análisis de planes de implantación de Tecnologías Libres.

- Integración de Sistemas
- Desarrollo de Soluciones a medida
- Servicios de valor Añadido
- Proyectos de Interoperatividad
- Desarrollo de Herramientas de Administración. y Gestión
- Instalación, Mantenimiento y Soporte de Redes y plataformas de Comunicación
- Comercialización de hardware
- Formación
- Documentación
- Desarrollo hardware y empotrados
- Soluciones para el Consumidor final.

2.2. Procesos:

Descripción de los procesos de los principales productos o servicios; tecnologías a utilizar (propia, contratos de asistencia, etc.); grado de implantación de sistemas de calidad, actividades de investigación y desarrollo.



3. Plan de Recursos humanos

3.1. Estructura de personal.

Inicialmente vamos a contar con los siguientes recursos:

Un Director-Gestor: **PERSONA Y BREVE DESCRIPCION DE SUS CAPACIDADES**

Un analista- consultor:

Un experto en implantación de redes y sistemas:

Un experto en desarrollo de Software Libre:

Un experto en diseño gráfico:

Además, contaremos con una o dos personas para realizar prácticas en la empresa y tratar de formarles en el mundo del Software Libre para que puedan, si consiguen el nivel suficiente, trabajar en un futuro en la empresa.

Puesto	Nº Personas	Fecha Inicio	Salario Bruto Mensual	Nº Pagas
Director	1	01/01/05	500	2
Consultor	1	01/01/05	1000	2
Administrador Sistemas	1	01/04/05	1000	2
Desarrollador Aplicaciones	1	01/04/05	1000	2

La cualificación profesional será apto o no apto, por lo que la remuneración de cada uno de los puestos de trabajo a desempeñar será la misma para todos. El único aspecto diferenciador será la mayor estancia o no en la misma y en ocasiones excepcionales, la familia o situaciones coyunturales que conlleven a modificar dicha política. Una vez subsanados aquellos aspectos que motivaron el cambio, se volverá a la situación inicial. Se estipularán los % en que se incrementará la remuneración laboral en forma de quinquenios.

PERSONAL EXTERNO Y GASTOS DEL PERSONAL EXTERNO.

El personal externo con el que contará Equus Digital, S.L.L. son personas de la empresa cabecera del Grupo Ikusnet, Ikusnet S.L.L.:

Olga Patricia Allocén será la encargada de llevar la gestión administrativa y financiera de Equus Digital, S.L.L., junto con la ayuda de Daniel Armendáriz Crespo, Director-General de Grupo Ikusnet. Ambos tienen la experiencia de encargarse de los mismos asuntos en la cabecera.

Iñaki Gómez será el responsable de la Central de Compras por lo que será la persona encargada de proveer de material a nuestra empresa.



Gastos en Personal Externo	AÑO 1		AÑO 2	AÑO 3
	Al Mes	Fecha Inicio	Al Mes	Al Mes
Servicios Administrativos	100	01/01/05	110	120

3.2. Capacidades.

¿Cual es la formación y la calidad profesional que necesitan sus futuros empleados? Si tiene decididas las personas que van a ser sus empleados, ¿Cuentan con la formación y la capacidad profesional adecuadas para desarrollar su labor?

3.3. Dependencia.

¿Ha pensado en como va a concretarse la responsabilidad que va a corresponder a cada una de las personas que van a trabajar en su negocio? En caso afirmativo, describa el sistema de responsabilidades.



4. Plan de Inversiones y localización

4.1. Localización

Consideramos importante la localización de nuestra empresa. Por ello nuestra intención es ubicarla en las instalaciones del Parque Tecnológico de Boecillo, ya que este parque es el centro impulsor en Castilla y León de las Nuevas Tecnologías.

4.2. Terrenos

No es necesario.

4.3. Edificaciones

¿En que instalaciones piensa llevar a cabo su actividad empresarial? Describa la superficie y características de los locales (fábrica, oficina, tienda). Especifique su forma de adquisición (alquiler o compra) y precio.

¿Es necesario?

4.4. Bienes de equipo

¿Tiene previsto el número y características de máquinas, instalaciones, vehículos e instalaciones en general? En caso afirmativo, describa cuales y cual es su coste previsto.



