



# **RELAXING ASMR (AUTONOMOUS SENSORY MERIDIAN RESPONSE)**

## Índice

<b>AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS</b> .....	2
<b>EQUIPO EMPRENDEDOR</b> .....	2
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS</b> .....	2
<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b> .....	4
<b>MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN</b> .....	6
<b>RECURSOS TÉCNICOS</b> .....	7
<b>RECURSOS HUMANOS</b> .....	9
<b>DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA</b> .....	10
<b>FORMA JURÍDICA</b> .....	11
<b>LEAN CANVAS</b> .....	11
<b>ANÁLISIS DAFO</b> .....	11
<b>PLAN DE ACCIÓN</b> .....	12

# PLAN DE EMPRESA GENERAL

## Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Relaxing ASMR (Autonomous Sensory Meridian Response)
Ciudad	Cáceres (Cáceres)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	J5912 - Actividades de postproducción cinematográfica, de vídeo y de programas de televisión
IAE	19611 - PRODUCCION PELICULAS CINEMATOGRAFICAS
Forma jurídica	Empresario/a individual (Autónomo/a)

## AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.  
Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

## EQUIPO EMPRENDEDOR

D. Promotor/a XXX, nacido/a en Cáceres el 01/01/2000.

Cuenta con Estudios primarios realizados en el Colegio Educacional Extremadura (Cáceres). Luego cursó Bachillerato en Ciencias de la Salud, en el Instituto de Secundaria Santos Valverde (Mérida). Del 2019 al 2022 se graduó en Psicología en la Universidad de Extremadura y actualmente está realizando un Máster General Sanitario en la Universidad de Madrid.

Además he realizado varios cursos relacionados con el mundo audiovisual en la Escuela de Artes Audiovisuales de Zaragoza.

Indicar que cuenta con experiencia en el desarrollo de contenidos digitales como colaboradora del canal de Youtube: "Videos relajantes y nada estresantes". Enlace al canal: <https://www.youtube.com/watch?v=CEnOHtZaT0Y>

Trata de mejorar la calidad de sus vídeos invirtiendo en material para trabajar, en aprendizaje de diferentes programas de edición de audio y vídeo y comparando con la competencia.

Se considera una persona paciente y trabajadora, y cada día intenta dar lo mejor de sí en el trabajo.

En cuanto a los idiomas, destacar que dispone del B2 de inglés por la Escuela Oficial de Idiomas. Este hecho va a permitir hacer videos también en inglés.

## DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

### Características

La idea consiste en la creación de un canal de youtube con contenidos exclusivos en materia de videos de ASMR y relajación.

El trabajo como creadora de contenido digital consiste en grabar y editar vídeos, y posteriormente subirlos a la plataforma de YouTube o cualquiera otra que se dedique a este sector y quiera tener contenido de calidad.

Los vídeos entran dentro de la categoría ASMR (*Autonomous Sensory Meridian Response* o traducido al español: Respuesta Sensorial Meridiana Autónoma).

Estos vídeos están realizados con mucha calma, pues su finalidad es proporcionar tranquilidad y relajación al usuario mostrándonos aspectos de la vida personal siempre estuvieron ahí. Ponen el foco en la anécdota o el costumbrismo sonoro. Por lo que, como creadora de contenido, ofrezco los servicios a través de estos vídeos.

Se ha demostrado que los videos relajantes reducen el estrés, ayudan a dormir y son muy demandados actualmente por el colectivo de personas jóvenes.

La forma más común de grabación de **ASMR** implica un suave susurro. El objetivo es replicar el efecto de alguien que habla directamente en los oídos del oyente y por eso, es crucial que el micrófono ofrezca un amplio rango dinámico para captar esos delicados susurros además de la voz normal.

La tecnología necesaria para realizar esta actividad depende de muchos factores: si eres una persona que acaba de empezar o lleva tiempo, el tipo de vídeo que haces, si salen varias personas, etc.

En este caso, la tecnología necesaria es:

- Cámara de video de buena calidad.
- Micrófono lo suficientemente bueno para captar bien el sonido y que no se cuele ruido de fondo.
- Ordenador.
- Diferentes programas de edición digital para video y audio.
- Sistema tenue de iluminación.
- Croma de fondo.
- Router de fibra para conexión a internet.

Este contenido digital generado también podrá hacerse a medida para empresas o particulares, es decir, se procede a la grabación de un video o varios videos que se elaboran a demanda del consumidor final. Estos video no suben a la red y se protegen para que la empresa o persona que los adquiere no haga negocios con ellos y por lo tanto nuestra propia competencia.

## Aspectos Diferenciales

El trabajo realizado en este canal de youtube se diferencia del de otros creadores por tener un estilo muy marcado, una voz sugerente que invita a la relajación con unos conocimientos en psicología de la recuperación funcional y evasión del estrés.

El estilo de los vídeos es lento y tranquilo, con una voz y unos movimientos suaves. No aparecen sonidos que puedan molestar al usuario ni escenarios muy marcados. Es un estilo de vídeo muy simple pero profesional.

Además, se publicarán vídeos con bastante regularidad (unos 2-3 vídeos por semana) e interactúo con los suscriptores, teniendo siempre en cuenta su opinión.

Otro aspecto diferencia a tener en cuenta es el hecho de que se harán videos en inglés. La lengua inglesa tiene unas particularidades muy buenas para el ASMR pues con la adecuada cadencia puede ser muy relajante, no ocurre lo mismo con otros idiomas como el Alemán, por ejemplo.

Se ha llegado a un acuerdo formal con youtube para que los videos que se suban no tengan interrupciones publicitarias, son videos largos, de al menos 10 minutos de duración y la publicidad será antes de empezar el video, no después.

## Cobertura de Necesidades

Este servicio de vídeos ASMR viene a cubrir la necesidad de relajar a la sociedad que vive en continuo estrés. Con un adecuado entorno de relax, antes de irnos a dormir, tumbados en la cama podemos llegar a un estado de relajación tal que nos permita descansar durante toda la noche de manera adecuada.

Dentro de la amplia variedad de videos que se pueden encontrar en youtube están tomando gran relevancia aquellos dedicados a la mejora personal y profesional, bien sean videos tutoriales o bien videos que mejoren la vida de las personas. En este sentido, se está generando una gran cantidad de contenido digital adaptado a patologías psicológicas que son "fácilmente" mejorables con autoayuda y sin necesidad de profesionales.

Estudios han demostrado que la relajación en cualquier momento de la vida de una persona es beneficiosa para la mejora de sus estudios, de su trabajo, de su estrés o de su capacidad para descansar.

## Propiedad Industrial



Este será el logotipo con el nombre comercial "Relaxing ASMR".

