



#plandenegocio

**diseño de aplicaciones para
el acceso a los contenidos
del sector público**

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
3.2. Perfil de la persona promotora 2	8
3.3. Perfil de la persona promotora 3	9
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	10
4.1. Características de la oferta	10
4.2. Aspectos Diferenciales.....	11
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	12
4.4. Propiedad Industrial e intelectual	13
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	14
5.1 Características, tamaño y evolución del mercado	14
5.2 Análisis del entorno.....	16
5.3 Análisis de la demanda	18
5.4 Análisis de la competencia.....	19
6. PLAN DE MARKETING.....	21
6.1. Establecimiento de precios	21
6.2. Canales de distribución	22
6.3. Comunicación y promoción	23
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	25
7.1. Recursos físicos.....	25
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	25
7.1.2. Equipamiento.....	25
7.1.3. Desarrollo productivo.....	26
7.2. Recursos Humanos.....	28
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa.....	28
7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.....	28
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	29
7.3. Forma jurídica	30
8. ANÁLISIS DAFO.....	31
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....	34

9.1. Inversión inicial	34
9.1.1. Activo no corriente	34
9.1.2. Activo corriente	35
9.2. Fuentes de financiación	37
9.3. Previsiones de ingresos	39
9.4. Costes de producción	40
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal	41
9.6. Previsión de tesorería	44
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios	45
10. PLAN DE ACCIÓN	50
10.1. Planificación de actividades	50
10.2. Guía de trámites	51
11. MAPA DE ACTIVIDAD	67

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de diseñar y desarrollar aplicaciones turísticas de realidad aumentada que permita tanto a los/as turistas como a los/as residentes de la zona EUROACE tener acceso a información y contenidos de todos los puntos de interés del sector público de la zona, como pueden ser museos, rutas de senderismo o centros de salud entre otros.

Estas aplicaciones se basarán en contenidos del sector público y se realizarán principalmente mediante acuerdo con los ayuntamientos de la Eurozona.

Con estos servicios se consigue proporcionar un servicio de información a la ciudadanía, modernizar los servicios públicos, fomentar el uso de los servicios públicos y alcanzar una mayor satisfacción ciudadana.

El mercado en el que va a desarrollar su actividad va a estar condicionado por el número de entidades públicas que operan en las regiones a las que se va a dirigir la empresa. En principio, la demanda potencial de la empresa la conforman los 385 municipios de Extremadura, los 58 condados de Alentejo y los 78 de Centro. Sin embargo, en los meses iniciales, la empresa se centrará en dar servicio a los municipios más pequeños para poder abastecerlos de una manera más eficaz. A medida que vaya adquiriendo experiencia y solvencia técnica, se lanzará a cubrir municipios de mayor tamaño. Actualmente, el número de municipios de menos de 2.000 habitantes en la zona EUROACE es de 10.516.

Por otra parte, el sector de las nuevas tecnologías es un sector en constante evolución que no para de crecer gracias a la introducción de elementos innovadores y a la investigación y desarrollo en este ámbito.

El equipo emprendedor está formado por tres profesionales que van a constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL):

- Uno/a de los/as socios/as ocupará el puesto de gerente, que realizará todas las tareas de gestión de la empresa (control de resultados, control del área financiera, planificación de gastos, etc.) y desarrollará actividades comerciales.
- La segunda persona promotora se encargará de las funciones de análisis y programación de las aplicaciones.
- La tercera persona promotora del negocio será quien ejerza las funciones de diseño.

La empresa también contará con una persona administrativa/recepcionista que se encargará de realizar las tareas administrativas derivadas del desarrollo de la actividad empresarial.

La empresa se situará en un edificio de oficinas equipado con teléfono e internet, así como servicio de limpieza y mantenimiento. La oficina estará en Extremadura y tendrá 50m², con zonas diferenciadas: recepción, despachos del personal informático (programador/a y diseñador/a), despacho del/la gerente y sala de reuniones.

La web de la empresa será una ventana para nuevos clientes, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripciones de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 14.339 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y ejercer la actividad mes a mes durante el primer ejercicio, presenta unas necesidades de financiación globales de 46.000 €, de los que 20.000 € será aportado por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa y 26.000 € se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo. Durante el segundo año, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII) será de 45.521 €**. El punto de equilibrio se corresponde con un volumen de ingresos de 122.083,65 €, lo que equivale a vender algo menos de siete aplicaciones.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

La empresa nace con el objetivo de diseñar y desarrollar una aplicación turística de realidad aumentada que permita tanto a los/as turistas como a los/as residentes de la zona EUROACE tener acceso a información y contenidos de todos los puntos de interés del sector público de la zona, como pueden ser museos, rutas de senderismo o monumentos entre otros.

La aplicación se deberá realizar mediante un acuerdo con las administraciones públicas (principalmente, los ayuntamientos) de la Eurozona (Extremadura, Alentejo y Centro de Portugal), y un operador móvil. La aplicación será de descarga gratuita y estará disponible tanto en español y portugués como en otros idiomas (inglés, francés, alemán...).

Los/as usuarios/as que se descarguen la aplicación podrán tener información de todos los municipios de la zona, incluyendo entre otros:

- **Rutas de senderismo.** Qué ofrecen, imágenes ilustrativas, longitud, altitud, posibles rutas diferentes que ofrece el mismo sendero, opiniones, etc.
- **Playas y lagos.** Calidad del agua, agua apta para el baño, dónde aparcar, etc.
- **Museos y archivos.** Información adicional sobre las obras expuestas.
- **Fiestas locales.** Ferias, romerías, etc.
- **Monumentos.** Información adicional acerca de los monumentos más representativos dentro de cada localidad.
- **Transporte.** Horarios de trenes y autobuses, y demás medios de transporte dentro de la Eurozona.
- Además, también se ofrece información de interés como cuál es el centro de salud más cercano o la comisaría de policía entre otros.

El objetivo por tanto será potenciar el turismo de la Eurozona mediante una aplicación móvil de descarga gratuita.

3. Equipo emprendedor

El equipo emprendedor está formado por tres profesionales que se asocian para constituir una SRLNE.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

Esta persona tiene 35 años y es natural de Extremadura. Posee la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, y ha trabajado durante 5 años como gerente en una agencia de viajes. Anteriormente, trabajó como asesor en una multinacional estadounidense durante 4 años.

En cuanto a las características personales, es una persona abierta, con habilidades sociales, con iniciativa, capacidad de motivar y poder de decisión.

