



# CONSULTORIA EXTERIOR ECOINTER

## Índice

<b>AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS</b>	2
<b>EQUIPO EMPRENDEDOR</b>	2
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>	3
<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b>	4
<b>MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN</b>	10
<b>RECURSOS TÉCNICOS</b>	11
<b>RECURSOS HUMANOS</b>	13
<b>DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA</b>	13
<b>FORMA JURÍDICA</b>	14
<b>LEAN CANVAS</b>	14
<b>ANÁLISIS DAFO</b>	14
<b>PLAN DE ACCIÓN</b>	15

# PLAN DE EMPRESA GENERAL

## Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	CONSULTORIA EXTERIOR ECOINTER
Ciudad	Almendralejo (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	N8299 - Otras actividades de apoyo a las empresas n.c.o.p.
IAE	18499 - OTROS SERVICIOS INDEPENDIENTES NCOP
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

Esta iniciativa empresarial va a ser impulsada por tres personas promotoras, todas ellas poseen títulos universitarios y una dilatada experiencia en el asesoramiento a empresas.

Una de las personas emprendedoras tiene 45 años, es natural de Llerena (Badajoz) y está licenciada en Administración y Dirección de Empresas, por lo que se encargará de toda la gestión de la empresa: control de resultados, control del área financiera, planificación de gastos, gestión de los recursos humanos, etc. Esta persona posee una experiencia en el sector de la consultoría de más de 15 años y domina varios idiomas.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de organización y planificación, toma de decisiones y motivación de logro.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: trabajo en equipo, habilidades interpersonales y creatividad.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para aprender, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

De su experiencia destacan los más de 15 años de trabajo en una empresa internacional del sector de la consultoría, en la cual ha podido adquirir aptitudes necesarias para poder llevar a cabo su propia consultoría. Debido a que esta empresa opera a nivel internacional, esta persona conoce a la perfección inglés, francés y alemán.

La segunda de las personas emprendedoras tiene 28 años, es de Trujillo (Cáceres) y está licenciada en Marketing. Además de ello, cabe destacar que ha realizado un máster en Operaciones Internacionales, por lo que se encuentra plenamente capacitada para llevar cabo las actividades requeridas por el sector del comercio exterior. Esta persona se va a encargar de la planificación de tareas y de las labores comerciales. Posee varios años de experiencia en el sector y pleno conocimiento de inglés y chino.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de organización y planificación, resolución de problemas y motivación de logro.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: trabajo en equipo, habilidad para trabajar en un contexto internacional, apreciación de la diversidad y multiculturalidad.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para generar nuevas ideas, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

Esta persona llevó a cabo sus prácticas en el departamento de logística internacional de una conocida marca de productos lácteos, en el cual, posteriormente fue contratada por un periodo de 3 años

La tercera persona promotora tiene 35 años, es de Badajoz y posee la licenciatura en Derecho, por lo que va a llevar a cabo todas las tareas mercantiles y fiscales: asesoramiento en lo referente a la normativa nacional e internacional, los posibles medios de financiación, los trámites aduaneros, etc. Este sujeto posee una experiencia de 7 años en el sector y domina varios idiomas.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: conocimiento de la profesión, capacidad para el análisis y la síntesis e interés por la calidad.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: capacidad para comunicarse con expertos en otras áreas, habilidad para trabajar en un contexto internacional, apreciación de la diversidad y multiculturalidad.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para aplicar el conocimiento en la práctica, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

Esta persona ha trabajado durante 7 años realizando labores legales en una empresa de asesoría y consultoría. Además de ello, esta persona tiene pleno conocimiento de inglés e italiano.

# DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

## Características

La actividad que desarrollará esta empresa es un servicio de Consultoría de Comercio Exterior, lo que implica el asesoramiento en todas las materias relacionadas con el comercio internacional: Desarrollo de planes y estrategias de exportación, control y seguimiento en el proceso de internacionalización, realización de estudios de mercado, asistencia en los trámites y en la reglamentación aduanera, apoyo legal y mercantil en el ámbito internacional, búsqueda de contactos y contratación internacional.

El objetivo es hacer que las empresas, especialmente las dedicadas a productos ecológicos, puedan posicionar sus productos en mercados exteriores a través de la exportación, gracias a la prestación de los servicios citados anteriormente.