Ya está registrado este nombre comercial en la Oficina Española de Nombres y Marcas Comerciales. Con datos de registro:

- **Expediente:** [M2674960](#)
- **Titular:** Promotora 1.
- **Tipo distintivo:** DENOMINATIVO\_ESTANDAR
- **Situación:** EN VIGOR: PUBL. CONCESION DE RENOVACION
- **Fecha de situación:** 2015-07-03T00:00:00+02:00
- **Clasificación de Niza:** 20

Es de vital importancia el registro de la marca comercial con distintivo para evitar que nadie use este logotipo y ese nombre a la hora de desarrollar contenido digital relacionado con el ASMR.

Por otro lado, se dispone de una web propia con el nombre de: [www.relaxingasmr.com](http://www.relaxingasmr.com) (todavía pendiente de dotar de contenido)

También es importante tener un canal propio en youtube al que se puedan suscribir las personas interesadas en el producto ofrecido, en este caso el canal es: <https://www.youtube.com/channel/UCPrtWMR38NV6RJXCwaIZSug?cbrd=1>

# ANÁLISIS DE MERCADO

## Características del mercado

Si el internet es una galaxia compuesta por mundos extraños, entonces YouTube es uno de los más poblados y más populares. Sin embargo, no es exactamente como las demás plataformas sociales, buscadores o proveedores de video , aunque es muy fácil confundirla con cualquiera de ellas.

Ya sea que estés manejando un canal como parte de la estrategia de youtube o estés afinando los detalles para hacer crecer tu estrategia de posicionamiento de anuncios bumper, este estudio de mercado de YouTube e ayudará a posicionarse dentro de la plataforma.

Por indicar algunos datos, los videos de relajación tuvieron un aumento del 70%; YouTube reporta que los videos de yoga, meditación y de [slime ASMR](#) -de hecho, todos los videos relacionados con el tema de "relajación"- están en tendencia. La nueva moda se trata sobre la simplificación, organización y relajación.

Un ejemplo de la gran comunidad de bloggers que se dedica a crear este tipo de contenido es Olivia Kissper. Ella es una de las productoras de videos ASMR más exitosa: los videos que ha publicado en los últimos cinco años han obtenido regularmente más de un millón de visitas en su canal de YouTube, el cual cuenta con más de 294,000 suscriptores.

Si uno busca "ASMR" en YouTube, verá que hay más de 12.7 millones de resultados. Algunos de los videos más populares se han visto más de 20 millones de veces. Con este tipo de números, los creadores de contenido pueden comenzar a generar miles de dólares con la publicidad que YouTube coloca al iniciar sus videos. Lo que comenzó como un nicho de contenido está convirtiéndose en un gran negocio.

Dándose cuenta de la comunidad leal que se ha formado alrededor del ASMR, las marcas y la industria del marketing no han perdido el tiempo en sacarle provecho a esta tendencia cultural, armando estrategias de comunicación alrededor de ella. Por ejemplo, el año pasado IKEA lanzó una serie publicitaria llamada «Oddly IKEA», para la cual desarrolló seis videos al estilo ASMR, incluyendo un video de larga duración (25 minutos).

## Análisis del Entorno

Nuestro principal cauce de salida del producto va a ser youtube, esta plataforma se rige por unas normal legales recogidas en sus Normas de Uso, entre las que destacan fundamentalmente:

Tu uso del Servicio está sujeto a estos términos, las [Normas de la comunidad](#) y las [Políticas generales, sobre seguridad y sobre derechos de autor](#) (en conjunto, el "Contrato"). Tu Contrato con nosotros también incluye las [Políticas de publicidad para anunciantes](#) en caso de que ofrezcas publicidad o patrocinios al Servicio o incluyas contenido promocional en tu Contenido.

Lee detenidamente este Contrato y asegúrate de que lo comprendes. Si no es así o no aceptas alguna de sus cláusulas, no podrás usar el Servicio.

Edad mínima: Puedes usar el Servicio si eres mayor de 14 años; además, los menores de todas las edades pueden usar el Servicio y YouTube Kids (donde esté disponible) si ha sido activado por su padre, madre o tutor legal.

Empresas: Si usas el Servicio en nombre de una empresa u organización, confirmas que tienes la capacidad para actuar en nombre de dicha entidad y que esta acepta el Contrato.

**El Contenido en el Servicio incluye vídeos, audios (por ejemplo, música y otros sonidos), gráficos, fotos, texto (comentarios y guiones, entre otros), branding (como nombres comerciales, marcas, marcas comerciales de los servicios o logotipos), funciones interactivas, software, métricas y otros materiales (en conjunto, el "Contenido"). El Contenido puede ser subido al Servicio y distribuido por nuestros usuarios. YouTube es un prestador de servicios de alojamiento de dicho Contenido. El Contenido es responsabilidad de la persona o entidad que lo ha subido al Servicio. Si encuentras Contenido que crees que incumple estos términos, ya sea porque infringe las [Normas de la comunidad](#) o la ley, puedes denunciarlo [comunicándonoslo](#).**

**No es necesario tener una [cuenta de Google](#) para usar determinadas funciones del Servicio, como consultar o buscar Contenido. Sin embargo, sí lo es para usar otras. Con una cuenta de Google, puedes dar al "Me gusta este vídeo", suscribirte a canales, crear tu propio canal de YouTube y mucho más. Puedes seguir estas instrucciones para [crear una cuenta de Google](#).**

Crear un canal de YouTube te dará acceso a funciones adicionales, como subir vídeos, comentar o crear listas de reproducción. Puedes obtener más información sobre [cómo crear tu propio canal de YouTube](#).

Para proteger tu cuenta de Google, mantén la confidencialidad de tu contraseña y no la reutilices en aplicaciones de terceros. Obtén más información sobre cómo [proteger la seguridad de tu cuenta de Google](#) y qué medidas debes tomar si descubres que alguien ha usado tu cuenta de Google o tu contraseña sin autorización.

Puedes acceder al Servicio y usarlo, tal cual se pone a tu disposición, siempre y cuando cumplas con lo establecido en este Contrato y en la ley. Puedes ver o escuchar Contenido para fines personales y no comerciales. También puedes mostrar vídeos de YouTube a través del reproductor de YouTube insertable.

