



TRABAJO DE FIN DE GRADO – MADRID | JUNIO 2023

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ICADE

**PLAN DE NEGOCIO DE UNA STARTUP. WORK4U:
CONSEGUIR TU EMPLEO SOÑADO NUNCA FUE
TAN FÁCIL**

Autor: Íñigo Belaustegui Benítez

Director: Luis Fernández López

Índice de contenidos

Introducción del trabajo	3
Introducción del problema	3
Validación del problema.....	4
Análisis del cuestionario	4
Análisis de las entrevistas	10
Solución del problema: Work4U	11
Análisis de las industrias clave.....	11
Banca de inversión	12
Corporate Finance o “Investment Banking Division” (IBD)	13
Sales & Trading (S&T)	14
Research	15
Consultoría	16
Despachos de abogados.....	17
Análisis de la competencia.....	18
Zrive	18
Nébula by Nova Talent.....	20
City Investment Training.....	21
Descripción de la empresa.....	22
Propuesta de valor de la empresa	24
Propuesta de valor para el cliente.....	24
Propuesta de valor para los colaboradores y mentores.....	27
Misión	29
Visión	29
Análisis y elaboración del business model canvas	30
Análisis DAFO de la empresa	33
Análisis de las 5 fuerzas de Porter	36
Plan financiero	37
Ingresos	39
Gastos.....	40
Beneficios.....	42
Conclusión.....	44
Bibliografía	45

Introducción del trabajo

Este trabajo de fin de carrera tiene como objetivo la creación y desarrollo de una idea de negocio, llamada Work4U, centrada en la preparación de procesos de selección y entrevistas para alumnos de últimos cursos de la carrera, y alumnos recién graduados, ya que, gracias al análisis realizado, he llegado a la conclusión de que la mayor parte de los candidatos reconocen no sentirse suficientemente preparados para dichos procesos de selección, lo cual les supone una barrera de entrada considerable a la hora de optar a los puestos de trabajo que desean.

Durante el trabajo, se presentará el problema a resolver por la empresa, el cual será validado mediante el análisis cuantitativo (encuesta) y cualitativo (entrevistas). Más adelante se planteará la solución a dicho problema, seguido de el análisis de los sectores a cubrir por Work4U, análisis de la competencia, y posteriormente el análisis de mercado y a nivel interno, detallando los servicios y la propuesta de valor de Work4U, además de otros aspectos clave.

Introducción del problema

Con la llegada del final de mi carrera en ICADE, al igual que mis compañeros de clase, llega el comienzo de mi vida laboral, y durante estos meses, todos los alumnos de último curso buscamos empleo para nuestra salida al mercado laboral.

Durante mi experiencia buscando trabajo y haciendo entrevistas y procesos de selección, he llegado a la conclusión de que hay mucha disparidad entre los diferentes procesos de selección, lo cual crea una gran desinformación sobre cómo preparar cada uno de ellos, al diferir mucho entre cada sector y empresa (ej. Un proceso de selección para un banco de inversión no tiene nada que ver con un proceso de selección para una consultora estratégica).

Es por ello por lo que muchos de mis compañeros, y yo mismo, nos apoyamos en preguntar a amigos que hayan participado en procesos de selección de la empresa que nos interesa, para así poder informarse acerca del formato y estructura de estos.

La realidad es que la mayoría de las personas que se enfrentan a estos procesos de selección al acabar la carrera cuentan con unos curriculum muy potentes, especialmente graduándose de ICADE, pero sin embargo tienen un gran desconocimiento técnico y de como afrontar las diferentes fases de un proceso (ej. Una dinámica de grupos).

Considero que este desconocimiento se debe principalmente a que en la universidad no se nos prepara lo suficiente para este tipo de situaciones. Por ello, he llegado a la conclusión de que, al igual que muchos alumnos requieren de academias de apoyo en determinadas asignaturas y están dispuestos a pagar por adquirir el conocimiento para aprobar el examen, los alumnos de últimos de últimos cursos deberían estar dispuestos a pagar por adquirir el conocimiento que se requiere para obtener la oferta de trabajo que desean.

Lo cierto es que la oferta de este tipo de servicio es muy limitada, por lo que considero que hay una gran oportunidad en este nicho de mercado, y una gran posibilidad de diferenciación con respecto a los actuales competidores.

Validación del problema

Para la validación de mi hipótesis principal explicada anteriormente, he realizado tanto una encuesta, como entrevistas, para poder así tener datos cualitativos (entrevistas) y cuantitativos (cuestionario) que ayuden a validar mis hipótesis principales, las cuales se resumen en la siguiente premisa:

“Los alumnos de últimos cursos y recién graduados no se sienten lo suficientemente preparados, y por ello estarían dispuestos a pagar por un servicio de preparación de entrevistas”

Análisis del cuestionario

En primer lugar, se ha realizado un cuestionario en el que se obtuvo más de un centenar de respuestas, de personas de diferentes ámbitos, aunque principalmente estudiantes de últimos cursos y graduados de universidades privadas como la Universidad Pontificia de Comillas o CUNEF, cursando o graduados en grados como ADE y derecho (también combinado con derecho, relaciones internacionales, business analytics, etc.) e ingeniería industrial principalmente. De esta muestra, la gran mayoría, concretamente el 97% de los encuestados, ha realizado al menos una entrevista o proceso de selección para banca de inversión, consultoría o despachos de abogados. Esto muestra la gran popularidad que tienen estos sectores en las preferencias de los recién graduados y estudiantes de

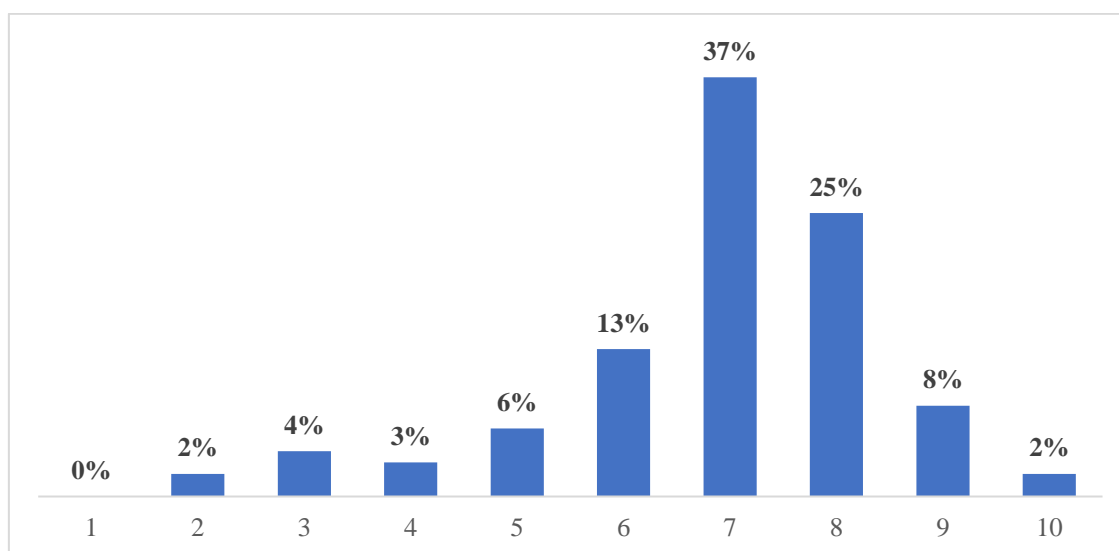
últimos cursos, posiblemente debido al gran aprendizaje y las oportunidades de salida que estos sectores brindan a los jóvenes graduados.

Esta muestra resulta muy significativa ya que ilustra perfectamente el público objetivo dentro del nicho de mercado que tenemos como “target”.

De este cuestionario se han sacado varias conclusiones las cuales validan nuestras principales hipótesis, reconociendo así el problema y la falta de oferta en servicios de preparación de entrevistas:

- En primer lugar, podemos observar una gran deficiencia en el nivel de preparación de los estudiantes y graduados a la hora de afrontar un proceso de selección o entrevista:

Figura 1: Nivel de preparación (del 1 al 10) de los encuestados ante una entrevista / proceso de selección

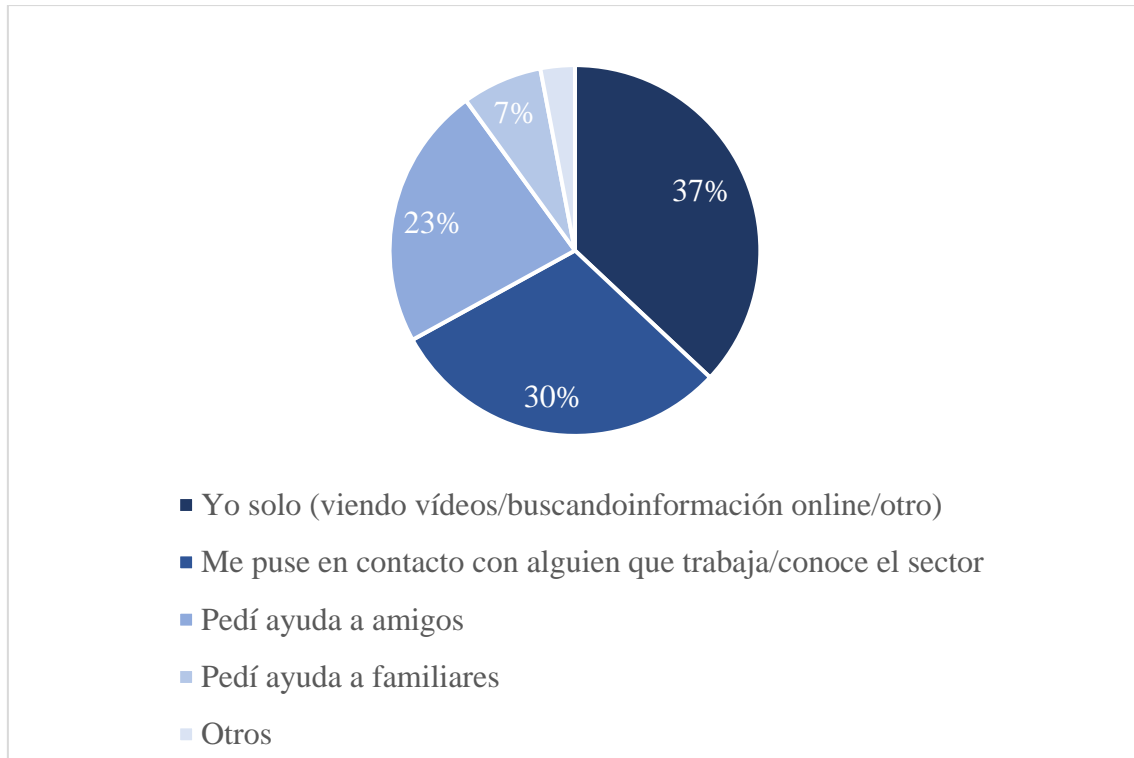


Fuente: Encuesta realizada a +100 personas

En este gráfico se puede observar como de preparados se sintieron los encuestados a la hora de realizar una entrevista o proceso de selección, siendo la media de los datos un 6.9, lo cual considero una puntuación relativamente baja, ya que conseguir trabajo nada más salir de la carrera es un hito muy importante y perseguido por los alumnos graduados, y por ende el nivel de preparación para esto debería ser significativamente mayor, rozando, sino alcanzando, la máxima preparación posible, para así conseguir la mejor oferta de trabajo posible.

- En segundo lugar, he podido observar, a raíz de los datos, que la mayoría de las personas que afrontan estos procesos de selección lo hacen de la siguiente manera:

Figura 2: ¿Cómo preparaste el proceso de selección / entrevista?



Fuente: Encuesta realizada a +100 personas

En este gráfico se puede observar que la mayoría de los encuestados preparan las entrevistas por su cuenta, lo cual considero que es una manera ineficiente, ya que es equivalente a estudiar una asignatura de la universidad sin atender a clase en todo el curso, lo cual dificulta mucho la obtención de una buena nota.