La globalización de las economías ha supuesto la transformación del ámbito empresarial, que se traduce en la necesidad de una mayor presencia en el mercado, en un mayor control de los canales de distribución, en un mejor aprovechamiento de las economías de escala y en una expansión de los mercados objetivos. Este hecho se conoce como internacionalización, que viene provocado por las oportunidades que ofrecen los mercados exteriores o por las amenazas de una competencia internacional creciente en los mercados locales.

La exportación es una actividad fundamental en el proceso de internacionalización de la empresa, debido a que suele ser utilizada como un medio de entrada a otros mercados. Además, en la mayoría de los casos comporta un importante compromiso de recursos.

A pesar de ello, muchas empresas no deciden embarcarse en actividades de internacionalización debido a que no cuentan con los conocimientos necesarios, con los planes y estrategias para lanzar sus productos en mercados exteriores o con los recursos para poder hacer frente a ello.

Es aquí donde aparece el papel que desempeñan las consultorías de comercio exterior, ya que se encargan de prestar asesoramiento a las empresas para que puedan posicionar sus productos en los mercados exteriores.

Como dato, se puede afirmar que el número de empresas que exportan y las exportaciones totales son cada vez mayores en España, lo que implica una demanda paralela de servicios profesionales de consultoría en comercio exterior.

También se puede afirmar que el número de industrias dedicadas a actividades de productos ecológicos en España ha ido en aumento.

Analizando ambos datos se puede confirmar que durante los últimos años el número de empresas exportadoras y el número de establecimientos dedicados a actividades ecológicas van en aumento. Esta tendencia de crecimiento constante del mercado objetivo, se traduce en una oportunidad potencial para este negocio.

La detección de esta oportunidad junto con el perfil profesional de las personas promotoras del proyecto son los motivos claves para la elección de la idea.

Los servicios relacionados con el comercio internacional son muy variados. En esta empresa se establece una serie de servicios tipo. No obstante, se realizarán estudios adaptados a los requerimientos específicos de la clientela.

-Creación de un tejido comercial internacional (búsqueda de contactos en el extranjero, contratación internacional, alquiler de naves industriales, oficinas, almacenes,...).

-Elaboración de estudios de mercado (análisis del público objetivo, análisis de la competencia, desarrollo de planes y estrategias,...).

-Asesoramiento en la gestión administrativa de internacionalización (documentos, aranceles, logística, apoyo legal y mercantil,...).

-Información sobre mecanismos de financiación (subvenciones, créditos, préstamos,...).

-Representación en ferias.

Esta serie de prestaciones puede ampliarse o reducirse según las necesidades, los objetivos y las características de cada cliente/a.

## Aspectos Diferenciales

Las diferencias competitivas en relación con otras empresas del sector son muchas, desde la flexibilidad en el método de trabajo hasta la calidad del servicio y la accesibilidad al precio del mismo, pasando por la innovación y la especialización en los servicios ofrecidos por el negocio.

En esta empresa hay plena flexibilidad en el método de trabajo, ya que se adapta a las necesidades, los objetivos y las características de la clientela. Es vital que la empresa sepa amoldarse a las circunstancias y requisitos de cada cliente/a para poder conseguir sus metas.

Este es un negocio novedoso, ya que en Extremadura no existen muchas empresas de consultoría que lleven a cabo actividades relacionadas con comercio exterior y estén fundamentalmente especializadas en la exportación de productos ecológicos. El hecho de que el negocio se especialice en este tipo de productos permite que la empresa sepa dirigirse de una forma más efectiva hacia su clientela y le proporcione unos servicios de mayor calidad, que le posibiliten poder cumplir con sus propósitos.

En referencia a la fijación de precios, éste depende de la cantidad de servicios que sean contratados por cada cliente/a y de la negociación con cada uno/a de ellos/as. A pesar de que no haya un límite fijado por ley para estos servicios, cada empresa fija sus precios teniendo en cuenta a la competencia, por lo que este negocio aprovecha esta condición y hace de ella una ventaja competitiva: ofrece un precio fijo por la prestación del servicio inferior al de la competencia a cambio de cierta comisión con la consecución del objetivo fijado en la contratación del servicio. No obstante, ya que no se puede determinar una tarifa fija, el precio siempre va a depender de varios factores: tipo de proyecto, cantidad de servicios contratados, propósitos de la clientela, negociación con la misma, etc.

