



SERVICIOS DE PROFESIONALES DE BBC Y EVENTOS

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	2
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	3
RECURSOS TÉCNICOS	4
RECURSOS HUMANOS	4
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	5
FORMA JURÍDICA	5
LEAN CANVAS	6
ANÁLISIS DAFO	6
PLAN DE ACCIÓN	6

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Servicios de profesionales de BBC y eventos
Ciudad	Badajoz (Badajoz)
Promotor/a/es	Promotor.a Plan de Empresa
CNAE	N8230 - Organización de convenciones y ferias de muestras
IAE	19892 - SERV. ORGANIZ. CONGRESOS, ASAMBLEAS, ...
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: Promotor.a Plan de Empresa

EQUIPO EMPRENDEDOR

La persona que va a promover este negocio es una persona joven, de 35 años y natural de Badajoz, Graduado/a en Publicidad y Relaciones Públicas.

En cuanto a los idiomas, es bilingüe, dado que tiene como lenguas maternas el español y el portugués. Esto se debe a que su madre es natural de Évora. Además domina el inglés a la perfección, teniendo acreditado un nivel B2.

Tras realizar unas prácticas en una empresa de publicidad, comenzó a desarrollar su trayectoria profesional en esa misma empresa, por lo que ha adquirido una importante experiencia profesional.

Hace dos años, tras quedarse en situación de desempleo, sus inquietudes le llevaron ampliar su formación y se matriculó en el Máster Oficial en Imagen Pública, Gestión de Eventos y Protocolo en modalidad on-line.

En la actualidad, ha regresado a su ciudad de origen con ganas de desarrollar un proyecto que le permita desarrollar su creatividad, a través de su gran pasión: la organización de eventos.

Su carácter emprendedor, unido a su pasión por el trato personal, creatividad, experiencia y cuidado del detalle, hacen que la puesta en marcha de una empresa resulte una opción de crecimiento personal y reto profesional; además de plantearse como una sólida alternativa de autoempleo.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

El proyecto a realizar es una empresa de planificación y organización de eventos, que según la clase de evento que el cliente demande, se desarrollan los siguientes servicios:

- Asesoramiento completo en todas las necesidades del cliente para la realización de su evento, ya sea un evento festivo o corporativo/empresarial. Se va a realizar en todo momento un servicio totalmente personalizado.

- Contacto con los proveedores y negociación con los mismos, para establecer precios, plazo de entrega y calidad.

- Contratación y seguimiento de todos los servicios demandados por el cliente.

Los eventos a organizar y gestionar serán:

- BBC (Bodas, bautizos y comuniones).

- Cenas de empresas y organizaciones.

- Fiestas de cumpleaños.

- Congresos y ferias de muestras.

Cuando se requiere realizar cualquier tipo de evento, la persona responsable tiene que dedicar un tiempo importante para ello. Esta nueva empresa pretende liberar a sus clientes de la importante carga que supone la planificación, organización y seguimiento del mismo, adaptándose totalmente a las necesidades del cliente.

Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales de la empresa se van a asentar en los siguientes aspectos:

- **Profesionalidad y seriedad.** La profesionalidad y la seriedad son aspectos claves que habrá que transmitir a los/as clientes/as, para reforzar su elección.
- **Creatividad.** La creatividad y la calidad del trabajo realizado serán dos de los elementos diferenciadores más fuertes. Ir más allá de las expectativas o de las exigencias de la clientela son la máxima a seguir. El ambicioso objetivo perseguido es convertirse en un referente dentro del mundo de la organización de eventos.
- **Adaptabilidad.** La oferta se adaptará a las necesidades de los/as clientes/as en todo momento aun cuando existan productos definidos y estandarizados. La idea es que la persona interesada exponga una necesidad, y la empresa presente una propuesta para cubrirla.

Cobertura de Necesidades

HECHO

Cuando se requiere realizar cualquier tipo de evento, la persona responsable tiene que dedicar un tiempo importante para ello. Esta nueva empresa pretende liberar a sus clientes de la importante carga que supone la planificación, organización y seguimiento del mismo, adaptándose totalmente a las necesidades del cliente.

De esta forma la principal necesidad que se cubre es otorgar comodidad y seguridad al cliente de que el evento se realiza correctamente, liberándole su tiempo para la realización del resto de actividades relacionadas con el mismo, y disfrute de este sin tener que estar pendiente de todos los detalles en todo momento.

Propiedad Industrial

Según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), los títulos de Propiedad Industrial se refieren a las Invenciones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseños Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos) y las Topografías de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía").

De todos los títulos de Propiedad Industrial, a esta empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que el negocio utilice para distinguir sus servicios de los servicios de la competencia. En este sentido, deberá atender a la regulación contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. Concretamente se procederá a la solicitud del registro de Marca en la **Clase 41**, referente a la organización de eventos con fines de entretenimiento.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

Según el estudio de mercado de DIRCONFIDENCIAL, el sector de los eventos, ha sido uno de los más golpeados por la crisis del COVID-19, atisba un horizonte de recuperación empresarial, aunque a un ritmo menor de lo esperado. Después de dos años de duras restricciones, los organizadores de eventos se muestran con mayor confianza para celebrar convocatorias y, también, más esperanzados en recuperar la normalidad.

La Agencia de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA) indica que en 2021 un 44% de sus empresas asociadas ha mejorado sus resultados un 30% respecto a 2020. Además, un 30% consiguió cumplir con los objetivos determinados para ese año y un 50% amplió sus plantillas durante el último trimestre.

En la otra cara de la moneda, un 26,5% no logró alcanzar los objetivos definidos y casi 6 de cada 10, registraron niveles inferiores al 30% respecto a 2019. Un dato que lleva a concluir que, a pesar de las buenas expectativas del sector y de los resultados positivos reportados, el volumen de negocio de las empresas de eventos todavía se encuentra lejos de los niveles prepandemia.

El presidente de AEVEA, Carlos Lorenzo, señala que «todavía el COVID-19 sigue siendo un factor a tener en cuenta en la ecuación. Esto conlleva que todavía haya marcas que mantengan a sus empleados teletrabajando, lo que supone un freno a la hora de plantearse hacer eventos presenciales. Está demostrado que los eventos profesionales se llevan a cabo con plenas garantías sanitarias, pero todavía necesitamos que arraigue en mayor medida esa confianza. Y actualmente debemos tener en cuenta el impacto de la guerra en Ucrania, tanto en términos económicos como de abastecimiento de materiales. En cualquier caso, la

recuperación de la comunicación en vivo es progresiva y se percibe como sólida».

No obstante, el sector está encontrando aliento para este año. El 55% de los socios del grupo de agencias reconoce sentirse optimista y espera un crecimiento de más del 30% para 2022 respecto al año pasado. En esta línea de expectativas, el 35% de los socios de AEVEA planea aumentar su plantilla en un 10% durante el año; cerca de un 15% prevé el crecimiento de su equipo en un 20% sobre el total y otro 14% de las empresas aumentará su plantilla de personal hasta un 30%.

Las empresas de eventos han registrado desde la pandemia uno de los procesos de transformación más profundos que recuerdan. La aprobación de ERTES u otros mecanismos laborales para mitigar el impacto económico de la pandemia, han provocado para el 55% de los socios de AEVEA uno de los cambios más significativos: la fuga de talento. Por ello, los profesionales de este ámbito coinciden en la necesidad de abordar el reto de contratar profesionales formados en nuevas competencias multidisciplinares que exige el mercado.