De esta misma manera considero que con una buena formación, los candidatos tendrían unos resultados mucho mejores que aquellos que no cuentan con ella, al igual que pasa en el colegio y la universidad.

Por otro lado, un 30% de los estudiantes han preparado el proceso de selección poniéndose en contacto con un trabajador / conocedor del sector, lo cual considero una manera excelente de prepararse para dichos procesos, aunque lo cierto es que salvo que estas personas mantengan una estrecha relación con el candidato, es probable que no estén lo suficiente incentivados como para prepararle realmente.

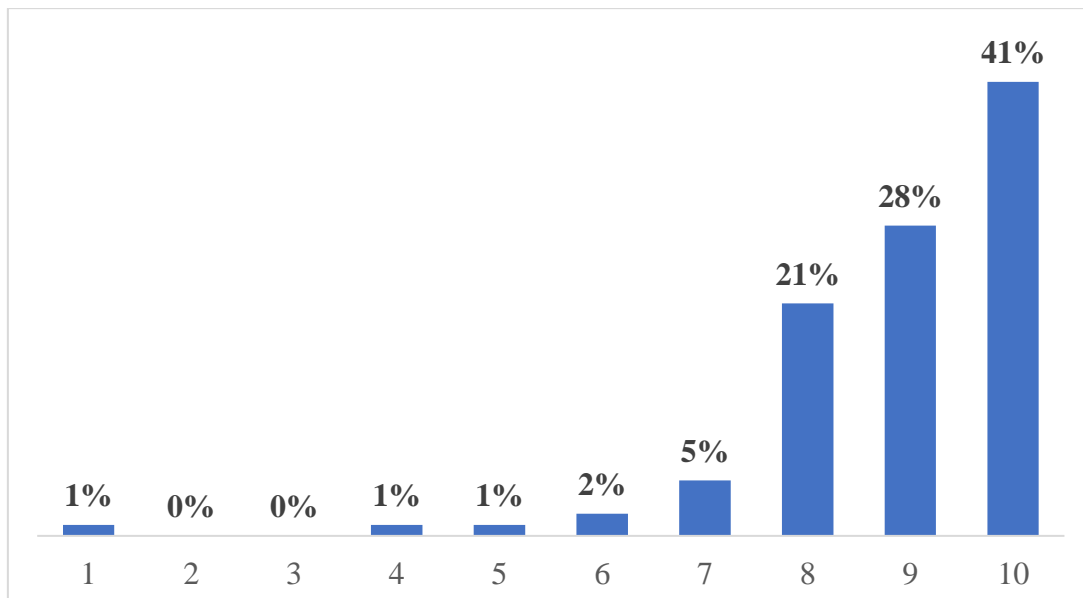
Ante esta situación, Work4U ofrece una excelente solución, al contar con expertos en el sector, los cuales están incentivados, no solo económicamente, para preparar al candidato de la mejor manera posible, mediante simulacros de entrevista, mentorías personalizadas y resolución de posibles dudas.

También, un 30% de los encuestados pidieron ayuda a familiares o amigos, lo cual puede llegar a ser una buena opción, ya que existe el incentivo a ayudar debido a la estrecha relación que se mantiene siendo familiar / amigo, pero sin embargo es probable que el conocimiento técnico y de primera mano no esté tan presente como debería, por lo tanto, la preparación no sería la óptima en la mayoría de los casos.

En resumen, con este dato, se valida la hipótesis de la falta de oferta para este tipo de servicios, o la falta de eficiencia de los competidores para cubrir la gran demanda que existe.

- En tercer lugar, ante la pregunta de si la falta de preparación para entrevistas y procesos de selección es un problema entre estudiantes y graduados, se obtiene la siguiente respuesta:

Figura 3: ¿Crees que la falta de preparación para procesos de selección es un problema común entre los estudiantes y recién graduados? (Del 1 al 10)

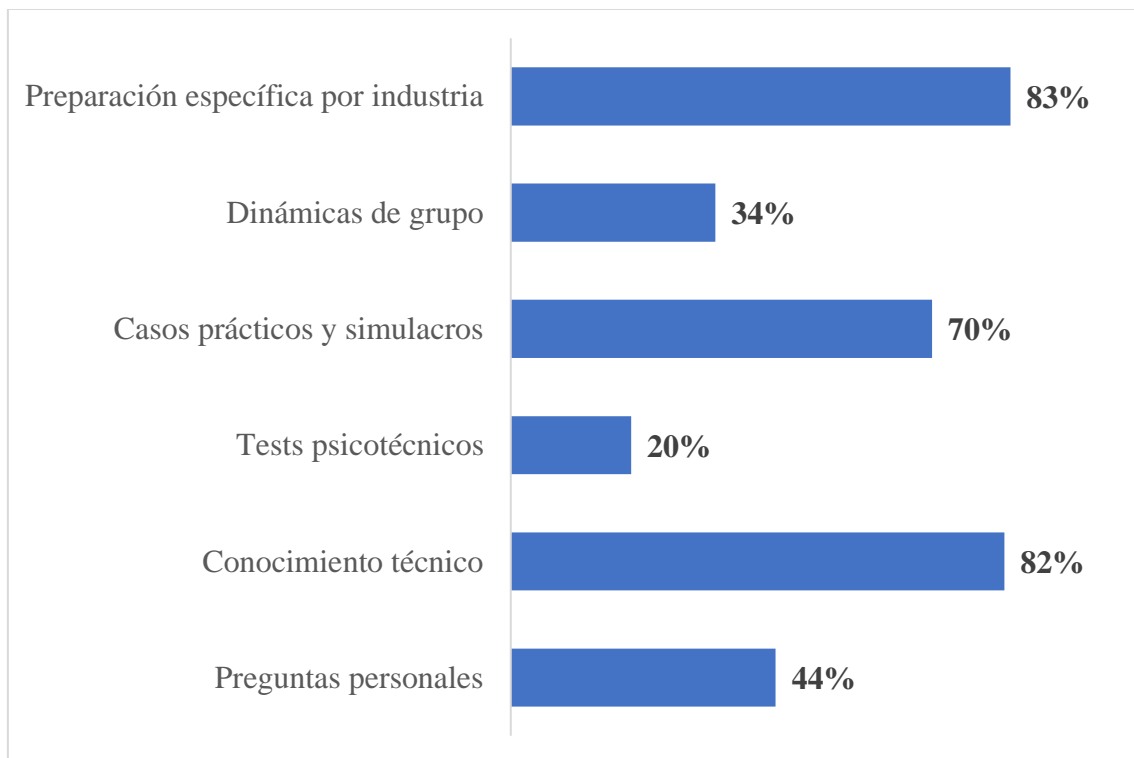


Fuente: Encuesta realizada a +100 personas

Ante estos datos obtengo una conclusión muy clara: El público objetivo también identifica esta falta de oferta y lo etiqueta como un problema a solucionar. La media de las respuestas arroja que la falta de preparación es un gran problema (media de 8.9)

- En cuarto lugar, indagando en que aspectos de un proceso de selección son más demandados o faltos de preparación, obtengo la siguiente respuesta:

Figura 4: ¿Qué áreas crees que deberían ser enfatizadas en la preparación de procesos de selección?



Fuente: Encuesta realizada a +100 personas

Los datos apuntan que lo más demandado son las preparaciones específicas por industria, lo cual es lo esperado, y por ello el servicio principal de Work4U estará centrado en cubrir esta necesidad (cursos preparatorios completos por industria).

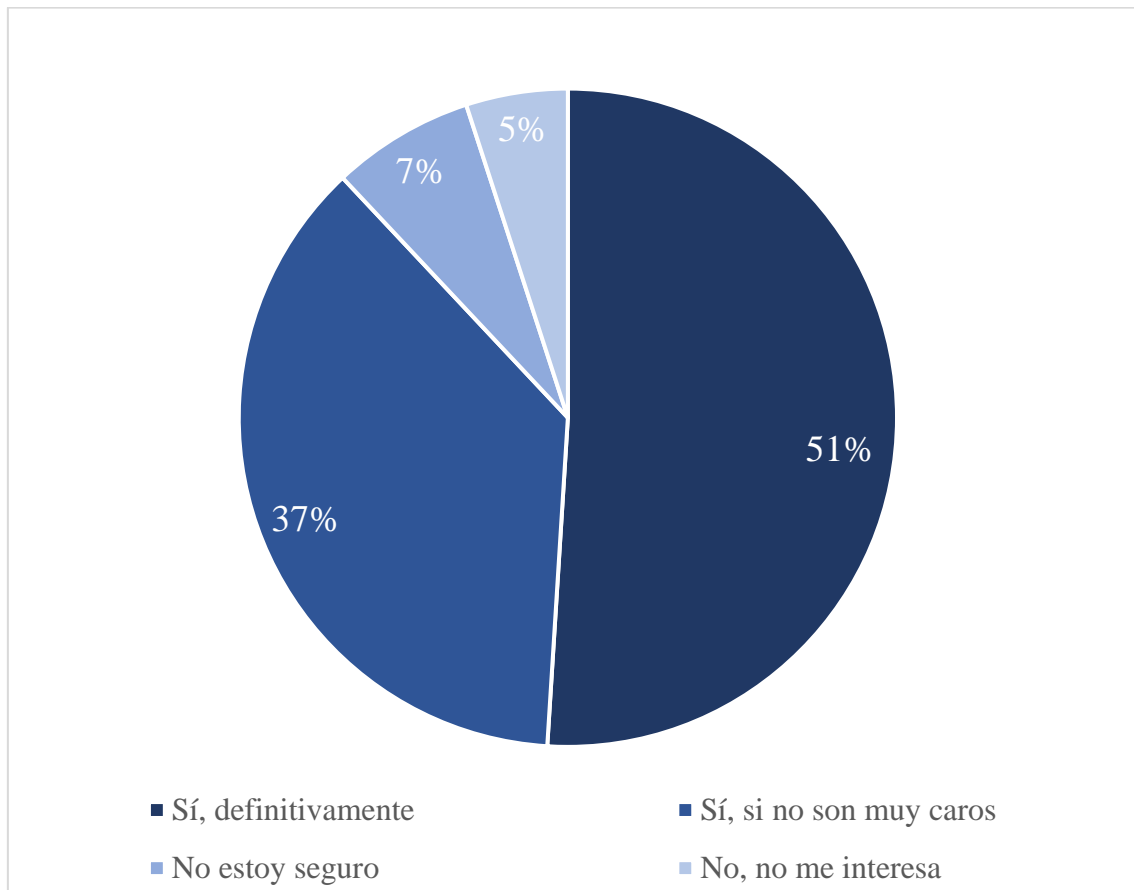
El conocimiento técnico es también muy demandado, ya que en la universidad se estudia lo básico, y no el temario específico para cada industria (ej. Para las entrevistas de M&A en banca de inversión requieren una gran cantidad de conocimiento que no se da en carreras del ámbito económico, como ADE, por lo que se necesita bastante estudio, especialmente si vienes de estudiar grados no relacionados con el mundo financiero, tales como derecho o ingeniería industrial)

También queda clara la importancia de prepararse mediante experiencias reales, casos prácticos y simulacros, ya que un 70% de los encuestados lo consideran importante.

Por último, las preguntas personales, dinámicas de grupo y tests psicotécnicos son los aspectos menos demandados, lo cual era esperado al no ser común a todos los procesos de los tres principales sectores (no suele haber dinámicas de grupo en procesos de banca de inversión, y no suele haber test psicotécnicos en procesos de consultoría)

- Por último, se ha querido validar el interés del público objetivo por tener acceso a un servicio como el nuestro:

Figura 5: ¿Te gustaría tener acceso a recursos o servicios de preparación / orientación personalizada de cara a tus procesos de selección?



