

CONTENIDO

1. Introducción
2. Visión
3. Misión
4. Estrategias y Objetivos
5. Análisis de Entorno. Estudio de Mercado. DAFO
6. Competencia
7. Recursos Humanos
8. Plan Comercial y de Marketing
9. Plan Económico Financiero y Jurídico Fiscal
10. Calendario de Ejecución
11. Resumen Ejecutivo

SSIASIR

**Soluciones Software e
Inteligencia Artificial**

Sergio Izquierdo Rodríguez

1. Introducción

A continuación, se detalla el plan de negocios para la entidad SSIASIR SLU, Soluciones Software e Inteligencia Artificial Sergio Izquierdo Rodríguez S.L.U. radicada en Segovia, España, para el desarrollo de aplicaciones empresariales y de ocio en campos como la simulación, la realidad aumentada, el big data o la ciencia de datos, para la mejora de los resultados empresariales atendiendo a factores como la formación de la plantilla, definición de procesos u ocio.

2. Visión

Motivado por el auge actual de las soluciones de ciencia de datos, inteligencia artificial y big data, para el manejo de la información de las empresas y la optimización de los recursos en las mismas, hacia el objetivo de mejorar el resultado empresarial, SSIASIR se postula como actor principal en este tipo de actividad que también puede comprender la formación a través de entornos de realidad virtual y aumentada para la capacitación de plantillas en la ejecución de los nuevos procesos que optimicen el funcionamiento de las empresas. En SSIASIR se hace ciencia de datos para mejorar el futuro de las empresas y se desarrollan todas las herramientas software y de sistemas necesarias para la ejecución de dichos proyectos de mejora asesorados.

Se pretende un alcance local o provincial con la actividad de la entidad en las empresas, asesorar y establecer procesos de mejora basados en la ciencia de datos en las sociedades a nivel provincial, aunque siempre velando por el origen y el fin de la actividad que es el mercado de valores. Parte de la empresa se dedicará a la investigación y desarrollo de robots de inteligencia artificial y machine learning para la explotación de resultados bursátiles como actividad complementaria de la empresa y como salvaguarda ante periodos de escasa afluencia de clientes. Así tenemos un ámbito que va desde lo local hasta lo internacional si además de explotar inversiones algorítmicas, mercadeamos con los bots y algoritmos que realizan dichas inversiones, así como con sus señales de compraventa y posiblemente la potencia de cálculo del hardware SSIASIR para entrenamiento de robots ajenos en función de su rentabilidad diaria.

3. Misión

SSIASIR ofrece soluciones computacionales de inversión en el mercado de valores y formación para el empleo de las mismas, también ofrece sus servicios de ciencia de datos a las empresas para estudiar sus datos, recabar información, representar el conocimiento y con la intención de reducir costes e incrementar la producción y la calidad, detallar los procesos y cuestiones a manejar para que estos objetivos de mejora continua se realicen. Las soluciones software inteligentes no se acotan exclusivamente al mercado de valores, sino que también se pueden llevar a cabo en metaversos, mundos de realidad virtual o entornos de realidad aumentada para el ocio, la formación o el desarrollo personal.

SSIASIR pretende ser pionera en la disponibilidad de definición de entornos virtuales para crear el propio metaverso o realidad virtual de nuestros clientes, ya sea para que se lo dediquen a su personal para el desarrollo de la actividad como a clientes y usuarios de sus productos y servicios.

SSIASIR sigue los procesos estándares de recogida, estandarización y análisis de datos para que la descripción de la situación actual del negocio con Business Intelligence sea lo más clara y certera posible, permitiendo manejar la situación hacia las condiciones de mejora propuestas por la Inteligencia Artificial a partir de la misma información de la empresa.

Actualmente SSIASIR se establece en un garaje-laboratorio como otras grandes compañías en sus orígenes, contando con una potencia hardware de cálculo de hasta 184Gb de RAM y 18Gb de GPU, establecidos en varios equipos en una red de área local con servicio de impresión, conectados a internet ofreciendo servicios web, administrados por mi siempre atenta y voluntariosa vigilancia (yo Sergio Izquierdo Rodríguez).