En esta reconfiguración sectorial, los expertos también han detectado nuevas oportunidades y tendencias, como la que ofrece: la creación de alianzas estratégicas y el asociacionismo para fortalecerse frente a instituciones públicas o clientes o la digitalización, que ha permitido con un bajo coste y de manera eficiente la repercusión de los eventos presenciales, online e híbridos, u obtener métricas más precisas de los mismos.

Análisis del Entorno

El entorno en que se va a localizar la empresa es la ciudad de Badajoz. En un edificio dedicado a oficinas. Al estar ubicada en el municipio de Badajoz, deberá cumplir la Ordenanza municipal, de tal forma que ya se cuenta con ello, puesto que ya se realizan actividad empresarial en el mismo.

Además habrá que cumplir toda normativa vigente en materia de: publicidad de precios y facturación, sanidad, seguridad, industria, protección al/la consumidor/a, tanto en la prestación del servicio como en la realización del evento.

Se reitera de nuevo que se tendrán en cuenta para la puesta en marcha, la posibilidad de solicitud de ayudas públicas para inversiones y creación de empleo.

Análisis de la Demanda

Los servicios profesionales de organización de eventos se pueden ofrecerse a una multitud de clientes/as distintos/as: personas adultas que quieran casarse, población con hijos/as recién nacidos/as y en edad se hacer la comunión, empresas privadas, población en general con poder adquisitivo medio alto, empresas privadas y públicas de importante tamaño y alto nivel económico, que organicen congresos y ferias, principalmente clasificados en 3 segmentos de población, con unas características de edad y poder adquisitivo medio alto. Por tanto es necesario tener en cuenta que la relación calidad/precio debe ser cuidada.

Estos 3 segmentos de población se clasifican principalmente en:

FAMILIAS: celebraciones de matrimonios, bautizos, cumpleaños, aniversarios, fiestas variadas.

EMPRESAS PRIVADAS: conferencias, congresos, ferias de productos, graduaciones, seminarios.

ORGANISMOS PÚBLICOS: conferencias, congresos, ferias de productos, graduaciones, seminarios.

El radio de acción del negocio en un primer momento se limitará a la provincia de Badajoz, ampliando a la Comunidad Autónoma en una segunda fase del proyecto, así mismo nuestra demanda será toda la población objetivo localizada en Extremadura.

Análisis de la Competencia

Al analizar la competencia deben tenerse en cuenta las empresas dedicadas a las actividades de organización de eventos, englobadas bajo el epígrafe 82.30 del código CNAE 2009 en Extremadura.

Según los datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadística de España, más concretamente para el año 2021, Extremadura contaba con 99 empresas registradas en esta categoría. Fuente: *Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Así pues, se puede decir, que la competencia directa de la empresa estará formada por las 99 empresas. Entre ellas destacamos las siguientes:

- DION! EVENTOS
- WOOD-EVENTS
- BAMBOLE FIESTAS
- ALMATTIA
- TRAGALUZ ESTUDIO DE ARTES ESCÉNICAS
- CRISANA
- LAS CATALINAS

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

El establecimiento de los precios se realizará bajo presupuesto, en función de las necesidades o demandas de los/as clientes/as. Es importante destacar que la empresa solo cobra por el servicio de organización, siendo el cliente el que hace el pago al proveedor (catering, alquiler de mobiliario, animación...).

BBC: los precios del servicio varían según el número de invitados y según la complejidad de del evento. Con estas variables como principales influencias a la hora de dar un precio, puede empezar en torno a los 1.500 euros para una boda media (en torno a 100 invitados y con la celebración en una iglesia o un juzgado). A partir de esta cantidad, ceremonias más elaboradas pueden tener un coste de en torno a los 3.000 euros, por ejemplo si hay que preparar un lugar especial en un recinto más exclusivo.

CENA DE EMPRESAS: al igual que los eventos BBC dependerá del número de invitados y lugar de celebración.

FIESTAS DE CUMPLEAÑOS: además del número de invitados y lugar de celebración se tendrá en cuenta si es una fiesta infantil o una cumpleaños de una persona adulta.

CONGRESOS Y FERIAS: en este caso depende de la entidad y finalidad que contrate el servicio, podrán ser eventos pequeños o de gran dimensión.

Así para para el establecimiento del precio del servicio se ha evaluado los aspectos analizados anteriormente así como los precios de las empresas competidoras, los precios de los proveedores que suministren los servicios que los clientes demanden. En función de todo ello, se ha intentando fijar unos precios competitivos con idea de establecer una estrategia de penetración en el mercado, basándonos en precios medios para su cálculo:

Servicio	Precio medio
BBC	2.000 €
CENA DE EMPRESAS	250 €
FIESTA DE CUMPLEAÑOS	180 €
CONGRESOS Y FERIAS	1.000 €

Canales de Distribución

La comercialización de los servicios carece de intermediarios, es decir, son vendidos directamente a la clientela final. Lo habitual, es que sean los/las clientes/as quienes se dirijan a este tipo de empresas para demandar sus servicios.

No obstante, durante los primeros meses de actividad, dado que la empresa es desconocida en el sector, habrá que realizar una labor de promoción intensa, además de realizar visitas comerciales.

En la actualidad, una de las formas más utilizada para dar a conocer los servicios, y por tanto "vender", es a través de Internet. Para ello, las empresas han de contar con una página web o blog, donde presentan sus servicios y una pequeña muestra de su trabajo. Normalmente, también hay un espacio reservado para los datos de contacto y la solicitud de un presupuesto "sin compromiso".

Además, el promotor/a podrá desplazarse, a cualquier lugar (indicado o acordado por una o ambas partes) para una primera toma de contacto personal con la clientela, negociar condiciones, establecer acuerdos, firmar contratos, etc.; sin necesidad de que el/la cliente/a acuda a su negocio.

La empresa de este estudio va a utilizar esta herramienta de venta, por lo que la localización del negocio pierde peso como factor determinante de las ventas. Con esta opción, no es necesario situar a la empresa a pie de calle para ser conocida y/o informar a cerca de los servicios prestados.

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

En función de los servicios ofrecidos, el público al que se dirige la empresa está dividido en tres segmentos:

- Parejas comprometidas; Mujeres/Parejas/Familias con niños/as pequeños.
- Empresas con 10 ó más empleados/as.
- Público en general con poder adquisitivo medio-alto.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de un trabajo profesional, creativo, fresco y actual; sin perder de vista el rigor y la calidad en el desempeño de las actividades. Otro factor a resaltar es la personalización del servicio en función de las necesidades de la clientela.

Estrategia

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

- Comunicación corporativa: La comunicación corporativa de la empresa se centrará en realizar un buen trabajo para obtener unos productos de gran calidad.
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo, marketing indirecto, marketing experiencial y marketing relacional.

Acciones

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

- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web/blog de la empresa. Como ya se ha dicho, mediante ésta, la empresa presentará sus servicios, una pequeña muestra de su trabajo. También dispondrá de un espacio reservado para los datos de contacto y la solicitud de un presupuesto "sin compromiso".
- También se realizará la estrategia de marketing directo a través de publicidad en webs relacionadas con los servicios ofertados, así como en blogs y foros.
- Marketing Indirecto, a través de recomendaciones. En un servicio de este tipo, las recomendaciones y/o experiencias satisfactorias son fundamentales. El conocido "boca-oreja", es una de las formas más habituales de captar nueva clientela. Es una publicidad no formal pero muy efectiva; no conlleva costes pero es necesario fomentarla a través de factores de calidad.
- Para fomentar el marketing indirecto se hará uso de las redes sociales tales como Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, etc
- Dado el coste que supone acudir a este tipo de eventos (entrada, desplazamiento, alojamiento, dietas, etc.), durante el primer año de vida, la empresa no asistirá a eventos/ferias de estas características.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

Tal y como ya se ha comentado, la empresa va a utilizar Internet (una de las formas más utilizadas en la actualidad) para dar a conocer sus servicios, y por tanto "vender". Para ello, la empresa dispondrá de una página web o blog.