Fuente: Encuesta realizada a +100 personas

Ante esta pregunta, he obtenido resultados muy positivos, ya que la gran mayoría de los encuestados tiene interés en este tipo de servicios para afrontar sus procesos de selección.

Una gran parte de los interesados están condicionados al precio de estos servicios, siendo esto normal, al ser el público objetivo personas jóvenes sin trabajo, en su mayoría sin ingresos recurrentes, por lo que no se pueden permitir invertir una gran cantidad de dinero en un servicio como este. Es por ello por lo que, en el apartado 5 se analizará la competencia actual y sus precios, y situaremos nuestros precios en la posición más competitiva posible.

Análisis de las entrevistas

Además del cuestionario, he realizado varias entrevistas cortas, a alumnos de último curso, los cuales se gradúan este año, con el objetivo de comprender el problema de una manera más cualitativa, habiendo quedado claro mediante los datos cuantitativos recogidos mediante la encuesta, que el problema existe.

He realizado entrevistas a tres alumnos: un alumno (1) de 5º de E3, con interés en trabajar en un despacho de abogados, un alumno (2) de 4º de E2, con gran interés en la consultoría estratégica, y otro alumno (3) de 4º de E4, con interés en trabajar en banca de inversión. Todos ellos se han enfrentado a varios procesos de sus respectivos sectores de interés. En general, durante las tres entrevistas, con foco en los tres principales sectores, se observan varias cosas en común:

- En primer lugar, los tres considerarían pagar por un servicio como el propuesto por Work4U, pero o bien no conocen la existencia de empresas que presten dicho servicio, o lo consideran demasiado caro (haciendo referencia uno de ellos (3) a Zrive, costando €2000 el curso especializado en el sector de banca de inversión). Es por ello por lo que estoy convencido de la efectividad del modelo de curso mayoritariamente “on-line” para abaratar costes y aumentar la base de posibles clientes, aportando así el mayor valor al menor precio posible.
- Por otro lado, cada uno da más importancia a unos aspectos del proceso de selección, por ejemplo, el alumno 3 da mucha importancia al conocimiento técnico, mientras que los alumnos 1 y 2 hacen mayor énfasis en las preguntas personales, de cultura general, “brain teasers” y dinámicas de grupo, las cuales son más comunes en este tipo de procesos. Sin embargo, todos tienen en común que, una vez presentes en varios procesos de selección, dan la máxima prioridad a ir bien preparados, y lo consideran clave para conseguir una oferta de trabajo, por encima de otros aspectos importantes como tener un buen curriculum, lo cual

se consigue de manera indirecta también yendo preparado de manera excelente para entrevistas (ya que consigues más ofertas de prácticas, lo cual mejora tu CV de manera exponencial)

- Por último, los tres alumnos coinciden en que, para ofrecer este tipo de servicios, se debería “ir al grano”, es decir, adaptar los cursos a personas que ya tienen claro que quieren conseguir un trabajo en una industria en concreto, y saben lo que hay. Consideran que en plataformas como Zrive o Nébula quizás la parte de introducción y visión general del sector ocupa demasiado espacio dentro del curso, y que se debería entrar en materia desde el momento 0. Esto es muy interesante y algo con lo que estoy muy de acuerdo, por lo que Work4U lo tendrá en cuenta a la hora de elaborar sus cursos y demás servicios adicionales.

Solución del problema: Work4U

Para afrontar esta necesidad que tienen los alumnos y recién graduados, nace Work4U, una empresa cuyo foco principal es preparar a los candidatos a procesos de selección de los sectores más competitivos, concretamente banca de inversión, consultoría estratégica, y despachos de abogados.

Antes de comenzar a definir que servicios ofrece dicha empresa, y cuales son los objetivos de la misma, se debe analizar primero el entorno: El mercado y la competencia, para así poder entender que servicios son los más demandados y donde existe la posibilidad de aportar valor al cliente.

Por ello se ha llevado a cabo el siguiente análisis:

1. Análisis de las industrias clave (banca de inversión, consultoría y despachos de abogados) y las oportunidades que se ofrecen a nuestro público objetivo en cada industria y empresa.
2. Análisis de la competencia.
3. Análisis DAFO.
4. Análisis de las cinco fuerzas de Porter.
5. Análisis del modelo Canvas para tener mayor conocimiento acerca del modelo de negocio de la compañía
6. Plan financiero y proyecciones futuras

Análisis de las industrias clave

En este apartado se analizarán las industrias más relevantes y demandadas por nuestro público objetivo: Banca de inversión, consultoría y despachos de abogados.

Consideramos, basándonos en nuestro análisis, que estas tres industrias son sin duda las más demandadas por los recién graduados en España, y las que más preparación requieren a la hora de afrontar un proceso de selección de una empresa de estos sectores.

Banca de inversión

La banca de inversión es una rama del sector de servicios financieros que ayuda a empresas, organizaciones y gobiernos a llevar a cabo transacciones como fusiones y adquisiciones (M&A) y recaudar capital a través de ofertas públicas de venta (IPO).

Los bancos de inversión también pueden ofrecer servicios complementarios como la creación de mercados y la negociación de valores tanto de renta fija, comúnmente conocidos como FICC (renta fija, divisas y materias primas), y de renta variable (es decir, acciones y derivados asociados, como opciones).

Algunas de las empresas más relevantes en el sector de banca de inversión son:

- **Goldman Sachs:** Una de las mayores empresas de banca de inversión del mundo, con sede en Nueva York y presencia global.
- **JP Morgan Chase:** Una de las empresas de servicios financieros más grandes del mundo, que ofrece servicios de banca de inversión, gestión de activos y banca comercial.
- **Morgan Stanley:** Una empresa global de servicios financieros que ofrece una amplia gama de servicios de banca de inversión, gestión de activos y corretaje.
- **Citigroup:** Una empresa multinacional de servicios financieros con sede en Nueva York que ofrece una amplia gama de servicios de banca de inversión, banca corporativa y banca privada.
- **Bank of America:** Una de las empresas más grandes del mundo en términos de activos y capitalización bursátil y ha sido un jugador importante en el sector de banca de inversión durante muchos años.
- **Deutsche Bank:** Un banco de inversión alemán que ofrece una amplia gama de servicios financieros a clientes corporativos y privados en todo el mundo.
- **UBS:** Un banco suizo que ofrece una amplia gama de servicios financieros, incluyendo banca de inversión, gestión de activos y banca privada.

La banca de inversión está dividida en front, middle y back office, que a su vez están divididas de la siguiente manera:

- **Front office:** es la que impulsa la generación de ingresos e incluye divisiones como finanzas corporativas, “sales & trading”, y “research”
- **Middle office:** apoya procesos relacionados con la generación de ingresos, como la gestión de riesgos y tesorería.
- **Back office:** incluye roles que existen independientemente de los ingresos generados, como cumplimiento normativo, contabilidad, tecnología de la información (IT) y recursos humanos (RRHH).

En el caso de Work4U, nos centraremos en el front office, ya que cuenta con los departamentos con mayor demanda, ya que son más competitivos, de mayor prestigio, aprendizaje y nivel salarial, además de tener unas excelentes oportunidades de salida.

Como hemos mencionado anteriormente, el front office se divide en tres áreas principales:

Corporate Finance o “Investment Banking Division” (IBD)

Esta se divide a su vez en grupos de productos e industrias. Dentro del front office, esta división es la más demandada por los recién graduados y las personas interesadas en trabajar en la industria en general.

Los grupos de productos se centran en un tipo específico de acuerdo, como emisiones de acciones o deuda o adquisiciones, pero trabajan en todas las industrias. Los principales son los siguientes:

- a. **Mergers & Acquisitions (M&A):** Asesoramiento al cliente y ejecución de transacciones cuando las empresas quieren vender, adquirir empresas más pequeñas y desinvertir activos o divisiones específicas en otras corporaciones.
- b. **Debt Capital Markets (DCM):** Un grupo más centrado en el mercado, que se enfoca en deuda de alta calidad que financia transacciones cotidianas. Los banqueros recaudan fondos mediante la negociación de valores de deuda.

- c. **Equity Capital Markets (ECM):** Ayuda a una empresa a recaudar capital. Asesoran y ejecutan transacciones relacionadas con la renta variable, como IPOs, ofertas de seguimiento y emisión de bonos convertibles.
- d. **Leveraged Finance (LevFin):** Los banqueros analizan las estructuras de capital de los clientes para determinar la cantidad y el tipo de deuda apropiada. Se centran en préstamos apalancados y bonos de alto rendimiento. Realizan evaluaciones de compra apalancada (LBO) y trabajo estadístico crediticio.
- e. **Restructuring (RX):** Se encargan de liquidaciones, bancarrotas y ventas en dificultades. Modifican las estructuras de capital de las empresas para que puedan prosperar. El objetivo de los banqueros de reestructuración es encontrar soluciones personalizadas y aceptables para los acreedores y el deudor.

Por el contrario, los grupos de industrias trabajan en muchos tipos de acuerdos, pero se especializan en una industria específica y a menudo trabajan con empresas individuales en esa industria de manera continua. Entre las diferentes industrias, las más populares son las siguientes:

- a. Telecomunicaciones (TMT)
- b. Financial Sponsors Group (FSG)
- c. Financial Institutions Group (FIG)
- d. Real State
- e. Healthcare
- f. Consumer & retail

Sales & Trading (S&T)

Este departamento es también muy demandado dentro de la industria, aunque menos que IBD.

El departamento de Sales y Trading (S&T) en un banco de inversión ayuda a clientes inversores institucionales, como fondos de cobertura y firmas de gestión de activos, a comprar y vender valores como acciones, opciones y bonos.

Estos clientes compran y venden estos valores para obtener un alto rendimiento y ganar más dinero para sus clientes, también conocidos como sus "Socios Limitados" o LPs, que a menudo son fondos de pensiones, dotaciones, empresas de seguros y personas con alto poder adquisitivo.

Este proceso es más difícil de lo que parece porque estos clientes inversores institucionales a menudo realizan grandes pedidos que perturbarían los precios del mercado si se ejecutaran de una sola vez. Por ello, los vendedores y operadores en los bancos deben dividir estos pedidos, igualar compradores y vendedores y obtener precios para los clientes que sean lo más cercanos posible a lo que desean.

Las dos principales divisiones dentro de Sales & Trading son:

- a. Negociación de renta variable (principalmente acciones de empresas y sus derivados, como opciones)
- b. Negociación de renta fija o FICC ("todo lo que no son acciones", incluidas las tasas, bonos municipales, bonos corporativos, CDS, FX, productos básicos, mercados monetarios y más)

Research

La división de research redacta informes sobre las empresas y sus perspectivas, a menudo acompañados de calificaciones de "Comprar", "Vender" o "Mantener".

Históricamente, los bancos han publicado estos informes para promover una mayor actividad de negociación y solicitar órdenes de inversores institucionales para la división de ventas y negociación.

Por ejemplo, un banco podría haber publicado un informe positivo de "Comprar" sobre una empresa si le gustaban sus perspectivas y quería promover más operaciones para ganar mayores comisiones.

Sin embargo, la normativa ha modificado la función del análisis, y los clientes institucionales pagan cada vez más directamente por los informes de análisis (sobre todo en Europa a raíz de MiFID II).

Los bancos también pueden emplear la investigación internamente, por ejemplo, para ayudar a los vendedores a ofrecer productos a los clientes o a los banqueros de inversión a conocer mejor las empresas de un determinado sector.

Consultoría

La consultoría consiste en dar consejos y soluciones a empresas, organizaciones y particulares que necesitan ayuda en un área determinada. Expertos en su campo, los consultores utilizan sus conocimientos y experiencia para ayudar a sus clientes a resolver problemas, mejorar el rendimiento, racionalizar procesos y alcanzar objetivos específicos.