También se dispone de un vehículo rotulado para llevar a cabo las visitas pertinentes de toma de contacto y evaluación previa a los análisis en las empresas.

Actualmente la actividad se suscribiría únicamente al titular unipersonal de la sociedad pero se precisa apoyo y atención al área financiera, especialmente a lo que respecta a la asesoría fiscal y contable.

4. Estrategias y Objetivos

La previsión de ventas, el incremento de clientes, la obtención de reconocimientos y el número de productos o servicios a ofrecer, se supone que variarán de forma incremental con el transcurso de la actividad, para lo cual hay que asumir una actitud selectiva que nos permita no ser vulnerados por desbordamientos o falta de retroalimentación positiva.

El primer objetivo es abonar los costes fijos de la actividad para los parámetros que actualmente se manejan.

Suministros como agua, luz o teléfono se pueden considerar gastos fijos ya que no superan una cantidad establecida o son tarifa plana.

El sueldo del socio unipersonal.

Partiendo de los productos esenciales ligados al mercado de valores y no a la actividad de ninguna empresa evaluada para la mejora de sus procesos podríamos definir.

La venta de un robot de trading simple	8% de los costes fijos mensuales (salario+suministros)
La suscripción a una señal de trading	0,8% de los costes mensuales
El alquiler de hardware de cálculo	0,08% de los costes/día

Así con la venta mensual de más de doce bots tendríamos los costes cubiertos, o con la suscripción a nuestras señales de compraventa por parte de 120 usuarios en el planeta. Lo que queda claro es que por nuestra potencia de cálculo no vamos a reunir más de un 2,4% de los costos y no parece una fuente de ingresos viable debido al coste computacional que representa, aunque si se pudiese llevar a cabo, tal vez cubra una factura de suministros.

Esta es la parte de ingresos pasivos de la actividad, mientras se llevan a cabo misiones para empresas que no solo pueden ser del ámbito privado, sino también del público para la mejora de infraestructuras u organización de actividades, eventos y espacios que requieran de estudios, análisis y simulación de distintas situaciones, como puede ser un proceso de evacuación o la definición de la mejor trayectoria para repartir bocados en una merienda.

Previsión de un estudio de ciencia de datos a 10 días	1178'33% costes mensuales
---	---------------------------

SSIASIR pretende seguir los estándares de calidad definidos en la norma ISO9001 y los estándares de seguridad de la ISO27000 para los elementos digitales que maneje. Por ello las auditorías de calidad serán pieza clave en la demostración de la excelencia de nuestra actividad hacia el cliente, la sociedad y el medio ambiente.

5. Análisis del Entorno

El mercado de software de Inteligencia Artificial está subiendo a un ritmo del 27% compuesto anual desde 2021 y se espera esta tasa de crecimiento hasta el 2026, actualmente su volumen de negocios ronda en el mundo los 164.000 millones de dólares, se espera que crezca hasta los 1,5 billones de dólares en 2030 y se pretende aprovechar este flujo de subida para implementar estas nuevas tecnologías en España que suele ir de 3 a 5 años por detrás en la asunción de tecnología y mucho más en zonas de población mayormente rural como Castilla y León.

SSIASIR atiende varios segmentos del mercado, desde inversores particulares que se suscriben y adquieren soluciones algorítmicas de inversión, a empresas que pretenden asumir la transformación digital e incorporar el Business Intelligence y la IA a sus procesos, sin olvidarnos del público joven que pueda utilizar aplicaciones, simuladores o videojuegos creados por la empresa para distintos entornos como pc, smartphones o videoconsolas, que a su vez pueden ser empleados en capacitación de las empresas anteriores.