Este socio/a ocupará el puesto de gerente, realizará todas las tareas de gestión de la empresa (control de resultados, control del área financiera, planificación de gastos, etc.) y desarrollará actividades comerciales.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

Esta persona tiene 30 años y es natural de la región portuguesa de Alentejo. Posee una titulación de ciclo formativo de grado superior de Desarrollo de Aplicaciones Informáticas que ha cursado en Extremadura, por lo que además de conocer a la perfección el desarrollo de las aplicaciones informáticas, conoce también el español y la región de Extremadura. Se ha formado específicamente en la programación de aplicaciones de realidad aumentada. Además, posee un alto nivel de inglés, tanto hablado como escrito.

Ha trabajado durante 5 años como programador de aplicaciones en una empresa multinacional estadounidense especializada en productos y servicios relacionados con internet, software, dispositivos electrónicos y otras tecnologías.

En cuanto a las habilidades personales, es una persona con iniciativa, capacidad de trabajo en equipo, cooperación y capacidad de decisión.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

La actividad principal de la empresa va a consistir en diseñar y desarrollar una aplicación de realidad aumentada basada en la geolocalización para dispositivos móviles (Smartphone y tablets) con el objetivo de fomentar el turismo en la Eurozona.

Estas aplicaciones se basarán en contenidos del sector público y se realizarán principalmente mediante acuerdo con los ayuntamientos de Extremadura, Alentejo y Centro de Portugal. Será de descarga gratuita y ofrecerá información sobre museos, archivos, monumentos, rutas de senderismo y de ciclismo, además de otra información como puede ser dónde se encuentra el centro de salud más cercano o la calidad del aire en ese momento.

Estos contenidos estarán disponibles en varios idiomas, con el objetivo de que puedan ser empleados tanto por los/as residentes de la zona como por los/as turistas.

4.2. Aspectos Diferenciales

Aunque en la actualidad existen muchas empresas que prestan servicios informáticos y de desarrollo de software, esta empresa presenta varios aspectos diferenciales.

La diferencia principal de la aplicación desarrollada por esta empresa con respecto al resto de aplicaciones similares será que ésta se basa en el **sector público**. Así, al menos en el momento inicial, no ofrecerá información sobre entidades privadas, sino sobre espacios públicos como pueden ser monumentos o parques naturales, entre otros.

Se llegará a un acuerdo, a su vez, con uno de los principales operadores móviles, para tener acceso a su infraestructura y dar cobertura a todo el territorio.

La actividad desarrollada por la empresa contribuirá al desarrollo de *Smart Cities* o Ciudades Inteligentes.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual

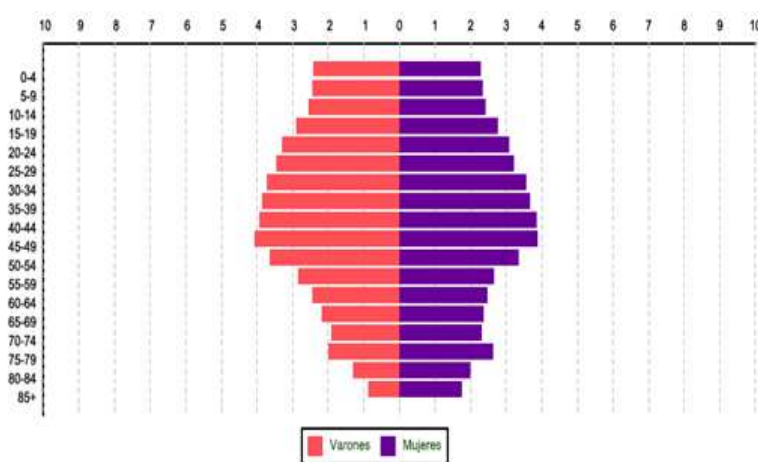
Este servicio se ofrece a los Ayuntamientos y Diputaciones de la Eurozona, por lo tanto la propiedad intelectual debe pertenecer a éstos. Todos los datos que aparezcan serán de acceso público y gratuito.

Dados estos elevados porcentajes, surge la posibilidad de emplear las innovaciones tecnológicas para desarrollar las *Smart Cities*. Crear aplicaciones de realidad aumentada para acercar la información del sector público a los/as ciudadanos/as es una de esas posibilidades.

5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial. A continuación se analizan los principales datos en cuanto a demografía, uso de las nuevas tecnologías, nivel de estudios, gasto medio por familia y subvenciones que se podrán solicitar.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. Presenta una pirámide de población con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.



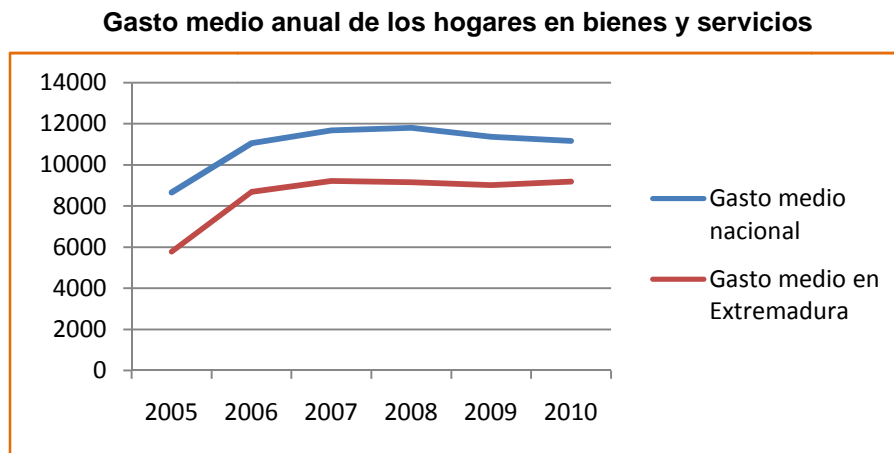
Fuente: INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2011.

En cuanto al uso de las nuevas tecnologías, el 63,3% de los hogares de la región disponen de acceso a Internet y casi la totalidad de ellos (96%) disponen de teléfono móvil.

El nivel de estudios es algo inferior a la media nacional, ya que solo el 19,12% de los mayores de 16 años tienen estudios superiores, mientras que la media española es del 24,31%.

A pesar de atravesar una situación de crisis económica a nivel mundial y especialmente a nivel comunitario, la tendencia de Extremadura en los últimos años indica que el gasto medio por hogar y año no ha decrecido, sino que ha ido aumentando de manera leve pero constante, al igual que ocurre a nivel nacional. No

obstante, los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por familia es inferior que el de la media española.



