



CENTRO TERAPIAS CANINAS, ADIESTRAMIENTO Y SERVICIOS VETERINARIOS

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	7
RECURSOS TÉCNICOS	9
RECURSOS HUMANOS	10
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	11
FORMA JURÍDICA	12
LEAN CANVAS	12
ANÁLISIS DAFO	12
PLAN DE ACCIÓN	13
PLAN DE ACCIÓN	13

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Centro terapias caninas, adiestramiento y servicios veterinarios
Ciudad	Jerez de los Caballeros (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	S9609 - Otras servicios personales n.c.o.p.
IAE	19794 - ADIESTRAMIENTO Y CUIDADOS DE ANIMALES
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

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

El equipo emprendedor está formado por tres profesionales en el sector canino en particular y en resto de animales en general que se asocian para constituir una Sociedad Limitada.

El perfil de los promotores es el siguiente:

Promotor/a 1.-

Esta persona de 35 años de edad es natural de Extremadura.

Posee la licenciatura en Veterinaria de la Universidad de Extremadura y está especializado/a en Etología Clínica a través de un máster.

Su experiencia profesional se basa en los 10 años que ha trabajado para una clínica veterinaria en la que se ofrecían servicios de diagnóstico y tratamientos de trastornos conductuales caninos.

Su pasión por los animales, le han llevado así mismo a desempeñar una labor como voluntario/a en diversas protectoras de animales del territorio extremeño.

Es una persona con gran espíritu emprendedor, dinamismo y pro-actividad.

Además, cuenta con conocimientos informáticos a través de la realización de varios cursos organizados por el SEXPE.

Promotor/a 2.-

Esta persona de 35 años de edad es natural de Extremadura.

Posee la licenciatura en Veterinaria de la Universidad de Extremadura y ha realizado un máster por la Universidad de Adiestramiento Canino.

Su trayectoria profesional se ha desarrollado a través de todo el territorio extremeño, ya que ofrecía sus servicios como veterinario/a a domicilio, especializado esencialmente en los animales de compañía. Además, su experiencia le ha reportado una reconocida reputación que le han valido para colaborar como experto/a para determinadas revistas especializadas en el mundo animal. También ha impartido algunas conferencias en las principales ferias sectoriales españolas.

Es una persona apasionada por el mundo animal, muy autodidacta y perfeccionista.

Al igual que el/la promotor/a 1, cuenta con conocimientos informáticos a través de la realización de varios cursos organizados por el SEXPE.

Promotor/a 3.-

Persona joven de 30 años de edad y natural de Extremadura. Ostenta la cualificación profesional de Adiestramiento de base y educación canina, que la habilita como adiestrador/a-educador/a canino/a.

No obstante, antes de obtener su cualificación oficial, ya había realizado diversos cursos de educación y adiestramiento canino, principalmente orientados a tareas de seguridad y asistencia.

Su última experiencia se ha desarrollado entre Extremadura y Reino Unido, trabajando de manera autónoma, prestando sus servicios a los centros veterinarios y los centros de acogida de animales que lo requerían. Posteriormente, se trasladó como beneficiario de una beca a Reino Unido para trabajar en un proyecto de educación y adiestramiento canino, con técnicas de terapias florales para animales, terapias naturales, masajes emocionales, estrés canino, nutrición animal y gestión de residencias caninas.

Demuestra un claro espíritu emprendedor, pasión por la naturaleza y habilidades de trabajo en equipo.

Domina los idiomas español e inglés. Es muy ducho/a en las nuevas tecnologías puesto que en su tiempo libre gestiona un blog personal.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y

SERVICIOS

Características

La empresa que se desea impulsar consiste en la creación de un centro canino con servicios veterinarios y especializado en el desarrollo de terapias conductuales y adiestramiento.

En concreto, se van a ofrecer cinco servicios diferenciados:

- 1. Servicios veterinarios
- 2. Terapia conductual.
- 3. Adiestramiento.
- 4. Servicio de peluquería
- 5. Guardería canina

A continuación se describe cada uno de estos servicios:

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Servicios veterinarios	Tratamiento de animales enfermos y control de enfermedades. Servicios preventivos de enfermedades. Suministro de medicamentos, vacunas y otros productos.
Terapia conductual	Dirigido a resolver los problemas conductuales que afectan a muchos perros. Cada animal requerirá de un tratamiento concreto y una duración determinada.
Adiestramiento	Servicio de adiestramiento para perros incluyendo: perros guía, perros guardianes, perros de pastoreo... Se realizará en sesiones grupales. Dependiendo de las características del grupo (un máximo de 15 perros), se pondrán en práctica entre 5 y 10 sesiones. Cada sesión tendrá una duración de 1 hora y media.
Peluquería canina/felina	Servicios de lavado, corte de pelo, corte de uñas, cepillado de dientes, limpieza de oídos para perros y gatos.
Guardería canina	Servicio de estancias por horas o días. Incluye alojamiento, mantenimiento y actividades de ocio y entretenimiento.

Aspectos Diferenciales

La principal ventaja diferencial con respecto a las empresas competidoras radica en la especialización del centro. El equipo promotor está altamente cualificado en terapia conductual canina. Centros así especializados existen pocos en España, por lo que será el principal aspecto diferencial.

Por otra parte, la organización de actividades lúdico-deportivas en la región, ha ido creciendo en los últimos años. Además, el aprovechamiento de esta manera de recursos naturales del centro es otro de los aspectos diferenciales.

Las instalaciones que va a disponer la empresa es otra de las características diferenciales del negocio, puesto que van a estar perfectamente acondicionadas para el desarrollo conductual y físico del perro. Estas instalaciones, que serán fotografiadas y colgadas en la página web de la empresa, servirán como reclamo para la atracción de clientela.

Cobertura de Necesidades

Las necesidades que van a ser cubiertas por esta empresa son aquellas que presenta su público objetivo: personas que tienen un perro como mascota. Aunque los beneficiarios/usuarios de los servicios son finalmente los canes, las necesidades cubiertas por estos servicios se van a basar en los siguientes aspectos:

- Tratamiento de problemas conductuales caninos.
- Mejora del estado físico del perro.
- Adiestramiento de perros para lograr la ejecución de un determinado servicio a su dueño/a: guía para personas ciegas, vigilancia de propiedades, pastoreo, búsqueda de sustancia, etc.
- Servicios veterinarios
- Alojamiento y cuidado de los animales cuando los dueños viajan o están temporadas fuera por diversos motivos.

Propiedad Industrial

La marca nacional es un signo distintivo que se protege mediante un título otorgado por el Estado. Confiere a su titular el derecho exclusivo de utilizarla en el tráfico económico, e impedir a otros la utilización en España de los signos distintivos protegidos u otros similares aplicados a productos o servicios idénticos o semejantes.

La marca será figurativa (mixta), con una imagen asociada a la denominación /nombre; así tendrá más

argumentos para diferenciarse de otras marcas similares.

Los servicios veterinarios van a la 44 (todo lo relacionado con sanidad y otros cuidados de cuerpo), la residencia canina a la 43 (alojamiento) y adiestramiento y talleres a la 41 (formación); incluso si quisiera comercializar y proteger el servicio de publicidad por competiciones, razas, etc sería la 35.

A la hora de definir los productos/servicios puedes optar por la definición genérica:

44 Servicios médicos; servicios veterinarios; tratamientos de higiene y de belleza para personas o animales; servicios de agricultura, acuicultura, horticultura y silvicultura

El logotipo elegido para la marca es, recogiendo en el nombre los servicios:

Centro Terapias caninas y servicios veterinarios.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

El mercado de las empresas que ofrecen servicios dirigidos a las mascotas no se ha visto afectado por la pandemia derivada de la COVID-2019.

En el año 2.019 cuando estalló la pandemia, muchos sectores fueron golpeados por la crisis, pero no fue así en el caso de la sanidad y nutrición animal, cuyas cifras de facturación en España alcanzaron los 1.700 millones de euros, la cifra más elevada de su historia. Y las perspectivas son inmejorables, no solo en España sino en el conjunto de los países industrializados.

Un artículo publicado recientemente por *Financial Times* señalaba que el índice bursátil que agrupa a las empresas del sector había crecido desde inicios del año pasado por encima del Nasdaq, que reúne a las empresas tecnológicas y que ha subido más de un 50% en ese periodo.

España alcanzó en el 2019 –último año para el que hay datos– la cifra más elevada de animales de compañía desde que existen registros, con unos 28 millones. El dato no es una mera anécdota, sino refleja las consecuencias de un profundo cambio social, con una transformación del estilo de vida, una caída de los nacimientos y más personas que viven solas. De esta evolución, que probablemente se ha intensificado a consecuencia de la pandemia, la gran beneficiada –y el gran termómetro– es la industria vinculada con la veterinaria, la alimentación y los complementos. Y las perspectivas de este sector apuntan a que la tendencia está solo en sus inicios.