## **Cobertura de Necesidades**

Los servicios que presta esta empresa son muy amplios, al igual que las necesidades que pretende cubrir. Principalmente se caracteriza por ofrecer un servicio personalizado que se adecua a las necesidades, los objetivos y las características de cada cliente/a.

Las necesidades concretas que se van a satisfacer a las empresas cliente son las siguientes:

- Necesidad de posicionamiento de los productos en nuevos mercados.
- Necesidad de conocimiento sobre las características de los distintos mercados internacionales (culturales, políticas, sociales, idiomáticas, etc.).
- Necesidad de mejorar la rentabilidad de sus empresas.
- Necesidad de financiar la internacionalización de sus productos y servicios a través de diferentes fuentes de financiación, tanto a nivel nacional como internacional, para las actividades de comercio exterior.
- Necesidad de interrelación comercial con contactos extranjeros.
- Necesidad de representación en las distintas ferias comerciales tanto a nivel nacional como internacional.
- Necesidad de desarrollar planes y estrategias de internacionalización que minimicen el riesgo y el esfuerzo económico de la empresa.
- Necesidad de asesoramiento legal y mercantil.
- Necesidad de contratación internacional.

## **Propiedad Industrial**

Según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), los títulos de Propiedad Industrial se refieren a las Inventiones (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 la empresa de consultoría de comercio exterior le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, CONSULTORIA EXTERIOR ECOINT en la clase 40, que la empresa 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.

# **ANÁLISIS DE MERCADO**

## **Características del mercado**

### **Consultoría**

Los ingresos de consultoría al exterior han caído un 1% a pesar de la crisis del COVID19, con lo cual, y dadas las circunstancias, no estamos ante datos que nos hagan dudar del buen resultado de la actividad y son motivo de satisfacción para el sector de la consultoría.

El éxito de las empresas de consultoría se basa en una cuidadosa selección del personal profesional y en su intensiva formación continua. La consultoría es una de las mejores salidas laborales para las personas jóvenes recién graduadas que desean una rápida y sólida proyección profesional.

El sector de la consultoría empleó en 2020 a más de 203.500 profesionales, un 0,7% más que el ejercicio anterior. Esta tendencia de crecimiento se manifiesta de forma continuada desde 2004, a excepción del último año, en el que el empleo se ha mantenido estable.

El aumento de la plantilla en un año en el que la actividad global se ha visto gravemente afectada por la pandemia, demuestra la confianza que las consultoras depositan en sus profesionales, que han tenido y tendrán un papel fundamental en la recuperación de la economía en el corto, medio y largo plazo.

El crecimiento en 2020 viene impulsado por el incremento de los ingresos en el mercado nacional, que aumentaron un 0,5% hasta los 11.346 millones de euros. Las restricciones de movilidad establecidas para paliar los efectos de la COVID-19 han dificultado la evolución favorable de los ingresos en el extranjero y, en consecuencia, éstos se han reducido algo más de un 1%, llegando a los 3.192 millones de euros

### **Comercio Exterior**

Cada vez son más las empresas que llevan a cabo actividades de internacionalización, ya que se encuentran en la necesidad de encontrar nuevos mercados para poder posicionar sus productos.

Las exportaciones españolas en **2021** alcanzaron un máximo histórico y superaron los 316.000 millones de euros.

#### España

La principal característica del comercio exterior en España es que posee un saldo negativo en su balanza comercial, lo cual quiere decir que realiza más importaciones que exportaciones.

En la tabla anterior se puede observar la evolución de la balanza comercial en España entre 1994 y 2020. Se puede apreciar claramente la principal característica del comercio exterior en España ya que todos estos años presentan un saldo comercial negativo.

#### Extremadura

Para el caso de Extremadura, la balanza comercial presenta saldo positivo en los últimos años, con la excepción del año 2008. Que la balanza comercial extremeña posea saldo positivo, quiere decir que las exportaciones fueron mayores que las importaciones en esos respectivos años.