Fuente: Tabla elaborada a partir de las Tablas por Comunidades Autónomas sobre la Renta, Distribución y Consumo del Instituto Nacional de Estadística.

A la hora de emprender un negocio como el que se plantea en este proyecto, es necesario tener en cuenta una serie de exigencias legales, que en este caso se basan principalmente en el uso de patentes. Será necesario adquirir el software necesario para el desarrollo de la actividad de la empresa, especialmente para las tareas de programación y diseño.

En cuanto a la legislación, afectan principalmente a este negocio dos directivas de carácter comunitario:

- Directiva sobre protección de datos 95/46/CE.
- Directiva sobre privacidad electrónica 2009/136/CE, que modifica a la anterior 2002/58/CE.

Ayudas para emprendedores/as

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las ayudas y subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

5.3. Análisis de la demanda

El mercado de la empresa lo componen, de manera general, las administraciones públicas y, esencialmente, las entidades locales y regionales (los distintos ayuntamientos y diputaciones de la Eurozona).

En los meses iniciales, la empresa se centrará en dar servicio a los municipios más pequeños para poder abastecerlos de una manera más eficaz. A medida que la empresa vaya adquiriendo experiencia y solvencia técnica, se lanzará a cubrir municipios de mayor tamaño.

Podrán adquirir los servicios de la empresa todos los ayuntamientos de la Eurozona. También se podría hacer a través de las diputaciones provinciales de dicha zona, pero resultará más sencillo, especialmente en los momentos iniciales, enfocar la actividad en territorios de menor dimensión y/o menos poblados.

A continuación aparece una tabla con el número de municipios dentro de cada región a fecha de 1 de enero de 2013, según el número de habitantes. Como se desprende de la misma, la mayoría de los municipios de las tres zonas cuentan con menos de 2.000 habitantes, y tan solo tres de ellos tienen más de 100.000 habitantes.

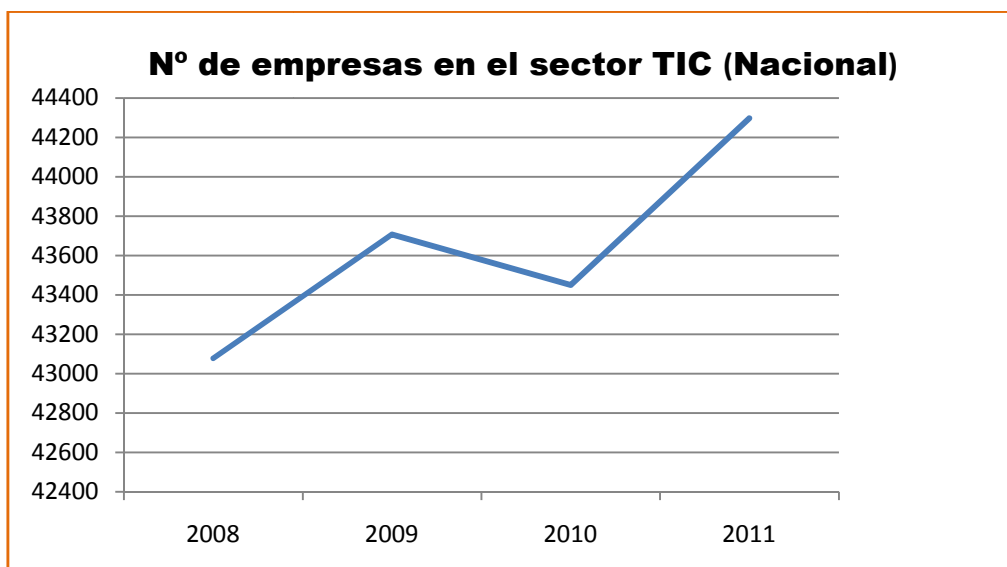
	Extremadura	Centro	Alentejo
Menos de 2.000 hab.	283	8.752	1.481
2.000 - 5.000 hab.	62	82	33
5.000 - 10.000 hab.	26	15	19
10.000 - 100.000 hab.	12	17	9
Más de 100.000 hab.	2	1	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España e Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

Según la página web de la zona EUROACE (www.euro-ace.eu), la región de Alentejo comprende administrativamente 58 condados, 301 parroquias y 947 municipios, de los cuales 14 son ciudades y 46 son villas. Por su lado, Centro consta de 78 condados. En principio, la demanda potencial de la empresa en el primer año la conforman los 385 municipios de Extremadura, los 58 condados de Alentejo y los 78 de Centro.

5.4. Análisis de la competencia

El número de empresas que en la actualidad se dedican al sector de las nuevas tecnologías en España es muy elevado (alrededor de 45.000 empresas en la actualidad), y es uno de los pocos sectores que ha ido creciendo a pesar de la crisis económica existente, al contrario de lo que ha pasado con otros sectores que estaban más arraigados en la sociedad como pueden ser el Transporte, la Edición, etc.



Fuente: Encuesta Industrial de Empresas y Encuesta Anual de Servicios. INE.

Pese a que el número de empresas es elevado y va en aumento, se trata de un sector en constante evolución y en el que continuamente aparecen modelos de negocio con nuevos objetivos y/o nuevos productos y servicios.

En Portugal, el número de empresas dedicadas al sector TIC en 2012 fue de 12.004 empresas. En la región de Centro este número corresponde a 1.847 empresas y en Alentejo a 409 empresas, según el Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

Por lo tanto, existe un hueco de mercado real si se ofrece un producto diferente que trate de cubrir las necesidades reales de la clientela, y que mantenga unos criterios de calidad.

Serán competidores directos las empresas que ofrezcan productos y servicios de aplicaciones informáticas, y de manera más específica, aquellas empresas que se dediquen a producir aplicaciones de realidad aumentada y geolocalización, y que puedan abastecer al sector público.

Los competidores indirectos serán aquellos que ofrezcan un servicio diferente pero que pueda ser un sustitutivo del ofrecido por esta empresa. En este caso, podrán ser empresas que desarrollen guías informativas, empresas de guías turísticos, agencias de publicidad, etc.