Los consultores trabajan con empresas de todos los tamaños en una amplia gama de sectores, como financiero, el tecnológico, el sanitario, el energético y el manufacturero, entre otros. Sus servicios pueden incluir estrategia empresarial, asesoramiento financiero, gestión de recursos, optimización de procesos, tecnologías de la información, marketing y relaciones públicas, entre otros.

Pueden trabajar de forma independiente o para empresas de consultoría. Cuando trabajan para una empresa, los consultores pueden especializarse en una o más áreas de consultoría y colaborar con otros consultores para ofrecer a los clientes una amplia gama de servicios.

En conclusión, la consultoría es una actividad en la que los consultores ofrecen asesoramiento y soluciones especializadas a empresas y organizaciones para ayudarles a gestionar problemas, mejorar el rendimiento y alcanzar objetivos específicos en muchas áreas empresariales.

Dependiendo de los servicios ofrecidos y el área de competencia, existen varios tipos de consultoría. Algunos de los tipos de consultoría más populares incluyen los siguientes:

- **Consultoría estratégica** se enfoca en desarrollar e implementar estrategias corporativas, identificar posibilidades de expansión y aumentar la productividad y rentabilidad.

Las principales empresas dentro de la consultoría estratégica son BCG, McKinsey y Bain, entre otras.

- **Consultoría financiera** se enfoca en dar consejos a las empresas en cuestiones como reestructuración de deuda, valoración de empresas, recaudación de capital, gestión de riesgo y planificación financiera.

Consultoras como Oliver Wyman se centran en este tipo de negocio.

- **Consultoría de recursos humanos** tiene como principal enfoque la gestión del talento, la planificación de la fuerza laboral, la compensación y beneficios, la gestión del cambio organizacional y la capacitación y desarrollo de los empleados

Empresas de referencia en este tipo de consultoría son Randstad y ManpowerGroup

- **Consultoría de tecnología de la información (IT):** se enfoca en la integración de sistemas, la seguridad de la información y la selección, implementación y gestión de sistemas de información.

Las principales empresas dentro de la consultoría estratégica son BCG, McKinsey y Bain, entre otras.

- **Consultoría de gestión de operaciones:** se centra en la gestión de la cadena de suministro, la gestión logística, la planificación de la producción, la optimización de procesos y la mejora de la eficiencia y la calidad.

Las “Big 4” son empresas de referencia en consultoría de gestión de operaciones

Estos son sólo algunos ejemplos de las formas más típicas de consultoría. También existen otras especializaciones, como la consultoría en los campos de la sostenibilidad, el derecho y la gestión de riesgos, entre otros. Cada tipo de consultoría tiene un enfoque distinto y se personaliza para satisfacer las demandas individuales de cada cliente.

Work4U se centrará en los 5 tipos mencionados anteriormente, al ser los más comunes y con mayor demanda por parte de los alumnos y graduados.

Despachos de abogados

Un despacho de abogados es una firma que presta servicios de asesoramiento legal y representación a individuos, empresas u organizaciones en asuntos legales y judiciales. Los abogados en un despacho pueden trabajar en equipo o individualmente, y se especializan en diferentes áreas del derecho.

Las principales áreas de práctica en un despacho de abogados incluyen:

- **Derecho civil:** abarca disputas entre individuos y empresas relacionadas con contratos, propiedad, lesiones personales, testamentos y sucesiones, entre otros.

- **Derecho penal:** se enfoca en la representación de acusados y víctimas en casos penales, como delitos menores, delitos graves y crímenes violentos.
- **Derecho laboral:** se especializa en asesorar y representar a empleados y empleadores en asuntos laborales, como la negociación colectiva, los despidos, las reclamaciones de discriminación y los conflictos laborales.
- **Derecho fiscal:** se enfoca en asesorar a individuos y empresas en cuestiones fiscales, como la planificación fiscal, la contabilidad fiscal y la resolución de disputas fiscales.
- **Derecho de propiedad intelectual:** se especializa en la protección de los derechos de propiedad intelectual, como patentes, marcas comerciales, derechos de autor y secretos comerciales.
- **Derecho mercantil:** abarca asuntos relacionados con la empresa, como la creación de empresas, fusiones y adquisiciones, la propiedad intelectual, los contratos y el derecho de la competencia.

Análisis de la competencia

Un punto a favor de este modelo de negocio, el cual estoy desarrollando en mi trabajo de fin de grado, es que ya cuenta actualmente con la validación del mercado, ya que actualmente existen algunos competidores que ofrecen servicios de preparación de procesos de selección, los cuales analizo en relativa profundidad en este apartado del trabajo, además de identificar los puntos fuertes y débiles de cada empresa, y en que aspectos he encontrado inspiración para desarrollar Work4U.

Zrive

En primer lugar, la plataforma más popular y usada entre alumnos de últimos cursos y recién graduados es Zrive.

Zrive es una plataforma educativa y de orientación profesional para estudiantes universitarios y jóvenes profesionales que está dividida en 2 partes: **Zrive Club** y **Zrive School**. (www.zriveapp.com, n.d.)

- **Zrive Club** es una comunidad formada por +400 miembros y +50 mentores donde cada semana tendrán acceso a un amplio contenido relacionado con el mundo

profesional: charlas con expertos de distintas industrias, mentorías para grupos reducidos, talleres sobre preparación de entrevistas, ofertas de trabajo exclusivas, y una multitud de eventos sociales en distintas ciudades de España. (www.zriveapp.com, n.d.)

- Los programas de **Zrive School** están diseñados única y exclusivamente para que el alumno consiga un primer empleo. Clases 100% prácticas con profesionales en activo, mentorías 1-to-1, acceso directo a las mejores empresas del sector, y toda la preparación que se necesita para superar las entrevistas.

Estos programas se dividen en tres principales: Zrive Investment Banking, Zrive Management Consulting, y Zrive Big Law, los cuales te preparan para los procesos de selección de dichas industrias, con clases en vivo, talleres, materiales, mentorías, y otros recursos.

Considero que Zrive es el principal competidor dentro de este nicho de mercado, ya que es el que tiene más presencia y éxito entre los estudiantes y recién graduados. El análisis de esta empresa, mediante un amigo que estaba apuntado al Zrive Club, me ha ayudado a identificar **puntos positivos y puntos negativos que sirven a modo de inspiración** para Work4U:

- En primer lugar, observando el precio de los cursos preparatorios de banca de inversión, consultoría estratégica y despachos de abogados, considero que son bastante caros (2000€) y que por ello la demanda por estos programas es menor de lo que debería. He observado, mediante el cuestionario analizado anteriormente, que los potenciales clientes estarían dispuestos a pagar una cantidad no muy significativa por un servicio como este, ya que siendo estudiantes no se tiene un poder adquisitivo especialmente alto. Es por ello por lo que lo que realmente está demandado es el Zrive Club, por lo que esto me sirve para pensar en un modelo híbrido, que aporte el mayor valor posible para un precio bastante menor.
- Por otro lado, un amigo me prestó sus claves de acceso a Zrive, y tras estar navegando por la plataforma, me llamó la atención un grupo en el que se comparte noticias de interés acerca del panorama macroeconómico mundial. Esto me ha servido de ayuda para tener una idea, la cual consiste en crear una newsletter semanal en la que se informe a los suscriptores del servicio acerca de las principales noticias, novedades y sucesos interesantes de la semana, a nivel

macroeconómico, social y cultural, en relación con las principales industrias de interés.

- Por último, Zrive también considera que las tres industrias más interesantes y con mayor demanda son banca de inversión, consultoría estratégica y despachos de abogados, lo cual, junto a los resultados de mi cuestionario, valida mi teoría sobre la popularidad de dichos sectores en las mentes de los estudiantes al acabar sus respectivos grados/máster.

Nébula by Nova Talent

Hace relativamente poco, y en respuesta al éxito de Zrive, Nova Talent, importante comunidad de talento a nivel global, sacó su propia solución a este problema: Nébula by Nova Talent, el cual se define como un entorno de aprendizaje en el que el talento humano acelera su crecimiento profesional, mediante la formación en los ámbitos en los que se tiene especial interés, para así conseguir un trabajo en la industria.

Nébula tiene programas preparatorios tales como banca de inversión, consultoría estratégica, o preparatorios de MBA, y otros cursos llamados “fellowships” enfocados en temas más específicos tales como B2B Sales, Data Analytics & SQL for Business, o Private Equity & LBO Modelling.

De este otro competidor también he sacado varias conclusiones, las cuales me han ayudado a validar hipótesis y a replantear el modelo de negocio:

- En primer lugar, la variedad de cursos que ofrece con respecto a Zrive, y el enfoque en industrias de alto crecimiento y demanda, además de centrarse en las tradicionales, me hace pensar en si merecería la pena aumentar mi enfoque y centrarme en otras industrias con gran demanda esperada, tales como programación, analytics, tech, etc.

Tras reflexionar, llegué a la conclusión de que lo mejor para el comienzo de la plataforma y la empresa, sería centrarme en los tres sectores principales, de los cuales tengo más conocimiento, e información, y posteriormente ajustar la oferta con otros programas en función de lo que los clientes / potenciales clientes pidan.

- En segundo lugar, al igual que con Zrive, me ayuda a validar mi hipótesis principal, es decir, a poder afirmar que hay demanda por este tipo de servicios, y más importante aún, que instituciones como Nova Talent, la cual es reconocida

en la industria, se adentren en este nicho de mercado indica que realmente hay una oportunidad importante.

City Investment Training

City Investment Training es una empresa basada en Londres, especializada en ayudar a estudiantes a conseguir “internships” en banca de inversión. Ellos aseguran tener un placement rate de más del 90%, es decir, más del 90% que ha cursado su programa de 8 semanas para la preparación de entrevistas, ha conseguido al menos una oferta.

Su programa tiene la siguiente estructura:

- Durante las primeras 4 semanas, un banquero ex-Goldman Sachs imparte conocimiento técnico sobre valoración, contabilidad, M&A, y otros temas relevantes los cuales se preguntan en los procesos de selección de banca de inversión. (city-investment, n.d.)
- Durante las 4 semanas siguientes, se aplica toda la teoría aprendida anteriormente, a casos prácticos reales y vistos en entrevistas de otros años. (city-investment, n.d.)
- Más adelante, se realizan simulacros de procesos, entrevistas y exámenes de práctica, y una vez los alumnos consigan una oferta de trabajo (lo normal es conseguir un “internship” ya que en banca de inversión no suele abrirse un puesto de analista fijo, sino que cogen a personas en prácticas durante seis meses, para luego hacerles oferta fija si la empresa está conforme con su desempeño) se les realiza un seguimiento y apoyo durante este periodo, hasta que consigan o no una oferta fija de analista.

Si bien es cierto que esta empresa está principalmente enfocada en banca de inversión, he podido sacar conclusiones las cuales me ayudan a perfeccionar los servicios de Work4U en general:

- En primer lugar, con el análisis de City Investment Training he reforzado mi idea de especializar la empresa en pocos sectores, y considero que tres es el número óptimo, ya que tienes una variedad notoria, y tu público objetivo es grande, a la vez que se puede tener la capacidad de dar un servicio muy bueno, específico y personalizado, y por ende aportando la máxima profesionalidad y valor al cliente.

- Por otro lado, he observado que esta empresa hace los cursos de manera presencial, y por ello solo lo cursa un número muy limitado de gente, al igual que Zrive. En cambio, Work4U apuesta por un formato mayoritariamente online, para así ofrecer la mayor flexibilidad posible para el cliente, mientras que se aumentan los ingresos por la posibilidad de ofrecer los cursos a un mayor número de alumnos, a la misma vez que se abaratan los costes, debido al formato “on-line” ya que prescindes de gastos como el alquiler del espacio donde se realiza la formación, o materiales como papel, bolígrafos, etc.
- Por último, el análisis de esta empresa me ha hecho plantearme la importancia de la imagen de marca, y especialmente del “background” profesional de quien está detrás de la empresa. En el caso de City Investment Training, la persona detrás de la empresa es un banquero ex-Goldman Sachs y ex-Barclays, lo cual proporciona a la empresa una gran credibilidad a la hora de captar clientes, al contrario que si dicha persona no tuviera experiencia en banca de inversión.

