



# PLAN DE EMPRESA CLICKDEPLOY

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>3</b>
<b>La idea y los Promotores</b>	<b>4</b>
Análisis de la idea de negocio	4
Análisis de los promotores	4
Análisis CANVAS	4
<b>Viabilidad Comercial</b>	<b>5</b>
Análisis del entorno general	5
Análisis del entorno específico	5
Plan de marketing	6
Análisis DAFO y CAME	6
<b>Análisis Operativo</b>	<b>7</b>
Viabilidad técnica	7
Localización de la empresa	7
Plan de inversiones	7
Plan de aprovisionamiento	7
Plan de producción	7
Viabilidad organizativa	8
Plan de recursos humanos	8
Forma jurídica	8
<b>Viabilidad Económica y Financiera</b>	<b>8</b>
Presupuesto de ventas	8
Plan de financiación	8
Análisis de costes	8
Cálculo del umbral de rentabilidad	9
Estados contables	9
<b>Procesos de Puesta en Marcha</b>	<b>9</b>
Trámites de constitución	9
Trámites ante la Agencia Tributaria	9
Trámites ante la Seguridad Social	9
Trámites ante la administración local	9
<b>Bibliografía</b>	<b>10</b>

# Resumen Ejecutivo

ClickDeploy es una empresa tecnológica especializada en la automatización de despliegue de servicios web a través de contenedores Docker, orientada principalmente a pequeñas y medianas empresas, desarrolladores freelance y agencias digitales.

El servicio que ofrece ClickDeploy permite a cualquier usuario, sin necesidad de conocimientos técnicos, contratar en pocos pasos plataformas como WordPress, Moodle o Nextcloud, ya configuradas, seguras y listas para su uso. Todo el proceso de instalación, configuración, puesta en marcha y monitorización se realiza de forma automática mediante scripts desarrollados por la propia empresa.

Este sistema se desarrolla en una infraestructura compuesta por:

- Un servidor principal (producción y cómputo), donde se ejecutan los contenedores y se gestiona el despliegue.
- Un servidor secundario (almacenamiento y redundancia), configurado con TrueNAS y acceso vía iSCSI para mantener copias de seguridad y disponibilidad constante.

La propuesta de valor se basa en ofrecer una solución moderna, escalable y de bajo coste, que cubra una necesidad real de muchas organizaciones: disponer de servicios online sin necesidad de personal técnico interno ni inversiones en servidores propios.

Además de los servicios tecnológicos, ClickDeploy se posiciona como una empresa comprometida con la eficiencia energética, el uso de software libre y la accesibilidad tecnológica para pequeñas estructuras. Con una inversión inicial reducida y costes controlados, el proyecto presenta una alta viabilidad económica y un margen de crecimiento notable.

ClickDeploy está diseñada para empezar como iniciativa unipersonal, con previsión de crecimiento progresivo a través de modelos de suscripción mensual. La operativa se realiza íntegramente de forma remota, reduciendo los costes estructurales y permitiendo reinvertir en mejora técnica y atención al cliente.

En definitiva, ClickDeploy representa una oportunidad real de negocio dentro del sector de los servicios gestionados en la nube, combinando automatización, innovación y proximidad al cliente.

# La idea y los Promotores

## Análisis de la idea de negocio

ClickDeploy es una plataforma que automatiza el despliegue de servicios web como pueden ser WordPress, Moodle o Nextcloud mediante contenedores Docker. Está pensada para pymes, autónomos o cualquier tipo de persona que desee contar con estos servicios sin necesidad de conocimientos técnicos ni infraestructura propia.

La contratación se realiza desde la web corporativa, y el sistema lanza automáticamente contenedores ya configurados, seguros y optimizados. Es una solución SaaS basada en infraestructura propia, con enfoque modular y escalable.