6.1. Establecimiento de precios



Cavatrans
Alentejo Extremadura Centro
Projecto Cooperación Empresarial
Projeto Cooperação Empresarial

6.2. Canales de distribución

Los canales de distribución para esta empresa son los siguientes:

- Canal corto: Venta directa a la clientela, que serán los Ayuntamientos y/o Diputaciones. Para ello, será muy importante la organización de visitas comerciales.
- Otros canales de venta: Ferias de nuevas tecnologías, donde se promocionarán los productos para fomentar su adquisición. Algunas de las ferias de interés podrán ser:
 - Feria Tecnológica de la Escuela Politécnica de Cáceres.
 - Feria Internacional de Lisboa, que organiza exposiciones y seminarios continuamente, incluyendo temas como el turismo, la artesanía o las industrias creativas.
 - Se hace una mención especial a FEHISPOR, la Feria Multisectorial Hispanoportuguesa. Se trata de un gran encuentro empresarial, con una amplia presentación comercial del mercado portugués y español de todos los sectores. Se organizan actividades, conferencias, actuaciones musicales, desfiles de moda, degustaciones de platos típicos, espacios con juegos temáticos, intercambios culturales, foros de debate...

6.3. Comunicación y promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

El público objetivo para esta empresa lo componen todos los municipios de la Eurozona.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa moderna que ofrece un servicio innovador para que los diferentes municipios de la zona se desarrollen y alcancen la categoría de *Smart City*.

Estrategia

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

- Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en crear, desarrollar y comercializar aplicaciones para el acceso a los contenidos del sector público en la región EUROACE, convirtiéndose así en pionera en este campo y en esta región. El diseño se centrará en transmitir modernidad e innovación.
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing one-to-one, marketing de captación, marketing de fidelización, marketing directo, marketing indirecto y marketing relacional.

Acciones

Las estrategias definidas se van a poner en marcha a través de las siguientes acciones:

- Marketing One to One. La empresa personaliza la oferta en función de las necesidades de los/as clientes/as.

- Marketing de Captación. El objetivo es captar a nuevos/as clientes/as mediante promociones.
- Marketing de Fidelización. Se basa en mantener a los/as clientes/as ofreciéndoles regalos.
- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, casos de éxito, etc., sobre los productos que se ofrecen. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa y transmitir los valores de empresa joven y moderna. También se realizará la estrategia de marketing directo a través de publicidad en webs relacionadas con el turismo y las nuevas tecnologías, así como en blogs y foros.
- Marketing Indirecto. La comunicación se realiza a través de consejos y recomendaciones de terceros, empleando para ello redes sociales, blogs, foros...
- Marketing Relacional. Se basa en hacer *networking* asistiendo a reuniones, exposiciones y ferias.

armarios. En la sala de reuniones habrá una mesa de trabajo y al menos 4 sillas, además de muebles auxiliares.

- **Stock inicial y materiales de consumo.**

Para comenzar la actividad se necesitarán materiales de oficina tales como papel, bolígrafos, archivadores, carpetas...

- **Equipo informático.**

Será necesario contar con un equipo informático completo para cada trabajador/a de la empresa (PC, impresora, scanner, webcam...).

También será imprescindible contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

7.1.3. Desarrollo productivo

El proceso comienza cuando cliente/a y empresa contactan para solicitar información acerca de los servicios que se ofrecen. Este proceso puede llegar a suceder porque sean los mismos Ayuntamientos o Diputaciones los que se pongan en contacto con la empresa, o porque el/la gerente de la misma realice labores comerciales y ofrezca los servicios a los diferentes Ayuntamientos y Diputaciones que puedan ser clientes potenciales.

En un primer momento, el/la cliente/a puede no saber de manera precisa lo que necesita, por lo que el/la gerente le ayudará a aclarar ideas y concretar sus necesidades. El/la gerente elaborará un informe donde se detallen aquellas necesidades que quiere cubrir el/la cliente/a, así como todas las especificaciones que éste/a realice. Se reunirá con el equipo de trabajo para desarrollar el proyecto y concretar ideas.

A partir de este momento el/la programador/a informático/a junto al/la diseñador/a gráfico/a desarrollará la actividad cumpliendo con los plazos y exigencias del/la cliente/a. Algunos de los programas de software que se pueden emplear y que son libres son Kompozer, NVU, Unkosoft o Eclipse.

Cuando esté finalizada esta fase, se iniciará el testeo del producto.

Una vez que el proyecto está terminado, se presentará al/la cliente/a para su aprobación. En caso de que el/la cliente/a requiera nuevas modificaciones, se realizarán las mismas. En caso contrario, se dará por finalizada esta fase del desarrollo del producto/servicio.

La siguiente fase incluye asesorar al/la cliente/a para la implantación y la optimización del uso del producto o servicio. También se realizará un control para verificar el buen funcionamiento del mismo.

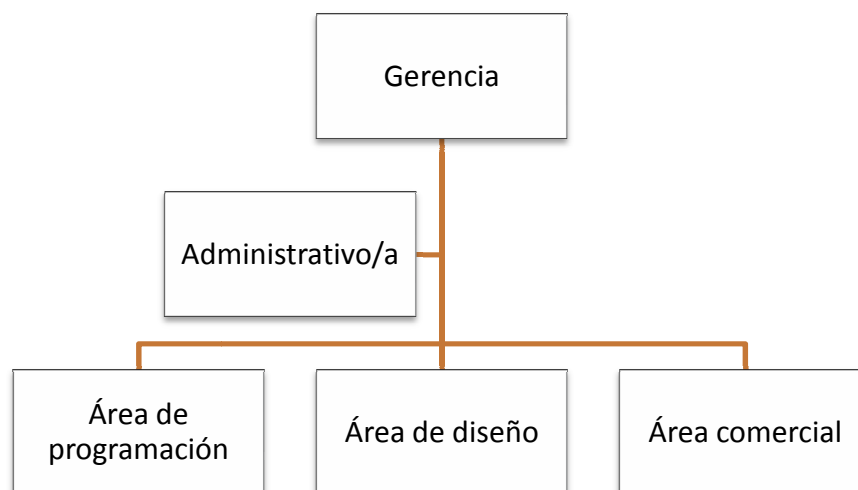
Por último, se ofrecerá al/la cliente/a la revisión del producto/servicio en el momento en que lo desee, al igual que la posibilidad de implementar nuevas modificaciones a medida que sus necesidades vayan cambiando.

La gestión de cobros se realizará de la siguiente manera: 60% del total presupuestado en el momento de inicio del desarrollo del producto, y el 40% restante cuando se presente el producto final al/la cliente/a y éste/a muestre su acuerdo con el mismo.