Tu uso del Servicio está sujeto a las siguientes restricciones. No está permitido:

1. acceder, reproducir, descargar, distribuir, comunicar al público, transmitir, emitir, mostrar, vender, licenciar, alterar, transformar, modificar o usar de cualquier otro modo, cualquier parte del Servicio o del Contenido salvo: (a) según lo específicamente permitido por el Servicio; (b) con el permiso previo y por escrito de YouTube y de los titulares de los derechos correspondientes; o (c) según lo permita la legislación vigente;
2. eludir, inhabilitar, interactuar de forma fraudulenta o interferir de cualquier otra forma con el Servicio (o tratar de llevar a cabo cualquiera de estas acciones), con sus funciones de seguridad o con cualesquiera otras funciones que: (a) impidan o restrinjan la copia u otro uso del Contenido; o (b) limiten el uso del Servicio o del Contenido;
3. acceder al Servicio mediante cualquier medio automatizado (como robots, robots que extraen información o redes de robots), excepto: (a) en el caso de motores de búsqueda públicos, conforme a los archivos robots.txt de YouTube; (b) con el permiso previo y por escrito de YouTube; o (c) según lo permita la legislación vigente;
4. recoger o usar cualquier información que pueda identificar a una persona (por ejemplo, recopilar nombres de usuario o caras), salvo que cuentes con el consentimiento de dicha persona o con el permiso descrito en la sección 3 anterior;
5. usar el Servicio para distribuir contenido comercial o promocional no solicitado o para enviar ofertas masivas o no deseadas (spam);
6. provocar o fomentar cualquier medición errónea de la interacción real de los usuarios con el Servicio, incluido el pago o la oferta de incentivos a terceros, a cambio de aumentar o manipular el número de visualizaciones, Me Gusta este vídeo y No me gusta este vídeo, o de aumentar los suscriptores de un canal, o manipular métricas de cualquier otro modo ;
7. usar de manera inadecuada los procesos de denuncia, reclamación, impugnación o apelación, por ejemplo, mediante solicitudes infundadas, abusivas o frívolas;
8. llevar a cabo concursos en o mediante el Servicio que no cumplan las [Directrices y políticas de concursos de YouTube](#);
9. usar el Servicio para ver o escuchar el Contenido con otros fines que no sean para el uso personal no comercial (por ejemplo, no está permitido reproducir públicamente vídeos o música del Servicio); o
10. usar el Servicio para: (a) la venta de publicidad, patrocinios o promociones colocados en el Servicio o Contenido (o alrededor o dentro de este) que no se corresponda con lo que sí está permitido en las [Políticas de publicidad para anunciantes](#) (como los emplazamientos de producto); o (b) la venta de publicidad, patrocinios o promociones en cualquier página de cualquier sitio web o aplicación que sólo contenga Contenido del Servicio o donde el Contenido del Servicio sea la fuente principal para dichas ventas (por ejemplo, la venta de anuncios en una página web donde los vídeos de YouTube son el único contenido de valor).

## Análisis de la Demanda

El ASMR gana adeptos cada día. Los buenos resultados en personas con patologías psicológicas leves hacen que los videos ASMR hayan crecido exponencialmente en los últimos años.

Este tipo de videos relajantes no tienen edad, aunque si es cierto que es entre las personas mas jóvenes, donde se concentra el mayor número de suscriptores. Personas con un día a día normal relacionado con estudios de secundaria o universidad o personas trabajadoras de ciudad que necesitan su momento de relax antes de dormir o descansar.

Por poner algunos datos:

Los primeros en ver que estaban ante algo serio fueron Emma Barratt y Nick Davies, psicólogos de la Universidad de Swansea (Reino Unido) que analizaron por primera vez en 2015 qué motivaba a la gente a ver este tipo de vídeos. El estudio, [publicado en la revista 'PeerJ'](#) es también el mayor realizado hasta la fecha, con 475 voluntarios.

Para cuando estos investigadores publicaron su trabajo, había ya [usuarios en YouTube como GentleWhispering](#), que en 2014 superaban los 88 millones de reproducciones.

El ASMR puede ser inducido, en aquellos que sean susceptibles, por un conjunto de detonantes bastante consistente", [decían los autores](#). Los detonantes son aquellos sonidos o acciones que desencadenan la sensación de placer y relajación, a los que en ocasiones se une un cosquilleo en la cabeza o el cuello. "Dado los beneficios reportados del ASMR en mejorar el ánimo y los síntomas del dolor, sugerimos que se someta a más investigaciones como una medida potencialmente terapéutica similar a la meditación o el mindfulness". Una de las contribuciones de Barratt y Davies fue también preguntar a los usuarios de vídeos ASMR para establecer sus principales detonantes, cuáles eran exactamente esas fuentes de bienestar que encontraban en internet.

No es casual que todas las presentadoras de este tipo de contenido audiovisual se dirija a sus espectadores



con un lánguido susurro. El 75% de los participantes lo pusieron primero en la lista de cosas que les generan esa relajación. En segundo lugar estaba la atención personalizada (aunque lo estés viendo en internet siempre te hablan de tú) y los sonidos 'crujientes', por ejemplo: papel de aluminio doblándose o unos dedos tamborileando en la tapadera de plástico de una crema facial.

## Análisis de la Competencia

Al ser un negocio basado en contenido publicado en internet, es difícil centrar la competencia.

Analizando datos sobre estudios relacionados con el ASMR, encontramos los siguientes competidores:

Gibi ASMR es el canal de una americana que descubrió por accidente unos vídeos de ASMR y que desde entonces se dedica a hacer vídeos porque le hacen sentir feliz y relajada. Hay gran variedad de vídeos, desde juegos de rol, hasta maquillaje, cosplay y personajes originales.

[WhispersRed](#) es el canal de Emma. Ella lleva experimentando y sintiendo el ASMR desde su infancia por lo que tiene una técnica muy depurada y sus vídeos son de gran calidad.

Algunos de los vídeos cuentan historias de su vida o tratan sobre relajación. Otros vídeos son puramente sonoros, para los espectadores que prefieren limitarse a los sonidos.

[Jane ASMR](#) es uno de los canales de ASMR más importantes del mundo y se centra en los sonidos producidos al comer diferentes tipos de alimentos. Es un canal que lo detestas o lo adoras, Pruébalo.

[ASMR Magic](#) es el canal de Rhianna, una artista británica de ASMR. Sus vídeos son bastante diferentes a la mayoría, no tienen susurros ni conversaciones, van al grano y buscan sonidos que te produzcan sensaciones. El canal está organizado en diferentes categorías para que encuentres los sonidos que más te llaman la atención.

[StacyAster](#) es otra chica guapa que tiene una serie de vídeos muy estimulantes. De hecho, algunos de sus vídeos son los más recomendados para aquellos que no sienten nada con otra clase de sonidos.

[SusurrosdelSurr ASMR](#) es el canal de Celia, una chica española muy creativa. Gracias a eso, es uno de los canales más originales de vídeos estimulantes.

Estos son algunos de los canales de youtube con mas seguidores, pero ninguno de estos canales ofrece videos en varios idiomas y solo algunos de ellos disponen de contenidos exclusivos en su propia web.

# MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

## Establecimiento de Precios

El negocio se monetiza por publicidad, las personas que vean los vídeos lo hacen de manera gratuita, no hay un servicio premium y otro freemium.