En los días del confinamiento más duro, en la primavera del 2020, surgieron noticias que hablaban de personas que optó por dar entrada en su casa a un animal de compañía, sea por la inactividad o por la soledad de aquellos meses.

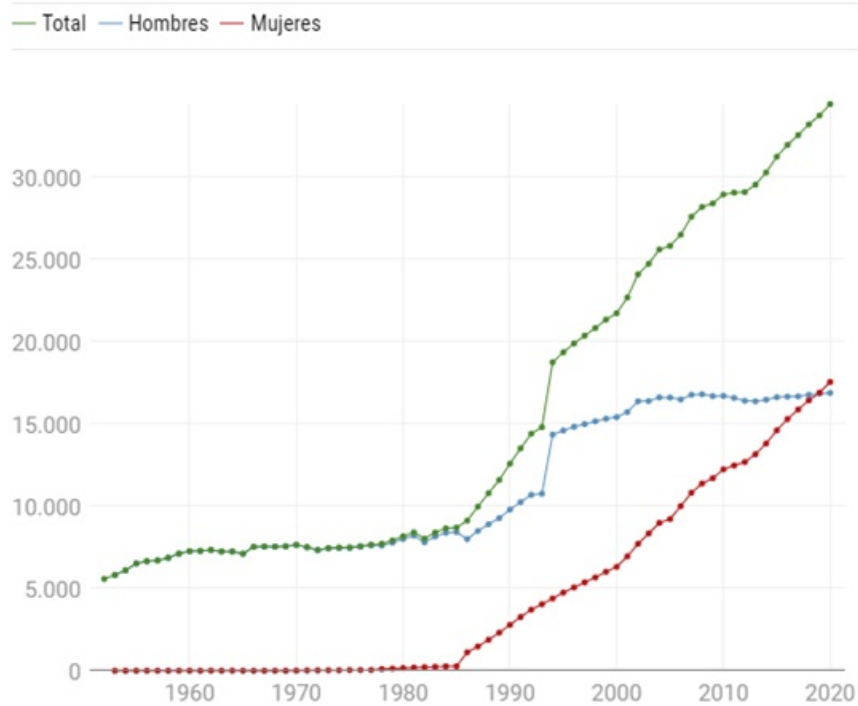
De la misma manera, la soledad –buscada o no– es un fenómeno en crecimiento sostenido desde hace décadas. Es lo que reflejan en todos los países occidentales los datos sobre personas que viven solas. En el caso de España, por ejemplo, hay casi 4,9 millones de hogares unipersonales, según cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE). Una cifra superior en más de un 10% desde el año 2013, el primero de la serie de registros.

España tiene aún mucho margen de crecimiento por lo que respecta a los animales de compañía. En Europa, los estudios estiman que en 2019 había más de 250 millones. España aún está muy por debajo de los números en otros países europeos, especialmente en el número de gatos. Tal y como destaca De Andrés, por ejemplo, “en España hay poco más de 3 millones y medio de gatos, una cifra que podría crecer notablemente en los próximos años”.

En algunos países de Europa, como Reino Unido o Portugal el número de gatos se acerca mucho al de los perros. En otros casos como Alemania, o especialmente Francia, los gatos son el principal animal de compañía. Estos datos hacen ver que es muy posible que el número de felinos domésticos aumente y se sitúe, por lo menos, a la altura del número de canes.

Esta evolución tiene también su reflejo en el sector veterinario, que también registró en 2020 el mayor número de colegiados de la historia, situándose en más de 34.000, y habiendo aumentado desde el año anterior en un 2%, pese a la pandemia mundial. Las preferencias de los veterinarios también han variado completamente en los últimos años. “Hoy en día más de un 80% de los veterinarios se especializan en clínicas para tratar a mascotas” explica Ricard Parnés, vicepresidente del Col·legi Oficial de Veterinaris de Barcelona. “Este perfil de veterinario se ha sobrepuesto al veterinario de granja, que era la opción preferente en la generación anterior”. De hecho, la gran mayoría de estudiantes de veterinaria entran a la carrera con intenciones de hacerse veterinario clínico.

VETERINARIOS COLEGIADOS POR AÑO Y SEXO



Colegiados en España a 31 de diciembre
A partir del año 1994 se incluye a los Colegiados Jubilados

Análisis del Entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial.

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



En cuanto a datos demográficos es importante destacar el cambio generacional. La generación conocida como *millennials* (nacidos entre 1981 y 1993) son el grupo de población con más animales de compañía y, por cierto, también una generación con unas tasas bajísimas de natalidad en comparación con otras anteriores. Un estudio señaló que más de la mitad de las mascotas adquiridas durante la pandemia fueron por personas menores de 34 años.

Estos cambios sociales tienen su reflejo en el ámbito económico, porque tener una mascota implica un gasto para su dueño y, al parecer, un gasto en aumento. Según el Estudio Anual de Mascotas en España, en 2019 la media de lo que la gente gasta en su mascota fue de 1.282 euros, un 7,3% más que la cifra de 2017.

En cuanto a la normativa, será necesario atender, entre otras, a la siguiente regulación:

España:

Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre la tenencia de animales potencialmente peligrosos.

Ley 8/2003 de 24 de abril, de Sanidad Animal.

Ley 29/2006 de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.

Ley 32/2007, de 7 de noviembre, para el cuidado de los animales, en su explotación, transporte, experimentación y sacrificio.

Real Decreto 1041/1997 de 27 de junio, por el que se establecen las normas relativas a la protección de los animales durante su transporte.

Real Decreto 1749/1998 del 31 de julio por el que se establecen las medidas de control aplicables a determinadas sustancias y a sus residuos en los animales vivos y sus productos.

Real Decreto 287/2002, de 22 de marzo, por el que se desarrolla la Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre la tenencia de animales potencialmente peligrosos.

Real Decreto 354/2002 del 12 de abril, por el que se establecen los principios relativos a la organización de los controles oficiales en el ámbito de la alimentación animal.

Real Decreto 1557/2005, de 23 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 558/2001, de 25 de mayo, por el que se regula el reconocimiento oficial de las organizaciones o asociaciones de criadores de perros de raza pura.

Real Decreto 1570/2007, de 30 de noviembre, por el que se modifica el Real Decreto 287/2002, de 22 de marzo, por el que se desarrolla la Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre el régimen jurídico de la tenencia de animales potencialmente peligrosos.

Ley 17/2021, de 15 de diciembre, de modificación del código civil, la Ley Hipotecaria y la Ley de Enjuiciamiento Civil, sobre el régimen jurídico de los animales.

En Extremadura:

Ley 5/2002, de 23 de mayo, de Protección de los Animales en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Ley 8/1997, de 18 de junio, de promoción de la accesibilidad en Extremadura. En la que se habla de los perros-guía para personas con disminución visual.

En cuanto a las normativas a tener en cuenta para el correcto desarrollo de la actividad las principales que afectan son las relacionadas con el espacio y localización de las instalaciones, puesta en marcha en el entorno y compatibilidad con el resto de actividades que pueda haber alrededor, y serían:

- **PGOU: Plan General de Ordenación Urbana:** Depende de cada Ayuntamiento, es necesario consultar la idoneidad del lugar donde se quiere ubicar el centro canino y su compatibilidad con otros elementos existentes. Una vez vista la idoneidad de la ubicación se solicitarán según la evolución de la puesta en marcha de la actividad los siguientes permisos
 - solicitud de licencia de obras
 - solicitud de licencia de actividad
- **Núcleo Zoológico:** Cada Comunidad Autónoma marca su normativa en lo relativo a la protección animal y a los núcleos zoológicos. Y la posterior concesión de permisos sanitarios que verifiquen que se cumplen con las medidas de bienestar animal y de proporcionará un número de registro sanitario. Este trámite lo realizan los técnicos de las administraciones públicas del área pertinente. En Extremadura corresponde a la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Población y Territorio.

Análisis de la Demanda

Es importante destacar el cambio generacional. La generación conocida como *millennials* (nacidos entre 1981 y 1993) son el grupo de población con más animales de compañía y, por cierto, también una generación con unas tasas bajísimas de natalidad en comparación con otras anteriores. Un estudio señaló que más de la mitad de las mascotas adquiridas durante la pandemia fueron por personas menores de 34 años.

Estos cambios sociales tienen su reflejo en el ámbito económico, porque tener una mascota implica un gasto para su dueño y, al parecer, un gasto en aumento. Según el Estudio Anual de Mascotas en España, en 2019 la media de lo que la gente gasta en su mascota fue de 1.282 euros, un 7,3% más que la cifra de 2017.