7.2. Recursos Humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de puestos de trabajo

A continuación se describirán los puestos de trabajo que forman esta empresa y sus tareas:

- **Gerente:** Se ocupará de la gerencia y del área comercial. La gerencia comprenderá las tareas de administración y dirección de la empresa (control de resultados y del área financiera, planificación de objetivos, et.). El/la gerente es el/la promotor/a licenciado/a en Administración y Dirección de Empresas y con experiencia en el campo de la gestión de empresas.
- **Programador/a Informático/a:** Será el/la directora/a del área de análisis y programación informática. Realizará las tareas de programación (realizar códigos, integrar y hacer test de prueba...) pero también realizará tareas como análisis del mercado y estudiar tendencias actuales. En el momento en que la empresa crezca, será quien coordine al personal del área. Este puesto será ocupado por la segunda persona promotora del negocio.

- **Diseñador/a de aplicaciones:** Es la persona encargada del área de diseño de las aplicaciones.
El personal que en un futuro trabaje en esta área, deberá ser coordinado por él/ella. Este puesto será ocupado por la tercera persona promotora del negocio.
- **Administrativo/a Recepcionista:** Esta persona se encargará de realizar las tareas administrativas derivadas del desarrollo de la actividad de la empresa. Se contratará a una persona con titulación de formación profesional en administración y con experiencia en el desarrollo de sus actividades: atención al cliente, recepción de correos, desarrollo de tareas administrativas y documentación, etc.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

La empresa la forman tres socios/as que asumirán las labores de gerente, programador/a y diseñador/a. Para cubrir el puesto de la persona que desarrolle las labores administrativas y de recepción se publicará la oferta de empleo en portales web. Una vez que reciban respuesta de profesionales interesados en el puesto, los/as emprendedores/as se pondrán en contacto con ellos/as para realizar una entrevista en la oficina de la empresa y contratar a aquella persona que más se ajuste al perfil deseado.

Los/as empleados/as trabajarán 40 horas semanales, distribuidos en 8 horas diarias de lunes a viernes, en horario de 8:30 a 14:00 horas y de 15:00 a 17:30 horas.

8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de este proyecto.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia y falta de financiación. - La empresa es desconocida. - Servicios muy especializados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coyuntura económica. - Constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC. - Complejidad en la organización administrativa de Portugal.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa joven y entusiasta. - Productos y servicios novedosos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento del mercado. - Redes sociales. - Creación de valor añadido para los/as usuarios/as.

Del lado de las **debilidades**, se extraen los siguientes factores principalmente:

- Al ser una empresa emergente, se encontrarán dificultades a la hora de posicionarse en el mercado y conseguir financiación.
- Por la misma razón que en el punto anterior, la empresa es desconocida por la mayoría de clientes/as potenciales.
- La empresa ofrece unos servicios muy especializados, orientados únicamente al sector público.

En cuanto a las **amenazas**, aparecen:

- La situación actual de desaceleración económica hace que disminuya el gasto de las administraciones en este tipo de actividades.
- El constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC supone que la empresa debe mejorar la oferta de las empresas competidoras para posicionarse en el mercado.
- La organización territorial de Portugal es compleja y ha sufrido modificaciones en los últimos años. Esto condiciona directamente el tamaño de la demanda potencial de los servicios.

- Estar permanentemente al día de las modificaciones en la organización política y territorial de las regiones de Centro y Alentejo.

c) Explotar las oportunidades:

- Aprovechar el crecimiento del mercado de uso de las nuevas tecnologías para que las empresas que contraten los servicios lo vean como una oportunidad altamente rentable.
- Hacer uso de las redes sociales como medio económico y de gran alcance para dar a conocer los servicios ofertados por la empresa.
- Emplear los productos creados por la empresa para acercar a los municipios a alcanzar el grado de *Smart City*.

d) Mantener las fortalezas:

- Continuar con el espíritu de trabajo e ideas innovadoras del equipo.
- Potenciar entre la clientela potencial de la empresa el mensaje que se quiere transmitir en cuanto que los productos que se ofertan se ajustan a las características reales y a las necesidades de cada uno de ellos.

9. Valoración y análisis financiero

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras que su actividad y su uso es imprescindible para producir el bien o servicio.

ACTIVO MATERIAL

Conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios, y que no están destinados a la venta.

Edificios, Locales y Terrenos: La oficina en la que se va a desarrollar la actividad se encontrará en régimen de alquiler.

Utillaje y Mobiliario: El utillaje comprenderá el material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos...). Esta partida será de 600 €.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, mesa de recepción y de reuniones, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 2.000 €.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, impresoras, fax, scanner, etc. El coste total es de 4.500 €.

ACTIVO INMATERIAL

Conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos...), antivirus y aplicaciones para creación de páginas web y aplicaciones de realidad aumentada. El coste será de 3.500 €.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 750 €.

9.1.2. Activo corriente

Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año. Se pueden considerar:

Existencias, materias primas, envases y embalajes. En este caso no será necesario asignar dinero a esta partida, ya que al ser una empresa de servicios no es necesario contar con unas existencias iniciales.

Tesorería inicial. Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante el primer año de actividad en función de los cobros y pagos que se vayan produciendo.

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones		21%	0
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento	500	21%	500
Mobiliario	2.000	21%	2.000
Utillaje	600	21%	600
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	4.500	21%	4.500
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	7.600		7.600
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	3.500	21%	3.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	750	21%	750
Total Inmovilizado Inmaterial	4.250		4.250
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			11.850
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			31.662
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0		0
TOTAL INVERSION	11.850		11.850
Total IVA SOPORTADO	2.489		2.489
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	14.339		14.339
			46.000

9.2. Fuentes de financiación

A continuación se detallan las necesidades de financiación iniciales para el proyecto.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	20.000
En Especie	0
Dinerario	20.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	20.000
Deudas bancarias a L/P	26.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	26.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	46.000

La empresa está estudiando diversas formas de obtener este dinero que se necesita a la hora de poner en marcha el proyecto. En primer lugar, el equipo promotor va a realizar una aportación inicial en forma de capital social de 20.000 €.