4.4.- Presupuesto. Resumen

Inmovilizado Material	€	
Terrenos/Edificaciones		
Ingeniería del proyecto y dirección facultativa	0,00	
Traídas y acometidas de servicios	0,00	
Urbanización y obras exteriores	0,00	
Oficinas y laboratorios (m2)	0,00	
Servicios sociales y sanitarios de personal(m2)	0,00	
Almacenamiento de materias primas(m2)	0,00	
Edificios de producción	0,00	
Edificios de servicios industriales	0,00	
Almacenamiento de productos terminados	0,00	
Otras obras	0,00	
Suma	0,00	
Instalaciones		
Instalaciones de electricidad	0,00	
Generadores térmicos, combustibles, etc	0,00	
Instalaciones de aguas	0,00	
Equipos de medida y control	0,00	
Instalaciones de seguridad	0,00	
Otras instalaciones	0,00	
Suma	0,00	
Bienes de equipo		
Maquinaria de proceso	0,00	
Transportes interiores	0,00	
Vehículos especiales de transporte exterior	0,00	
Otros bienes de equipo	0,00	
Total bienes de equipo	0,00	
Suma	0,00	
Maquinaria y herramientas		
Mobiliario y equipamiento	6,00	
Equipos informáticos	9,00	
Elementos de transporte	0,00	
Otros inmovilizados materiales	0,00	
TOTAL	15.000,00	
Inmovilizado Inmaterial		
Investigación y desarrollo	0,00	
Concesiones administrativas	0,00	
Propiedad industrial y patentes	0,00	
Fondo de comercio	0,00	
Aplicaciones informáticas	0,00	
TOTAL	0,00	
Gastos amortizables		
Primer establecimiento y gastos constitución	1.200,00	
Estudio de viabilidad	9.000,00	
TOTAL	16.200,00	18.792,00



5. Plan Económico-Financiero

5.1. Plan Económico: Cuenta de Explotación previsional *

Cuenta de Explotación simplificada:

a. Gastos	€
<i>Compras</i>	264.600,00
<i>Gastos de personal</i>	60600,00
<i>Gastos financieros</i>	9.800,00
<i>Gastos externos</i>	180.000,00
<i>Gastos generales (material de oficina, comunic., etc.)</i>	57.600,00
<i>Amortizaciones</i>	5.040,00
Total	577.640,00
b. Ingresos	
<i>Venta de mercaderías</i>	279.000,00
<i>Venta de Productos</i>	215.000,00
<i>Prestación de servicios</i>	174.000,00
<i>Otros ingresos</i>	6.600,00
Total	674.600,00
Beneficio / Pérdida (b-a)	96.960,00

5.2. Plan financiero

PLAN DE INVERSIONES

RELACIÓN DE BIENES	NETO	IVA	TOTAL	FECHA
Mobiliario	6000	960	6960	01-05
Equipos Informáticos (ordenador, impresora)	9000	1440	10440	01-05
TOTAL INVERSIONES	15000	2400	17400	



RELACIÓN DE BIENES	NETO	IVA	TOTAL	FECHA
Gastos de Establecimiento (notario, registro)	1200	192	1392	12-04
Estudio de Viabilidad Proyecto	9000	1440	10440	12-04

Las existencias:

No vamos a tener existencias en stock. Trabajaremos sobre pedido.

Tesorería:

Las compras se realizan contra la Central del Grupo por lo que no es necesario tener ninguna dotación de tesorería en la empresa.

Financiación de los clientes:

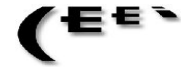
Ocurre como en el caso anterior, es la cabecera del Grupo la que nos dará facilidades de pago y financiación para nuestros clientes. Habrá que proveerse de una pequeña línea de crédito para financiar los gastos corrientes de gestión de la empresa, ya que el periodo de maduración de los proyectos se fija en aproximadamente 4 meses. Se fija en una línea de entre 15.000 y 30.000 euros.

PLAN FINANCIERO

TIPO DE FINANCIACION	IMPORTE
Recursos propios (aportaciones de promotores)	3000
Préstamos solicitados	30000
Línea de Crédito	30000

Condiciones préstamos y créditos:

Conceptos	Préstamo 1
Importe	30000
Fecha concesión	01/05/04
Plazo devolución	7 años
Años carencia	2 años
Tipo de interés	7,00%
Gastos apertura	1,00%
Periodo pagos (mes, trimestre...)	Mensuales
Tipo de préstamo Cuotas iguales / decrecientes	Iguales



AMORTIZACIONES DEL INMOVILIZADO

El inmovilizado se amortizará en 5 años con cuotas fijas.