DAFO

Nuestros posibles compradores son gente de toda condición, desde pequeños ahorradores que sienten interés por el mercado automatizado de inversión accesible desde cualquier dispositivo y ámbito geográfico, a los jóvenes que se desenvuelven de forma nativa en el mundo digital para la realización de sus actividades, ya sean obligaciones o de ocio. Gran parte de la actividad empresarial se dedica al ocio digital así que gran parte del mercado que se atiende cumple esta condición, le gustan los videojuegos, simulan sus compras, finanzas, actividades domésticas y viajes, así como el consumo de productos multimedia, música y video siendo padres o hijos indistintamente en sus unidades familiares.

Debilidades

Una de las debilidades al inicio de la actividad es el desconocimiento de la duración de la misma en proporción con el tamaño de la empresa a analizar y este dato se ira elaborando y actualizando poco a poco a medida que se incrementen los casos de éxito de la implementación de sistemas de inteligencia artificial en las empresas.

Debería evitarse la alta concentración de clientes en mantenimiento o en espera, una alta demanda de mantenimientos preventivos podría dejar fuera de juego a la plantilla que se iría incrementando a lo largo de la actividad de la empresa. Clientes sí, pero sin saturarse.

Muchos de los modelos de respuesta de la inteligencia artificial son de carácter probabilista y no determinista y el cliente tiene que asumir que para estos casos las respuestas obtenidas no son absolutas y que tan solo tenían una alta probabilidad de ser certeras cuando por ejemplo “el mercado se les dé la vuelta”.

Factores como el anterior pueden resultar en una incidencia negativa sobre las ventas, con comentarios de descrédito o la falta de garantías en algunos casos... pero como en todas las aplicaciones software siempre habrá revisiones y actualizaciones que mejoren los productos.

Actualmente la plantilla formada por un único miembro societario suscribe la teoría ‘Y’ de McGregor en la que se asume que el trabajo bien realizado y la asunción de responsabilidades proporcionan nuevas oportunidades que benefician al conjunto de la actividad.

Avanzando en el trabajo cliente a cliente, aplicación por aplicación se irán sumando casos de éxito que nos permitan capacitar e incorporar mayor personal a la actividad para poder atender a más clientes y desarrollar nuevos productos para el mercado de las aplicaciones y finanzas.

Amenazas

Puede ser que las empresas del ámbito local no confíen aún en la tecnología de Inteligencia Artificial y los resultados que esta proporciona negándose a abonar nuestros emonumentos por la realización de dichas tareas, por ello el area de inversión algorítmica de proyección internacional es baza para no parar la actividad, pero que en los inicios de la misma se va a tener que hacer un hueco demostrando eficacia en el ranking de aplicaciones comerciales para el trading algorítmico, 120 suscripciones pueden parecer pocas, pero han de estar sustentadas en datos de valor. Los inicios y la falta de clientes son duros.

La competencia actualmente en el mercado de asesores expertos para el trading algorítmico se encuentra en la explotación de algoritmos similares a los que ya ofrece SSIASIR obteniendo una facturación por asesor que ronda los miles de euros. En el ámbito del Business Intelligence la competencia tanto en Segovia como en Castilla y León se ve reducida a un pequeño número de consultoras que realizan sus trabajos por encargo arrendando servicios profesionales que SSIASIR ofrece de primera mano.

El capital en un principio no supondría un problema ya que SSIASIR cuenta con recursos propios para la elaboración de soluciones software y calcular material informativo, pero disponer de este recurso para un inicio más solvente de la actividad sería un factor muy conveniente a favor para salarios y suministros.

Solo una causa de fuerza mayor podría impedir o finalizar el correcto desarrollo de la actividad empresarial.

Fortalezas

La empresa se sostiene casi por sí misma, debido a que sus gastos aparte de los salarios están cubiertos por la existencia misma del laboratorio de inteligencia, en el que se elaboran videojuegos en 3D de categoría sublime, bien válidos para establecer metaversos de la web 3.0 y sus economías descentralizadas, abriendo la puerta a nuevas actividades dentro de esos mundos virtuales que permitirían la expansión de las areas de acción de la empresa.

SSIASIR tiene un dominio completo y muy elevado de la creación de software de trading algorítmico y dispone de los medios y conocimientos para poner el capital del inversor a producir resultados en el mercado financiero empleando algoritmos de machine learning e inteligencia artificial.