La clientela del centro estará conformada por los siguientes perfiles:

Se distinguen dos segmentos en el **público objetivo:**

1. Clientes/as particulares: serán todas aquellas personas propietarios de un perro.

2. Entidades públicas y privadas: centros dedicados a la prestación de servicios para animales domésticos.

Particulares:

Se toman de referencia los datos de la ANFAAC. Según el censo de mascotas del año 2021, en España hay más de 29 millones de mascotas cifra que ha crecido considerablemente en el último año. Por tipo de mascota, se exponen las siguientes cifras:

- Perros: 9.313.098
- Gatos: 5.858.649
- Pájaros: 5.001.769
- Peces: 7.860.966
- Otros: 2.988.233

Si se traducen estas cifras a porcentajes, puede obtenerse una estimación del número de hogares con perros. Teniendo en cuenta que el 50,2% de familias cuenta con un animal de compañía; aumentando de manera significativa respecto a 2019 (39,7%). Lo que se traduce en un incremento de más de diez puntos consolidando una tendencia al alza durante los últimos años; ya que cada vez son más quienes deciden ampliar su familia con una mascota.

El perro sigue siendo el preferido con una presencia del 33,2% (25,7% en 2019); aumentando también su número medio por hogar que pasa de un 1,42 en 2019 a un 1,50 en 2021. Igualmente se incrementa el número de hogares con gato (de un 11% en 2019 a un 17,6% en 2021). El resto de los animales de

compañía tiene una presencia por debajo del 3,5%.49,3% . Aplicando esto a los hogares extremeños (que según el Censo de Población y Viviendas 2011 era de 424.980), se obtiene 55.204 hogares con perros. Esa será la demanda potencial del negocio en Extremadura. En la provincia de Cáceres esta cifra se sitúa en los 33.768 hogares y en la provincia de Badajoz en los 21.436.

Entidades públicas y privadas:

Este grupo estará constituido por residencias de mascotas, zoológicos, centros de acogida, protectoras de animales, clubs de raza, etc. También es importante aquí mencionar la posibilidad de contratación pública para la prestación de servicios específicos tales como: adiestramiento de perros-guía, adiestramiento de perros de vigilancia, búsqueda y rescate, etc.

En Extremadura se encuentra la Federación de Protectoras de Animales de Extremadura (Fepaex), la cual está formada por ocho Asociaciones Protectoras de Animales:

[ACAN-ACAT de Badajoz](#)

[AMIDEA de Miajadas \(Cáceres\)](#)

[APAME de Mérida \(Badajoz\)](#)

[APAP de Plasencia \(Cáceres\)](#)

[CHIRIPAINA de Guareña \(Badajoz\)](#)

[PRADO de Don Benito \(Badajoz\)](#)

[RECAL de Almendralejo \(Badajoz\)](#)

[APA de Valencia de Alcántara \(Badajoz\)](#)

Así mismo en Cáceres se encuentra Asociación Cacereña para la Protección y Defensa de los Animales.

Análisis de la Competencia

La competencia en este negocio está formada por los siguientes grupos:

- -Centros caninos de similares características.
- -Adiestradores/as independientes.

Es difícil cuantificar esta competencia directa, puesto que los datos que se obtienen de las bases de datos disponibles suelen venir clasificados en función del CNAE de 2009, en el cual la actividad se incluye en el epígrafe 96.09 Otros servicios personales. Este epígrafe está muy agregado, englobando tanto los servicios de adiestramiento de animales como otro tipo de servicios que nada tienen que ver con el ámbito animal.

A partir de la base de datos SABI puede obtenerse el número de empresas que bajo este epígrafe se ubican en Extremadura. SABI es una base de datos financiera de 2.000.000 de empresas españolas que gestiona la Dirección General de Empresa de la Junta de Extremadura.

Según datos, el negocio no contaría con ningún competidor directo en la provincia en la que va a ubicarse. No obstante, no hay que tomar estos datos de manera rigurosa, puesto que muchas empresas dedicadas a la educación y la terapia canina se engloban en otros epígrafes al ofrecer servicios diversos.

Competencia indirecta: Estará compuesta por aquellas entidades y profesionales que, sin dedicarse de manera principal a la terapia conductual canina, incluyen en su oferta varios de los servicios que propone este negocio. Ejemplos de ello pueden ser los siguientes competidores:

- -Centros veterinarios y profesionales de la veterinaria.
- -Residencias de mascotas.
- -Centros de acogida de animales

Además habrá que tener en cuenta los servicios similares prestados por centros veterinarios y por profesionales independientes.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

La fijación de precios dependerá del tipo de servicio prestado. Se han establecido los precios en función de los precios del mercado, dejando un margen sobre costes pero intentando fijar precios competitivos con idea de establecer una estrategia de penetración en el mercado. Las empresas que ya operan en el sector tienen una clientela fija y una buena reputación. La empresa aún no goza de tales elementos, por lo que se comenzará abordando el mercado ofreciendo servicios atractivos a precios competitivos.

Los precios para cada servicio son los siguientes:

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Servicios veterinarios	El precio se estipula por consulta individual , dependerá del servicio que se preste. Si es necesario tratamiento el precio se estipula en función del tratamiento a recibir y la duración. Premio medio por consulta 25 euros
Terapia conductual	Este servicio se cobrará por sesión. El precio de cada sesión se establecerá en 20 euros.

Adiestramiento	El precio del servicio se establecerá en 230 euros. Se hará en grupos de máximo 15 perros, entre 5 y 10 sesiones (dependiendo de las necesidades de cada grupo) y tendrán una duración de una hora y media.
Peluquería canina/felina	Precio de lavado, corte de pelo, corte de uñas, cepillado de dientes, limpieza de oídos 20 euros.
Guardería canina	Servicio de estancias por horas o días, precio de 1,5 euro /hora y 12 euros/día.

Canales de Distribución

Al ser un servicio, el mismo se prestará directamente en el centro. No obstante, existen diversas formas de contratar los servicios que se ofertan:

1. Venta directa a través del centro.
2. Canal corto: venta directa a través de clínicas veterinarias y otros centros de animales.
3. Otros canales de venta: ferias profesionales del sector, redes sociales.

Comunicación y Promoción

Objetivo de la comunicación es dar conocer la empresa y los servicios que va a ofrecer para acceder al mercado y atraer clientela identificada en:

1. Clientes/as particulares: serán todas aquellas personas propietarios de un perro.
 2. Entidades públicas y privadas: centros dedicados a la prestación de servicios para animales domésticos.
- El mensaje que se quiere transmitir es la pasión por el bienestar animal y la máxima competencia en la educación y el adiestramiento canino, para ello se van a llevar a cabo estrategias de :

- 1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basará en ofrecer servicios profesionales destinados a la mejora de la calidad de vida de los perros lo cual deriva, en última instancia, en la de sus dueños. El diseño se centrará en la naturaleza con un toque jovial y fresco. Su objetivo es dar la sensación de ser una empresa profesional y totalmente involucrada con el cuidado de los animales en general, y de los perros en particular.
- 2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo, un marketing indirecto y un marketing relacional.

Las acciones a desarrollar para cada estrategia definida son:

1. Marketing directo: se emprenderán acciones de comunicación dirigidas directamente al público objetivo a través de inserción de banners en webs relacionadas con productos y servicios para los animales caninos. También se utilizarán otros canales como correo electrónico, blogs, redes sociales y social medias.

- Otra acción aquí incluida será la de impresión de folletos publicitarios para dejarlos en clínicas veterinarias, peluquerías caninas, residencias de mascotas, etc Y una última será la publicación de anuncios en revistas especializada.

2. Marketing indirecto: a través de la puesta en marcha de un blog, el cual se intentará tener totalmente actualizado, para que se posicione en los primeros puestos de los resultados de los principales buscadores en internet. En caso de que no se logre una notoriedad significativa en los primeros meses, se optará por contratar a un/a consultor/a SEO.

- También se incluye la creación de un perfil de la empresa en las principales redes sociales y profesionales existentes actualmente en la red. Es necesario que se recomienden los servicios que se ofertan. Para ello, la web debe ser profesional, atractiva, intuitiva y estar totalmente actualizada.

3. Marketing relacional. Será imprescindible acudir a todas las ferias del sector que se organicen en España. Es recomendable la presencia intensiva no sólo en ferias especializadas en los animales de compañía y los productos y servicios para perros. Algunos eventos destacados en la comunidad de Extremadura son los siguientes:

FERIA DE MASCOTAS

IBERZOO + PROPET: es la gran plataforma comercial y de negocio del sector profesional del Animal de Compañía en la Península Ibérica, organizada por IFEMA MADRID y las asociaciones promotoras AMVAC y AEDPAC.

100X100 MASCOTAS: es la feria en la que los amantes de las mascotas tendrán la oportunidad de disfrutar una vez más de la oferta y del atractivo y completo programa de actividades que ofrecerá el mayor evento español abierto al público dedicado a este ámbito

WORLD DOG SHOW: Exposición Mundial Canina, WORLD DOG SHOW 2020, que organizan conjuntamente IFEMA y la Real Sociedad Canina Española, RSCE .Los amigos de los perros podrán disfrutar de tres exposiciones: Exposición Mundial Canina-World Dog Show 2020, Exposición CAC - CACIB: RSCE Winner 2020 y la Exposición Especial CAC.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

El proyecto se ubicará en una finca propiedad del equipo promotor. La misma consta de superficie construida que habrá que reformar y acondicionar y de un terreno al aire libre, ideal para la práctica de las actividades previstas. La misma se ubica a las afueras de la localidad de Jerez de los Caballeros.