Además, el/la promotor/a podrá desplazarse a cualquier lugar (indicado o acordado por una o ambas partes) para una primera toma de contacto personal con la clientela, negociar condiciones, establecer acuerdos, firmar contratos, entregar trabajos, etc.; sin necesidad de que el/la cliente/a acuda a su negocio.

Es por ello que la localización del negocio pierde relevancia como factor determinante de las ventas. Con esta opción, no es necesario situar a la empresa a pie de calle para ser conocida y/o informar a cerca de los servicios prestados.

Por todo ello, la empresa se situará en el Edificio de Oficinas Eurodom en Badajoz, situado en la zona de Vladepasillas. Contará con un espacio abierto y diáfano de 40 m², que será el lugar de trabajo y el lugar donde recibirá a la clientela que concierte una cita.

Equipamiento necesario

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad requerida para la empresa.

Así, la oficina dispondrá de una cuidada decoración, minimalista y funcional, así como de elementos básicos tales como una mesa de despacho, un sillón de directivo/a, dos sillas de confidente, así como mesa de reunión y sus sillas, un armario, cajoneras y estanterías.

Será necesario disponer de un equipo informático con su correspondiente software y licencias.

Es importante disponer de un vehículo para el traslado del promotor/a.

Proceso Productivo

El/la cliente/a será quien tome la iniciativa y realice una primera toma de contacto con la empresa. Suele consistir en la petición de un presupuesto o ampliación de información acerca de los servicios prestados. Este primer contacto puede ser personal, telefónico o vía email/formulario de contacto a través de la web.

A continuación, la empresa será quién de una respuesta de carácter general a esta petición. Si el/la cliente/a sigue interesado/a, se procede a concertar una visita para concretar las necesidades y especificaciones de cada una de las partes, así como detallar todas las características del servicio y su precio exacto. Así mismo, se establecerá la forma de pago y plazos de entrega, que será el día del evento. Es normal que se preste asesoramiento a la clientela y se muestren trabajos realizados con anterioridad. Esta cita, podrá realizarse en la oficina de la empresa o en cualquier otro lugar que el/la cliente/a elija.

Cliente y empresa mantendrán un continuo contacto para la organización del evento, siendo el servicio finalmente prestado en la fecha indicada. Y posteriormente se realizará el pago del servicio prestado.

Calidad

En un primer momento no se tiene previsto implantar un Sistema de Calidad. Pero si ofrecer un servicio de calidad basado en una metodología de trabajo cuyo principal objetivo sea satisfacer todas las necesidades del cliente con un trato muy personalizado.

RECURSOS HUMANOS

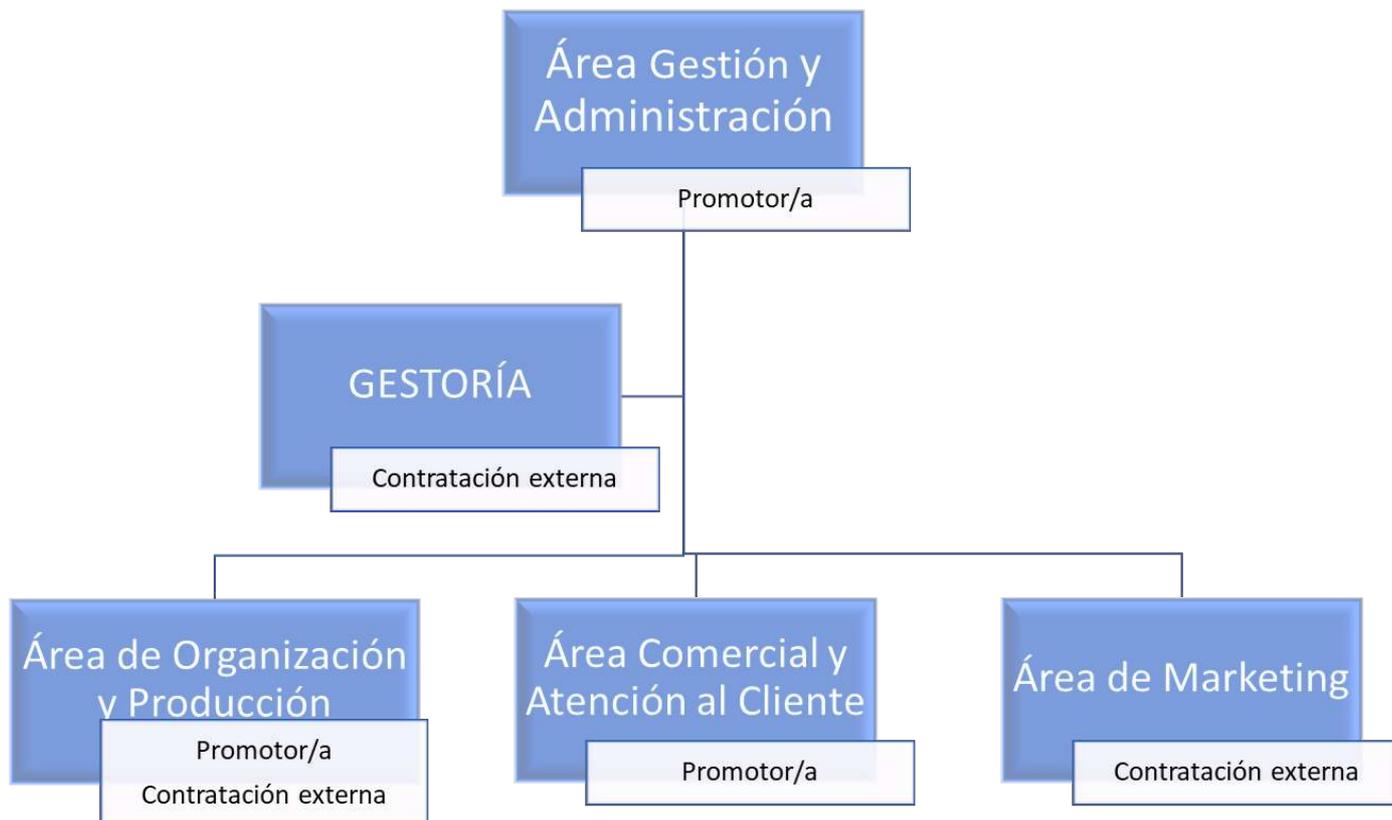
Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en **cuatro ÁREAS** de actuación:

- **Área de Gestión y Administración.** Se llevarán aquí tareas de gestión del negocio, gestión de los recursos y contacto con proveedores y colaboradores/as habituales..
- **Área de Organización y Producción.** Se basa en la realización del grueso del trabajo ofertado por la empresa. Depende del/a promotor/a, que subcontratará los servicios a empresas proveedoras.
- **Área Comercial y Atención al Cliente.** Se centra en la búsqueda de clientes y hacer visible el trabajo de la empresa, así como desarrollar el plan comercial establecido y atender las solicitudes de los/as clientes/as realizadas por teléfono, correo electrónico o in situ, en la oficina.
- **Área de Marketing,** en el que se desarrollarán las tareas de marketing y publicidad de la empresa. La responsabilidad corresponde al/a promotor/a, pero se contratará el servicio a una empresa externa.