Al haber hecho pruebas anteriormente, ya se cuenta con un número aproximado de 1500 seguidores que ven regularmente el contenido publicado. Con estos números, las empresas ya se interesan por el canal y están dispuestas a pagar.

Como generador de contenidos, hay que registrarse en el YouTube Partner Program y empezar a ganar dinero con los anuncios del Google's AdSense, las suscripciones y las membresías del canal. Además, los creadores también pueden recibir un bonus de entre 100 y 10.000 euros procedentes de un fondo de Youtube por subir videos cortos.

Seguiremos la estrategia para ser capaz de monetizar mejor los videos de dividir una misma temática en diferentes videos para generar más tráfico y una mayor visualización de anuncios.

Por cada 1.000 visualizaciones de un anuncio, las empresas anunciantes pagan una cantidad a YouTube. De este montante, la empresa toma el 45% y el creador de contenido se queda el resto. Existen diferentes tipos de publicidad que se pueden introducir en YouTube. Los anuncios emergentes que aparecen en forma de pequeñas etiquetas a la derecha del vídeo; los obligatorios, que aparecen antes de arrancar el contenido; y los intercalados durante el contenido.

Cada tipo de anuncio tiene su propia manera de monetizar en YouTube. Los canales que tienen un mayor seguimiento en sus anuncios ganan más dinero por ellos.

Con todo esto, es difícil establecer un precio de producto. Aún así, en caso de peticiones específicas de elaboración de contenidos para un cliente concreto, se monetizará de la siguiente forma:

10 euros + IVA por minuto. El video sería propiedad de la persona o empresa que pague por el.

## Canales de Distribución

A través del programa de empresas de youtube y con el compromiso adquirido de generar contenido de manera regular, se procede a la subida del video y el propio youtube decide entre sus anunciantes quienes aparecen en la publicidad del video.

El producto llega al cliente final a través de la red en exclusiva, solo en caso de que una empresa o persona solicite un video en propiedad le llegaría por el canal corto a través de comunicación previa y envío del archivo vía wetransfer.

## Comunicación y Promoción

Youtube es una herramienta que permite acceder de manera rápida y en cantidad casi ilimitada a contenido digital en función de nuestros gustos o necesidades.

Cada día crece mas entre los jóvenes el consumo visual de productos y servicios..no solo en plataformas de televisión, también en videotutoriales, videos de autoayuda, entretenimiento u ocio.

Al ser youtube una red en sí misma, debemos generar suficiente contenido y que se sepa que está para poder posicionarnos adecuadamente. Para ello haremos lo siguiente:

- Es una alternativa para posicionar Keywords.
- Por el caracter visual de la plataforma, generamos mayor impacto en los sistemas de venta y captación de registros.
- Transmitimos confianza con facilidad, nos ven y mejora el compromiso del lead.
- Anunciarse en youtube es más barato con menos competencia.
- Como oportunidad relevante por los resultados que ofrece, tenemos la unión de YouTube + Influencers.

Las estrategias de marketing en YouTube dentro del marketing online, son especialmente relevantes porque es hacia donde va la tendencia, vivimos una especie de revolución visual desde hace ya algunos años.

Hay que resaltar que nuestro cerebro es eminentemente visual y todos los contenidos en plataformas visuales son de gran aceptación y mucha interacción por parte del usuario.

YouTube está lleno de vídeo-tutoriales, cierto, pero la mayoría son piezas aisladas, no abundan las listas temáticas estructuradas con vídeos de menor a mayor complejidad para educar y formar.

Por lo que crear una lista con una entrega diaria, semanal o mensual nos servirá para aumentar las suscripciones y puede ayudarte en la venta de niveles superiores de formación.

Esto vale para cualquier negocio o nicho, vender directamente en YouTube es difícil como pasa en Facebook, pero sí es fácil generar interés para que te visiten con buenos y entretenidos vídeos, que consiguen mejor predisposición y mayor calidad del lead.

Para perseguir las ventas:

- Crear piezas con la intención de conseguir viralidad.
- Hacer vídeos enfocados a la formación.
- Pequeños spots publicitarios.
- Vídeos testimonios.
- Estilo educativo.

Todas estas acciones deben estar enfocadas a conseguir registros, suscripciones y mails, etc., en el mismo momento del visionado o poco después.

Para lograrlo, debemos impactar y provocar la acción directa, compartir y comentar son acciones que se deben inducir o pedir directamente.

Para optimizar videos, utilizaremos lo siguiente:

1. Con buen contenido, con un etiquetado correcto y apoyado en una promoción.
2. Ha de ser útil, muy educativo.
3. En la locución, iniciar con una mención de branding, contar lo que van a ver, desarrollar la temática, contar lo que han visto, volver a hacer mención Branding y finalizar con un CTA --> **Branding - Tell-Show - Tell -Branding- CTA**
4. Cuéntalo como si estuvieras sentado con un amigo.
5. Piensa bien el título, es clave.
6. Sácale toda la chicha a la descripción - Minicopy.
7. Categoriza el vídeo estratégicamente.
8. Escoge la imagen thumbnail.
9. Etiqueta con Keywords.
10. Utiliza anotaciones lincadas a otros vídeos.
11. Difunde por todas las RRSS desde YouTube.
12. Anuncios overlay - Publicidad encima del vídeo.

## RECURSOS TÉCNICOS

### Infraestructuras e Instalaciones

La actividad se desarrolla desde casa. Se ha dispuesto una habitación como estudio de grabación y oficina. Esta sala cuenta con 15 metros cuadrados, buena iluminación natural y artificial.

Se ha preguntado en la entidad local si es necesario disponer de licencia de actividad y han contestado que no al no existir atención física al público.

Se ha contratado un servicio de telefonía y red de fibra para empresas que ofrece una mayor anchura de banda y permite la subida de videos mas rápida.



## Equipamiento necesario

Como equipamiento básico para empezar, contaremos con:

La cámara. Cámara de gran calidad de imagen y sonido. En nuestro caso utilizaremos esta:



El trípode. Utilizaremos este:



Los focos.



Fondo, set de grabación.



El sonido.



El micrófono.



## Proceso Productivo

Para prestar mi servicio, primero se ha de preparar la sesión que se va a grabar. El proceso es el siguiente:

- Lectura especializada de libros sobre relajación mental y física.
- Visualización de videos relajantes para conocer nuevas técnicas aplicables a mi sector.
- Hacer prueba de equipos e iluminación; y antes de grabar hacemos simulacro para controlar los tiempos y pausas necesarias.

Una vez preparada la sesión, procedemos a la grabación. Hecha la grabación se sube al youtube para su visualización. Una vez subido el contenido se avisa por medio de redes sociales y mi propia web de que hay un video nuevo disponible.