Es por ello que creo que el principal reto para mí sería conseguir asociarme con alguien que tenga este status profesional, o bien conseguir una buena oferta de trabajo, la cual me proporcionase la credibilidad necesaria para que los clientes confiaran en mí y en mi empresa para formarles y así conseguir una oferta de trabajo similar.

Descripción de la empresa

Cada año, muchas empresas, tanto consultoras, como bancos o despachos, abren sus procesos de selección de forma masiva para puestos “entry-level”, es decir, en busca de perfiles junior, buscando a alumnos de últimos años de carrera, o recién graduados, que entren a la compañía como alumno en prácticas o analista. Son muchos los alumnos en España que aplican a estos puestos, para poder optar a la mejor salida posible al mercado laboral, y si bien hay muchas vacantes libres, la cantidad de aplicantes es inmensa, y por ello, solo los alumnos con mejor curriculum y con mejor preparación de entrevistas podrán tener una oferta para estos puestos.

En Work4U buscamos preparar a los candidatos para estos puestos, los cuales son alumnos de últimos años de carrera, o recién graduados, para que así tengan las aptitudes y conocimientos necesarios para pasar este tipo de procesos de selección con creces, y así conseguir una oferta en una empresa que les interese. En el caso de Work4U, decidimos optar por especificarnos en tres principales áreas: Banca de inversión, consultoría y

despachos de abogados. Creo que estas áreas son sin duda las más demandadas por los universitarios y graduados españoles, y en las cuales una formación sobre procesos de selección excelente será más diferencial a la hora de ser ofertado o no. De todas maneras, Work4U ofrecerá en el futuro sus servicios enfocados a cualquier otra área empresarial, siempre y cuando su demanda sea notoria (ej. Si muchos alumnos demandan preparación para entrevistas de empresas tecnológicas, se ofrecerán diversos servicios alrededor de la preparación de procesos de selección en dicha área).

Work4U centrará sus servicios en varios aspectos que consideramos clave:

a. Preparación a nivel personal (preguntas personales)

- Guías / manuales y otros materiales, para la preparación de dichas preguntas (con preguntas tipo)
- Mentorías para tratar aquellas preguntas que se consideran clave para cada industria o empresa
 - Con personas que trabajan en el sector, o excandidatos que hayan pasado por dichos procesos recientemente

b. Preparación a nivel técnico (preguntas de cultura general y preguntas técnicas específicas de cada industria o empresa)

- Guías / manuales y otros materiales para la preparación de dichas preguntas (teoría específica de cada industria, departamento o empresa, y preguntas tipo)
- Mentorías personalizadas para tratar preguntas clave
 - Con personas que trabajan en el sector, o excandidatos que hayan pasado por dichos procesos recientemente

c. Test psicotécnicos o de aptitudes

- Guías / manuales con preguntas tipo, tests de años anteriores y de otras empresas
- Simulacros de prueba, ya que consideramos que la práctica continua y repetitiva es fundamental para este tipo de pruebas

d. Preparación de casos prácticos

- Guías / manuales y otros materiales sobre tipos de caso práctico y como ir preparado a dichas pruebas
- Mentorías personalizadas
 - Con personas que trabajan en el sector, o excandidatos que hayan pasado por dichos procesos recientemente

e. Preparación de dinámicas de grupo

- Guías / manuales y otros materiales sobre los aspectos clave a tener en cuenta durante este tipo de pruebas
- Mentorías personalizadas
 - Con personas que trabajan en el sector, o exandidatos que hayan pasado por dichos procesos recientemente

f. Simulacros (específico de cada industria o empresa)

- Para entrevistas (tanto personales como técnicas) u otras pruebas que formen parte del proceso (ej. Casos prácticos, test psicotécnicos, etc.)

g. Asesoramiento personalizado para identificar fortalezas y debilidades

Propuesta de valor de la empresa

Propuesta de valor para el cliente

Para brindar este servicio, y cubrir todas las áreas que el cliente considere oportuno según sus necesidades, Work4U contará con varios productos y servicios, los cuales aportarán el valor que demandan nuestros potenciales clientes:

Cursos preparatorios por sector	400 €
Simulacros de entrevista / casos prácticos	30€ x 2 / 50€ x 4
Comunidad de clientes (foro)	12€ / mes
Newsletter semanal	
Mentorías personalizadas	10€ / hora

- **Cursos preparatorios por sector**, en el que se cubrirán por encima varios temas relevantes tales como conocimientos técnicos, personales, casos prácticos, y demás aspectos clave para cada sector.

Estos cursos tendrán un precio fijo de €400, los cuales se podrá elegir si pagar a plazos o en un solo pago.

Una de las principales diferencias de Work4U con respecto a su competencia es que los cursos serán muy concretos, y enfocados en aquellas personas que tengan claro que quieren especializarse en el sector, sin dar pinceladas de introducción y de contexto sobre

el sector, sino que se tratará todo lo que se debe saber para pasar un proceso de selección con éxito, maximizando así la eficiencia y el valor aportado con los cursos.

Por ejemplo, el curso de banca de inversión omitirá los apartados típicos de “¿Qué es la banca de inversión?”, “¿Qué trabajo hace un analista de banca de inversión?” y se centrará en el conocimiento técnico fundamental, al ser gran parte del proceso de selección, y otros aspectos como perfeccionamiento del CV, pinceladas de preparación personal, y tests psicotécnicos.

- **Simulacros de entrevistas, dinámicas de grupo, tests psicotécnicos, etc.** los cuales servirán a modo de repaso y familiarización con las diferentes pruebas que cada candidato se pueda encontrar, dependiendo de cada empresa y cada sector.

Dichos simulacros serán ofrecidos de manera independiente a los cursos, para aquellos clientes que simplemente quieran preparar dinámicas de grupo, o realizar simulacros de entrevista. Considero este factor muy importante y diferenciador con respecto al resto de competidores, ya que muchos compañeros, y yo mismo, aplicamos a puestos que quizás no son lo que más nos puede interesar, simplemente para tener más experiencia en entrevistas, tests, dinámicas de grupo, y en general en procesos de selección, ya que cuantos más procesos hagas mayor será tu experiencia y preparación, lo que te prepara de manera indirecta para afrontar los siguientes procesos de selección de una mejor manera.

Aquellas personas que quieran gozar de estos servicios deberán abonar una cuota fija por un número determinado de simulacros, el cual se ha fijado en 30€ por 2 simulacros o 50€ por 4 simulacros de entrevista. De esta manera, los clientes que tengan un conocimiento técnico y de procesos de selección del sector excelente, y simplemente quieran practicar para llegar a la entrevista real de la mejor manera posible, podrán hacerlo mediante este servicio.

A diferencia de la competencia, Work4U ofrece paquetes a medida que el usuario puede configurar en base a sus necesidades. Aunque hay un paquete básico, el usuario podrá complementarlos con servicios / productos adicionales, tales como estos simulacros. (ej. Pack de curso preparatorio de consultoría + 2 simulacros de casos prácticos y 2 simulacros de entrevistas)

- **Comunidad de clientes**, a modo de foro en el que se comenten todo tipo de cosas relacionadas con los procesos de selección de bancos de inversión, consultoras y

despachos de abogados, tales como deadlines, fechas de apertura de procesos, y donde intercambiar información acerca de las diferentes pruebas y entrevistas de cada proceso en concreto (ej. Un miembro de la comunidad que tenga la dinámica de grupo de Deloitte, podrá preguntar en el foro acerca de a que se enfrentará, pudiendo recibir ayuda de otros miembros que se hayan sometido a dicha prueba)

En cuanto al precio de este servicio, será gratuito para aquellas personas que cursen los cursos preparatorios completos, fomentándose así la adquisición de estos, y a la vez maximizando el valor aportado al cliente por el menor precio posible. Para el resto de las personas, se cobrará un precio fijo al mes, a modo de suscripción, a cambio de acceso ilimitado a todos los recursos y apartados del foro, el cual estará fijado en 12€ / mes, en el que se incluye también el servicio de “newsletter semanal”, el cual se explicará más adelante.

- **Mentorías personalizadas**, enfocadas en clientes que no tienen claro si quieren dedicarse a alguno de estos sectores, y quiere hablar con alguien que se dedique al negocio, para entenderlo mejor. También se podrán utilizar a modo de networking o de resolución de dudas puntuales acerca de procesos en determinadas empresas o sectores.

Estas mentorías se realizarán con personas entendidas del sector, o bien que trabajen en un sector o empresa que el potencial cliente le interese obtener información.

Consideramos este servicio de gran valor y exclusivo, por lo que solo se ofrecerá a aquellas personas que sean miembros de la comunidad de la empresa. Esto ayudará a maximizar el valor para estas personas, teniendo acceso a conversar con personas que podrán aportar un valor único al candidato. Estas mentorías podrán ser de manera presencial, o de manera online.

Su precio será de 10€ por una mentoría de una hora, solamente disponible para miembros de la comunidad.

- Por último, se ofrecerá una “**newsletter**” **semanal**, enfocada en cada sector en específico (una para banca de inversión, otra para consultoría y otra para despachos de abogados), además de una general. En estos correos, que se mandarían cada lunes a los clientes, se hablará sobre temas de actualidades relevantes, los cuales podrían ser preguntados en entrevistas. De esta manera, los

clientes estarán actualizados acerca de la información macroeconómicos y de actualidad, demostrando así un gran conocimiento e interés por el sector y su estado actual.

Este servicio se ofrecerá de manera conjunta a la comunidad de clientes, a un precio de 12€ al mes y con posibilidad de darse de baja en cualquier momento. Considero que aporta mucho valor, ya que muchas veces se ven preguntas de actualidad y macroeconomía en este tipo de entrevistas, y para alguien que no lea el periódico, puede ser útil para mantenerse informado. También podría verse como un servicio sustitutivo del periódico, ya que periódicos de actualidad, como El Mundo o El Expansión ahora cobran una tarifa mensual para acceder a la mayoría de noticias, por lo que Work4U podría condensar las noticias relevantes de la semana en un solo correo, facilitando así la lectura, y ahorrándoles a nuestros clientes el coste de la suscripción a los periódicos.

Propuesta de valor para los colaboradores y mentores

Una vez explicada la manera en la que Work4U aporta valor a aquellas personas que disfrutan de sus servicios, también es importante explicar la manera en la que la empresa aporta valor a una pieza fundamental de su plan de negocio: los colaboradores y mentores, los cuales son aquellos expertos o trabajadores de las industrias clave, los cuales se encargan de desarrollar y explicar el contenido de los cursos, además de brindar algunos servicios tales como las mentorías personalizadas, simulacros, etc.

Los colaboradores y mentores ofrecen su conocimiento y su tiempo a la empresa y sus clientes, a cambio de dinero, reconocimiento personal y autorrealización.

En primer lugar, los colaboradores y mentores serán pagados por colaborar con Work4U para brindar sus servicios. Por ejemplo, los colaboradores que estén implicados en desarrollar e impartir los cursos preparatorios, recibirán 500€, como se detalla en el plan financiero. Esto es un gran incentivo, ya que la relación entre el esfuerzo y el tiempo invertido, con relación al dinero percibido, es excelente.

Por otro lado, los colaboradores y mentores verán su “imagen de marca” drásticamente mejorada, debido a la implicación que estos tienen con formar a los candidatos y futuros empleados de las grandes empresas que forman sus industrias, y por ello preocupándose por el futuro de su empresa y la industria en cuestión. Esto demuestra una gran implicación a nivel laboral, lo cual puede implicar de manera indirecta en mejoras dentro

de su vida laboral, ya sea debido a una mejora de sus condiciones laborales, o por ser tratado y percibido de una mejor manera debido a esta mejora de imagen que supone el colaborar con una empresa de este tipo.