El resto de las necesidades de financiación, se ha previsto cubrir mediante la solicitud de un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	26.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	520
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	26.000,00
Importe de Intereses:	9.285,15
Coste total operación:	35.285,15
Cuota Mensual (a):	367,55
Cuota Anual	4.410,64
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

Para estimar la previsión de ingresos durante el primer año, se ha estimado que durante los 3 primeros meses no se producirán ventas. En los siguientes meses, se prevé la demanda de un servicio cada 2 meses, lo cual coincide con el aprovechamiento del 50% de la capacidad productiva actual de la empresa. El último trimestre del año se prevé un incremento de la demanda, al vender un producto al mes.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS	
HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1
Nº medio de servicios prestados al mes	1
Precio medio por Servicio	20.000,00
IVA repercutido	21%

PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Creación Aplicaciones													
Nº Productos /Servicios 1				1	0	1	0	1	0	1	1	1	6
Precio	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	
Ingresos	0	0	0	20.000	0	20.000	0	20.000	0	20.000	20.000	20.000	120.000
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

INGRESOS POR VENTAS	0	0	0	20.000	0	20.000	0	20.000	0	20.000	20.000	20.000	120.000
Iva repercutido	0	0	0	4.200	0	4.200	0	4.200	0	4.200	4.200	4.200	25.200
Facturado a clientes	0	0	0	24.200	0	24.200	0	24.200	0	24.200	24.200	24.200	145.200
Cobros del periodo	0	0	0	14.520	0	14.520	0	14.520	0	14.520	14.520	14.520	87.120
Cobros periodos anteriores		0	0	0	9.680	0	9.680	0	9.680	0	9.680	9.680	48.400
TOTAL COBROS	0	0	0	14.520	9.680	14.520	9.680	14.520	9.680	14.520	24.200	24.200	135.520

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las
El Porcentaje (%) del Importe facturado A CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al	60%
	2. a los 30	40%
	3. a los 60	
	4. a los 90	

9.4. Costes de producción

Debido a la naturaleza de la empresa y el tipo de servicio que ofrece, no será necesario calcular los costes de producción.

La empresa ofrece servicios de creación de aplicaciones informáticas, por lo que los recursos necesarios para la prestación de estos servicios serán en primer lugar la mano de obra, y en segundo los costes fijos que no varían mensualmente, como son el alquiler de la oficina, los suministros, etc. Todos estos costes aparecen detallados en el punto 9.5., donde aparece la previsión de gastos generales y de gastos de personal.

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los gastos generales están compuestos por los gastos fijos de la empresa, donde se incluirán los servicios de gestoría, suministros (agua, electricidad, teléfono...), los seguros, los gastos de constitución y alquileres.

Como gastos variables debe incluirse al coste de traducción para cada servicio. Las aplicaciones estarán disponibles en castellano, portugués e inglés. El coste medio de traducción a dos idiomas por aplicación se estima en 3.200 euros.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Compras:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
materias primas, materiales, productos...													0
envases, embalajes													0
Otros (detallar)													0
Gastos variables:	0	0	0	3.200	0	3.200	0	3.200	0	3.200	0	3.200	16.000
Traducción aplicaciones en 2 idiomas				3.200		3.200		3.200		3.200		3.200	16.000
Transportes													0
Subcontrataciones													0
Otros (reparaciones y conservación, serv bancarios, gastos viajes,...)													0
Gastos fijos:	1.745	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	17.640
Promoción comercial	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	300												300
Gastos I+D													0
Alquileres	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	4.500
Otros	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
TOTAL GASTOS y compras	1.745	1.445	1.445	4.645	1.445	4.645	1.445	4.645	1.445	4.645	1.445	4.645	33.640
Iva soportado	232	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	2.092
Total Pagos	1.977	1.614	1.614	4.814	1.614	4.814	1.614	4.814	1.614	4.814	1.614	4.814	35.732

Gastos de personal

Los gastos de personal aparecen reflejados en la siguiente tabla:

GASTOS DE PERSONAL

AÑO 1													
Categoría/ puesto/ funciones	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Gerente													
Salario Bruto trabajador /es	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	20.946
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	24.066
Programador/a													
Salario Bruto trabajador /es	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	20.946
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	24.066
Diseñador/a													
Salario Bruto trabajador /es	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	1.746	20.946
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	2.006	24.066
Administrativo/a Recepcionista													
Salario Bruto trabajador /es	871	871	871	871	871	871	871	871	871	871	871	871	10.452
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	3.449
Coste empresa	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	1.158	13.901
COSTE EMPRESA TOTAL	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	86.099

Gastos de amortización

Los gastos de amortización aparecen reflejados en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	3.500	5	700
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	750	5	150
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			850
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	500	15	33
Mobiliario	2.000	15	133
Uttillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	4.500	5	900
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			1.217

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto en el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendientes de realizar:

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		0	0	0	14.520	9.680	14.520	9.680	14.520	9.680	14.520	24.200	24.200
Prestamo a Corto Plazo		0											
Préstamo a Largo Plazo	26.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	20.000												
TOTAL COBROS	46.000	0	0	0	14.520	9.680	14.520	9.680	14.520	9.680	14.520	24.200	24.200
PAGOS:													
Pagos sueldos		7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175
Pago compras y gastos generales		1.977	1.614	1.614	4.814	1.614	4.814	1.614	4.814	1.614	4.814	1.614	4.814
Pago IVA a Hacienda							7.893			3.693			
Devolución capital préstamos		194	196	197	198	199	201	202	203	205	206	208	209
Pago intereses	520	173	172	171	169	168	167	165	164	163	161	160	159
Pago de las inversiones	14.339	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	14.859	9.520	9.157	9.157	12.357	9.157	12.357	17.049	12.357	9.157	16.049	9.157	12.357
FLUJO DE CAJA NETO	31.142	-9.520	-9.157	-9.157	2.163	523	2.163	-7.369	2.163	523	-1.529	15.043	11.843
SALDO FINAL DE TESORERÍA	31.142	21.622	12.465	3.309	5.472	5.996	8.159	790	2.953	3.477	1.947	16.991	28.834

9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

A continuación aparecen la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	0	20.000	0	20.000	0	20.000	0	20.000	20.000	20.000	120.000
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	0	20.000	0	20.000	0	20.000	0	20.000	20.000	20.000	120.000
Gastos de personal	0	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	7.175	86.099
Gastos variables	0	0	0	0	3.200	0	3.200	0	3.200	0	3.200	0	3.200	16.000
Gastos fijos	0	1.745	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	1.445	17.640
Amortizaciones	0	172	172	172	172	172	172	172	172	172	172	172	172	2.067
Total gastos	0	9.092	8.792	8.792	11.992	8.792	11.992	8.792	11.992	8.792	11.992	8.792	11.992	121.806
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-9.092	-8.792	-8.792	8.008	-8.792	8.008	-8.792	8.008	-8.792	8.008	11.208	8.008	-1.806
Gastos financieros	520	173	172	171	169	168	167	165	164	163	161	160	159	2.513
Beneficio antes de impuestos	-520	-9.265	-8.964	-8.963	7.838	-8.960	7.841	-8.958	7.844	-8.955	7.846	11.048	7.849	-4.318
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 20 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-520	-9.265	-8.964	-8.963	7.838	-8.960	7.841	-8.958	7.844	-8.955	7.846	11.048	7.849	-4.318

Al tratarse de una empresa de nueva creación, los dos primeros ejercicios que se obtengan beneficios, se tributará a un impuesto de sociedades del 15%.