En definitiva la responsabilidad de cada uno de los departamentos así como el trabajo principal corresponde al/a emprendedor/a. Se subcontratarán los servicios de de gestión, y la creación de la página web, así como el resto de servicios necesarios para la organización del evento demandado.

El organigrama de la empresa tendrá la siguiente estructura:



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

La persona emprendedora del negocio realizará todo el proceso productivo, desde el primer contacto con la clientela hasta la prestación final del servicio. Será la encargada de ponerse en contacto con los proveedores de los diferentes servicios para la correcta organización del evento. Para que quede más claro a continuación se indica por departamentos:

- **Área de Gestión y Administración**, trabajo a realizar por el promotor/a. Si se contratarán los servicios de un gestor externo para controlar la contabilidad y gestiones fiscales con la Agencia Tributaria.
- **Área de Organización y Producción**, trabajo a realizar por el promotor/a.
- **Área Comercial y Atención al Cliente**, trabajo a realizar por el promotor/a.
- **Área de Marketing**, contratar el servicio a una empresa externa.

En caso de un importante crecimiento de la clientela y en consecuencia del volumen de trabajo, se realizará la contratación de un trabajador, realizando la correspondiente selección de esta persona y realizando una contratación de carácter indefinido

Alianzas y Colaboraciones

Se establecerán alianzas y colaboraciones con las siguientes empresas y entidades:

PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

- Proveedores de los diferentes servicios necesarios para organizar el evento demandado: el promotor/a contactará con proveedores del sector. Se cuidará esa relación para obtener un buen servicio y rapidez en la contestación y necesidad del trabajo demandado. Estas empresas serán: servicios de catering, animación, cantantes, decoradores, alquiler de mobiliario y menaje, entre otras.

- ETT: mantener una buena relación con este perfil de empresa poder solicitar profesionales experimentados en el caso de ser necesario.

PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA:

- Contacto con el SEXPE para una correcta selección del personal, así como gestionar la solicitud de ayudas.

- Contratación de Servicio de Gestoría y Asesoría, tanto fiscal como laboral.

- Negociación con la Entidad Financiera, comisiones y demás gastos generados de la gestión de cobros y pago y mantenimiento de las cuentas. Así como disponer de suficiente liquidez para hacer frente a posibles pagos antes de cobrar por el servicio o trabajo prestado.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

Desde el inicio la empresa estará digitalizada:

1. Se va a disponer de una buena conexión fija y móvil, ya que la conectividad es importante para dar una respuesta a los contactos de la empresa.
2. Se va a contratar un programa de gestión y organización para una mejor prestación de servicios al cliente.
3. Se va a tener presencia en internet a través de una página web buscando un buen posicionamiento en buscadores. Es necesario tener presencia en la red para facilitar las relaciones comerciales con los clientes y vender más y mejor.
4. Se va a disponer también de firma o certificado digital para gestión de trámites con las diferentes administraciones.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Se van a implementar una serie de recursos y herramientas digitales como son:

- **Redes Sociales:** crear un perfil en Facebook, Twitter e Instagram, para facilitar una comunicación rápida y directa con tus clientes.
- **Programa de control contable** y facturas electrónicas.
- **CRM:** mantener un control de clientes, proveedores y otros agentes colaboradores.
- **Programa de gestión** de empresas organizadoras de eventos.
- **Software TPV:** para facilitar el pago del servicio por parte del/la cliente.

FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida para esta empresa es la de empresario/a individual, pues los servicios que se precisen se subcontratará a empresas especialistas en ello, como pueden ser: decoración y mobiliario, actividades lúdicas y de entretenimiento, catering, limpieza...entre otras.

Los trámites para el alta como Autónomo son:

1. Presentar la Declaración Censal del IVA. Se presenta tanto al inicio, modificación o cierre de la actividad.
2. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
3. Afiliación y Alta en el Régimen de Autónomos.

NOTA: Posibilidad de realizar los trámites de constitución y puesta en marcha por medios telemáticos, evitando desplazamientos al emprendedor y un ahorro sustancial de tiempos y costes, mediante el Documento Único Electrónico (DUE). Servicio ofrecido por la Red de Puntos de Acompañamiento Empresarial, de la Junta de Extremadura.

Además el/a promotor/a podrá beneficiarse de las bonificaciones sobre la cuota a la Seguridad Social para autónomos/as que cursen alta inicial en ese régimen, y solicitar las subvenciones por creación de empleo propias de la Junta de Extremadura.

LEAN CANVAS

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

ANÁLISIS DAFO

Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida y dificultad para la captación de clientes/as al principio de la actividad. - Recursos económicos escasos al inicio. - Variedad de servicios ofertados. - Estacionalidad de la demanda. 	<ul style="list-style-type: none"> - Alto intrusismo en el sector. - Dependencia de la coyuntura económica. - Alto nivel de competencia. - Cambio de entornos, contextos, preferencias, etc., de los/las clientes/as.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Precios competitivos. - Capacidad de trabajo. - Habilidad creativa. - Estructura flexible. - Fidelización de clientes/as. 	<ul style="list-style-type: none"> - Revolución del sector de organización de eventos. - Colaboración con otras empresas.

Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida, pues no opera aún en el mercado. Tendrá que darse a conocer entre los/as clientes/as potenciales, para lo que llevará a cabo una campaña de marketing que incluya el plan de comunicación expuesto anteriormente y una política de precios ligeramente inferior a la de las empresas de la competencia, con el objeto de captar a una mayor cuota de mercado. Una vez que se tenga una determinada clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma. - Recursos económicos escasos en el inicio. En los primeros meses de actividad es necesario llevar a cabo una buena asignación de los recursos económicos, ya que para desarrollar este proyecto es necesario una importante inversión inicial. - Variedad de servicios ofertados, se controlará al detalle todo el proceso para ofrecer un servicio de gran calidad. - Estacionalidad de la demanda. Los servicios ofrecidos por la empresa en eventos suelen tener lugar en los meses de primavera y otoño. La empresa deberá publicitar el resto de servicios el resto del año para mantener sus ingresos de una forma generalizada. 	<ul style="list-style-type: none"> - El elevado grado de intrusismo en el sector, se considera una de las principales amenazas de este tipo de empresas. La lucha contra esta competencia desleal consistirá en realizar un trabajo de excelente calidad, que supere las expectativas de la clientela y nos reporte buenas referencias. - Dependencia de la coyuntura económica y evolución de la actividad condicionada por la situación económica general. La etapa de recesión económica actual hace que el poder adquisitivo sea menor en el caso de los/as particulares, y se recorten gastos relacionados con esta actividad, en el caso de las empresas. Para ello, se deben establecer unos precios que sean competitivos, promociones y descuentos en determinados momentos. - Alto nivel de competencia, y atomización del sector en microempresas. Es necesario por tanto, que la empresa se diferencie de la competencia mediante una estrategia de especialización y consecución de referencias de terceros. - Cambio de entornos, contextos, preferencias, etc., de los/las clientes/as. Las "modas" también afectan al día en cuanto a tendencias, formas de hacer las cosas, preferencia de los clientes, etc.; mediante la participación en ferias, eventos, blogs, revistas,... relacionadas con el sector.
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Precios competitivos. El servicio prestado y el producto final presentan una buena relación calidad-precio. - Capacidad de trabajo, esfuerzo y dedicación, son cualidades que posee la persona promotora de este negocio. - La habilidad creativa, y el don de gentes, son los elementos diferenciadores con respecto a la competencia más tradicional. - La empresa posee una estructura flexible, siendo posible el crecimiento y establecer un ritmo de trabajo en función de la demanda. - Fidelización de clientes/as, mediante la prestación de servicios personalizados y de calidad. Con ello, además, se obtendrán buenas referencias para terceros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Revolución del sector, el cual ofrece grandes posibilidades a los/las profesionales para el desempeño de su trabajo; proporcionando mayor versatilidad y creatividad a los trabajos. - Colaboración con otras empresas, tales como agencias de publicidad, comunicación o diseño gráfico, revistas especializadas, etc.