El cliente percibirá la fortaleza de sus adquisiciones cuando en un modelo de Business Intelligence vea representada la información de su empresa y sus procesos con su panel de control hecho realidad, así como la visualización de la realización de operaciones mercantiles de forma automática por los bots, estas herramientas y acciones dan sensación de poder y control, de confianza y confort.

Para la consecución de ventas se pueden emplear gráficos y diagramas en los que se explican los procesos de acción, así como las ventajas y beneficios obtenidos por la implementación de la transformación digital o el conjunto de bots puestos a funcionar en el mercado en un momento dado para uno o varios valores en cartera.

Los bots requieren vigilancia, las estrategias pierden su alfa y requieren un mantenimiento preventivo que estudie nuevas estrategias para nuevas debilidades del mercado, así como tras

la transformación digital siempre hay un eje de mejora continua que no se ha de abandonar, pero que conviene saber delegar para que su impacto no requiera más allá de una monitorización que confirme la bonanza de los procesos en las empresas asistidas.

Oportunidades

El asistente experto para la realización de inversiones automatizadas en el mercado de valores puede tener desde un valor razonable para un pequeño inversor hasta un valor que cubra los costes mensuales para algo más avanzado que proporcione resultados más robustos.

La elaboración y desarrollo de estos asesores expertos conlleva un coste casi nulo teniendo como costes atribuibles la disposición de hardware y suministros durante la tarea, que ya son prestados por el laboratorio.

Podemos diferenciar nuestros asesores inteligentes por una disminución en su coste, de varios miles, pero se opta por mostrar una mejora en el rendimiento y la robustez de los mismos buscando en actuales y futuras versiones un mejor margen de operaciones correctas y un mayor impacto de las mismas, para un más amplio rango de valores en cartera.

Actualmente la necesidad del Business Intelligence no ha llegado a la percepción del empresario medio de la comunidad autónoma en la que nos hallamos, pero debido a los datos que respaldan esta actividad en lugares donde ya ha sido implementada, se confía en que se producirá una apertura hacia el consumo de asistentes de inteligencia artificial para la toma de decisiones en las empresas.

Como recursos para la implementación de nuestras soluciones software se cuenta con el laboratorio para su desarrollo inicial y si la empresa o el usuario dispone de hardware será en el mismo donde se ejecuten nuestros productos, a no ser que se precise de soluciones escalables en recursos y disponibilidad que aconsejen el uso de servicios en la nube como google cloud.

SSIASIR cuenta con un capital humano experto en la gestión de datos desde hace más de veinte años en los albores de la web e internet.

Desde juegos y aplicaciones para jóvenes nativos digitales, a robots y formación para su uso a los pequeños inversores interesados en el trading automático, pasando por gerentes que se asoman a la transformación digital y desean que sus decisiones sean apoyadas por la mayor fiabilidad que puedan ofrecer los datos de su empresa.

Con una actitud proactiva, motivada y siempre dispuesto se ofrece este socio unipersonal para el inicio de la actividad profesional que ha marcado su vida desde muy muy joven para la mejora de las condiciones de vida de la sociedad que lo rodea en términos de calidad y bienestar, con el compromiso de una acción responsable e incremental que amplíe el círculo familiar y de personal de la empresa para participar en la dignificación de la sociedad que el trabajo otorga.

6. Competencia

“Poder y Control para la Mejor Decisión -SSIASIR-”.

Sus datos y procesos al alcance de su panel de control, para la mejor asistencia informada.

“Robots Robustos una Estrategia de Inversión Eficaz y Rentable -SSIASIR-”.

Robots inteligentes que aprenden y se muestran solventes en las más diversas condiciones.