A medida que la gente interesada va visualizando el contenido subido al youtube, sube en los motores de búsqueda el video y se posiciona mejor.

A través de los canales adecuados, se informa a youtube de que se ha subido nuevo contenido para dar respuesta a los compromisos adquiridos en el contrato de contraprestación de servicios.

## Calidad

Todos los elementos que se usarán para la grabación de los videos son de primera calidad, tanto los micrófonos, como los sistemas de grabación e iluminación.

De momento no se va a implantar ninguna norma estandarizada de calidad ni medio ambiente; pero si se pretende conseguir huella de carbono cero. No se utilizará nada de papel en la empresa ni nada de plástico desechable. Se está en estudio para la implantación en la azotea del edificio de una aerogenerador que de electricidad suficiente para el funcionamiento del ordenador, equipos de sonido e iluminación y de grabación.

Se apostará por conseguir el [Youtube Growth Certificate](#), esto es un certificado que te identifica como experto en gestión del canal de Youtube y para la atracción de la audiencia. Este certificado, al igual que otros de Youtube, permite gestionar internamente el canal, desde las ventas en google hasta obtener ingresos por el número de visitas, gestión de los derechos o generación de una mayor audiencia.

De igual modo, participaremos en el Programa de Certificación de YouTube, que consiste en una serie de cursos diseñados para que los creadores y partners que cumplen los requisitos para participar en él aprendan a usar herramientas y sistemas avanzados de YouTube.

# RECURSOS HUMANOS

## Estructura organizativa de la empresa

La empresa se conforma con una persona individual autónoma. No se va a contratar a ningún empleado. La persona autónoma se encargará de gestionar todas las áreas de la empresa, desde la administración del negocio, a la creación de contenidos digitales, las redes sociales, la web y la parte fiscal de la misma.

# Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

Al no tener trabajadores, la gestión de los recursos humanos será muy sencilla. El autónomo principal estará formado de manera continua como desarrollador de contenidos y para poder gestionar adecuadamente la empresa.

## Alianzas y Colaboraciones

Las alianzas y colaboraciones se establecerán con otros profesionales del sector para hacer sesiones conjuntas específicas de algún tema en concreto. No será de forma habitual el contar con otros profesionales, pero sí en casos específicos. Por ejemplo, para hacer sesiones con animales, contaré con personas youtubers que dispongan de animales de compañía que estén dispuestos a colaborar. En otros casos, se puede contar con elementos para hacer sonidos relajantes externos o incluso pagar por usar determinados sonidos específicos de una base de datos que ya existe sobre ello.

# DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

## Aspectos para la Digitalización

La empresa ya es una empresa digital. Todas las emisiones de videos y sus grabaciones se hacen con métodos digitales. El desarrollo de la actividad necesita contar con elementos tecnológicos digitales o digitalizados por su mejor calidad y fácil funcionamiento.

En este sentido, las herramientas de trabajo y los procesos para la prestación del servicio se consideran digitales de última generación. Todo el software de edición de video y audio es digital, la iluminación se controla con procesos digitales y la emisión del video en directo o grabado se hace utilizando métodos digitales.

En otros aspectos de la empresa, como son la administración y gestión económica, también se utilizan en su mayoría tecnologías digitales (cuentas bancarias on-line, programas de presentación de impuestos a través de la red, uso del certificado digital de identidad, programa de contabilidad digital, contacto con el principal cliente siempre a través de plataformas digitales específicas o email).

En relación con el marketing, solo se harán campañas a través de medios digitales; tales como redes sociales y el propio youtube.

## Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

En la actualidad, la crisis sanitaria ha provocado una digitalización forzosa de las empresas. La tecnología ha permitido a las empresas adaptarse a un nuevo contexto en el que competir.

Esta nueva realidad que se está viviendo en la economía, ha sido afrontada por las empresas gracias a la implementación rápida de herramientas TIC para dar solución a las necesidades cambiantes del mercado.

La transformación digital de las empresas requiere de un análisis y una revisión de todo los procesos del negocio. Los flujos de trabajo, la comunicación entre empleados, la atención al cliente, etc.

Una forma rápida de implementar cambios y acelerar este proceso de digitalización es la implementación y adopción de herramientas. Una combinación de las siguientes puede ser la mejor manera de impulsar la digitalización de un pequeño negocio:

1. **Página web y comercio electrónico.** La presencia en Internet de las empresas se ha vuelto esencial. Ya no basta con una presencia testimonial, sino que deben ser palancas que cambien el modelo de negocio. Las páginas web de las pequeñas empresas deben de ser funcionales: poder ver los productos, comprarlos y hacer seguimiento del pedido, consultar un menú actualizado, realizar directamente la reserva de una cita previa o chatear para consultar dudas.
2. **Redes sociales.** La interacción con los clientes, tanto los potenciales como aquellos a los que atender en el servicio postventa se puede trasladar a las redes sociales. Debes elegir cuidadosamente la mejor combinación de redes sociales para tu empresa: Telegram, Whatsapp, Instagram, Facebook, Youtube o Twitter y estar preparado para la creación de contenidos digitales y su promoción a través de campañas de pago.
3. **Newsletter y email marketing.** Estamos en una época donde las newsletter que aportan valor son bienvenidas por los potenciales clientes. Adoptar herramientas como Mailchimp te facilitan los procesos de venta y relación de marketing con tus clientes.
4. **Bases de datos de clientes.** La información de los clientes y los procesos de venta es una herramienta estratégica para las empresas. Debes pensar en utilizar esa información y tratarla, ya sea con una sencilla base de datos o con la implementación de un CRM (Customer Relationship Manager)
5. **Software de facturación y contabilidad.** Existen procesos internos clave en la empresa que deben estar apoyados en una buena herramienta. Podrás notar mejoras inmediatas en la emisión y seguimiento de facturas y presupuestos la digitalización de tickets, cobro y pago o con la factura electrónica
6. **Herramientas de comunicación.** El teletrabajo ha llegado para quedarse en las empresas, no por

obligación sino por su utilidad. En este sentido debes probar herramientas como Slack, Google Meet, Zoom o Skype

7. Gestión de proyectos. El trabajo en equipo como consecuencia del teletrabajo también requiere de soluciones. Cada vez se impone trabajar con herramientas colaborativas de gestión de proyectos y distribución de tareas. Puedes empezar con algunas sencillas de utilizar como Asana o Trello.
8. Almacenamiento en la nube. Los pequeños negocios y autónomos necesitan poder acceder a la información de la empresa en cualquier lugar y momento. Utiliza herramientas como Google Drive no solo para almacenar sino para trabajar colaborativamente en los mismos archivos, a través de Google docs.
9. Certificado digital y firma electrónica. Si has de empezar por algún lugar la digitalización, es por tener la herramienta básica para operar con la administración y con terceros. Tener el certificado digital te abrirá las puertas a numerosos trámites del día a día con Hacienda y Seguridad Social.
10. Análisis de datos. Seguro que habrás escuchado lo que es el Big data, o no, ya que solo el 1,8% de las microempresas ha realizado análisis de big data en 2019, según el informe de la [ONTSI](#). Quizá puedas empezar simplemente por utilizar herramientas como Google Analytics y conocer el comportamiento de los visitantes de tu web.

## FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida es la de **autónomo individual**, que es la persona física que realiza de forma habitual, personal y directa, una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo, y eventualmente puede utilizar el servicio remunerado de otras personas.

## LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

## ANÁLISIS DAFO

### Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
Inexperiencia como empresario.	Competencia leal y desleal
Web nueva, sin posicionamiento adecuado en buscadores.	Falta de conexión a internet ultra rápida
Excesiva dependencia del canal líder en compartir contenidos visuales.	
Fortalezas	Oportunidades
Experiencia en el sector	Aumento del consumo de este tipo de videos
Profesional de la psicología y el tratamiento mental de las personas.	Necesidad creciente de relajación en las personas
Cuento con los recursos necesarios para desarrollar la actividad de manera adecuada	Cada día mas empresas invierten en publicidad en youtube
Subida de contenidos en varios idiomas	

### Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
Formación en temas relacionados con el mundo empresarial	Compitiendo con mejores contenidos
Web hipervinculada a otros sitios web y redes sociales para mejorar su posicionamiento	Contratando siempre el producto mas avanzado para dar una mejor calidad en los videos en directo
Aumento de la cantidad de videos que subo a la web para mejorar su posicionamiento y ganar publicidad propia	
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades

Mejora continua a través de una formación permanente

Finalización del máster que se está cursando y obteniendo unos conocimientos que ayuden a mejorar los contenidos

Certificación en inglés C1 en proceso

Diversificar los canales por los que se promocionan los contenidos que se suben y se anuncian los directos

Posible línea de negocio de venta on-line de los productos que se usan para estimular la relajación

## PLAN DE ACCIÓN

1-2 meses: Elaboración del plan de empresa y definición del proyecto

1-2 meses: Preparación de dossier con los contenidos a desarrollar durante el primer semestre del año

1 semana: Firma del convenio de colaboración con Youtube

2-3 meses: Construcción de la web y posterior subida de contenidos de descarga directa

1 semana: Alta como empresario autónomo

1 semana: Tramitación de posibles subvenciones

1 semana: Adquisición de los materiales necesarios para la puesta en marcha de la empresa. Adecuación del espacio donde se grabarán los vídeos.

### Plan Contingencia

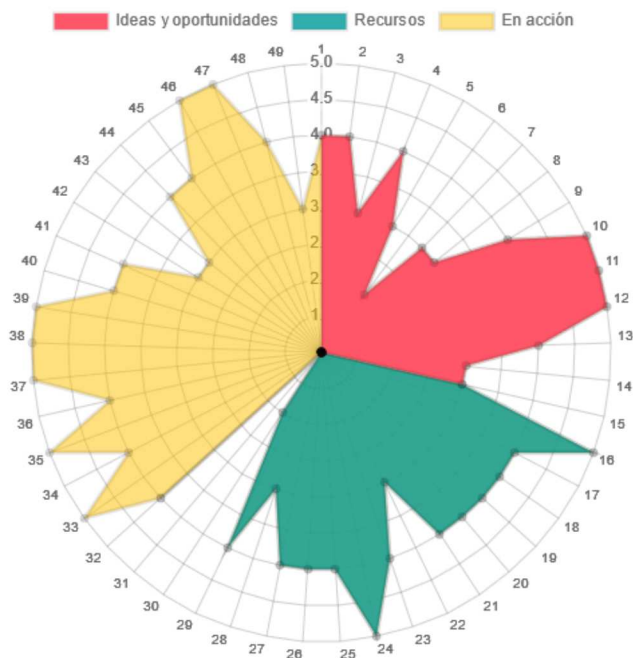
- Problemas técnicos: Todos los productos que se adquieren cuentan con un excelente servicio post-venta en caso de que alguna funcionalidad no trabaje como debería o se tengan dudas sobre su funcionamiento.
- Problemas legales: Esta actividad no requiere licencia de actividad ante el Ayuntamiento correspondiente. En caso de dudas sobre la puesta en marcha de la empresa contactaré con el Punto de Acompañamiento Empresarial mas cercano a mi localidad. [www.extremaduraempresarial.es](http://www.extremaduraempresarial.es)
- Problemas con la empresa pagadora: En caso de no contar con el apoyo necesario de youtube para la buena gestión de los pagos por mis contenidos, utilizaré mi propia web para compartir otro tipo de videos de ASMR para generar recursos económicos.



**INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS**

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

### Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento





## SOCIOS CLAVE



Acuerdos con otros youtubers para elaboración de contenidos específicos.

Actualización constante de equipos, medios y software para elaborar contenidos digitales de calidad.

Formación específica en procesos psicológicos que mejoren la relajación personal.

Convenios con empresas específicas de publicidad

## ACTIVIDADES CLAVES



Creación de contenidos digitales en directo

Creación de contenidos digitales grabados y emisiones a través de youtube y web propia.

Participación en eventos masivos de ASMR a nivel mundial

## PROPUESTA DE VALOR



Contenido ASMR de la mejor calidad en varios idiomas

Incorporación de elementos adicionales tales como animales.

Subida de contenidos en directo

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



Plan de fidelización por visualización

Adaptación de contenidos según comentarios en los videos

Contenidos específicos para distintas necesidades

## SEGMENTO DE CLIENTES



Personas trabajadoras con edades comprendidas entre 25 y 60 años que consumen un tipo de contenidos

Personas estudiantes de 11 a 25 años que consumen otro tipo de contenidos

Personas jubiladas mayores de 60 años que consumen otro tipo de videos

## RECURSOS CLAVE



Equipos de grabación de audio y video de primera calidad

Micro especial ASMR

Elementos de interacción para videos (peluches, animales vivos, etc..)