PLAN DE ACCIÓN

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

La empresa está en fase de constitución y búsqueda de proveedores con los cuales colaborar. Una vez que se hayan ejecutado las actividades planificadas, se iniciará el negocio.

Actividades:

1. Alquiler de la oficina.
2. Adquisición del equipamiento.
3. Elaboración y diseño de la oferta de servicios.
4. Negociación con proveedores.
5. Desarrollo campaña de marketing inicial y elaboración de la página web.
6. Puesta en marcha.

Responsables de las actividades: El/a Promotor/a será la persona encargado/a de todas las actividades, organizando estas de la siguiente forma:

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez tramitado el alta del/a autónomo/a, seleccionado los/as proveedores y diseñada la cartera de servicios.

- Plan económico-financiero
 - Aportación del equipo emprendedor.
 - Solicitud de subvenciones.
- Plan de legalización de actividades
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as.
 - Contrato de alquiler de instalaciones.
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software,, hojas de reclamación, LOPD...
 - Fiscal: Alta en censo de actividades económicas.

Plan Contingencia

HECHO

Para hacer frente a posibles riesgos que se vayan a tener en el desarrollo de la actividad el promotor/a planteará las siguientes acciones:

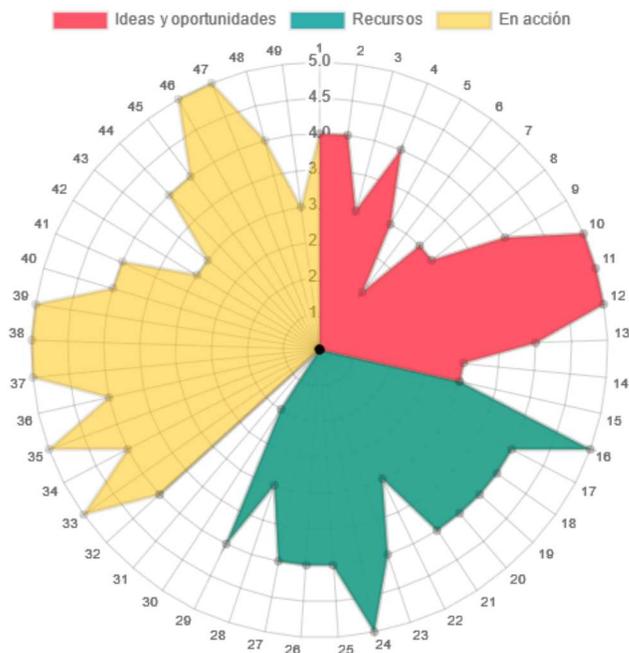
- Mejor campaña publicitaria para captación de clientes.
- Ampliar su clientela objetivo.
- Y contratar un servicio de consultoría para poder mitigar todos esos riesgos.



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



PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:
Proveedores, empresas del sector de organización de eventos, como pueden ser restaurantes, decoración entre otros, ETT.

PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA: Gestor/a y Asesor/a.

ACTIVIDADES CLAVES



Profesionalidad y seriedad, aspectos claves que habrá que transmitir a los/as clientes/as, para reforzar su elección.

Creatividad y calidad del trabajo realizado. Ir más allá de las expectativas o de las exigencias de la clientela son la máxima a seguir.

Adaptabilidad a las necesidades de los/as clientes/as en todo momento, la persona interesada exponga una necesidad, y la empresa presente una propuesta para cubrirla.

PROPUESTA DE VALOR



La actividad que ofrece la empresa es un servicio integral de planificación y organización de eventos, que según la clase de evento que el cliente:

- Asesoramiento completo en todas las necesidades del cliente para la realización de su evento.

- Contacto con los proveedores y negociación con los mismos, para establecer precios, plazo de entrega y calidad.

- Contratación y seguimiento de todos los servicios demandados por el cliente.

El ambicioso objetivo perseguido es convertirse en un referente dentro del mundo de la organización de eventos.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



En función de todo ello, se ha intentado fijar unos precios competitivos con idea de establecer una estrategia de penetración en el mercado

SEGMENTO DE CLIENTES



- Personas adultas que quieran casarse.
- Población con hijos/as recién nacidos/as y en edad de hacer la comunión.
- Empresas privadas.
- Población en general con poder adquisitivo medio alto.
- Empresas privadas y públicas que organicen congresos y ferias

RECURSOS CLAVE



Oficina
Mobiliario y decoración
Equipo informático
Vehículo de transporte

CANALES



La comercialización de los servicios carece de intermediarios, es decir, son vendidos directamente a la clientela final.

ESTRUCTURA DE COSTES



La empresa no tiene costes directos asociados al servicio, ya que los costes de las empresas subcontratadas hace frente el cliente. El coste principal será el trabajo realizado por el promotor/A y el resto de costes asociados a la prestación de los servicios (gestor, transporte, dietas, seguridad social y otros similares). Los pagos se realizarán mensualmente.

FLUJO DE INGRESOS



Para el establecimiento del precio del servicio se ha evaluado el número de asistentes y el lugar de celebración, así como los precios de las empresas competidoras y los precios de proveedores.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Mobiliario	3.260,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	10.000,00€
Equipos informáticos	1.350,00€	0,00€	0,00€
Total	4.610,00€	0,00€	10.000,00€

Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	620,00€	0,00€	0,00€
Otros (...)	1.480,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	128,00€	0,00€	0,00€
Total	2.228,00€	0,00€	0,00€

Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Total	0,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 14.610,00€
Inmovilizado Inmaterial: 2.228,00€

Activo no Corriente Total: 16.838,00€

Existencias Iniciales: 0,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 752,90€
IVA Soportado: 1.409,10€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 2.162,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 19.000,00€

Anotaciones

Las inversiones a realizar serán las siguientes (cuantías sin incluir el IVA):

- Mobiliario y decoración: 3260€.
- Ordenador e impresora: 1350€.
- Programa de gestión y CRM: 620€.
- Desarrollo de la web: 1480€.
- Registro de la marca en la OEPM: 128€, aproximadamente.
- El vehículo será el que tiene el promotor/a, valorado en unos 10.000€.

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 (%)
Mobiliario	100 %	3.944,60€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	1.633,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	750,20€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	128,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros (...)	100 %	1.790,80€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	8.247,10€	8.247,10€	8.247,10€	0,00€											

Anotaciones

El pago de las inversiones se realizarán antes del inicio de la actividad, en el momento en que se van adquiriendo.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	9.000,00€
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: 10.000,00€
Aportaciones de socios Total: 19.000,00€

Recursos Propios: 19.000,00€

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: 19.000,00€

Anotaciones

El promotor/a financiará las inversiones con recursos propios, procedentes de sus ahorros.