En el ámbito local la competencia es casi nula, como la incidencia de la actividad de ciencia de datos, tan solo llevada a cabo por las grandes empresas como Renfe o DYC, sin embargo en el ámbito del trading algorítmico el mercado se halla centralizado en la web mql5.com donde desarrolladores de todo el mundo publican sus asesores expertos y señales de inversión, aquí es donde a través de un portfolio solvente se debe hacer un hueco al software y señales con las que se pretenden las ventas y suscripciones, las perspectivas son buenas, el material es de calidad y se sitúa, de entre los listados en el mercado, entre los más rentables y avanzados tecnológicamente por lo que se espera una rápida aceptación por el público del sector.

Tal vez la nueva tendencia asumida de no ofrecer la máxima rentabilidad posible, si no la máxima robustez en nuestros sistemas de inversión automatizados, vincule de forma ventajosa al público objetivo con nuestros productos software.

Actualmente en España hay mucho desconocimiento acerca de la automatización de los sistemas de compraventa de valores mercantiles, ya que el grueso del mercado de inversores de este país se dedica a ello de forma manual, conocido es el lema de “trabaja dedicando solo de 60 a 90 minutos al día” de muchas plataformas de formación en trading, pues bien, “a su bot, no tendrá que echarle nada más que un vistazo de vez en cuando”. Un dato muy desconocido en España es que el 92% del mercado de valores se haya automatizado tras este tipo de soluciones inteligentes.

Las plataformas de formación en trading y las que ofrecen algún tipo de solución automática para ello son muy dispares y se encuentran en distintas franjas en lo que a precios y servicios se refieren. Les hay muy voluntariosos con muchas horas de video en directo a precios reducidos que obtienen sus ingresos de los porcentajes de venta de cuentas fondeadas... y otras que con menos horas de video en directo ofrecen formación para emplear robots de inversión, como en este caso, causando un mayor impacto en la economía del alumno inversor a la hora de facturar formación y bots de inversión automática.

7. Recursos Humanos

Selección de Personal

En orden cronológico y por prioridad descendente se presentarían las siguientes ofertas de empleo:

Secretario

A partir del año de actividad si se incrementa el número de clientes para descargar de la tarea de recepción de mensajes y gestión de citas. Debe ser alguien amable con don de gentes que sepa organizar una agenda para que todas las tareas sean llevadas a cabo según prioridades sin generar fatiga. Con un bachillerato o un grado medio en administración podría ser suficiente. La experiencia la da el trabajo bien hecho, si se tiene mejor, pero no resultaría imprescindible.

Programador auxiliar

Dependiendo del volumen de trabajo, se podría plantear la incorporación de una persona que concluyese, revisase y mantuviese correcto y respaldado el software creado por la empresa, con un alto grado de concentración y atención por la labor, la disciplina le llevaría a alcanzar mayores responsabilidades y reconocimiento. Aquí sería necesaria una formación post-educativa en una rama profesional de la programación; certificados profesionales de nivel 3 en programación o profesionales superiores estarían bien vistos, aunque no debe desaprovecharse la oportunidad de contratar a un graduado en informática si se presenta la oportunidad. Experiencia previa, algún interés por la programación más allá de las consabidas prácticas durante estudios, el trabajo personal no laboral se valora.

Chófer

Para las vistas a empresas con el objetivo de celebrar reuniones y entrevistas, un chofer puede descargar la tensión que produce a lo largo del día la actividad de la conducción, permitiendo durante este tiempo tomar una actitud más relajada o de aprovechamiento del tiempo para ultimar detalles antes de las visitas... Su contratación no es imprescindible al inicio de la actividad y se asumiría cuando la empresa ya demuestre cierta solvencia para administrar una plantilla de ya 3 empleados. Experiencia previa, mínima, persona educada y atenta con graduado escolar y permiso de conducir en vigor, mejor sin antecedentes.

Abogado

Darí­a solvencia y estabilidad a la empresa, que ya no delegaría las actividades contables, laborales y fiscales a terceras empresas, teniendo un bastión propio que le proporcione seguridad y discreción en la elaboración de materiales legales y de las actividades anteriormente delegadas. Experiencia no requerida, aunque bienvenida, la juventud aporta vitalidad al equipo, de todas formas alguien maduro y titulado tal vez sería una admirable referencia como ejemplo a seguir.