## CANALES



## ESTRUCTURA DE COSTES



Coste de conexión a internet de alta velocidad

Coste de seguridad social y salario del trabajador autónomo

Coste de dominio y servidor web

## FLUJO DE INGRESOS



Publicidad a través de youtube

Publicidad a través de web propia

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

## INVERSIÓN INICIAL

### Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Equipamiento	2.500,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	500,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	600,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>3.600,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Marca, Nombre Comercial	130,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	130,00€	0,00€	0,00€

## Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
<b>Total</b>	0,00€	0,00€	0,00€

# RESUMEN

Inmovilizado Material: 3.600,00€  
Inmovilizado Inmaterial: 130,00€

**Activo no Corriente Total: 3.730,00€**

Existencias Iniciales: 0,00€  
Tesorería inicial para puesta en marcha: 14,00€  
IVA Soportado: 756,00€  
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

**Activo Corriente Total: 770,00€**

Necesidades Totales Inversión Inicial: 4.500,00€

# PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	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 (%)
Equipamiento	100 %	3.025,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	605,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	726,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	130,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	4.486,00€	4.486,00€	4.486,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

# NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

## Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	4.500,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	0,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

## Recursos Ajenos a Largo Plazo

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	0,00€
Microcrédito	0,00€

## Recursos Ajenos a Corto Plazo

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	0,00€
Otros pagos	0,00€



# RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€  
Aportaciones de socios Total: 4.500,00€

**Recursos Propios: 4.500,00€**

Deudas bancarias a L/P: 0,00€

**Recursos Ajenos a L/P: 0,00€**

Proveedores varios: 0,00€

**Recursos Ajenos a C/P: 0,00€**

Pasivo Total: 4.500,00€

# FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
--------	--------------------	----------------------

# INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	22.140,00€
<b>Facturado a clientes</b>	26.789,40€
<b>Total Cobros</b>	26.789,40€

Productos/Servicios	Desarrollo de contenidos ASMR para youtube	Descarga de contenidos exclusivos ASMR web propia
<b>Ingreso</b>	21.600,00€	540,00€
<b>Coste</b>	0,00€	0,00€
<b>Margen Bruto</b>	21.600,00€	540,00€
<b>Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes</b>	1,00	9,00
<b>Unidades Vendidas</b>	12	108
<b>Precio medio por Producto/Servicio</b>	1.800,00€	5,00€
<b>IVA repercutido</b>	21%	21%

## FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
<b>Desarrollo de contenidos ASMR para youtube</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Descarga de contenidos exclusivos ASMR web propia</b>	100%	0%	0%	0%	0%

## Desarrollo de contenidos ASMR para youtube

	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
Nº Productos / Servicios	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Precio	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	-
Ingresos	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	21.600,00€
Costes	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€
Margen Bruto	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	21.600,00€

## Descarga de contenidos exclusivos ASMR web propia

	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
Nº Productos / Servicios	5	5	7	7	9	9	10	10	10	12	12	12	108
Precio	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	-
Ingresos	25,00€	25,00€	35,00€	35,00€	45,00€	45,00€	50,00€	50,00€	50,00€	60,00€	60,00€	60,00€	540,00€
Costes	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€
Margen Bruto	25,00€	25,00€	35,00€	35,00€	45,00€	45,00€	50,00€	50,00€	50,00€	60,00€	60,00€	60,00€	540,00€

# COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
Desarrollo de contenidos ASMR para youtube	0,00€	12	0,00€
Descarga de contenidos exclusivos ASMR web propia	0,00€	108	0,00€
Total			0,00€

# COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

## Compras

Concepto	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
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

## Gastos variables

Concepto	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
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------



## Gastos fijos

Concepto	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
Promoción comercial	100,00€	100,00€	100,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	750,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	50,00€	50,00€	50,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	150,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	960,00€
Seguros	120,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	120,00€
Gastos diversos (otros tributos...)	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	360,00€
<b>Gasto</b>	<b>380,00€</b>	<b>260,00€</b>	<b>260,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>160,00€</b>	<b>2.340,00€</b>
<b>IVA</b>	<b>79,80€</b>	<b>54,60€</b>	<b>54,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>33,60€</b>	<b>491,40€</b>
<b>Pagos</b>	<b>459,80€</b>	<b>314,60€</b>	<b>314,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>193,60€</b>	<b>2.831,40€</b>

<b>Compras</b>	0,00€
<b>Consumo</b>	0,00€
<b>Existencias Iniciales</b>	0,00€
<b>Existencias Finales</b>	0,00€

# PERFIL DE PAGOS

## Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

## Gastos fijos

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Gastos diversos (otros tributos...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

# GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Desarrollador de contenidos digitales	13.200,00€	840,00€	14.040,00€
<b>Gasto en Personal</b>			<b>14.040,00€</b>

## DESARROLLADOR DE CONTENIDOS DIGITALES

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
<b>Total</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>	<b>1.170,00€</b>

# AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coefficiente lineal	Cuota Anual
Marca, Nombre Comercial	130,00€ 10%		13,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>13,00€</b>

Tipología	Precio de Adquisición	Coefficiente lineal	Cuota Anual
Equipamiento	2.500,00€ 10%		250,00€
Mobiliario	500,00€ 10%		50,00€
Informaticos	600,00€ 26%		156,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>456,00€</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - 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
Repercutido	383,25€	383,25€	385,35€	385,35€	387,45€	387,45€	388,50€	388,50€	388,50€	390,60€	390,60€	390,60€
Soportado	79,80€	54,60€	54,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€
Devengado	303,45€	328,65€	330,75€	351,75€	353,85€	353,85€	354,90€	354,90€	354,90€	357,00€	357,00€	357,00€