La finca posee una superficie de 2.000 m², de los cuales 200 m² están ocupados por el inmueble, en el que se incluyen la consulta veterinaria, oficinas, los aseos, sala diáfana y pequeño almacén. Los 1.800 m² restantes están dedicados a terrenos al aire libre, en los cuales hay que colocar un vallado perimetral, limpiar la zona de hierbas y arbustos y colocar el equipamiento para el entrenamiento de los perros. Además, el terreno se dividirá en varias partes, de tal forma que haya un espacio de agility, un espacio destinado para la práctica del disco y otros juegos, y espacio para trabajar adiestramiento y habilidades.

La finca dispone de las instalaciones necesarias de agua y luz.

Por otro lado, la empresa contará con una página web a través de la cual se expondrán los servicios que se prestan en el centro y se mostrarán fotografías de las instalaciones. Contará así mismo con un blog sobre el mundo animal y especialmente sobre el canino. A estos espacios en Internet, se deberá sumar su presencia en redes sociales. Los/as socios/as, bastante duchos/as en las nuevas tecnologías desarrollan las funciones de administradores/as del blog.

Equipamiento necesario

El equipamiento necesario para desarrollar la actividad va a consistir en lo siguiente:

-Equipamiento informático completo y espacio en servidores donde alojar la web de la empresa. Se adquirirán ordenadores, una impresora multifunción, fax, y se contratarán los servicios de un proveedor de Internet.

-Equipamiento necesario para la consulta veterinaria. Los socios promotores con titulación en veterinaria aportarán algunos equipamientos de los que ya disponen y además adquirirán los necesarios para el adecuado desarrollo de la actividad: ecógrafos, rayos x, etc.



-Equipamiento de mobiliario para el centro. Comprenderá la adquisición del mobiliario necesario para equipar la oficina: sillas de espera, sillas giratorias, mesas, cajoneras, estanterías, sillas suficientes para las clases teóricas, etc.

Por su parte, los equipos necesarios específicos para la prestación de los servicios en las instalaciones exteriores van a consistir en lo siguiente:

-Equipos de Agility para perros: Conjunto de slalom, túneles (cortos, largos, con saco, ciegos, rígidos), conjunto de rueda, vallas de salto, balancín, arneses de canicross, empalizada.



-Equipos de adiestramiento canino: entre los que se encuentran: mordedores, collares de adiestramiento, correas, vallas invisibles, arneses, bozales, clickers, discos de adiestramiento, bandejas para la educación higiénica, delimitadores de zona, banderas, juguetes para perros, etc.



-Mangas de neopreno para los/as entrenadores/as, silbatos, petos, jambieres para protección de piernas, bolsas o riñoneras porta premios



Proceso Productivo

EL proceso de prestación del servicio será diferente para cada servicio ofertado:

ERVICIO	DESCRIPCIÓN
Servicios veterinarios	Se ofrecerá este servicio a demanda según necesidades de los clientes. Tras una primera consulta se determinará el tratamiento adecuado según diagnóstico y patologías presentadas por el animal. Seguimiento de los tratamientos y calendarios de vacunaciones.
Terapia conductual	Este servicio comenzará con una primera entrevista entre el/la profesional y la persona con su mascota. En la entrevista se preguntará al/la dueño/a por los problemas de conducta del perro, dando lugar así a un diagnóstico por parte del/la profesional. Posteriormente se darán a conocer las diversas técnicas que en el centro se utilizan en el tratamiento conductual canino. Se dará todo tipo de información sobre el tratamiento, los resultados esperados y las tarifas. Una vez que se ha llegado a un acuerdo con el/la cliente/a, se fija la cita para la primera sesión. El número de sesiones será variable, dependiendo del problema a tratar y de la evolución del animal. Se organizarán sesiones grupales para el adiestramiento de perros. El adiestramiento puede tener diversos objetivos: -Adiestramiento básico -Adiestramiento para perros-guía -Adiestramiento para perros de salvamento -Etc.
Adiestramiento	Cuando el perro está en pleno adiestramiento, es necesario ofrecerle un refuerzo positivo cada vez que éste realiza correctamente el ejercicio que se le está enseñando. Para ello, se le proporcionarán snacks y golosinas nutritivas y saludables. Los grupos deberán responder a los mismos objetivos de adiestramiento. No se aceptarán más de 15 perros por grupo. Se pondrán en práctica entre 5 y 10 sesiones. Cada sesión constará de 1 hora y media. En estas sesiones se hará un uso intensivo de los espacios exteriores y de los elementos de adiestramiento.
Peluquería canina/felina	A demanda del cliente, se realizará el servicio de peluquería mediante cita previa. El servicio podrá ser sólo de peluquería(lavar y cortar) o puede complementar con corte de uñas, limpieza de oídos, limpieza bucal .
Guardería canina	Se establecerá un horario concreto para este servicio. Además habrá un circuito para el disfrute de los/as socios/as. Se organizarán dos actividades lúdico-deportivas al mes, preferentemente en sábado que bien podrán desarrollarse en el propio centro (competiciones, concursos), bien en los alrededores (picnic). Además, podrán organizarse otro tipo de actividades que serán comunicadas con antelación.

Calidad

Para garantizar un sistema de calidad en los servicios ofrecidos, la empresa se certificará en las normas aplicables a su actividad en los estándares:

Norma ISO 9001:2015 Normas de estándar para sistemas de calidad.

Norma ISO 14001:2015 Normas que definen los criterios para un sistema de gestión medioambiental (SGM) que si se implementa y mantiene de manera efectiva.

Norma ISO 22001:2005 Normas creadas con el objetivo de controlar y gestionar los procesos correspondientes a la seguridad alimentaria en una empresa del sector, a la vez que evitar los riesgos inherentes a los mismos.

Norma OHSAS 18001:2007 Norma internacional para la gestión y salud ocupacional y control de riesgos laborales.

Para la obtención de las certificaciones pertinentes se obtendrá la información en el Colegio Oficial de Veterinarios y en empresas consultoras especializadas para los procesos de certificaciones en normas de gestión de calidad.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

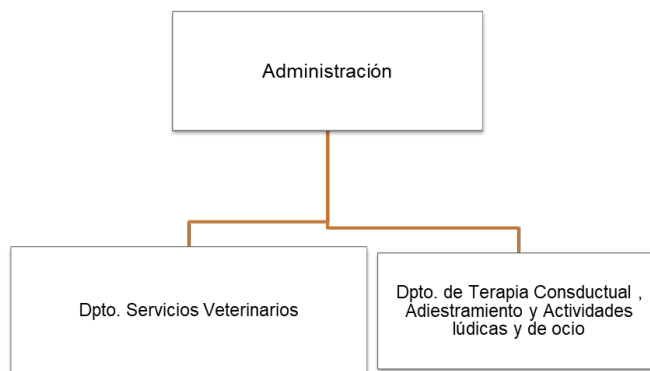
La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en cuatro áreas de actuación cuya responsabilidad está repartida entre los tres miembros del equipo promotor, que forman el equipo directivo que gestiona las diferentes líneas de actuación de la compañía.

Departamento de Administración, que desarrollará las tareas de administración, finanzas, cobros, recepción.

Departamento Servicios Veterinarios, encargado de la sanidad de los animales.

Departamento de Terapia Conductual, Adiestramiento y Actividades lúdicas y de ocio dirigido a la buena ejecución de las actividades ofertadas.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



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

Las tres personas promotoras del proyecto se encargarán de ambos departamentos de la empresa, la gestión será de la siguiente manera:

Departamento de Administración: se ocuparán los/as tres promotores.as de la empresa.

Departamento de servicios veterinarios, se encargarán los.as dos promotres.as con licenciatura en veterinaria.

Departamento de Terapia Conductual, Adiestramiento y Actividades lúdicas y de ocio, se encargarán el/la promotor.a que ostenta la cualificación profesional de Adiestramiento de base y educación canina y el /la promotor.a licenciado en veterinaria y con máster por la Universidad de Adiestramiento Canino.

En cuanto a personal empleado, en principio, no se va a contratar a nadie, siendo el equipo promotor el que asuma las tareas propias del centro. Cuando los resultados de la actividad lo permitan, se contratará a una persona que se encargará de atender a la clientela, asistir al equipo promotor y gestionar la base de datos de los/as clientes/as.

Selección

Para la selección futura de los recursos humanos se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte de las personas emprendedoras de la empresa.

Contratación

En principio no se va a contratar a nadie.

Formación

La formación del personal será esencial en referencia a que deben conocer la filosofía de la empresa, la misión y su visión.

A los/as futuros/as empleados/as que se incorporen, se les dará un curso formativo sobre las técnicas utilizadas en el centro y se les aportará formación sobre Prevención de Riesgos Laborales (PRL).