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	20.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>9.783</u>	Resultado del Ejercicio	-4.318
		Reserva legal (10 % de PyG)	0
Adquisición del terreno	0	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	0	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>15.682</u>
Maquinaria	0		
Equipamiento	500	Préstamos bancarios a largo	20.963
Mobiliario	2.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>20.963</u>
Utilaje	600		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	4.500	Proveedores varios	0
Otros (proyectos técnicos)	0	Préstamos bancarios a corto plazo	2.619
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.217	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	12.093
<u>Inmovilizado material</u>	<u>6.383</u>	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Gastos de I+D	0		
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	3.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	750		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-850		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>3.400</u>		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	3.059		
Clientes	9.680		
Tesorería	28.834		
<u>Activo corriente</u>	<u>41.573</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>14.712</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>51.356</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>51.356</u>

Los datos de los ratios del proyecto para el primer año son:

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,83
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	26.861,47
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	2,27
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-1,50%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,44
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-4%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	29
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	122.083,65

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios, y se estima en 122.083,65 €. Esta cifra se alcanzará a partir del segundo ejercicio.

Las previsiones de perdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

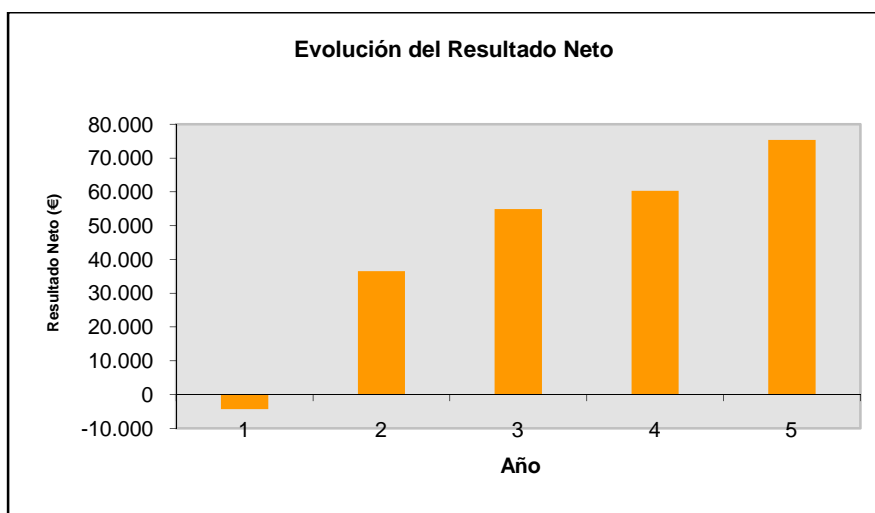
EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	120.000,00	168.000	192.024	216.027	240.006
Consumos	0,00	0	0	0	0
margen bruto	120.000	168.000	192.024	216.027	240.006
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	86.099,16	86.099	87.821	89.578	91.369
Gastos variables mensualmente:	16.000,00	16.320	16.646	16.979	17.319
Amortización de activos	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067
Gastos fijos:	17.640,00	17.993	18.353	18.720	19.094
Total gastos	121.805,83	122.479	124.887	127.343	129.849
Beneficio antes de impuestos e intereses	-1.806	45.521	67.137	88.684	110.157
Gastos financieros	2.513	2.513	2.513	2.513	2.513
Beneficio antes de impuestos	-4.318	43.009	64.625	86.171	107.645
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0	6.451	9.694	25.851	32.293
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4.318	36.557	54.931	60.320	75.351

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	40%	14%	12,5%	11%
Crecimiento de la cifra de consumos	40%	14%	13%	11%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	112%	33%	9%	20%

Para calcular la estimación de ingresos en los primeros 5 años de actividad de la empresa, se ha establecido que la empresa aumente sus ventas en el segundo año en un 70% de su capacidad de trabajo, lo cual se corresponde con un incremento del 40%. Esto se debe a que la empresa ya es conocida en el sector, y cada vez son más los clientes que acuden a ella para adquirir los productos y servicios ofertados. En los siguientes años, las ventas van aumentando un 10% de su capacidad (80%, 90% y 100% respectivamente) lo que se traduce en incrementos del 14%, 12,5% y 11% debido a que siguen dando frutos las labores comerciales y de publicidad, pero no lo hacen de manera tan intensa como en el segundo año. Se prevé que en el año 5 la empresa pueda utilizar el 100% de su capacidad, y a partir del año 6 pueda aumentar su estructura.

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

Actualmente, las actividades que durante el presente año se van a realizar son las siguientes:

- 1 Contrato de alquiler de oficina. 1 mes.
- 2 Elaboración cartera de productos. 6 meses.
- 3 Campaña de marketing inicial. 6 meses.
- 4 Selección personal administrativo. 2 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												

1	Contrato alquiler oficina.
2	Diseño de cartera de productos.
3	Campaña de marketing inicial.
4	Selección personal administrativo.

Responsable de las actividades:

Promotor/a 1: se responsabilizará de las actividades 1 y 4.

Promotor/a 2: Actividades 2 y 3.

Promotor/a 3: Actividades 2 y 4.

- Plan comercial:

La empresa ya tiene definidas su política de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa.

- Plan de operaciones:

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y establecida la cartera de productos.
- Plan económico-financiero:
 - Aportación de los/as emprendedores/as.
 - Solicitud de subvenciones.
 - Búsqueda de financiación ajena.
- Plan de legalización de actividades
 - Jurídico:
 - La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
 - Solicitud de licencia de apertura.
 - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
 - Fiscal:
 - Obtención de CIF.
 - Alta en censo de actividades económicas..
 - Liquidación del Impuesto de Sociedades.
 - Laboral:
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta de los/as empleados/as.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1.

Actividad Inocua

Se encuadran en este itinerario las actividades que no se encuentran recogidas en ninguno de los anexos del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales, Decreto 81/2011.

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no, sin opción a calificación urbanística.

ACTIVIDAD: Explotación electrónica por terceros (845)

Grupo 845: “Explotación electrónica por cuenta de terceros”, que recoge la prestación de servicios de estudio y análisis de procesos para su tratamiento mecánico, programación para equipos electrónicos, registro de datos en soportes de entrada para ordenadores, así como la venta de programas, el proceso de datos por cuenta de terceros y otros servicios independientes de elaboración de datos y tabulación.