FINANCIACIONES

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

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	48.980,00€
Facturado a clientes	59.265,80€
Total Cobros	59.265,80€

Productos/Servicios	BBC	CENA DE EMPRESAS	FIESTA DE CUMPLEAÑOS	CONGRESOS Y FERIAS
Ingreso	34.000,00€	2.500,00€	6.480,00€	6.000,00€
Coste	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	34.000,00€	2.500,00€	6.480,00€	6.000,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	1,42	0,83	3,00	0,50
Unidades Vendidas	17	10	36	6
Precio medio por Producto/Servicio	2.000,00€	250,00€	180,00€	1.000,00€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
BBC	100%	0%	0%	0%	0%
CENA DE EMPRESAS	100%	0%	0%	0%	0%
FIESTA DE CUMPLEAÑOS	100%	0%	0%	0%	0%
CONGRESOS Y FERIAS	100%	0%	0%	0%	0%

BBC

	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	0	0	2	3	2	2	2	2	2	1	0	1	17
Precio	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	-
Ingresos	0,00€	0,00€	4.000,00€	6.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	2.000,00€	0,00€	2.000,00€	34.000,00€
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	0,00€	0,00€	4.000,00€	6.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	4.000,00€	2.000,00€	0,00€	2.000,00€	34.000,00€

CENA DE EMPRESAS

	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	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	7	10
Precio	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	-
Ingresos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	750,00€	1.750,00€	2.500,00€
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	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	750,00€	1.750,00€	2.500,00€

FIESTA DE CUMPLEAÑOS

	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	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Precio	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	-
Ingresos	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	6.480,00€
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	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	540,00€	6.480,00€

CONGRESOS Y FERIAS

	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	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	6
Precio	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	-
Ingresos	0,00€	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	0,00€	6.000,00€
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	0,00€	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	0,00€	6.000,00€

Anotaciones

NOTA: los precios de los servicios van a variar según el número de invitados, pero para hacer un cálculo aproximado se toma una media lógica.
El precio de venta refleja el servicio de organización del evento, en ningún caso se tendrá en cuenta para su establecimiento costes de proveedores varios.

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
BBC	0,00€	17	0,00€
CENA DE EMPRESAS	0,00€	10	0,00€
FIESTA DE CUMPLEAÑOS	0,00€	36	0,00€
CONGRESOS Y FERIAS	0,00€	6	0,00€
Total			0,00€

Anotaciones

Los servicios ofertados no tienen un coste asociado al servicio, ya que todo lo que se necesite contratar el gasto lo sufraga el cliente.

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
Comerciales (comisiones por venta, dietas...)	50,00€	50,00€	80,00€	80,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	50,00€	50,00€	50,00€	1.010,00€
Transportes	120,00€	120,00€	120,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	120,00€	120,00€	120,00€	1.620,00€
Gasto	170,00€	170,00€	200,00€	230,00€	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€	170,00€	170,00€	170,00€	2.630,00€
IVA	35,70€	35,70€	42,00€	48,30€	56,70€	56,70€	56,70€	56,70€	56,70€	35,70€	35,70€	35,70€	552,30€
Pagos	205,70€	205,70€	242,00€	278,30€	326,70€	326,70€	326,70€	326,70€	326,70€	205,70€	205,70€	205,70€	3.182,30€

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	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	240,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	600,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	504,00€
Seguros	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	500,00€
Alquileres	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	1.800,00€
Mantenimiento web	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	540,00€
Gasto	557,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	557,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	4.184,00€
IVA	116,97€	64,47€	64,47€	64,47€	64,47€	64,47€	116,97€	64,47€	64,47€	64,47€	64,47€	64,47€	878,64€
Pagos	673,97€	371,47€	371,47€	371,47€	371,47€	371,47€	673,97€	371,47€	371,47€	371,47€	371,47€	371,47€	5.062,64€

Compras	0,00€
Consumo	0,00€
Existencias Iniciales	0,00€
Existencias Finales	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 variables

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Comerciales (comisiones por venta, dietas...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Transportes	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%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Mantenimiento web	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Anotaciones

La estimación de gastos y compras se realizan teniendo en cuenta que es una actividad cuyo volumen importante de movimiento será en los meses en los cuales se realizan más eventos BBC, por tanto de esa forma se hace el cálculo de los mismos. Importante indicar que se contratará un seguro de responsabilidad civil para poder cubrir cualquier imprevisto.

No se incluyen gastos corrientes de luz, agua e internet puesto que se incluyen en la cuota de alquiler del despacho, son servicios que oferta el mismo edificio en el que se instalará el negocio.

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Autónomo/a - Trabajador/a	15.600,00€	840,00€	16.440,00€
Gasto en Personal			16.440,00€

AUTÓNOMO/A - TRABAJADOR/A

	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	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€
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€
Total	1.370,00€											

Anotaciones

El/a promotor/a se fija un salario de 1.300 €, y se de beneficiará de las bonificaciones sobre la cuota a la seguridad social, cotizando por cese de actividad.

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	620,00€ 26%		161,20€
Marca, Nombre Comercial	128,00€ 10%		12,80€
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.480,00€ 26%		384,80€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			558,80€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	
Mobiliario	3.260,00€ 10%		326,00€
Vehículos de transporte	10.000,00€ 16%		1.600,00€
Informaticos	1.350,00€ 26%		351,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			2.277,00€

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	113,40€	113,40€	1.163,40€	1.583,40€	1.163,40€	953,40€	953,40€	953,40€	1.163,40€	743,40€	480,90€	900,90€
Soportado	152,67€	100,17€	106,47€	112,77€	121,17€	121,17€	173,67€	121,17€	121,17€	100,17€	100,17€	100,17€
Devengado	-39,27€	13,23€	1.056,93€	1.470,63€	1.042,23€	832,23€	779,73€	832,23€	1.042,23€	643,23€	380,73€	800,73€

HP deudor/acredor por IVA: 1.446,48€

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		653,40€	653,40€	6.703,40€	9.123,40€	6.703,40€	5.493,40€	5.493,40€	5.493,40€	6.703,40€	4.283,40€	2.770,90€	5.190,90€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	7.500,00€	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	9.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	9.000,00€	653,40€	653,40€	6.703,40€	9.123,40€	6.703,40€	5.493,40€	5.493,40€	12.993,40€	6.703,40€	4.283,40€	2.770,90€	5.190,90€
Pago de Sueldos		1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€
Pago compras y gastos generales		879,67€	577,17€	613,47€	649,77€	698,17€	698,17€	1.000,67€	698,17€	698,17€	577,17€	577,17€	577,17€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	3.345,09€	0,00€	0,00€	2.654,19€	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	8.247,10€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito		75,00€	0,00€	0,00€	20,23€	0,00€	0,00€	12,50€	0,00€	0,00€	12,50€	0,00€	12,50€
Total de Pagos	8.247,10€	2.324,67€	1.947,17€	1.983,47€	2.040,00€	2.068,17€	2.068,17€	5.728,26€	2.068,17€	2.068,17€	4.613,86€	1.947,17€	1.959,67€
Flujo de Caja Neto	752,90€	-1.671,27€	-1.293,77€	4.719,93€	7.083,40€	4.635,23€	3.425,23€	-234,86€	10.925,23€	4.635,23€	-330,46€	823,73€	3.231,23€
Cobro por Póliza de Crédito		1.671,27€	1.293,77€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito		0,00€	0,00€	2.965,04€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto		1.671,27€	2.965,04€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	752,90€	752,90€	752,90€	2.507,79€	9.591,19€	14.226,42€	17.651,65€	17.416,79€	28.342,02€	32.977,25€	32.646,79€	33.470,52€	36.701,75€

Anotaciones

Se cobrará en un futuro la subvención de autoempleo.

PÓLIZA DE CRÉDITO - AÑO 1

Concepto	Valor
Capital	5.000,00€
Interés por Capital Dispuesto	3.0000 %
Interés por Capital No Dispuesto	1.0000 %
Comisión de Apertura	1.5000 %

Anotaciones

Póliza de crédito para disponer liquidez en caso de tener que cubrir algún gasto antes del cobro del servicio al cliente.