Otra de las máximas de la empresa será la formación continua y la concienciación sobre el respeto a los animales, al medioambiente y la consecución de estándares de calidad.

Se subcontratarán los servicios de de gestoría y contabilidad, así como el mantenimiento web.

Alianzas y Colaboraciones

Para el correcto desarrollo de la actividad se establecerán acuerdos y colaboraciones con otras empresas e instituciones públicas y/o privadas relacionadas con el sector, como pueden ser:

- Refugios de animales
- Hospitales veterinarios
- Facultad de Veterinaria de la Universidad de Extremadura
- Colegios Oficiales de Veterinarios
- Asociaciones de adiestradores
- Empresas distribuidoras de medicamentos y alimentación para animales.

Las alianzas y colaboraciones que se establezcan serán de diferente naturaleza siempre buscando el bienestar de los animales y una continua mejora en la prestación de los servicios.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

La empresa cumplirá con los aspectos necesarios sobre digitalización y las ventajas que ello conlleva para formar parte de un mercado global, destacando entre los aspectos:

- **Conectividad:** la empresa dispondrá de cobertura de la red de fibra óptica y con cobertura móvil de al menos tecnología 4G.
- **Presencia en internet:** al ser uno de los principales canales de distribución la página web y las redes sociales desde el comienzo la empresa contará con presencia en internet.
- **Firma / certificado digital:** El equipo promotor dispondrá de registro en el sistema Cl@ve, utilizado por muchas administraciones públicas como método de identificación. Dispondrá también de certificado digital de Persona Física expedido por FNMT-RCM.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Como se ha mencionado con anterioridad, la propia naturaleza de la empresa lleva a utilizar herramientas digitales en el día a día. Tales como:

Redes sociales: centrándose en: Facebook, Instagram, Pinterest y TikTok. A nivel estratégico estas son las que se dirigen más al público objetivo y las que presentan menos problemas a la hora de crear contenidos, por su perfil y tendencia social.

La nube: servicio de suscripción de Microsoft 365 que incluye almacenamiento en la nube.

Herramientas ofimáticas: Microsoft 365, que incluye Microsoft Teams, Office online.

Herramientas administrativas: Holded.

Herramientas de marketing: Sistrix, Screaming Frog, Metricool, Mailchimp.

Herramientas para procesos productivos

FORMA JURÍDICA

El equipo promotor ha elegido como forma jurídica para la constitución de la empresa la Sociedad (SL) con un objeto social genérico adaptado a los servicios a ofrecer y que permita una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad una vez constituida.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 30.000 €, participando los/as socios/as en el mismo porcentaje (33%). En este caso, sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a y los/as tres van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno/a de ellos/as igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos/as y por tanto cotizar en el RETA.

Para facilitar la constitución de la sociedad, se acudirá a la RED DE PUNTOS DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL DE EXTREMADURA - RED PAE, al igual que se ha hecho para el tutelaje de este Plan de empresa.

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. - Poco prestigio. - Servicio no básico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Situación económica. - Legislación española. - Documentación previa para permisos necesarios
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Apuesta por el bienestar animal. - Servicios de máxima calidad. - Poca competencia directa. - Alta demanda potencial. - Experiencia del personal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Idea de negocio acorde con las nuevas tendencias sobre mascotas - Mayor importancia a la mascota. - Crecimiento del sector de los servicios para animales de compañía.

Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
----------------------	-----------------------

La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad, se llevará a cabo una estrategia de comunicación de acceso al mercado, para dar a conocer la empresa.

- Poco prestigio, al ser la empresa de nueva creación, la competencia ya establecida en el sector tiene una reputación que la empresa tiene que obtener en el futuro, partiendo en una situación de desventaja respecto a ella.

- Servicio no básico, es decir, no se encuentra englobado en bienes de primera necesidad, por lo que la adquisición de estos servicios es más complicada. No obstante, la humanización que se hace de las mascotas, deriva en que este tipo de servicios se sigan demandando.

- Situación económica. La coyuntura económica actual limita el poder de compra de la clientela y su poder adquisitivo se ha visto reducido, por lo que es importante que la empresa destaque por tener precios no tan elevados.

- Legislación española: los perros tipificados como peligrosos son los más propensos a formar parte de la clientela de la empresa, pero la adquisición de estos perros es complicada debido a que los/as propietarios/as tienen que tener en cuenta la legislación aplicable que es muy rigurosa. Se debe de contratar un seguro específico para el perro en cuestión.

Mantener las fortalezas

-Apuesta por el bienestar de los animales, ya que el fin de la empresa es ayudar a los perros con problemas de conducta para que la mejoren.

Esto redonda en una buena imagen para la empresa, que se posiciona como un centro preocupado por la necesidad de bienestar de los animales.

- Servicios de máxima calidad. Un aspecto diferenciador respecto a la competencia es la calidad del servicio ofrecido por parte de la empresa, teniendo un trato único y especial con cada cliente/a.

- Poca competencia directa: no hay constancia de que existan empresas dedicadas exactamente a la misma actividad que la empresa emprendedora en la provincia donde se va a desarrollar la actividad de la empresa, siendo un punto importante ya que ofrece un servicio nuevo e innovador para la clientela potencial.

- Experiencia del personal: las personas emprendedoras poseen una amplia experiencia en el sector, así lo avalan sus años de trabajo en temas relacionados con el mundo canino, siendo importante dicha experiencia para conocer el mercado.

Explotar las oportunidades

-Idea de negocio novedosa. La terapia conductual para perros se puede considerar como una idea innovadora, existiendo en España pocas empresas cuya actividad principal sea la misma. Esto proporciona una ventaja para la empresa, que habrá que impulsar a través de la campaña de comunicación.

- Mayor importancia a la mascota. En la actualidad se está dando un antroporfismo en los animales de compañía: la sociedad los integra en sus familias y les proporciona los cuidados que necesitan, humanizándolos en cierto modo. Esto supone una oportunidad en tanto en cuanto los servicios de la empresa van a ser valorados y demandados por las personas con perros.

- Crecimiento del sector de los servicios para animales de compañía. Tanto como a nivel europeo como a nivel español, el sector de los servicios para animales de compañía está creciendo.

PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN

Acción	Inicio	Fin	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Solicitud licencia y permisos de obra	14/03/22	24/03/22			11									
Presentación permisos necesarios, sanidad animal, núcleo zoológico	28/03/22	31/03/22			4									
Elaboración plan de empresa	01/04/22	30/04/22			30									
Constitución SL	03/05/22	05/05/22					3							
Ejecución obras	03/05/22	31/05/22					29							

El proyecto se encuentra en la fase inicial; se está desarrollando el Plan de Negocio y en vías de solicitud de los permisos necesarios para obtener las licencias de actividad pertinentes.

Posteriormente se constituirá la Sociedad Limitada y se iniciarán las obras de adecuación de las instalaciones, que se preveen tengan una duración de un mes aproximadamente.

Plan Contingencia

Teniendo en cuenta que la planificación realizada por la empresa podrá sufrir algún imprevisto sobre todo en las tareas de obras y acondicionamiento, los/as promotores/as planificarán por fases la ejecución de las mismas para no solapar unas con otras, de tal manera que se irán ejecutando las fases conforme se vayan terminando.

Además establecerán por contrato con los proveedores fechas y duración concreta para evitar tiempos muertos en las ejecuciones de las diferentes actividades y tareas.

Cuando se inicie la actividad se llevará a cabo un calendario de actividades y horarios semanales indicando persona encargada, teniendo previsto también la persona que sustituirá en caso de ausencia de alguna de ellas.

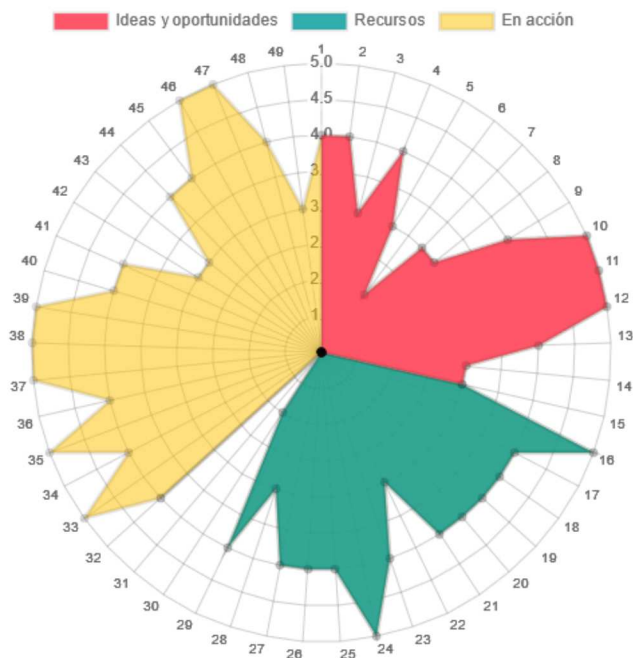
Para la relación comercial con proveedores de suministros de alimentos, medicamentos etc.. se establecerá un contacto semanal para control de almacén y estocaje que permita tener cubierta esta necesidad.