**HP deudor/acredor por IVA: 1.071,00€**

# FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	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 de las ventas		2.208,25€	2.208,25€	2.220,35€	2.220,35€	2.232,45€	2.232,45€	2.238,50€	2.238,50€	2.238,50€	2.250,60€	2.250,60€	2.250,60€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	4.500,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>4.500,00€</b>	<b>2.208,25€</b>	<b>2.208,25€</b>	<b>2.220,35€</b>	<b>2.220,35€</b>	<b>2.232,45€</b>	<b>2.232,45€</b>	<b>2.238,50€</b>	<b>2.238,50€</b>	<b>2.238,50€</b>	<b>2.250,60€</b>	<b>2.250,60€</b>	<b>2.250,60€</b>
Pago de Sueldos		1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€
Pago compras y gastos generales		459,80€	314,60€	314,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	206,85€	0,00€	0,00€	1.059,45€	0,00€	0,00€	1.064,70€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	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€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	4.486,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>4.486,00€</b>	<b>1.629,80€</b>	<b>1.484,60€</b>	<b>1.484,60€</b>	<b>1.570,45€</b>	<b>1.363,60€</b>	<b>1.363,60€</b>	<b>2.423,05€</b>	<b>1.363,60€</b>	<b>1.363,60€</b>	<b>2.428,30€</b>	<b>1.363,60€</b>	<b>1.363,60€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>14,00€</b>	<b>578,45€</b>	<b>723,65€</b>	<b>735,75€</b>	<b>649,90€</b>	<b>868,85€</b>	<b>868,85€</b>	<b>-184,55€</b>	<b>874,90€</b>	<b>874,90€</b>	<b>-177,70€</b>	<b>887,00€</b>	<b>887,00€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>14,00€</b>	<b>592,45€</b>	<b>1.316,10€</b>	<b>2.051,85€</b>	<b>2.701,75€</b>	<b>3.570,60€</b>	<b>4.439,45€</b>	<b>4.254,90€</b>	<b>5.129,80€</b>	<b>6.004,70€</b>	<b>5.827,00€</b>	<b>6.714,00€</b>	<b>7.601,00€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - 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
Ingresos de Explotación	1.825,00€	1.825,00€	1.835,00€	1.835,00€	1.845,00€	1.845,00€	1.850,00€	1.850,00€	1.850,00€	1.860,00€	1.860,00€	1.860,00€	22.140,00€
Consumos	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€
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.825,00€</b>	<b>1.825,00€</b>	<b>1.835,00€</b>	<b>1.835,00€</b>	<b>1.845,00€</b>	<b>1.845,00€</b>	<b>1.850,00€</b>	<b>1.850,00€</b>	<b>1.850,00€</b>	<b>1.860,00€</b>	<b>1.860,00€</b>	<b>1.860,00€</b>	<b>22.140,00€</b>
Gastos de personal	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	1.170,00€	14.040,00€
Gastos Variables	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€
Gastos Fijos	380,00€	260,00€	260,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	2.340,00€
Amortizaciones	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	469,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>1.589,08€</b>	<b>1.469,08€</b>	<b>1.469,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>1.369,08€</b>	<b>16.849,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	235,92€	355,92€	365,92€	465,92€	475,92€	475,92€	480,92€	480,92€	480,92€	490,92€	490,92€	490,92€	5.291,00€
Gastos financieros	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€
Beneficios antes de impuestos	235,92€	355,92€	365,92€	465,92€	475,92€	475,92€	480,92€	480,92€	480,92€	490,92€	490,92€	490,92€	5.291,00€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													1.058,20€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>235,92€</b>	<b>355,92€</b>	<b>365,92€</b>	<b>465,92€</b>	<b>475,92€</b>	<b>475,92€</b>	<b>480,92€</b>	<b>480,92€</b>	<b>480,92€</b>	<b>490,92€</b>	<b>490,92€</b>	<b>490,92€</b>	<b>4.232,80€</b>

# BALANCE - AÑO 1

<b>ACTIVO</b>		<b>10.862,00€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>10.862,00€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>3.261,00€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>8.732,80€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>3.144,00€</b>	Capital		4.500,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		3.809,52€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		2.500,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		500,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		423,28€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		600,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		0,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		<b>0,00€</b>
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-456,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>117,00€</b>	Microcréditos a largo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		0,00€			
Otros (...)		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		<b>2.129,20€</b>
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		130,00€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-13,00€	Microcréditos a corto		0,00€
<b>Activo corriente</b>		<b>7.601,00€</b>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		1.071,00€
Existencias, materias primas...		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		1.058,20€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Clientes		0,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Tesorería		7.601,00€	Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€



# RATIOS - AÑO 1

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.57 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	5.471,80€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.24 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	23.9 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	5.1 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	48.71 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	48.47 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	19.12 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	16.849,00€
<b>VAN (8.00%)</b>		19.318,79€
<b>TIR</b>		149%

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 2

## FLUJO DE CAJA - AÑO 2

	Inicial	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 de las ventas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Cobro de las ventas del Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
Pago de Sueldos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago compras y gastos generales		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	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€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	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€
Pago IVA Año Anterior		1.071,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.058,20€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>0,00€</b>	<b>1.071,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>1.058,20€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>0,00€</b>	<b>-1.071,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>-1.058,20€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>7.601,00€</b>	<b>6.530,00€</b>	<b>6.530,00€</b>	<b>6.530,00€</b>	<b>6.530,00€</b>	<b>6.530,00€</b>	<b>5.471,80€</b>	<b>5.471,80€</b>	<b>5.471,80€</b>	<b>5.471,80€</b>	<b>5.471,80€</b>	<b>5.471,80€</b>	<b>5.471,80€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	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	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Consumos	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€
<b>Margen Bruto</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
Gastos de personal	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€
Gastos Variables	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€
Gastos Fijos	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€
Amortizaciones	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	39,08€	469,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>39,08€</b>	<b>469,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-469,00€
Gastos financieros	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€
Beneficios antes de impuestos	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-39,08€	-469,00€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													0,00€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-39,08€</b>	<b>-469,00€</b>

# BALANCE - AÑO 2

<b>ACTIVO</b>		<b>8.263,80€</b>		
<b>Activo no corriente</b>		<b>2.792,00€</b>		
<b>Inmovilizado material</b>		<b>2.688,00€</b>		
Adquisición del terreno		0,00€		
Edificios y Construcciones		0,00€		
Instalaciones		0,00€		
Maquinaria		0,00€		
Equipamiento		2.500,00€		
Mobiliario		500,00€		
Utillaje		0,00€		
Vehículos de transporte		0,00€		
Equipos informáticos		600,00€		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€		
Fianza		0,00€		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-912,00€		
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>104,00€</b>		
Gastos de I+D		0,00€		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€		
Aplicaciones informáticas		0,00€		
Otros (...)		0,00€		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€		
Marca, Nombre Comercial		130,00€		
Fianza Leasing		0,00€		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-26,00€		
<b>Activo corriente</b>		<b>5.471,80€</b>		
Existencias, materias primas...		0,00€		
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€		
Clientes		0,00€		
Tesorería		5.471,80€		
			<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	
			<b>8.263,80€</b>	
			<b>Patrimonio Neto</b>	
			<b>8.263,80€</b>	
Capital		4.500,00€		
Resultado del Ejercicio		-469,00€		
Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€		
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€		
Préstamo Participativo		0,00€		
Resultado de ejercicios anteriores		3.809,52€		
Reserva legal (10 % de PyG)		423,28€		
Subvenciones		0,00€		
Otros (detallar)		0,00€		
			<b>Pasivo no corriente</b>	
			<b>0,00€</b>	
Préstamos bancarios a largo		0,00€		
Microcréditos a largo		0,00€		
Otras deudas a largo plazo		0,00€		
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€		
			<b>Pasivo Corriente</b>	
			<b>0,00€</b>	
Póliza de Crédito		0,00€		
Proveedores varios		0,00€		
Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€		
Microcréditos a corto		0,00€		
Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€		
Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		0,00€		
Otras deudas a corto plazo		0,00€		
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€		
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€		

# RATIOS - AÑO 2

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	0 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	5.471,80€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	0 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	0 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	0 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	0 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	0,00€
<b>VAN (8.00%)</b>		0,00€
<b>TIR</b>		0