## Análisis de los promotores

### Nombre

David Álvarez Pampillón

### Perfil profesional

Técnico en Administración de Sistemas Informáticos en Red (ASIR). Experiencia práctica en despliegue de servidores, contenedores Docker, automatización mediante scripts y seguridad básica de red. Formación complementaria en desarrollo y diseño web.

## Análisis CANVAS

Elemento	Descripción
<b>Propuesta de valor</b>	Despliegue automatizado de servicios para clientes sin experiencia ni conocimientos técnicos.
<b>Segmentos de clientes</b>	PYMES, autónomos y agencias digitales.
<b>Canales</b>	Página web y blog corporativo, redes sociales, email.
<b>Relación con clientes</b>	Contratación automatizada y soporte técnico.
<b>Fuentes de ingresos</b>	Suscripciones mensuales según servicio contratado.
<b>Recursos clave</b>	Infraestructura virtual propia, script, configuraciones, etc.
<b>Actividades clave</b>	Desarrollo y mejora de la automatización y la seguridad, mantenimiento de la infraestructura, atención al cliente.
<b>Socios clave</b>	Proveedor de servidores y dominios (lonos).
<b>Estructura de costes</b>	Infraestructura, marketing, dominios, personal freelance.

# Viabilidad Comercial

## Análisis del entorno general

### Factores políticos y legales

- Normativas de protección de datos (RGPD).
- Subvenciones como Kit Digital para transformación digital de pymes.
- Creciente apoyo institucional al emprendimiento tecnológico.

### Factores económicos

- Recuperación económica post-COVID.
- Aumento de la inversión en digitalización.
- Asequibilidad de servicios en la nube frente a soluciones locales.

### Factores socioculturales

- Incremento de la demanda de servicios en línea.
- Mayor confianza en servicios remotos y automatizados.

### Factores tecnológicos

- Madurez de tecnologías como Docker, Nginx, WordPress.
- Uso generalizado de servicios SaaS.
- Alta disponibilidad de servicios IaaS a bajo coste.

### Factores ecológicos

- Optimización de recursos mediante virtualización.
- Servidores compartidos con consumo eficiente.

## Análisis del entorno específico

### Rivalidad entre competidores existentes

Empresas como Raiola, OVH o DinaHosting ofrecen hosting tradicional, pero no despliegue automatizado personalizado.

### Poder de negociación de los clientes

**Alto:** el cliente puede comparar precios fácilmente, lo que obliga a ofrecer valor añadido.

### Poder de negociación de los proveedores

**Medio:** los proveedores de VPS y almacenamiento ofrecen precios competitivos.

### Amenaza de entrada de nuevos competidores

**Media:** la barrera técnica actual es baja, pero el desarrollo de automatización real requiere tiempo y conocimiento especializado.

### Amenaza de productos sustitutivos

**Alta:** soluciones como Wix, Google Sites o incluso el propio WordPress.com son más simples, pero se limitan únicamente a páginas web, con peor rendimiento y peor resultado.

## Plan de marketing

### Estrategia de producto o servicio

- Producto básico: despliegue automatizado de servicios web.
- Producto ampliado: soporte técnico, copias de seguridad, personalización.

### Estrategia de precio

- WordPress: desde 4,99 €/mes.
- Nextcloud: desde 9,99 €/mes.
- Moodle: desde 14,99 €/mes.
- Descuento del 30% los 3 primeros meses.

### Estrategia de distribución

- Venta directa desde página web corporativa.
- Formulario PHP con activación automática (webhook).

### Estrategia de promoción

- SEO avanzado.
- Blog de novedades del sector IT en la página web.
- Publicaciones en redes técnicas (LinkedIn y GitHub).
- Contactos con centros de FP (Servicios para practicar los alumnos).

## Análisis DAFO y CAME

### Análisis DAFO

#### Debilidades:

- Visibilidad inicial.
- Promotor único.

#### Amenazas:

- Competencia con más recursos.
- Posibles ciberataques.

#### Fortalezas:

- Plataforma automatizada.
- Bajo coste operativo.
- Escalable.