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



- Proveedores de recursos necesarios para el desarrollo de la actividad, medicamentos, alimentos...
- Diseñador de APP y proveedor de MK digital para web y para posicionamiento.
- Empresas proveedoras del equipamiento necesario.

ACTIVIDADES CLAVES



- Terapias conductuales
- Adiestramiento personalizado según necesidades de cada animal.
- Servicios veterinarios y seguimiento de tratamientos.
- Pelquería canina
- Guardería canina para estancias por horas o días.

PROPUESTA DE VALOR



Empresa que apuesta por el bienestar de los animales desde el punto de vista social y sanitario, dando cobertura a necesidades detectadas en un mercado con tendencia ascendente. El aumento del número de hogares con mascotas, sobre todo perros, ha aumentado considerablemente en los dos últimos años, beneficiando también el aumento de servicios complementarios.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



1. Marketing directo: se emprenderán acciones de comunicación dirigidas directamente al público objetivo.
2. Marketing indirecto: a través de la puesta en marcha de un blog. En caso de que no se logre una notoriedad significativa en los primeros meses, se optará por contratar a un/a consultor/a SEO.
3. Marketing relacional. Será imprescindible acudir a todas las ferias del sector que se organicen en España.

SEGMENTO DE CLIENTES



- Se distinguen dos segmentos en el público objetivo:
1. Clientes/as particulares: serán todas aquellas personas propietarias de un perro.
 2. Entidades públicas y privadas: centros dedicados a la prestación de servicios para animales domésticos.

RECURSOS CLAVE



- Equipo humano formado por el equipo promotor profesional.
- Recinto de 2.000m², de los que 200m² están destinados a la clínica veterinaria, oficinas y almacén.
- Equipamiento clínica veterinaria
- Equipamiento para la zona de adiestramiento y terapias conductuales.

CANALES



Venta directa a través del centro.
Canal corto: venta directa a través de clínicas veterinarias y otros centros de animales.
Otros canales de venta: ferias profesionales del sector, redes sociales.

ESTRUCTURA DE COSTES



- El coste de producción del servicio responden:
- Elementos de recompensa y refuerzo positivo en los servicios de adiestramiento y terapia conductual. Se estima una media de 50 gramos de producto por sesión en el servicio de adiestramiento y de 30 gramos por hora en el servicio de entrenamiento.
 - Productos de alimentación, de higiene y limpieza estimado un 2% de coste sobre el precio del servicio correspondiente.

FLUJO DE INGRESOS



Para la previsión de ingresos se tendrán en cuenta los servicios que ofrece la empresa y los precios establecidos para cada servicio. El servicio que representa un mayor peso sobre los ingresos totales será el de Terapia conductual que supondrá un 39% seguido de los servicios veterinario con un porcentaje del 32%.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Edificios y Construcciones	20.000,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	5.000,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	10.000,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	600,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.000,00€	0,00€	0,00€
Total	37.600,00€	0,00€	0,00€

Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.500,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	190,00€	0,00€	0,00€
Total	1.690,00€	0,00€	0,00€

Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	500,00€	0,00€	0,00€
Total	500,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 37.600,00€
Inmovilizado Inmaterial: 1.690,00€

Activo no Corriente Total: 39.290,00€

Existencias Iniciales: 500,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 11.894,00€
IVA Soportado: 8.316,00€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 20.710,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 60.000,00€

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 (%)
Edificios y Construcciones	100 %	24.200,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Instalaciones	100 %	6.050,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	12.100,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	726,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	2.420,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	1.815,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	190,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	605,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	48.106,00€	48.106,00€	48.106,00€	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	35.000,00€
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	25.000,00€
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: 35.000,00€

Recursos Propios: 35.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 25.000,00€

Recursos Ajenos a L/P: 25.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

Recursos Ajenos a C/P: 0,00€

Pasivo Total: 60.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Microcrédito	25.000,00€	Préstamo a Largo Plazo

Préstamo a Largo Plazo

Descripción	Microcrédito
Capital	25.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	5.10 %
Carencia	6 meses
Cuota mensual préstamo	519,10€
Cuota mensual carencia	106,25€

Anotaciones

Para completar la financiación necesaria se solicitará un microcrédito por importe de 25.000 € que permitirá hacer frente a la inversión en inmovilizado material del proyecto.

Los requisitos referidos al tipo de interés, gastos de formalización , período de carencia.. son los indicados por la entidad financiera pertinente al ser consultada.

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	83.286,00€
Facturado a clientes	100.776,06€
Total Cobros	100.776,06€

Productos/Servicios	Servicios veterinarios	Terapia Conductual	Adiestramiento	Peluquería canina	Guardería canina
Ingreso	27.000,00€	32.400,00€	15.870,00€	2.160,00€	5.856,00€
Coste	0,00€	729,00€	517,50€	43,20€	1.952,00€
Margen Bruto	27.000,00€	31.671,00€	15.352,50€	2.116,80€	3.904,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	90,00	135,00	5,75	9,00	40,67
Unidades Vendidas	1.080	1.620	69	108	488
Precio medio por Producto/Servicio	25,00€	20,00€	230,00€	20,00€	12,00€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Servicios veterinarios	100%	0%	0%	0%	0%
Terapia Conductual	100%	0%	0%	0%	0%
Adiestramiento	100%	0%	0%	0%	0%
Peluquería canina	100%	0%	0%	0%	0%
Guardería canina	100%	0%	0%	0%	0%

Servicios veterinarios

	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	36	36	36	72	72	72	108	108	108	144	144	144	1080
Precio	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	-
Ingresos	900,00€	900,00€	900,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	3.600,00€	3.600,00€	3.600,00€	27.000,00€
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	900,00€	900,00€	900,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	3.600,00€	3.600,00€	3.600,00€	27.000,00€

Terapia Conductual

	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	54	54	54	108	108	108	162	162	162	216	216	216	1620
Precio	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	-
Ingresos	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	2.160,00€	2.160,00€	2.160,00€	3.240,00€	3.240,00€	3.240,00€	4.320,00€	4.320,00€	4.320,00€	32.400,00€
Costes	24,30€	24,30€	24,30€	48,60€	48,60€	48,60€	72,90€	72,90€	72,90€	97,20€	97,20€	97,20€	729,00€
Margen Bruto	1.055,70€	1.055,70€	1.055,70€	2.111,40€	2.111,40€	2.111,40€	3.167,10€	3.167,10€	3.167,10€	4.222,80€	4.222,80€	4.222,80€	31.671,00€

Adiestramiento

	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	2	2	2	5	5	5	7	7	7	9	9	9	69
Precio	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	-
Ingresos	460,00€	460,00€	460,00€	1.150,00€	1.150,00€	1.150,00€	1.610,00€	1.610,00€	1.610,00€	2.070,00€	2.070,00€	2.070,00€	15.870,00€
Costes	15,00€	15,00€	15,00€	37,50€	37,50€	37,50€	52,50€	52,50€	52,50€	67,50€	67,50€	67,50€	517,50€
Margen Bruto	445,00€	445,00€	445,00€	1.112,50€	1.112,50€	1.112,50€	1.557,50€	1.557,50€	1.557,50€	2.002,50€	2.002,50€	2.002,50€	15.352,50€

Peluquería canina

	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	4	4	4	7	7	7	11	11	11	14	14	14	108
Precio	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	-
Ingresos	80,00€	80,00€	80,00€	140,00€	140,00€	140,00€	220,00€	220,00€	220,00€	280,00€	280,00€	280,00€	2.160,00€
Costes	1,60€	1,60€	1,60€	2,80€	2,80€	2,80€	4,40€	4,40€	4,40€	5,60€	5,60€	5,60€	43,20€
Margen Bruto	78,40€	78,40€	78,40€	137,20€	137,20€	137,20€	215,60€	215,60€	215,60€	274,40€	274,40€	274,40€	2.116,80€

Guardería canina

	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	32	32	32	32	32	40	64	64	40	40	40	40	488
Precio	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	-
Ingresos	384,00€	384,00€	384,00€	384,00€	384,00€	480,00€	768,00€	768,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	5.856,00€
Costes	128,00€	128,00€	128,00€	128,00€	128,00€	160,00€	256,00€	256,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	1.952,00€
Margen Bruto	256,00€	256,00€	256,00€	256,00€	256,00€	320,00€	512,00€	512,00€	320,00€	320,00€	320,00€	320,00€	3.904,00€

Anotaciones

Se ha estimado que la realización de los servicios por parte de la empresa va a realizarse de forma lineal y creciente a lo largo del primer año, facturando en el primer trimestre un 10% de las ventas, en el trimestre 2 un 20%, en el tercer trimestre un 30% y en el último trimestre un 40%. Calculando la cantidad de servicios realizados de la siguiente manera:

- Se ha asignado un peso específico a cada producto.
- La facturación anual por producto se divide entre el precio unitario de cada servicio

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	Servicios veterinarios	0,00€	1080	0,00€
	Terapia Conductual	0,45€	1620	729,00€
- snack recompensa y motivación		0,45€	1620	729,00€
	Adiestramiento	7,50€	69	517,50€
- Snack recompensa , motivación		7,50€	69	517,50€
	Peluquería canina	0,40€	108	43,20€
- Consumible		0,40€	108	43,20€
	Guardería canina	4,00€	488	1.952,00€
- alimentación, snack		4,00€	488	1.952,00€
	Total			3.241,70€

Anotaciones

Los costes de prestación del servicio responden:

- compra de snacks y golosinas que servirán como elementos de recompensa y refuerzo positivo en los servicios de adiestramiento y terapia conductual. Se estima una media de 50 gramos de producto por sesión en el servicio de adiestramiento y de 30 gramos por hora en el servicio de entrenamiento.
- alimentación para la estancia en el servicio de guardería. Estimado un 2% de coste sobre el precio del servicio.
- productos de higiene y limpieza para el servicio de peluquería canina, estimado también un 2% de coste sobre el precio del servicio.