Por último, colaborar con una empresa como Work4U permitirá a aquellas personas, las cuales tienen importantes puestos en grandes bancos, consultoras o despachos de abogados, cumplir el último peldaño de la pirámide de Maslow:

Figura 10: Pirámide de Maslow



Fuente: SERCA: Instituto de Altos Estudios Especializados, 2022

En esta tabla podemos observar los diferentes peldaños de la pirámide de Maslow. Como se ha explicado anteriormente, un empleado de una gran empresa de cualquiera de los tres sectores muy probablemente ya ha cumplido los primeros cuatro niveles de la pirámide, ya que se considera exitoso el tener un empleo en una empresa de alto nivel en una industria competitiva y muy bien pagada. Es por ello por lo que la colaboración con empresas con un fin ético y beneficioso para la sociedad, como es preparar de manera excelente a los líderes del mañana, potencia la autorrealización de la persona, haciendo que uno mismo se sienta pleno y valioso en la sociedad.

En resumen, las personas que estén involucradas no solo serán recompensadas económicamente, sino también a nivel profesional y personal. Esto aporta gran valor a

estas personas, que ya tienen las necesidades económicas cubiertas, ya que los sectores de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados tienen sueldos bastante más altos que la media.

Misión

La misión de Work4U es proporcionar a los candidatos una preparación de entrevista de alto nivel que los prepare para tener éxito en los procesos de selección altamente competitivos de estas industrias. La empresa se enfoca en ayudar a los candidatos a mejorar sus habilidades técnicas y de negocios, así como en proporcionarles una comprensión profunda de los requisitos específicos de la industria y de los procesos de selección de estas empresas.

La empresa también puede proporcionar orientación sobre cómo estructurar y presentar su experiencia y habilidades para que sean relevantes para estas industrias y cómo destacarse de otros candidatos. Además, puede ofrecer servicios adicionales, como la revisión de currículums y la asesoría sobre soft skills necesarias para tener éxito en estas industrias, como la capacidad de trabajar en equipo, la comunicación efectiva y la toma de decisiones.

En resumen, la misión de Work4U, es proporcionar a los candidatos una preparación completa y personalizada para que puedan tener éxito en los procesos de selección altamente competitivos de estas industrias y obtener la oferta de trabajo que desean.

Visión

La visión de una empresa de Work4U es convertirse en un socio confiable y de referencia para los candidatos que buscan ingresar a estas industrias altamente competitivas. La empresa aspira a ser reconocida por su excelencia en la preparación de entrevistas y por proporcionar una experiencia personalizada y efectiva para cada candidato.

Además, la empresa busca establecer relaciones sólidas y duraderas con sus clientes, no solo durante el proceso de selección, sino también a lo largo de sus carreras profesionales, pudiendo convertirlos así en futuros colaboradores y mentores. La visión es convertirse en un recurso invaluable para los candidatos en cada etapa de su desarrollo profesional,

brindando apoyo y asesoramiento personalizado que les permita crecer y alcanzar sus objetivos.

Finalmente, la empresa aspira a tener un impacto positivo en las industrias de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados al proporcionar candidatos altamente capacitados y bien preparados, lo que a su vez contribuye al éxito de estas empresas. La visión es ser reconocidos como un player importante en el ecosistema de estas industrias, aportando valor tanto a los candidatos como a las empresas empleadoras.

Análisis y elaboración del business model canvas

Este Business Model Canvas proporciona una descripción general de los elementos clave del modelo de negocio de Work4U, lo cual será clave para elaborar el plan estratégico y financiero de la empresa.

- **Segmento de clientes:**
 - Como ya hemos mencionado anteriormente en el trabajo, Work4U estará centrado en un nicho de mercado muy concreto, y sus clientes serán los estudiantes de últimos cursos, recién graduados, y cualquier persona que esté interesada en iniciar su carrera en banca de inversión, consultoría o despachos de abogados.
- **Propuesta de valor:**
 - Preparación integral y personalizada para entrevistas y procesos de selección en los sectores específicos mencionados, mediante los servicios ofrecidos por la empresa: cursos preparatorios, simulacros, foro de la comunidad, mentorías personalizadas, y “newsletters”.
 - Creación de una comunidad de clientes en la que se retroalimenten con información útil y de valor, a la vez que se fomenta la relación social entre clientes y la fidelización de marca.
 - Asesoramiento estratégico y práctico, mediante el consejo y orientación personalizados sobre cómo destacar en entrevistas, y superar las distintas fases de un proceso de selección, tales como dinámicas de grupo y evaluaciones psicotécnicas.

- **Canales:**

- Sitio web y plataforma “on-line”: Utilizamos un sitio web para promocionar nuestros servicios y dar información detallada sobre los mismos. Además, una plataforma “on-line” podría facilitar el acceso a recursos adicionales, como guías de entrevistas, guías teóricas y ejercicios de práctica.
- Marketing digital a través de publicidad en internet, redes sociales y contenido relevante en blogs y sitios web que tengan relación con la industria.
- Colaboraciones con instituciones educativas, universidades y empresas para promover los servicios entre estudiantes y empleados.
- Otros canales relevantes tales como correo electrónico, por teléfono y mediante la comunicación boca a boca.

- **Relaciones con los clientes:**

- Trato personalizado: Nos dedicamos a ofrecer a cada cliente una experiencia personalizada analizando y cubriendo sus necesidades y configurando nuestros servicios en base a las mismas.
- Comunicación continua: Mantendremos el contacto con el cliente en todo momento mientras se prepara y afronta procesos de selección, ofreciéndole apoyo personalizado en cada fase de sus procesos de selección.
- Relaciones a largo plazo: Intentamos establecer relaciones a largo plazo con nuestros clientes ofreciéndoles servicios adicionales, como asesoramiento laboral o formación para ascensos o nuevas dificultades en el trabajo.

- **Fuentes de ingresos:**

- Precios fijos o tarifas mensuales dependiendo del servicio que el cliente quiera recibir, siempre intentando dar el mejor precio posible a la vez que el máximo valor aportado.
- Cinco principales servicios que proporcionarán ingresos recurrentes a la empresa: cursos preparatorios, simulacros, foro de la comunidad, mentorías personalizadas, y “newsletters”.

- **Recursos clave:**
 - Aprendizaje y conocimiento de la mano de profesionales de los sectores de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados, lo que permitirá tener un punto de vista de primera mano por un experto en la industria.
 - Plataforma en línea para acceder a recursos y brindar servicios a los clientes.
 - Ordenador portátil y equipo de grabación para grabar los cursos on-line.
 - Financiación mediante un préstamo bancario o personal, o búsqueda de algún inversor o socio.
- **Actividades clave:**
 - Preparación de conocimiento personal, técnico, simulacros de dinámicas de grupo, tests psicotécnicos, entrevistas tipo, asesoramiento personalizado y seguimiento en el proceso mediante los servicios que ofrece la empresa.
 - Desarrollo de los contenidos de los cursos preparatorios, además de la grabación
- **Alianzas clave:**
 - Colaboraciones estratégicas con instituciones educativas, universidades y empresas para promocionar los servicios y acceder a una base más amplia de clientes potenciales.
 - Relaciones con expertos y profesionales de la industria para brindar asesoramiento y actualización constante.
- **Estructura de costes:**
 - Costes laborales para pagar a los expertos en el sector y trabajadores, los cuales darán clases dentro de los cursos, mentorías, y resolverán dudas de nuestros alumnos.
 - Gastos de marketing y publicidad “on-line”.
 - Mantenimiento y desarrollo de la plataforma en internet.

Análisis DAFO de la empresa

- **Debilidades:**

Dependencia del mercado laboral: La empresa está expuesta a las fluctuaciones del mercado laboral y la demanda de empleos en los sectores de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados. Es por ello por lo que en momentos como el actual, en el que la demanda por operaciones de M&A o consultoría se han visto reducidas drásticamente, principalmente por la incertidumbre económica provocada por la inflación y la guerra, los ingresos de la empresa se podrían ver reducidos de manera notoria, ya que los posibles candidatos a estos sectores podrían rotar a otros sectores con mayor oportunidad laboral y con mejores condiciones.

Consideramos este problema importante, pero no muy grave, ya que hablamos de sectores muy maduros y con gran estabilidad, los cuales, por mucho que baje la demanda, seguirán permaneciendo y siendo las opciones favoritas por los graduados, al tener las mejores salidas y condiciones laborales.

Falta de credibilidad: Work4U también está expuesto a que los potenciales clientes no vean a la empresa y sus servicios como una opción buena para cumplir con sus necesidades, por lo que aunque la idea de negocio esté bien desarrollada y elaborada, es posible que no sea exitosa debido a una falta de credibilidad por parte del público objetivo.

- **Amenazas:**

Competencia: Existe una competencia significativa en el mercado de preparación de entrevistas. Otras empresas ofrecen servicios similares, lo que puede dificultar la captación de nuevos clientes y requerir esfuerzos adicionales para destacar en el mercado. Sin embargo, esta amenaza puede ser combatible debido a la diferenciación de nuestra empresa con respecto a los competidores relevantes del sector, y una buena imagen de marca.

También cabe destacar las bajas barreras de entrada que tiene este nicho de mercado, y lo relativamente fácil que es copiar el modelo de negocio, lo cual podría significar la aparición de nuevos competidores si el sector sigue creciendo. De todas maneras, lo veo como un problema menor, siempre y cuando se trabaje en innovar constantemente y dar el mayor valor posible al cliente.

Cambios en el sector: Los sectores de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados están sujetos a cambios rápidos en términos de demanda de “soft skills” y perfiles profesionales. La empresa debe estar atenta a estos cambios y adaptar sus servicios para seguir siendo relevantes y competitivos.

Avance tecnológico: La adopción de tecnologías como la inteligencia artificial y las plataformas de entrevistas virtuales podría afectar la demanda de servicios de preparación de entrevistas como el nuestro. La empresa debe mantenerse actualizada con las últimas tendencias tecnológicas y considerar la incorporación de herramientas digitales en sus servicios, tales como la inteligencia artificial, ante la creciente importancia que está teniendo.

En resumen, Work4U tiene fortalezas en su experiencia personalizada para el cliente, la elaboración de una metodología efectiva y el valor extra de aumentar tu red de contactos. Las oportunidades incluyen la alta demanda por trabajos en estos sectores, y creciente demanda por los servicios preparadores de procesos de selección, la expansión de servicios, tanto por industria como generales, y las alianzas estratégicas. Sin embargo, debe hacer frente a la competencia, la dependencia del mercado laboral y las amenazas derivadas de los cambios en el sector y el avance tecnológico.

- **Fortalezas:**

Experiencia personalizada: Los clientes contarán con una formación completamente adaptada a sus preferencias sectoriales, contando con una formación básica y concisa sobre lo que se necesita para hacer un proceso de selección excelente en la industria que le interesa, y contará también con apoyo de la comunidad y de nuestros mentores antes y durante sus procesos de selección, teniendo a su alcance servicios tales como mentorías personalizadas para la resolución de dudas, eventos de networking, conexión con profesionales de sus empresas favoritas, etc.

Metodología efectiva: Debido a la colaboración con empresas y empleados del sector, los cuales nos podrán detallar como es cada proceso de selección al detalle, podremos desarrollar una metodología eficiente en la que los clientes se preparen para todas las fases del proceso, yendo directos “al grano” en lo que realmente se necesita para hacer

una entrevista o una dinámica excelente. Esta metodología contará con enseñanza técnica y personal, y contacto con situaciones reales de procesos de selección a través de simulacros de entrevista y otras pruebas. Con esto, lograremos unos ratios de aceptación y de ofertas de trabajo, los cuales avalarán nuestra compañía, dándole credibilidad y por tanto atrayendo a más clientes, al observar que los servicios que ofrecemos realmente hacen que los clientes consiguen ofertas de trabajo.