Gastos de establecimiento: 240 euros
Inmovilizado Material: 3.000 euros
Inmovilizado Inmaterial: 1.800 euros

PREVISIÓN DE VENTAS

600. COMPRAS DE MERCADERIAS	264.600,00	298.100,00	324.000,00
60001. Informática	135.000,00	150.000,00	162.000,00
60002. Redes y Comunicaciones	108.000,00	125.000,00	135.000,00
60003. Productos Inalámbricos	8.100,00	9.100,00	10.800,00
60004. Software	13.500,00	14.000,00	16.200,00
700. VENTAS DE MERCADERIAS	279.000,00	300.000,00	342.000,00
70001. Informática	150.000,00	160.000,00	180.000,00
70002. Redes y Comunicaciones	120.000,00	130.000,00	150.000,00
70003. Productos Inalámbricos	9.000,00	10.000,00	12.000,00
701. VENTAS DE PRODUCTOS TERMINADOS	215.000,00	238.000,00	272.000,00
7010001. Software comercial	15.000,00	16.000,00	18.000,00
7010002. Desarrollo web	50.000,00	60.000,00	70.000,00
7010003. Desarrollo aplicaciones web	140.000,00	150.000,00	170.000,00
7010005. Otros Servicios Web	10.000,00	12.000,00	14.000,00
b) Prestaciones de servicios			
705. PRESTACIONES DE SERVICIOS	174.000,00	200.000,00	247.000,00
70501. Servicios web	9.000,00	10.000,00	12.000,00
70502. Consultoría y Asesoría	30.000,00	35.000,00	45.000,00
70503. Instalación y Mantenimiento	35.000,00	40.000,00	50.000,00
70504. Gestión Proyectos	60.000,00	70.000,00	90.000,00
70505. Formación	40.000,00	45.000,00	50.000,00

COMPRAS Y CONSUMOS

Señalar que la gestión de compras se va a centralizar en la cabecera, por lo que las medidas de financiación de las mismas serán llevadas a cabo por Ikusnet SLL.

GASTOS DE PERSONAL



Plan de empresa preliminar
Equus Digital, S.L.L.



A3. Gastos de personal	60.600,00	104.000,00	146.000,00
a) Sueldos, salarios y asimilados			
640. SUELDOS Y SALARIOS	32.000,00	63.000,00	91.000,00
b) Cargas sociales			
642. SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA	12.800,00	25.200,00	36.400,00
649. OTROS GASTOS SOCIALES			
6490002. Cursos formación para personal	12.000,00	12.000,00	14.000,00
6490003. Plus Distancia	2.500,00	2.500,00	3.000,00
6490007. Ropa de trabajo Personal	800,00	800,00	1.000,00
6490008. Seguros Personal	500,00	500,00	600,00



6. Forma Jurídica y Puesta en marcha

6.1. Forma jurídica.

Nuestra empresa va a ser una Sociedad Laboral Limitada.

Estamos en contacto con la AEMTA (Organización de Sociedades Laborales de Castilla y León) para que nos aconseje y ayude en los trámites de creación de la empresa.

Y, por supuesto, desde la cabecera del Grupo Ikusnet (empresa Ikusnet S.L.L.) nos asesoran e informan de todo lo necesario, ayudándonos en las dudas que tengamos.

6.2. Puesta en marcha.

Pasos para constituir una S.L.L.:

1. Certificación negativa del nombre de la empresa en el Registro Mercantil.
2. Apertura de cuenta y certificado del banco de las aportaciones de cada socio.
3. Presentar estatutos a un Notario. Firma de Estatutos.
4. Petición del CIF y alta en el IVA en la AA.PP.
5. Alta en el IAE en el Ayuntamiento de Valladolid
6. Alta de la empresa en T.G.S.S.
7. Alta de los contratos indefinidos de los trabajadores en el INEM
8. Certificación de Sociedad Mercantil en el Departamento de Economía.
9. Inscripción de la Constitución de la sociedad en el Registro Mercantil.
10. Legalización de Libros de Socios y Actas en el Registro, y el de Visitas en Trabajo.

Nos Llegamos en el paso 2.

6.3. Contratos.