#### Oportunidades:

- Subvenciones digitales.
- Aumento de servicios en la nube.

## Análisis CAME

- Corregir: invertir en visibilidad online.
- Afrontar: asegurar con backups automáticos.
- Mantener: estructura modular y escalable.
- Explotar: automatización como factor diferencial.

## Análisis Operativo

### Viabilidad técnica

#### Localización de la empresa

- Sin local físico: operación 100% remota.
- Servidores físicos lono: España o Europa (sin especificar).

#### Plan de inversiones

##### Presupuesto de inmovilizados (primer año)

Concepto	Importe (€)
Dominio	20 €
VPS Principal	154,88 x 12 = 1.858,56 €
VPS TrueNAS	145,20 x 12 = 1.742,40 €
Publicidad <b>inicial</b>	500 €

#### Plan de aprovisionamiento

##### Presupuesto de aprovisionamiento

- Servicios de hosting: 300 €/mes.
- Contratación de dominio: 20 €/año.

##### Presupuesto de gastos generales

- Autónomo + SS: 250 €/mes.
- Freelance (previsto): 200 €/mes.
- Publicidad: 30 €/mes.

#### Plan de producción

- Servidores actualizados y monitorizados
- Script en /opt/clickdeploy.
- Contenedores lanzados con Docker Compose.
- Web en WordPress como interfaz pública.

## Viabilidad organizativa

### Plan de recursos humanos

#### Organigrama

- Fundador: dirección técnica y comercial.
- Freelance (a partir del segundo año): soporte.

#### Presupuesto RRHH

- Cuotas (Autónomo/SS): 250 €/mes (x12 = 3.000 €/año).
- Freelance: 200 €/mes (x12 = 2.400 €/año).

### Forma jurídica

**Inicial:** Autónomo.

Posible evolución a S.L.U. si se supera una facturación anual de 50.000 €.

## Viabilidad Económica y Financiera

### Presupuesto de ventas

- 50 clientes a 5 €/mes = 3.000 €/año
- 10 clientes a 10 €/mes = 1.200 €/año
- 5 clientes 20 €/mes= 1.200 €/año

Total previsto año 1: 5.400 €

### Plan de financiación

Ahorros propios: 5.000 €

(Gastos del primer año 4.120,96 €)

### Análisis de costes

Costes anuales fijos:

- Servidores: 3.600 €
- Dominio/Licencia: 230€
- Cuotas: 3.000 €

**Total: 6.830 €**



## Cálculo del umbral de rentabilidad

Umbral (promedio):

7.000 € / 12 €/mes  $\approx$  50 clientes al mes.

## Estados contables

### Análisis económico

Proyecto sostenible por completo a partir del segundo año.

### Análisis financiero

Pérdida moderada en año 1; rentabilidad y mayor margen en año 2.

### Scoring system

- ✓ Baja inversión inicial
- ✓ Alta viabilidad técnica
- ✓ Rentabilidad previsible

### Análisis de escenarios

Ingreso promedio estimado: 12€ por cliente.

Pesimista: 50 clientes → Sin pérdidas, pero sin ganancias

Realista: 75 clientes → 3.600 €

Optimista: 100+ clientes → 7.200 €

## Procesos de Puesta en Marcha

### Trámites de constitución

Alta como autónomo en Hacienda y Seguridad Social.

### Trámites ante la Agencia Tributaria

Modelo 036 y declaración.

### Trámites ante la Seguridad Social

Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

### Trámites ante la administración local

Registro de actividad online (no requiere local comercial).

# Bibliografía

Autónomos

<https://www.sepe.es/HomeSepe/es/autonomos.html>

Seguridad Social

<https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Inicio>

OpenAI ChatGPT

<https://openai.com/es-ES/index/chatgpt/>

1&1 Ionos

<https://www.ionos.es/>

Raiola Networks

<https://raiolanetworks.com/>

DinaHosting

<https://dinahosting.com/>