Todo el personal sería consultado para entrevista en la base de datos del servicio público de empleo, en este caso el ecyl.

ORGANIGRAMA

A Nivel Estratégico

Socio Unipersonal – Abogado (2º año de actividad o 3º)

A Nivel Táctico

Socio Unipersonal – Programador Auxiliar (2º año de actividad)

A Nivel Operativo

S.U. - Programador Auxiliar – Secretari@ - Chófer (>6 meses Actividad)

-al inicio de la actividad solo está presente el S.U. incorporándose puestos según responsabilidad de menos a más.

Política Salarial

Categoría, mercado, **experiencia**, cualificación...

Convenio (¿siderúrgico?).

Salario del S.U. (comienza con el mínimo).

Fijo /variable? (todo fijo).

Externalización de funciones

¿Que se externaliza? Jurídico, fiscal, comercial... (asesor fiscal al inicio de actividad).

¿Consultores idóneos?

¿Qué supone externalizar funciones? (¿80€ al mes?).

(Recomiendan consultar a gestor)

8. Plan Comercial y de Marketing

Política de Precios (competencia)

Business Intelligence

Cuadros de mando >4.600 servidor/mes >20 usuario/mes

Dto. Ayudas 'Kit Digital' para empresas

Asesor Experto Trading IA >300 con IA, Machine Learning y Robustez >2000

Dto. Ninguno (5 instalaciones)

Facilidades de pago: ninguna, competencia al contado

Se competirá en precio ofreciendo los productos un 10% más económicos que la competencia y ofreciendo facilidades de pago aplazado en el corto plazo (menos de un año) incentivando el acceso a la tecnología a los clientes interesados.

Los costes de producción se resumen en salario y suministros empleados por el personal durante el desarrollo de las soluciones (pizza y coca cola).

Un bot puede quedar implementado en 7 días con un coste estimado (al inicio de la actividad) de aproximadamente 900€, ¼ del coste estimado en salarios y suministros de un mes al inicio de la actividad.

De este bot se podrían vender varias copias, a 300 o a 2000 y de su funcionamiento online se pueden obtener réditos por la suscripción a sus señales de venta a partir de 30€.

Una solución IA se demoraría a partir de 10 días e incurriría en gastos por desplazamiento y elaboración del conjunto de datos de múltiples fuentes. Este coste sería más elevado, pero no se le supone más de 1500€/semana. Se facturaría entorno a los 42.420€ y se revisaría el contrato en un año.

Margen bot: $2000 - 900 = 1.100\text{€}$ primera venta del mejor bot.

$900 - 900/3$ ventas de bot simple = 0€ después de 3 ventas de bot simple IA.

$900 - 900/30$ señales = 0€ después de 30 señales vendidas de bot.

Margen BI IA: $28 \text{ dias} * 1500/7 \text{ dias} \Rightarrow 42420 - 6000 = 36.420 \text{ €}$ de margen por sistema/mes.

Distribución

El análisis BI se estudia y entrega en la empresa del cliente, al gestor de información o tecnológico y en su defecto al gerente de la empresa, monitorizado por medios digitales como correo electrónico, teléfono e incluso redes sociales.

Los asesores expertos se publican en la central de compras mql5.com donde han de distinguirse de sus rivales para hacerse un hueco en el mercado del público del trading algorítmico, sembrado de hombres y mujeres de mediana y madura edad con un poder adquisitivo medio alto fundamentalmente, que invierte y emplea su dinero de forma online.

En SSIASIR existe experiencia en el marketing digital y SEO, se establecen a diario campañas orgánicas en buscadores, boletines de correo electrónico, en sistemas de marketing de motores de búsqueda, intercambio de enlaces... pero también hay experiencia en publicidad por medios impresos así que con toda seguridad habrá información en papel como folletos, manuales, revistas, tarjetas y cartelería con los productos y servicios que ofrece la entidad.

Un nuevo material que se ofrece actualmente es el webinar, de carácter a distancia e interactivo sirve para invitar a clientes potenciales a charlas informativas y exponer sus preguntas para resolver dudas propias y ajenas, permitiendo la distribución de material digital como dossieres o encuestas durante la celebración de la reunión virtual.