Red de contactos: Consideramos que, a través de nuestra comunidad y nuestro foro, se pueden crear excelentes relaciones de contacto, con personas que trabajarán en una de las tres industrias más relevantes del panorama económico no solo a nivel nacional, sino mundial, por lo que les aportará un valor extra ante situaciones como tener que pedir ayuda para buscar trabajo, consejo, etc.

- **Oportunidades:**

Alta demanda en el sector: Existe una creciente demanda de servicios de preparación de entrevistas, especialmente en los sectores de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados. Debido a la incertidumbre económica, las empresas están subiendo sus estándares en los procesos de selección, haciendo estos cada vez más competitivos. En respuesta a esto, los candidatos están aumentando el nivel y la calidad de la preparación de sus entrevistas y otras pruebas, lo cual deja en gran lugar a aquellas empresas de este nicho de mercado, tales como Work4U, ya que se incrementa la demanda de sus servicios para ser lo más competitivos posible.

Expansión de servicios: La empresa puede considerar la expansión de sus servicios hacia otros nichos o segmentos de mercado tales como el coaching de carrera y desarrollo de habilidades de comunicación. Esto les permitiría ampliar su base de clientes y diversificar sus fuentes de ingresos.

Por otro lado, también podrá expandir su oferta a otros sectores, además de banca de inversión, consultoría y despachos de abogados, pudiendo especializarse también en otros sectores muy demandados tales como empresas tecnológicas, fondos de capital privado (Private Equity) o startups. Esto permitirá diversificar sus servicios, y, por ende, mitigar algunos riesgos.

Alianzas estratégicas: La empresa puede buscar establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas, empresas de reclutamiento o firmas de consultoría, con el fin de ampliar su alcance y captar más clientes. Estas alianzas podrían generar sinergias y proporcionar oportunidades de crecimiento mutuo.

Por ejemplo, se podrían crear alianzas con universidades para impartir cursos a modo de asignaturas optativas, para así dar a conocer la empresa y obtener una base de clientes recurrente año tras año, al estar vinculados a la universidad.

Por otro lado, también se podrían crear alianzas con empresas, las cuales hagan filtros de posibles candidatos a través de nuestros clientes, obteniendo un acceso prioritario a los procesos de selección. Esto sería de gran interés para Work4U, ya que el ratio de ofertas sería excelente, y mejoraría la reputación de la empresa, y también sería altamente beneficioso para la empresa colaboradora, ya que estaría obteniendo capital humano altamente cualificado, y certificando que tienen los conocimientos necesarios para aportar el máximo valor a la empresa.

Análisis de las 5 fuerzas de Porter

Las cinco fuerzas de Porter analizan la competencia en una industria específica. En el caso de Work4U, una empresa preparadora de entrevistas y procesos de selección para los sectores más competitivos a nivel nacional, las cinco fuerzas de Porter serían ser las siguientes:

Rivalidad entre competidores: Debido al crecimiento de este nicho de mercado, es probable que, ante la aparición de nuevos competidores, como Work4U, los rivales busquen maneras de mejorar sus servicios en base a la innovación que otros “players” llevan a cabo. Es por ello por lo que es importante diferenciarse mediante la ventaja competitiva y hacer de nuestros servicios una experiencia única para el candidato, con resultados 100% efectivos y con una gran satisfacción por parte del cliente.

Poder de negociación de los clientes: Los clientes en este caso no tendrían un gran poder de negociación, y debido a los altos precios ofrecidos por la competencia, sería relativamente sencillo establecer un precio competitivo sin alterar la demanda a la baja, lo cual es un punto muy positivo para la empresa.

Poder de negociación de los proveedores: Los proveedores, como los bancos de inversión, las consultoras y los despachos de abogados, los cuales proveen el capital humano encargado de asesorar y preparar a los clientes, tienen una gran capacidad para exigir estándares y precios competitivos, ya que juegan un papel extremadamente importante en la imagen y la credibilidad de la empresa, ya que sin profesionales cualificados, trabajando en las mejores empresas, los potenciales clientes se fiarían menos de que la empresa pudiera dar un servicio excelente, o por lo menos mejor que el de la competencia. Por ello, Work4U debe adaptarse a las necesidades y expectativas de los proveedores para mantener su base de clientes.

Amenaza de nuevos competidores: La empresa puede verse amenazada por la llegada de nuevos competidores al mercado. Cuando entran nuevos competidores en el mercado, pueden ofrecer alternativas más atractivas o eficientes, lo que repercutiría en la cuota de mercado de la empresa.

La entrada de nuevos competidores sería un suceso relativamente probable debido a las bajas barreras de mercado que existe en el sector servicios de preparación de procesos de selección, por lo que la empresa deberá invertir una cantidad significativa en innovación y aportar el mayor valor posible con respecto a la competencia.

Amenaza de productos sustitutivos: En cuanto a la posible aparición de productos sustitutivos, considero que es relativamente complicado que aparezcan, ya que, al ser un servicio muy concreto, solo se puede dar mediante la preparación del candidato, a no ser que el candidato decida preparar sus procesos de selección por su cuenta, lo cual, como ya hemos visto en anteriores apartados, implica peores resultados.

Por ello, no considero que haya mucha amenaza en este aspecto, salvo que el cliente prefiera dedicar su tiempo por su cuenta, en vez de invertir una cantidad de dinero en ser formado para conseguir pasar con éxito un proceso de selección.

Plan financiero

A continuación, se va a detallar el plan financiero de la empresa. Debido a que Work4U está en fase de desarrollo inicial, las previsiones financieras de ingresos y gastos serán susceptibles a varios factores. Sin embargo, se han estimado los datos elaborando una

cuenta de pérdidas y ganancias a nivel mensual, en vez de anual, para así obtener la mayor precisión posible.

En primer lugar, se ha elaborado una tabla de estimación del número de clientes en los diferentes servicios, para así poder estimar los ingresos:

Figura 6: Estimaciones de clientes para 2024

	2024											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
CLIENTES												
Total clientes	20	25	30	37	45	55	68	84	103	126	155	191
Nº clientes curso preparatorio	10	12	14	17	21	25	30	36	43	52	62	74
Simulacros realizados	3	4	5	6	7	8	10	13	15	19	23	29
% clientes	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Clientes: comunidad + newsletter	20	25	30	37	45	55	68	84	103	126	155	191
Clientes del curso	10,0	12,0	14,4	17,3	20,7	24,9	29,9	35,8	43,0	51,6	61,9	74,3
Clientes de pago	10,0	12,5	15,6	19,5	24,4	30,5	38,1	47,7	59,6	74,5	93,1	116,4
Nº mentorías realizadas	3	4	5	6	7	8	10	13	15	19	23	29
% clientes	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%

Fuente: Plan financiero de Work4U

Como podemos observar en esta tabla, se supone una situación hipotética en la que la empresa se pone en marcha en enero de 2024, una vez se tienen 10 clientes entre los tres cursos preparatorios, y otros 10 clientes suscritos al servicio de acceso a la comunidad y acceso a la newsletter semanal sobre información macroeconómica y de actualidad.

Según transcurre el año, tanto los clientes de los cursos preparatorios, como del resto de servicios, crece exponencialmente (se ha estimado que los clientes crecen a ritmos de entorno al 20% mensual, lo cual es una subida muy significativa, aunque justificable debido a la propuesta rompedora que lanzará Work4U, combinada con publicidad eficaz y eficiente)

En cuanto a los clientes de la comunidad y el newsletter, se tiene en cuenta que los clientes de los cursos tienen incluido en el precio dicho servicio, y que además hay clientes que optan simplemente por este servicio, por el cual se abonan 12€ al mes.

Por otro lado, ha sido más complicado estimar el número de mentorías y simulacros ofrecidos durante el año. Finalmente, he optado por estimarlo en base a un porcentaje de los clientes (15%) el cual considero bastante conservador, implicando que cada mes, tan solo el 15% del total de clientes adquiere el servicio de simulacros y mentorías.

Haciendo las estimaciones anteriores, Work4U llegaría a finales de 2024 con un total de 191 clientes, contando con todos los servicios ofrecidos. Considero que esta cifra es conservadora, ya que otros competidores tienen varios cientos de clientes, sin llevar demasiado tiempo en el sector, y con propuestas menos atractivas que la de Work4U.

Ingresos

A continuación, se han estimado los ingresos de la compañía para todos los meses del año 2024, en la siguiente tabla, en la que se detallan todos los servicios ofrecidos por la empresa:

Figura 7: Estimaciones de ingresos para 2024

	2024												FY 2024
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ingresos totales	4.188 €	1.033 €	1.249 €	1.511 €	1.828 €	2.212 €	2.678 €	3.243 €	3.928 €	4.760 €	5.769 €	6.994 €	39.391 €
Ingresos por cursos	4.000 €	800 €	960 €	1.152 €	1.382 €	1.659 €	1.991 €	2.389 €	2.867 €	3.440 €	4.128 €	4.953 €	29.720 €
Ingresos por simulacros	37,5 €	45,9 €	56,3 €	69,0 €	84,7 €	103,9 €	127,5 €	156,6 €	192,4 €	236,4 €	290,7 €	357,6 €	1.759 €
Ingresos por comunidad + newsletter	120,0 €	150,0 €	187,5 €	234,4 €	293,0 €	366,2 €	457,8 €	572,2 €	715,3 €	894,1 €	1.117,6 €	1.397,0 €	6.505 €
Ingresos por mentorías	30 €	37 €	45 €	55 €	68 €	83 €	102 €	125 €	154 €	189 €	233 €	286 €	1.407 €

Fuente: Plan financiero de Work4U

En dicha tabla podemos observar cuatro categorías de ingresos, los cuales resultan en la suma de los ingresos totales.

En primer lugar, los ingresos por los cursos se han calculado asumiendo un precio de 400€ por curso, multiplicado por el número de nuevos clientes inscritos a los cursos en cada mes, es decir, la diferencia entre el número de clientes de un mes con respecto al mes anterior. Es por esto por lo que los ingresos por cursos en enero son mucho mayores que los siguientes meses, ya que en dicho mes se contabiliza la entrada de los diez primeros clientes, y en febrero, por ejemplo, tan solo entran dos nuevos alumnos a los cursos, suponiendo 800€ de ingresos.

En segundo lugar, se han calculado los ingresos por simulacros, multiplicando el número de simulacros realizados cada mes (calculado anteriormente) por un precio medio de 12,5€ por simulacro. Dicho precio puede variar según el pack que escoja el cliente: 30€ por dos simulacros o 50€ por 4 simulacros. Para elaborar las estimaciones de dichos ingresos, he decidido coger el precio más bajo de los dos, para así ser conservador con el análisis.

En tercer lugar, para los ingresos de la comunidad de clientes y el newsletter, he multiplicado el número acumulado de clientes de cada mes por el precio de la suscripción (12€ al mes) resultando así en la segunda mayor fuente de ingresos de la compañía. Considero importante que esta fuente de ingresos crezca en el futuro y gane importancia en la empresa, ya que es la única fuente recurrente, en la que la empresa gana dinero mes a mes sin depender tanto de fluctuaciones de la demanda. Por ello, es importante aportar

el máximo valor posible, y apostar por la fidelización de aquellos clientes que pagan mes a mes este servicio.

Por último, los ingresos por mentorías son calculados en base al precio de estas (10€ por una mentoría de una hora) multiplicado por el número estimado de mentorías al mes, calculado anteriormente.

La suma de todas las fuentes de ingresos nos da una cifra de aproximadamente 39 mil euros de ventas, siendo gran parte de ellas las ventas por los cursos preparatorios.

Esta cifra, como ya he recalcado anteriormente, se ha calculado tomando unas hipótesis bastante conservadoras, por lo que la cifra de ventas del negocio podría variar significativamente.