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	540,00€	540,00€	5.540,00€	7.540,00€	5.540,00€	4.540,00€	4.540,00€	5.540,00€	3.540,00€	2.290,00€	4.290,00€	48.980,00€	
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€	
Margen Bruto	540,00€	540,00€	5.540,00€	7.540,00€	5.540,00€	4.540,00€	4.540,00€	5.540,00€	3.540,00€	2.290,00€	4.290,00€	48.980,00€	
Gastos de personal	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	1.370,00€	16.440,00€	
Gastos Variables	170,00€	170,00€	200,00€	230,00€	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€	170,00€	170,00€	170,00€	2.630,00€	
Gastos Fijos	557,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	557,00€	307,00€	307,00€	307,00€	307,00€	4.184,00€	
Amortizaciones	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	2.835,80€	
Total Gastos	2.333,32€	2.083,32€	2.113,32€	2.143,32€	2.183,32€	2.183,32€	2.433,32€	2.183,32€	2.183,32€	2.083,32€	2.083,32€	26.089,80€	
Beneficios antes de impuestos e intereses	-1.793,32€	-1.543,32€	3.426,68€	5.396,68€	3.356,68€	2.356,68€	2.106,68€	2.356,68€	3.356,68€	1.456,68€	206,68€	22.890,20€	
Gastos financieros	81,95€	9,11€	4,17€	4,17€	4,17€	4,17€	4,17€	4,17€	4,17€	4,17€	4,17€	132,73€	
Beneficios antes de impuestos	-1.875,27€	-1.552,43€	3.422,52€	5.392,52€	3.352,52€	2.352,52€	2.102,52€	2.352,52€	3.352,52€	1.452,52€	202,52€	22.757,47€	
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)												4.551,49€	
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.875,27€	-1.552,43€	3.422,52€	5.392,52€	3.352,52€	2.352,52€	2.102,52€	2.352,52€	3.352,52€	1.452,52€	202,52€	2.202,52€	18.205,98€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		50.703,95€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		50.703,95€
Activo no corriente		14.002,20€	Patrimonio Neto		44.705,98€
Inmovilizado material		12.333,00€	Capital		19.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		16.385,38€
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		0,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		3.260,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		1.820,60€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		7.500,00€
Vehículos de transporte		10.000,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		1.350,00€	Pasivo no corriente		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-2.277,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		1.669,20€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		620,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		1.480,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		128,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		1.446,48€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		4.551,49€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-558,80€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		36.701,75€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		36.701,75€			

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	6.12 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	30.703,78€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.13 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	46.73 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	8.45 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	45.14 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	40.72 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	37.17 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	24.931,22€
VAN (8.00%)		419.747,94€
TIR		277%

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		2.299,00€	3.509,00€	10.769,00€	13.189,00€	10.769,00€	8.349,00€	5.929,00€	5.929,00€	10.769,00€	8.349,00€	4.719,00€	8.954,00€
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€	17.000,00€	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€												
Total de Cobros	0,00€	2.299,00€	3.509,00€	10.769,00€	13.189,00€	10.769,00€	8.349,00€	5.929,00€	5.929,00€	27.769,00€	8.349,00€	4.719,00€	8.954,00€
Pago de Sueldos		1.550,00€	1.550,00€	3.039,60€	3.039,60€	3.039,60€	3.039,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€
Pago compras y gastos generales		1.115,62€	788,92€	825,22€	946,22€	994,62€	994,62€	1.321,32€	994,62€	994,62€	909,92€	788,92€	788,92€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	2.403,24€	0,00€	0,00€	5.097,54€	0,00€	0,00€	3.352,44€	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		1.446,48€	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€	4.551,49€	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€
Interés por Póliza de Crédito		45,00€	0,00€	0,00€	7,50€	0,00€	0,00€	7,50€	0,00€	0,00€	7,50€	0,00€	7,50€
Total de Pagos	0,00€	4.157,10€	2.338,92€	3.864,82€	6.396,56€	4.034,22€	8.585,71€	9.505,96€	4.074,22€	4.074,22€	7.349,46€	3.868,52€	3.876,02€
Flujo de Caja Neto	0,00€	-1.858,10€	1.170,08€	6.904,18€	6.792,44€	6.734,78€	-236,71€	-3.576,96€	1.854,78€	23.694,78€	999,54€	850,48€	5.077,98€
Cobro por Póliza de Crédito		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 por Póliza de Crédito		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

Saldo Final de Tesorería	36.701,75€	34.843,65€	36.013,73€	42.917,91€	49.710,35€	56.445,13€	56.208,42€	52.631,46€	54.486,24€	78.181,02€	79.180,56€	80.031,04€	85.109,02€
--------------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Anotaciones

Se estima el cobro de la subvención por contratación de administrativo/a.

PÓLIZA DE CRÉDITO - AÑO 2

Concepto	Valor
Capital	3.000,00€
Interés por Capital Dispuesto	3.0000 %
Interés por Capital No Dispuesto	1.0000 %
Comisión de Apertura	1.5000 %

Anotaciones

Se sigue manteniendo la póliza de crédito en las mismas condiciones que el año 1.

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	1.900,00€	2.900,00€	8.900,00€	10.900,00€	8.900,00€	6.900,00€	4.900,00€	4.900,00€	8.900,00€	6.900,00€	3.900,00€	7.400,00€	77.300,00€
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€
Margen Bruto	1.900,00€	2.900,00€	8.900,00€	10.900,00€	8.900,00€	6.900,00€	4.900,00€	4.900,00€	8.900,00€	6.900,00€	3.900,00€	7.400,00€	77.300,00€
Gastos de personal	1.550,00€	1.550,00€	3.039,60€	3.039,60€	3.039,60€	3.039,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	3.079,60€	33.736,00€
Gastos Variables	270,00€	270,00€	300,00€	400,00€	440,00€	440,00€	440,00€	440,00€	440,00€	370,00€	270,00€	270,00€	4.350,00€
Gastos Fijos	652,00€	382,00€	382,00€	382,00€	382,00€	382,00€	652,00€	382,00€	382,00€	382,00€	382,00€	382,00€	5.124,00€
Amortizaciones	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	236,32€	2.835,80€
Total Gastos	2.708,32€	2.438,32€	3.957,92€	4.057,92€	4.097,92€	4.097,92€	4.407,92€	4.137,92€	4.137,92€	4.067,92€	3.967,92€	3.967,92€	46.045,80€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-808,32€	461,68€	4.942,08€	6.842,08€	4.802,08€	2.802,08€	492,08€	762,08€	4.762,08€	2.832,08€	-67,92€	3.432,08€	31.254,20€
Gastos financieros	47,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	75,00€
Beneficios antes de impuestos	-855,82€	459,18€	4.939,58€	6.839,58€	4.799,58€	2.799,58€	489,58€	759,58€	4.759,58€	2.829,58€	-70,42€	3.429,58€	31.179,20€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													6.235,84€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-855,82€	459,18€	4.939,58€	6.839,58€	4.799,58€	2.799,58€	489,58€	759,58€	4.759,58€	2.829,58€	-70,42€	3.429,58€	24.943,36€

BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		96.275,42€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		96.275,42€
Activo no corriente		11.166,40€	Patrimonio Neto		86.649,34€
Inmovilizado material		10.056,00€	Capital		19.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		22.449,02€
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		0,00€	Resultado de ejercicios anteriores		16.385,38€
Mobiliario		3.260,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		4.314,93€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		24.500,00€
Vehículos de transporte		10.000,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		1.350,00€	Pasivo no corriente		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.554,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		1.110,40€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		620,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		1.480,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		128,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		3.390,24€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		6.235,84€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-1.117,60€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		85.109,02€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		85.109,02€			