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
Materias primas, materiales, productos...	0,00€	0,00€	200,00€	0,00€	0,00€	0,00€	100,00€	0,00€	0,00€	100,00€	0,00€	0,00€	400,00€
Consumibles	168,90€	168,90€	168,90€	216,90€	216,90€	248,90€	385,80€	385,80€	289,80€	330,30€	330,30€	330,30€	3.241,70€
Gasto	168,90€	168,90€	368,90€	216,90€	216,90€	248,90€	485,80€	385,80€	289,80€	430,30€	330,30€	330,30€	3.641,70€
IVA	35,47€	35,47€	77,47€	45,55€	45,55€	52,27€	102,02€	81,02€	60,86€	90,36€	69,36€	69,36€	764,76€
Pagos	204,37€	204,37€	446,37€	262,45€	262,45€	301,17€	587,82€	466,82€	350,66€	520,66€	399,66€	399,66€	4.406,46€

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
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	840,00€
Gasto	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	840,00€
IVA	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	14,70€	176,40€
Pagos	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	84,70€	1.016,40€

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	500,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	500,00€	0,00€	0,00€	0,00€	500,00€	0,00€	0,00€	1.500,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	1.440,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	7.200,00€
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€
Seguros	300,00€	0,00€	0,00€	300,00€	0,00€	0,00€	300,00€	0,00€	0,00€	300,00€	0,00€	0,00€	1.200,00€
Gastos diversos (otros tributos...)	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	1.440,00€
Gasto	1.890,00€	840,00€	840,00€	1.140,00€	840,00€	1.340,00€	1.140,00€	840,00€	840,00€	1.640,00€	840,00€	840,00€	13.030,00€
IVA	396,90€	176,40€	176,40€	239,40€	176,40€	281,40€	239,40€	176,40€	176,40€	344,40€	176,40€	176,40€	2.736,30€
Pagos	2.286,90€	1.016,40€	1.016,40€	1.379,40€	1.016,40€	1.621,40€	1.379,40€	1.016,40€	1.016,40€	1.984,40€	1.016,40€	1.016,40€	15.766,30€
Compras													3.641,70€
Consumo													3.241,70€
Existencias Iniciales													500,00€
Existencias Finales													900,00€

PERFIL DE PAGOS

Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Materias primas, materiales, productos...	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos variables

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	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%
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	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
	Promotor/a1	15.600,00€	4.416,00€	20.016,00€
	Promotor/a 2	15.600,00€	840,00€	16.440,00€
	Promotor/a 3	15.600,00€	840,00€	16.440,00€
	Gasto en Personal			52.896,00€

PROMOTOR/A1

	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	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€	368,00€
Total	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€	1.668,00€

PROMOTOR/A 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
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€	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€

PROMOTOR/A 3

	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€	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€

Anotaciones

De los/as tres socios/as promotores/as, el/la socio/a promotor/a ya es autónomo/a por lo que su cuota de autónomo a la seguridad social no está bonificada, pagará la cuota establecida.

El resto de socios/as nunca han sido autónomos/as por lo que se podrán beneficiar de la bonificación en la cuota de autónomo, durante el tiempo correspondiente según su edad.

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.500,00€ 26%		390,00€
Marca, Nombre Comercial	190,00€ 10%		19,00€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			409,00€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Construcciones	20.000,00€ 3%		600,00€
Instalaciones	5.000,00€ 10%		500,00€
Equipamiento	10.000,00€ 10%		1.000,00€
Mobiliario	600,00€ 10%		60,00€
Informaticos	2.000,00€ 26%		520,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			2.680,00€

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	609,84€	609,84€	609,84€	1.183,14€	1.183,14€	1.203,30€	1.792,98€	1.792,98€	1.732,50€	2.257,50€	2.257,50€	2.257,50€
Soportado	447,07€	226,57€	268,57€	299,65€	236,65€	348,37€	356,12€	272,12€	251,96€	449,46€	260,46€	260,46€
Devengado	162,77€	383,27€	341,27€	883,49€	946,49€	854,93€	1.436,86€	1.520,86€	1.480,54€	1.808,04€	1.997,04€	1.997,04€

HP deudor/acredor por IVA: -1.626,58€

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		3.513,84€	3.513,84€	3.513,84€	6.817,14€	6.817,14€	6.933,30€	10.330,98€	10.330,98€	9.982,50€	13.007,50€	13.007,50€	13.007,50€
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	35.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	25.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	60.000,00€	3.513,84€	3.513,84€	3.513,84€	6.817,14€	6.817,14€	6.933,30€	10.330,98€	10.330,98€	9.982,50€	13.007,50€	13.007,50€	13.007,50€
Pago de Sueldos		4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€
Pago compras y gastos generales		2.575,97€	1.305,47€	1.547,47€	1.726,55€	1.363,55€	2.007,27€	2.051,92€	1.567,92€	1.451,76€	2.589,76€	1.500,76€	1.500,76€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	2.684,91€	0,00€	0,00€	4.438,27€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	412,85€	414,60€	416,36€	418,13€	419,91€	421,69€
Pago de Intereses	125,00€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	104,50€	102,73€	100,96€	99,19€	97,40€
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	48.106,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	48.231,00€	7.090,22€	5.819,72€	6.061,72€	6.240,80€	5.877,80€	6.521,52€	9.663,93€	6.495,02€	6.378,86€	11.955,13€	6.427,86€	6.427,86€
Flujo de Caja Neto	11.769,00€	-3.576,38€	-2.305,88€	-2.547,88€	576,34€	939,34€	411,78€	667,05€	3.835,96€	3.603,64€	1.052,37€	6.579,64€	6.579,64€
Saldo Final de Tesorería	11.769,00€	8.192,62€	5.886,74€	3.338,86€	3.915,20€	4.854,55€	5.266,33€	5.933,38€	9.769,34€	13.372,99€	14.425,36€	21.005,00€	27.584,64€

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	2.904,00€	2.904,00€	2.904,00€	5.634,00€	5.634,00€	5.730,00€	8.538,00€	8.538,00€	8.250,00€	10.750,00€	10.750,00€	10.750,00€	83.286,00€
Consumos	168,90€	168,90€	168,90€	216,90€	216,90€	248,90€	385,80€	385,80€	289,80€	330,30€	330,30€	330,30€	3.241,70€
Margen Bruto	2.735,10€	2.735,10€	2.735,10€	5.417,10€	5.417,10€	5.481,10€	8.152,20€	8.152,20€	7.960,20€	10.419,70€	10.419,70€	10.419,70€	80.044,30€
Gastos de personal	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	4.408,00€	52.896,00€
Gastos Variables	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	840,00€
Gastos Fijos	1.890,00€	840,00€	840,00€	1.140,00€	840,00€	1.340,00€	1.140,00€	840,00€	840,00€	1.640,00€	840,00€	840,00€	13.030,00€
Amortizaciones	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	3.089,00€
Total Gastos	6.625,42€	5.575,42€	5.575,42€	5.875,42€	5.575,42€	6.075,42€	5.875,42€	5.575,42€	5.575,42€	6.375,42€	5.575,42€	5.575,42€	69.855,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-3.890,32€	-2.840,32€	-2.840,32€	-458,32€	-158,32€	-594,32€	2.276,78€	2.576,78€	2.384,78€	4.044,28€	4.844,28€	4.844,28€	10.189,30€
Gastos financieros	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	106,25€	104,50€	102,73€	100,96€	99,19€	97,40€	1.373,53€
Beneficios antes de impuestos	-3.996,57€	-2.946,57€	-2.946,57€	-564,57€	-264,57€	-700,57€	2.170,53€	2.472,29€	2.282,05€	3.943,32€	4.745,10€	4.746,88€	8.815,77€
Impuesto de Sociedades (20%)													1.763,15€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-3.996,57€	-2.946,57€	-2.946,57€	-564,57€	-264,57€	-700,57€	2.170,53€	2.472,29€	2.282,05€	3.943,32€	4.745,10€	4.746,88€	7.052,61€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		66.312,22€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		66.312,22€
Activo no corriente		36.201,00€	Patrimonio Neto		42.052,61€
Inmovilizado material		34.920,00€			
Adquisición del terreno		0,00€	Capital		35.000,00€
Edificios y Construcciones		20.000,00€	Resultado del Ejercicio		6.347,35€
Instalaciones		5.000,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Equipamiento		10.000,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Mobiliario		600,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Utillaje		0,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		705,26€
Vehículos de transporte		0,00€	Subvenciones		0,00€
Equipos informáticos		2.000,00€	Otros (detallar)		0,00€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Pasivo no corriente		17.294,12€
Fianza		0,00€	Préstamos bancarios a largo		17.294,12€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-2.680,00€	Microcréditos a largo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		1.281,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Pasivo Corriente		6.965,49€
Aplicaciones informáticas		1.500,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Otros (...)		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		5.202,33€
Marca, Nombre Comercial		190,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-409,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		1.763,15€
Activo corriente		30.111,22€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Existencias, materias primas...		900,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		1.626,58€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Clientes		0,00€			
Tesorería		27.584,64€			