Por supuesto SSIASIR cuenta con servicios web en los que publicar toda la información corporativa actualizada de su actividad, descripción de productos y posibilidad de concertar una entrevista mediante correo electrónico.

Es probable que se tomen cartas en medios como prensa y radio para el conocimiento por parte de la población, primeramente local, de la existencia de la empresa.

Marketing Mix

Producto

Informe de Ciencia de Datos, Panel de Control Business Intelligence

“Nuestra Inteligencia le hará tomar las mejores decisiones como gestor o directivo con la información más completa y sus cálculos” (gerentes).

Asesores Expertos IA, IAML

“Accede al trading algorítmico con inteligencia artificial para ti que eres pequeño inversor” o

“Aproveche toda la potencia que le brinda la IA y el Machine Learning para obtener los resultados más robustos, un producto a la medida de su cartera” (inversores con capacidad).

Videojuegos/Simuladores y Apps

“Su descarga en AppStore a partir de 2€” (público joven y usuario de apps en smartphones)

Portales web (50.000).

Ventas

Producto	En	Feb	Mar	Ab	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
BI/IA DataScience	42420			42420					42420			42420	169680
BOTS Venta	2600	4900	1200	7800	2100	900	600	300	7800	10400	15000	8400	62000
BOTS Señales	30	630	1260	1890	2520	2220	1920	1920	2550	3180	3810	4440	26370
Apps Video Juegos	200	300	50.000	400	200	400	400	600	50.000	200	200	400	103300
TOTALES	45250	5830	52460	52510	4820	3520	2920	2820	102770	13780	19010	55660	361350

9. Plan Económico Financiero y Jurídico Fiscal

3000SLU (coche)+ 3700 (21% crédito) + 361350 + 0 + 0

Inversión (único empleado un año)

Salarios 2000/mes *12 = 24.000 (salario, S.S. y Sociedades incluidas)

Suministros 1600/mes *12 = 19.200 (hardware, software, luz, teléfono, agua, estancia... incluido)

Total 43.200

+ 4 trabajos anuales que incrementan costes 600€/semana $600*4*4=9.600$

$43.200 + 9.600 = 52.800$ total de inversión el primer año: 4400€/mes para ROI.

2 Bots grandes y 14 suscripciones para equilibrio.

Financiación

Recursos propios

Vehículo valorado en 3000€

Recursos ajenos

Se dispone de crédito revolving por valor de 3700€ al 21% que no cubre ni la inversión mínima a un mes de media, pero tal vez si la mínima del mínimo coste.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Ingresos de Explotación	361.350€
Gastos de Explotación	52.800€
Resultados de Explotación	308.550€

Los bots que se estén ejecutando generarán resultado financiero... (hasta un 20% si son eficaces)
pongamos que dedicamos el 10% de los ingresos facturados por la venta de bots

$6200 * 0,20 = 1240€$ de resultado financiero a incorporar a los resultados de explotación

(Se espera más de un 20%)

Resultado Ordinario $308.550 + 1.240 = 309.790$

Y este último sería el resultado Neto ya que el impuesto de sociedades se descontó de los 2000 € al mes que se emplearían para salarios y tesorería 2000-700 sociedades y – 250 Seguridad Social = Salario mínimo para el Socio Unipersonal.

Plan de Tesorería

Entradas de Dinero	Primer Trimestre		
	En	Feb	Mar
Aportaciones	(vehículo) 3.000		
Préstamos	(revolving 20%) 3.700		
Intereses			
Ventas	45.250	5.830	52.460
Total Entradas Dinero	51.950	5.830	52.460
Salidas de Dinero			
Mercancías	600	600	600
Reformas	200	200	200
Alquiler	800	800	800
Préstamo	0	0	310
Intereses del Préstamo	350	350	40
Sueldo	1.050	1.050	1.050
Seguridad Social	250	250	250
Suministros	700	700	700
Total Salidas	3.950	3.950	3.950
Entradas-Salidas	48.000	1.880	48.510
Saldo	48.000	49.880	98.390
Cuenta de Crédito	0	0	310

Estructura del Balance

El inmovilizado para la creación del software representa una parte importante, las existencias no acumulan deterioro y se acumulan los deudores, la financiación sin embargo no es tan prominente debido a que el inmovilizado exige mucho menos que la cuenta deudores que genera.