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	8.84 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	75.482,94€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.11 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	40.43 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	10 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	32.46 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	28.79 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	32.27 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	44.261,59€
VAN (8.00%)		0,00€
TIR		0

PREVISIONES A 5 AÑOS

PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

Datos	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos			
BBC	1.00 %	1.50 %	2.00 %
CENA DE EMPRESAS	1.00 %	1.50 %	2.00 %
FIESTA DE CUMPLEAÑOS	1.00 %	1.50 %	2.00 %
CONGRESOS Y FERIAS	1.00 %	1.50 %	2.00 %
Costes de producción			
BBC	0.00 %	0.00 %	0.00 %
CENA DE EMPRESAS	0.00 %	0.00 %	0.00 %
FIESTA DE CUMPLEAÑOS	0.00 %	0.00 %	0.00 %
CONGRESOS Y FERIAS	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Gastos de personal	2.00 %	3.00 %	4.00 %
Compras	2.00 %	3.00 %	4.00 %
Gastos variables	2.00 %	3.00 %	4.00 %
Gastos fijos	2.00 %	3.00 %	4.00 %

LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	1.409,10€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos variables	552,30€	913,50€	931,77€	959,72€	998,11€
IVA soportado gastos fijos	878,64€	1.076,04€	1.097,56€	1.130,49€	1.175,71€
Total IVA soportado	2.840,04€	1.989,54€	2.029,33€	2.090,21€	2.173,82€
IVA repercutido	10.285,80€	16.233,00€	16.395,33€	16.641,26€	16.974,09€
HP deudor/acreador por IVA	7.445,76€	14.243,46€	14.366,00€	14.551,05€	14.800,27€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	48.980,00€	77.300,00€	78.073,00€	79.244,10€	80.828,98€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	48.980,00€	77.300,00€	78.073,00€	79.244,10€	80.828,98€
Gastos de personal	16.440,00€	33.736,00€	34.410,72€	35.443,04€	36.860,76€
Gastos Variables	2.630,00€	4.350,00€	4.437,00€	4.570,11€	4.752,91€
Gastos Fijos	4.184,00€	5.124,00€	5.226,48€	5.383,27€	5.598,61€
Amortizaciones	2.835,80€	2.835,80€	2.835,80€	2.697,80€	1.938,80€
Total Gastos	26.089,80€	46.045,80€	46.910,00€	48.094,23€	49.151,08€
Beneficios antes de impuestos e intereses	22.890,20€	31.254,20€	31.163,00€	31.149,87€	31.677,89€
Gastos financieros	132,73€	75,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	22.757,47€	31.179,20€	31.163,00€	31.149,87€	31.677,89€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)	4.551,49€	6.235,84€	6.232,60€	6.229,97€	6.335,58€
Beneficios Antes de Reparto	18.205,98€	24.943,36€	24.930,40€	24.919,90€	25.342,32€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	18.205,98€	24.943,36€	24.930,40€	24.919,90€	25.342,32€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	59.265,80€	93.533,00€	94.468,33€	95.885,35€	97.803,06€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	7.500,00€	17.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Cobros	66.765,80€	110.533,00€	94.468,33€	95.885,35€	97.803,06€
Pago de Sueldos	16.440,00€	33.736,00€	34.410,72€	35.443,04€	36.860,76€
Pago compras y gastos generales	8.244,94€	11.463,54€	11.692,81€	12.043,60€	12.525,34€
Pago IVA a Hacienda	5.999,28€	10.853,22€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	1.446,48€	3.390,24€	14.366,00€	14.551,05€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior	0,00€	4.551,49€	6.235,84€	6.232,60€	6.229,97€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	2.965,04€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	132,73€	75,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	30.816,95€	62.125,73€	55.729,61€	68.085,24€	70.167,13€
Flujo de Caja Neto	35.948,85€	48.407,27€	38.738,72€	27.800,12€	27.635,94€
Cobro por Póliza de Crédito	2.965,04€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	2.965,04€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	4.636,31€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	36.701,75€	85.109,02€	123.847,74€	151.647,86€	179.283,79€

BALANCE ACTIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO	50.703,95€	96.275,42€	132.178,34€	157.280,66€	182.977,79€
Activo no corriente	14.002,20€	11.166,40€	8.330,60€	5.632,80€	3.694,00€
Inmovilizado material	12.333,00€	10.056,00€	7.779,00€	5.556,00€	3.630,00€
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	3.260,00€	3.260,00€	3.260,00€	3.260,00€	3.260,00€
Uillaje	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€
Equipos informáticos	1.350,00€	1.350,00€	1.350,00€	1.350,00€	1.350,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-2.277,00€	-4.554,00€	-6.831,00€	-9.054,00€	-10.980,00€
Inmovilizado inmaterial	1.669,20€	1.110,40€	551,60€	76,80€	64,00€
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	620,00€	620,00€	620,00€	620,00€	620,00€
Otros (...)	1.480,00€	1.480,00€	1.480,00€	1.480,00€	1.480,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	128,00€	128,00€	128,00€	128,00€	128,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-558,80€	-1.117,60€	-1.676,40€	-2.151,20€	-2.164,00€
Activo corriente	36.701,75€	85.109,02€	123.847,74€	151.647,86€	179.283,79€
Existencias, materias primas...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	36.701,75€	85.109,02€	123.847,74€	151.647,86€	179.283,79€

BALANCE PASIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	50.703,95€	96.275,42€	132.178,34€	157.280,66€	182.977,79€
Patrimonio Neto	44.705,98€	86.649,34€	111.579,74€	136.499,63€	161.841,95€
Capital	19.000,00€	19.000,00€	19.000,00€	19.000,00€	19.000,00€
Resultado del Ejercicio	16.385,38€	22.449,02€	22.437,36€	22.427,91€	22.808,08€
Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Resultado de ejercicios anteriores	0,00€	16.385,38€	38.834,40€	61.271,76€	83.699,67€
Reserva legal (10 % de PyG)	1.820,60€	4.314,93€	6.807,97€	9.299,96€	11.834,19€
Subvenciones	7.500,00€	24.500,00€	24.500,00€	24.500,00€	24.500,00€
Otros (detallar)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo no corriente	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo Corriente	5.997,97€	9.626,08€	20.598,60€	20.781,02€	21.135,84€
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	1.446,48€	3.390,24€	14.366,00€	14.551,05€	14.800,27€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)	4.551,49€	6.235,84€	6.232,60€	6.229,97€	6.335,58€
Otras deudas a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

RATIOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratio de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	6.12 %	8.84 %	6.01 %	7.3 %	8.48 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	30.703,78€	75.482,94€	103.249,14€	130.866,83€	158.147,95€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.13 %	0.11 %	0.18 %	0.15 %	0.13 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.47 %	0.4 %	0.4 %	0.39 %	0.39 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	8.45 %	10 %	6.42 %	7.57 %	8.66 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	45.14 %	32.46 %	23.58 %	19.81 %	17.31 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	40.72 %	28.79 %	22.34 %	18.26 %	15.66 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	37.17 %	32.27 %	31.93 %	31.45 %	31.35 %
Plazo de Cobro	Clientes / Ventas * 360	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
Plazo de Pago	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
Punto de equilibrio	Gastos Fijos / Margen Bruto	24.931,22€	44.261,59€	45.032,25€	46.187,83€	47.171,98€