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.32 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	23.145,73€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.58 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	12.23 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	2.73 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	15.37 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	16.77 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	8.47 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	74.015,92€
VAN (8.00%)		3.794,57€
TIR		11%

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€	1.626,58€	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€												
Total de Cobros	0,00€	0,00€	0,00€	1.626,58€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
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		423,49€	425,29€	427,09€	428,91€	430,73€	432,56€	434,40€	436,25€	438,10€	439,96€	441,83€	443,71€
Pago de Intereses	0,00€	95,61€	93,81€	92,00€	90,19€	88,36€	86,53€	84,70€	82,85€	81,00€	79,13€	77,26€	75,39€
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		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 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€	1.763,15€	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€
Total de Pagos	0,00€	519,10€	519,10€	519,10€	519,10€	519,10€	2.282,25€	519,10€	519,10€	519,10€	519,10€	519,10€	519,10€
Flujo de Caja Neto	0,00€	-519,10€	-519,10€	1.107,48€	-519,10€	-519,10€	-2.282,25€	-519,10€	-519,10€	-519,10€	-519,10€	-519,10€	-519,10€
Saldo Final de Tesorería	27.584,64€	27.065,54€	26.546,45€	27.653,93€	27.134,83€	26.615,73€	24.333,48€	23.814,39€	23.295,29€	22.776,19€	22.257,09€	21.738,00€	21.218,90€

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€
Margen Bruto	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 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	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	3.089,00€
Total Gastos	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	257,42€	3.089,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-257,42€	-3.089,00€
Gastos financieros	95,61€	93,81€	92,00€	90,19€	88,36€	86,53€	84,70€	82,85€	81,00€	79,13€	77,26€	75,39€	1.026,83€
Beneficios antes de impuestos	-353,03€	-351,23€	-349,42€	-347,60€	-345,78€	-343,95€	-342,11€	-340,27€	-338,41€	-336,55€	-334,68€	-332,80€	-4.115,83€
Impuesto de Sociedades (20%)													0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-353,03€	-351,23€	-349,42€	-347,60€	-345,78€	-343,95€	-342,11€	-340,27€	-338,41€	-336,55€	-334,68€	-332,80€	-4.115,83€

BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		55.230,90€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		55.230,90€
Activo no corriente		33.112,00€	Patrimonio Neto		37.936,78€
Inmovilizado material		32.240,00€			
Adquisición del terreno		0,00€	Capital		35.000,00€
Edificios y Construcciones		20.000,00€	Resultado del Ejercicio		-4.115,83€
Instalaciones		5.000,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Equipamiento		10.000,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Mobiliario		600,00€	Resultado de ejercicios anteriores		6.347,35€
Utillaje		0,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		705,26€
Vehículos de transporte		0,00€	Subvenciones		0,00€
Equipos informáticos		2.000,00€	Otros (detallar)		0,00€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		0,00€	Pasivo no corriente		11.820,17€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-5.360,00€	Préstamos bancarios a largo		11.820,17€
Inmovilizado inmaterial		872,00€	Microcréditos a largo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.500,00€			
Otros (...)		0,00€	Pasivo Corriente		5.473,94€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		190,00€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		5.473,94€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-818,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Activo corriente		22.118,90€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
Existencias, materias primas...		900,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		0,00€
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		21.218,90€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.04 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	16.644,96€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.46 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	3.19 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	0 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	0 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	0 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	0,00€
VAN (8.00%)		0,00€
TIR		0

PREVISIONES A 5 AÑOS

PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

Datos	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de personal	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Compras	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Gastos variables	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Gastos fijos	0.00 %	0.00 %	0.00 %

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	9.080,76€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos variables	176,40€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos fijos	2.736,30€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total IVA soportado	11.993,46€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA repercutido	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
HP deudor/acreador por IVA	-11.993,46€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	83.286,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Consumos	3.241,70€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	80.044,30€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos de personal	52.896,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Variables	840,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	13.030,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Amortizaciones	3.089,00€	3.089,00€	3.089,00€	2.949,00€	2.179,00€
Total Gastos	69.855,00€	3.089,00€	3.089,00€	2.949,00€	2.179,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	10.189,30€	-3.089,00€	-3.089,00€	-2.949,00€	-2.179,00€
Gastos financieros	1.373,53€	1.026,83€	755,22€	469,43€	168,72€
Beneficios antes de impuestos	8.815,77€	-4.115,83€	-3.844,22€	-3.418,43€	-2.347,72€
Impuesto de Sociedades (20%)	1.763,15€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios Antes de Reparto	7.052,61€	-4.115,83€	-3.844,22€	-3.418,43€	-2.347,72€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	7.052,61€	-4.115,83€	-3.844,22€	-3.418,43€	-2.347,72€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	100.776,06€	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€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	1.626,58€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	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	100.776,06€	1.626,58€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Sueldos	52.896,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago compras y gastos generales	21.189,16€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA a Hacienda	7.123,18€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	2.503,55€	5.202,33€	5.473,94€	5.759,73€	6.060,44€
Pago de Intereses	1.248,53€	1.026,83€	755,22€	469,43€	168,72€
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€	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€
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€	1.763,15€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	84.960,42€	7.992,32€	6.229,16€	6.229,16€	6.229,16€
Flujo de Caja Neto	15.815,64€	-6.365,74€	-6.229,16€	-6.229,16€	-6.229,16€
Cobro por Póliza de Crédito	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€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	27.584,64€	21.218,90€	14.989,74€	8.760,57€	2.531,41€

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	66.312,22€	55.230,90€	45.912,74€	36.734,57€	28.326,41€
Activo no corriente	36.201,00€	33.112,00€	30.023,00€	27.074,00€	24.895,00€
Inmovilizado material	34.920,00€	32.240,00€	29.560,00€	26.960,00€	24.800,00€
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€
Instalaciones	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€
Mobiliario	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€
Uillaje	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€
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	-2.680,00€	-5.360,00€	-8.040,00€	-10.640,00€	-12.800,00€
Inmovilizado inmaterial	1.281,00€	872,00€	463,00€	114,00€	95,00€
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	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€
Otros (...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	190,00€	190,00€	190,00€	190,00€	190,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-409,00€	-818,00€	-1.227,00€	-1.576,00€	-1.595,00€
Activo corriente	30.111,22€	22.118,90€	15.889,74€	9.660,57€	3.431,41€
Existencias, materias primas...	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	1.626,58€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	27.584,64€	21.218,90€	14.989,74€	8.760,57€	2.531,41€

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	66.312,22€	55.230,90€	45.912,74€	36.734,57€	28.326,41€
Patrimonio Neto	42.052,61€	37.936,78€	34.092,56€	30.674,13€	28.326,41€
Capital	35.000,00€	35.000,00€	35.000,00€	35.000,00€	35.000,00€
Resultado del Ejercicio	6.347,35€	-4.115,83€	-3.844,22€	-3.418,43€	-2.347,72€
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€	6.347,35€	2.231,52€	-1.612,70€	-5.031,13€
Reserva legal (10 % de PyG)	705,26€	705,26€	705,26€	705,26€	705,26€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo no corriente	17.294,12€	11.820,17€	6.060,44€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a largo	17.294,12€	11.820,17€	6.060,44€	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	6.965,49€	5.473,94€	5.759,73€	6.060,44€	0,00€
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	5.202,33€	5.473,94€	5.759,73€	6.060,44€	0,00€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	1.763,15€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
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	4.32 %	4.04 %	2.76 %	1.59 %	0 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	23.145,73€	16.644,96€	10.130,00€	3.600,13€	3.431,41€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.58 %	0.46 %	0.35 %	0.2 %	0 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.12 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	2.73 %	3.19 %	3.88 %	6.06 %	0 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	15.37 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	16.77 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	8.47 %	0 %	0 %	0 %	0 %
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	74.015,92€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€