También podría tratarse de una actividad profesional:

762 Doctores, Licenciados e Ingenieros en Informática.

763 Programadores y Analistas de informática.

764 Diplomados en informática.

765 Grabadores, Informáticos y otros Profesionales auxiliares del tratamiento electrónico de datos.

A. Trámites Constitución de Empresa

A continuación se indican los trámites necesarios en caso de elegir como forma jurídica una Sociedad Limitada Mercantil:

1. Certificación Negativa del Nombre

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

Documentación: Existe un impreso oficial normalizado, en el cual se recoge el nombre elegido hasta un máximo de cinco. Hay que indicar siempre a continuación del nombre el tipo de sociedad de que se trata. Se puede solicitar a través de internet: <http://www.rmc.es>.

Organismo: Registro Mercantil Central.

Plazo: Antes de ir al notario. La validez del nombre concedido es de 3 meses (Real Decreto 158/2008). Pasado este plazo sin que se haya constituido la empresa debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

2. Escritura Pública

Previamente, se realizará el **Ingreso del Capital Social** acordado por los socios fundadores en una Cuenta Bancaria abierta a nombre de la Sociedad. Existe un capital social mínimo exigido para cada una de las diferentes modalidades de sociedades mercantiles. Por ejemplo, para sociedades limitadas es de 3.000 € y para sociedades anónimas de 60.000 €.

Formalización pública ante notario, por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la Sociedad estableciendo los estatutos de la misma y mediante la que se asume la totalidad de participaciones sociales.

Documentación:

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.
- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

El objeto del Número es identificar a la Sociedad a efectos fiscales, éste ha de ser solicitado por toda persona jurídica, pública o privada, cualquiera que sea su actividad. El NIF provisional tiene una validez de 6 meses. Puede ser solicitado junto con la Declaración Censal, en el mismo modelo (036).

Documentación:

- Modelo 036 debidamente cumplimentado.
- Fotocopia de la Escritura o Contrato de Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del DNI o NIE del firmante de la solicitud, que debe ser cargo representativo de la Sociedad o Entidad.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 30 días naturales desde la constitución de la sociedad.

4. Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios)

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

Documentación:

- Primera Copia de Escritura en el caso de las sociedades.
- Número de Identificación Fiscal, NIF (salvo que se solicite en esta declaración).
- Modelo 036/037 (simplificado, cuando no se solicite el NIF).

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

Estos impuestos gravan las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo derivado del ejercicio, en el territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se realicen o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las tarifas del impuesto.

Documentación:

- Liquidación del impuesto. Modelo 840.
- Modelo 036/037 (simplificado) de alta en el Censo.
- NIF de la empresa.

Organismo: La solicitud de alta se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria (AEAT) y la liquidación y recaudación en el Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la sociedad.

Tasa: Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €.
- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

La presentación de la declaración censal (Modelo 036) **exonera** a los sujetos pasivos exentos del IAE de la presentación de las declaraciones específicas de dicho impuesto (Modelo 840).

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del NIF. Los pasos necesarios son:

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios).

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería de la Seguridad Social asignará un número (“Código de Cuenta de Cotización”), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

Documentación: Se debe presentar el Modelo TA-6 para todos los Regímenes.

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).

- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Plazo: El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

Alta en el Régimen General: el empresario está obligado a solicitar el alta, la baja y a comunicar las variaciones de datos de todos sus trabajadores.

Documentación:

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado nº propio de afiliación).
 - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
 - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
 - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA2/S.

Plazo: Solicitud del alta, previo al inicio de la relación laboral hasta 60 días antes. En los casos en que no se hubiere podido prever con antelación dicha iniciación, si el día o días anteriores a la misma fueren inhábiles, o si la prestación de servicios se iniciara en horas asimismo inhábiles, deberán remitirse, con anterioridad al inicio de la prestación de servicios, por telegrama, fax o por cualquier otro medio electrónico, informático o telemático.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Alta en el régimen de Autónomos: este Régimen de la Seguridad Social será obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Régimen opcional para socios trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

- Copia y original del impreso de alta en el IAE.
- Fotocopia del DNI del solicitante.
- Tarjeta de afiliación a la Seguridad Social (cuando se haya trabajado con anterioridad; si no, hay que simultanear este trámite).
- Documento de adhesión a una mutua de accidentes de trabajo.
- Certificado del colegio correspondiente, para las actividades de Colegios Profesionales.

Plazo: 30 días naturales desde la fecha de alta en Hacienda (Modelo 036).

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

Documentación: Formulario oficial que se facilita en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo e Inmigración o en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma.

Organismo: Dirección General de Trabajo de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación.

Plazo: Dentro de los 30 días siguientes a la apertura del centro de trabajo.

12. Comunicación de contratos trabajadores.

Los empresarios están obligados a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito. Dicha comunicación se realizará mediante la presentación de copia del contrato de trabajo o de sus prórrogas.

2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación, y licencia de usos y actividades.

La Licencia Urbanística llevará implícita tanto la licencia de obras, edificación e instalación (para efectuar cualquier tipo de obras en un local, nave o establecimiento, para el ejercicio de la actividad empresarial), como la licencia de usos y actividades, que constatará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX.

Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Concretamente en este itinerario se puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal. Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Documentación para iniciar el procedimiento de licencia urbanística, concesión de licencia de obras: (orientativa, depende de cada Ayuntamiento)

- Modelo normalizado de solicitud.
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.

- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Plazo (licencia de obras): El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses.

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Declaración Responsable del inicio de la actividad.

Una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

Plazo: Una vez presentada la declaración responsable se puede iniciar la actividad.

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Normativa:

- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.
- Entidades Aseguradoras.

Documentación: Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

Organismo: Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Social).

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

B.1. Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial

1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro Industrial

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

Con la solicitud de puesta en marcha se presenta también la solicitud de inscripción en el Registro Industrial.

Organismo: Dirección General de Industria y Energía.

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.

- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado competente y visado por su Colegio Oficial correspondiente, en su caso, o Memoria Técnica donde se recojan los datos y características de la actividad, así como la relación de máquinas (cuando proceda) cumplimentada en el modelo oficial correspondiente a la ficha técnica descriptiva de máquinas. En caso de que la Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.
- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.
- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

Instalaciones objeto de este procedimiento, con las limitaciones que se indican en la Orden de 12 de diciembre de 2005:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.

- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.
- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.