9.2. Plan Jurídico Fiscal

El plan contempla crear una persona jurídica sociedad de responsabilidad limitada unipersonal que delegue la redacción de las actas, libros y altas en RED a una asesoría especializada hasta que la empresa pueda independizarse en estos aspectos contables, fiscales, laborales y jurídicos.

9.3. Plan Fiscal

Se planificará el gasto en impuestos de forma previa para que las cantidades estén disponibles en cada tramo de recaudación impositiva (originalmente a una entrada de dinero de 3600/mes y 35%, recoger 700... [uh 1260... lio...ahora serian...1260 sociedades+1050 salario minimo+250 seguridad social=2560=> 1040 para suministros] todos los meses de los 2000 de salarios para abonar sociedades... a no ser que haya un gran volumen de ventas para ir 'apartando', ...100 para Mapfre o 250 para S.S.)

10. Calendario de Ejecución

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Actividad												
Alta, Publicidad												
Primeros Bots mql5												
Suscripciones a señales/apps												
Programación BI Data Science												
Programación Portales Web												
Contratación primeros empleos												

11. Resumen Ejecutivo

"Programación e Inteligencia SSIASIR"

Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal dedicada a los estudios de ciencia de datos para empresas y el desarrollo de software de inteligencia artificial para el mercado de valores, el ocio y la formación.

"BI e IA para Empresas"

Se emplea el análisis de datos y el big data para proporcionar información a la IA y el Machine Learning y dejar que estos encuentren casos de valor para reducir costes o mejorar la producción facilitando las tareas desde un cuadro de mando.

"Inversiones Automatizadas"

Se desarrollan asesores expertos para la plataforma MetaTrader5 para asistir a los inversores en la monitorización del mercado de valores y automatizar las compraventas, estos bots se distribuyen originalmente en la central de ventas mql5.com desde donde también se venden suscripciones a sus señales.

"Soluciones de Bajo Coste, Profesionales y Suscripción"

Como se ha indicado antes, existen varios perfiles de asesores expertos, con inteligencia para seguir una estrategia, con inteligencia para seguir una estrategia, aprender y adaptarse al entorno... o simplemente recibir las señales de compra y de venta de los mismos desde un servidor que los ejecute bajo una cuota o suscripción.

"Mundos Virtuales, Metaverso, Formación"

Se desarrollan videojuegos y entornos virtuales en 3D para presentaciones, reuniones virtuales, realidad aumentada y formación.

"Web 3.0"

Con la creación de Smart Contracts podemos registrar de forma inmutable información en la red Blockchain y realizar intercambios de valor con tokens fungibles o no fungibles. Trazabilidad.

"Proyectos Anuales Estimados"

Se estima que se pueden manejar hasta 4 proyectos de ciencia de datos al año, así como un par de portales web o aplicaciones para internet.

"Plantilla a la que se aspira en el corto plazo"

Se espera reunir un equipo sólido y solvente que maneje los contactos con el cliente de forma eficiente y esté siempre presente puntual a sus citas con un expediente impecable. Para ello se pretende contar con

Secretario, programadores, chófer y abogado.

"Plan de Inversión en la Empresa"

Actualmente la sociedad tiene un único miembro societario, pero si está dispuesto a realizar una oferta seguro que su propuesta será escuchada.

"Reciba Nuestra Gratitud"...

De parte del socio unipersonal de la entidad y de todo el equipo que lo apoyó para que este sueño se haya hecho realidad...

Reciba un cordial saludo de SSIASIR SLU.

Segovia a 03 de agosto de 2023



Sergio Izquierdo Rodríguez

sergieteir@hotmail.com

655481986