Gastos

En cuanto a los gastos totales de Work4U para el año 2024, se han estimado mediante la siguiente tabla:

Figura 8: Estimaciones de gastos para 2024

	2024												FY 2024
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Gastos totales	1.099,2 €	727,3 €	761,6 €	803,2 €	853,7 €	915,2 €	990,0 €	1.081,1 €	1.191,9 €	1.327,0 €	1.491,5 €	1.692,0 €	12.933,7 €
Sueldo preparadores de cursos	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	6.000,0 €
Nº empleados por curso	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Nº cursos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Sueldo por empleado del curso	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	42 €	
Comisión mentores	30 €	37 €	45 €	55 €	68 €	83 €	102 €	125 €	154 €	189 €	233 €	286 €	1.407 €
Nº mentores	3	3	3	4	4	4	5	5	5	6	6	6	
Nº mentorías por mentor	1	1	2	1	2	2	2	3	3	3	4	5	
Comisión por mentoría	10 €												
Comisiones por simulacro	15 €	18 €	23 €	28 €	34 €	42 €	51 €	63 €	77 €	95 €	116 €	143 €	703 €
Comisión por simulacro	5 €												
Cuota de plataforma on-line	419 €	103 €	125 €	151 €	183 €	221 €	268 €	324 €	393 €	476 €	577 €	699 €	3.939 €
% de ventas	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
Equipos de grabación	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	67 €	800 €
Otros gastos extraordinarios	84 €	21 €	25 €	30 €	37 €	44 €	54 €	65 €	79 €	95 €	115 €	140 €	788 €
% de ventas	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	

Fuente: Plan financiero de Work4U

En esta tabla se han contemplado los gastos asociados a todas las fuentes de ingresos de la compañía, además de otros gastos puntuales tales como el coste de equipos de grabación.

En primer lugar, se ha fijado el “sueldo” a pagar a los elaboradores del curso en 500€, los cuales se han distribuido a lo largo de todo el año, dando lugar a 42€ al mes por empleado del curso. Dichos elaboradores serán personas conocedoras del sector, las cuales dominen la teoría y la práctica, y tengan credibilidad y conocimiento de cara a los clientes. El gasto total de los preparadores asciende a 6000€, correspondientes a 4 preparadores por curso, sumando 12 preparadores en total. El gasto se ha dividido entre los 12 meses del año ya que va asociado a los ingresos por los cursos.

Por otro lado, se ha establecido la comisión percibida por un mentor a 10€ la hora. Esto es igual al precio de una mentoría, por lo que, durante el primer año, la empresa no estará ganando dinero con este servicio. Sin embargo, considero esta rama de la empresa fundamental para dar una imagen de experiencia personalizada y ampliar la ventaja competitiva con respecto a los competidores, aumentando así la cuota de mercado de Work4U, y pudiendo así subir los precios de este servicio una vez la empresa comience a tener ingresos más estables y recurrentes. También se ha establecido un número de mentores de entorno a 3-6, creciente durante el año al igual que crecen los clientes, para que los mentores cubran hasta 5 mentorías al mes por mentor (1 mentoría a la semana), siendo un número no muy alto ya que los mentores serán personas con trabajos de tiempo completo en banca de inversión, consultoría y despachos de abogados, pero a la vez haciendo un uso eficiente del número de mentorías por mentor, para no caer en gastos innecesarios que hagan que el margen neto de la empresa empeore.

En tercer lugar, la comisión por realizar un simulacro se ha fijado en 5€. Es una cantidad muy poco significativa, debido a que en las etapas principales de Work4U, seré yo quien lleve la parte de los simulacros, junto a otros mentores, por lo que el coste se abarata al ser mi comisión de 0€. Estos simulacros no requieren el mismo conocimiento técnico y sectorial que una mentoría, ya que se redactarán varias plantillas, bancos de preguntas e índices a seguir para dichos simulacros, con sus respectivas respuestas correctas, haciendo posible que personas que no trabajen en el sector puedan realizar dichos simulacros. De todas maneras, lo ideal sería que más adelante sean los mentores, o personas que trabajen en el sector, las que brinden este servicio, para así tener una experiencia lo más real posible.

También se estudiará hacer colaboraciones con empresas para que los alumnos de Work4U vayan a sus oficinas a realizar simulacros con sus empleados, aumentando así el valor para los alumnos, ya que les estarían poniendo en una situación muy parecida a la real (en las oficinas, con los entrevistadores reales, y en un ambiente de entrevista realista).

En cuanto a los gastos asociados a la comunidad y a la newsletter, se ha estimado que serán nulos, ya que en los principios de la empresa el foro de la comunidad se llevará a cabo en plataformas gratuitas tales como WhatsApp, o Discord, y la newsletter se enviará por correo, realizada por mí cada semana, para abaratar costes al principio.

Por último, se han tenido en cuenta varios gastos extra, tales como la cuota de la plataforma on-line en la cual se colgará el curso, la cual será una plataforma interactiva en la que los usuarios iniciarán sesión con un usuario y una contraseña, y se podrá ir avanzando a través del curso al ritmo que quiera el cliente. Se estima este gasto en un 10% sobre las ventas, ya que las empresas que ofrecen estos servicios suelen cobrar mediante comisiones por ventas.

También se ha tenido en cuenta la adquisición de materiales de grabación tales como micrófonos, lámparas de luz, y otros utensilios para ofrecer la mejor calidad durante el curso. Dicho gasto se estima en 800€, repartido a lo largo de los primeros 12 meses.

Además, se han estimado unos gastos extraordinarios como 2% de las ventas totales, para posibles imprevistos y otros gastos no tenidos en cuenta en la cuenta de pérdidas y ganancias principal.

Beneficios

Por otro lado, se ha detallado en la siguiente tabla el beneficio neto de la empresa, dividido en las correspondientes fuentes de ingresos, y sus márgenes netos:

Figura 9: Estimaciones de beneficios y márgenes para 2024

	2024												FY 2024
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
EBITDA	3.088,3 €	305,3 €	487,3 €	707,5 €	974,0 €	1.296,9 €	1.687,9 €	2.161,8 €	2.736,1 €	3.432,6 €	4.277,2 €	5.302,0 €	26.456,9 €
EBITDA cursos	3.015 €	130 €	268 €	434 €	633 €	871 €	1.156 €	1.498 €	1.907 €	2.397 €	2.984 €	3.687 €	18.981,3 €
EBITDA simulacros	22,5 €	27,6 €	33,8 €	41,4 €	50,8 €	62,3 €	76,5 €	94,0 €	115,4 €	141,9 €	174,4 €	214,6 €	1.055,1 €
EBITDA comunidad + newsletter	120,0 €	150,0 €	187,5 €	234,4 €	293,0 €	366,2 €	457,8 €	572,2 €	715,3 €	894,1 €	1.117,6 €	1.397,0 €	6.504,9 €
EBITDA mentorías	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	- €
Margen EBITDA	74%	30%	39%	47%	53%	59%	63%	67%	70%	72%	74%	76%	67%
Margen cursos	75%	16%	28%	38%	46%	53%	58%	63%	67%	70%	72%	74%	64%
Margen simulacros	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Margen comunidad + newsletter	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Margen mentorías	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Plan financiero de Work4U

Como podemos observar en la tabla, la empresa generaría un beneficio antes de amortización, depreciación, intereses e impuestos de 26.460€ (EBITDA), el cual está principalmente formado por el beneficio de los cursos y la comunidad. Como se ha mencionado anteriormente, el beneficio de las mentorías será nulo en la primera etapa de la compañía, ya que, a pesar de no aportar valor a nivel económico, aporta gran valor a nivel imagen de marca.

Por otro lado, podemos observar unos márgenes EBITDA muy potentes, siendo este dato un 67% en 2024, representando la gran capacidad de la compañía de convertir ingresos

en beneficio. En cuanto a los márgenes de las diferentes fuentes de ingresos, se destaca el 100% de margen del servicio de la comunidad y la newsletter, ya que en las primeras etapas de la compañía no tendrá gastos asociados, y el 0% de margen en mentorías, comentado anteriormente.

Considero este margen extremadamente alto, lo cual es un punto positivo ya que Work4U no debería preocuparse de la rentabilidad del negocio, ya que, aunque incurriese en mayores gastos de los esperados, la empresa seguiría obteniendo una rentabilidad positiva.

Por otro lado, me preocupa el no haber sido lo suficientemente conservador, ya que un margen del 67% está bastante alejado de la media del sector de servicios. De todas maneras, si considero haber sido bastante conservador con el análisis.

A modo de resumen, en la siguiente se representa la cuenta de pérdidas y ganancias completa, en formato anual:

Figura 10: Cuenta de pérdidas y ganancias de 2024

	FY 2024
Ingresos	39.391 €
Coste de ventas	12.849 €
Bº bruto	26.541 €
Gastos de explotación	788 €
EBITDA	25.753 €
D&A	80 €
EBIT	25.673 €
Intereses	- €
EBT	25.673 €
Tax	6.418 €
Bº neto	19.255 €
<i>Margen neto</i>	<i>49%</i>

Fuente: Plan financiero de Work4U

La amortización se ha calculado en base a una vida útil de 10 años de los equipos de grabación, y se ha asumido una tasa impositiva del 25%, dando lugar a 19.255€ de beneficio neto, y por ende, un 49% de margen neto.

Conclusión

En conclusión, durante este trabajo se ha identificado un problema dentro de un nicho de mercado, el cual se resume en que los alumnos recién graduados salen al mercado laboral sin tener la preparación necesaria para afrontar los procesos de selección de los grandes bancos, consultoras y despachos de abogados.

Dicho problema ha sido validado mediante un análisis cuantitativo (cuestionario) y cualitativo (entrevistas) y posteriormente se ha elaborado una solución a dicho problema, denominada Work4U.

Work4U es una empresa que ofrece un servicio personalizado de preparación de procesos de selección y entrevistas para alumnos de últimos cursos y recién graduados, especializándose en banca de inversión, consultoría y despachos de abogados, al ser estos los sectores más demandados. El objetivo de la empresa es conectar a personas conocedoras del sector con los futuros candidatos, y formarles de la manera más adecuada posible, para que así consigan la oferta de empleo que desean.

Tras un análisis exhaustivo del entorno y de la empresa, se ha comprobado que dicha idea de negocio es altamente viable, si se ejecuta de manera eficiente y precisa. Sin embargo, existen varios riesgos, los cuales obligan a Work4U a estar constantemente innovando y revolucionando el mercado, para así destacar entre sus competidores.

En resumen, Work4U aporta valor a los colaboradores y mentores, tanto a nivel personal como profesional, a los candidatos, proporcionándoles la formación necesaria para superar los procesos de selección, y a la sociedad, inyectando al mundo de la banca de inversión, consultoría y despachos de abogados, profesionales formados de manera excelente, y listos para convertirse en los líderes de las grandes empresas en el futuro.

Bibliografía

Brian, M.-. (2022). Investment Banking: The Ultimate Industry Overview. *Mergers & Inquisitions*. <https://mergersandinquisitions.com/investment-banking/>

Rand, B. (2023). 15 Types of Consulting (And How To Choose Your Specialty). *Indeed.com*. <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/types-of-consulting>

Equipo editorial de Indeed. (2023). Qué es un bufete de abogados: servicios y áreas de trabajo. *mx.indeed.com*. <https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/que-es-bufete-abogados>

Zrive | Explore careers. Learn stuff. Make connections. (s. f.).

<https://www.zriveapp.com/>

Nebula by Nova. (s. f.). <https://www.novatalent.com/nebula/home>

City Investment Training (s. f.). <https://www.cityinvestmenttraining.com/>

Casternao, Á. (2023). Qué es la Pirámide de Maslow y la teoría de las necesidades. Blog de Instituto Serca. <https://blog.institutoserca.com/que-es-la-piramide-de-maslow-y-necesidades/>