Balanza Comercial de Extremadura en el año 2021:

En el siguiente gráfico elaborado por el Iceex podemos ver la evolución de la Balanza de pagos desde el año 2017, donde el color naranja nos marca exportaciones, el verde importaciones y el gris el saldo:

#### **Productos Ecológicos**

El mercado ecológico mundial registró en 2020 el mayor crecimiento de su historia, superando los 120.000 millones de euros, lo que supone un aumento total de 14.000 millones de euros. Estados Unidos siguió liderando mercado (49.500 millones de euros), seguido de Alemania (15.000 millones de euros) y Francia (12.700 millones de euros).

En datos de la Asociación de Valor Ecológico ,España es el tercer país del mundo con superficie ecológica tras Australia y Argentina y es el séptimo país del mundo en crecimiento de superficie ecológica en 2019.

Así mismo , España se encuentra entre los diez países del mundo en referencia al consumo de productos ecológicos.

En 2020, Según el **Ministerio de Agricultura**, el gasto por persona y año llegó a los 53,41 euros, un 6,10 % más que el registrado el año anterior.

El porcentaje de gasto en alimentos ecológicos respecto al gasto total alimentario de España en dicho año se situó en un 2,48 %

Esto pone de manifiesto un cambio de tendencia y una gran capacidad de acrecimiento del sector a pesar de la fuerte crisis económica. La presencia de España en este sector es cada vez mayor.

Por otro lado, las **exportaciones** alcanzaron los 1.165 millones de euros, lo que supone un incremento del 17 % respecto al año anterior; mientras que las importaciones supusieron 1.014 millones de euros, un 5,2 % menos. De esta forma, el sector se reincorpora a su tradicional trayectoria de contribución positiva al saldo comercial agroalimentario español de años anteriores (excepto en 2019 y 2018). Si tenemos en cuenta el periodo 2015-2020, las exportaciones de productos ecológicos se incrementaron un 49,74 %, mientras que en el periodo 2012-2020 crecieron un 91 %.

## **Análisis del Entorno**

### **Oportunidades que ofrece el entorno según el Ministerio de Agricultura . pesca y alimentación en su informe de fecha 2019 sobre la producción ecológica**

Previsible continuidad del proceso de crecimiento del mercado mundial de los productos ecológicos y de los intercambios internacionales de estos productos.

Incorporación de nuevos mercados y nuevos consumidores dentro de dicho contexto general del mercado mundial de los productos ecológicos (con evidentes expectativas relacionadas con las oportunidades comerciales que ofrecen China y otros mercados asiáticos)

Previsible continuidad del crecimiento del mercado español de los productos ecológicos, pudiéndose alcanzar objetivos de consumo per cápita y de porcentaje sobre alimentación total, relativamente próximos y equiparables a los de los principales mercados alimentarios avanzados.

Previsible incremento continuado del número de consumidores habituales de productos ecológicos en España, así como de la ampliación de la presencia de productos ecológicos en sus correspondientes cestas de la compra alimentaria; ello supondría la posibilidad de creciente captación de consumidores convencionales y su incorporación al consumo de productos ecológicos.

La reorientación del "MASTER LINE" de información, comunicación e imagen de los productos ecológicos y la potenciación de la promoción de los mismos debería conllevar un significativo incremento de la demanda de estos productos y consiguiente incorporación de nuevas tipologías de consumidores; especialmente si en dicho "master line" ocupan una posición destacada los aspectos de alimentación saludable (además de sana y segura), respetuosa con el entorno medioambiental y con el bienestar animal.

Posible expansión de la demanda e implantación de los productos ecológicos en el CANAL HORECA especialmente en colegios, hospitales y residencias; y también incorporación de los productos ecológicos a la oferta alimentaria del sector turismo, eventos y similares. Oportunidades también condicionadas a la capacidad de adecuación de la oferta ecológica sectorial a las características y exigencias de estos canales especiales.

Incremento de la demanda de productos locales, de cercanía, de estación, naturales, frescos, de escasa transformación, de comercio justo, de "kilómetro cero" o similares, lo cual puede

corresponderse y relacionarse en gran medida con la oferta ecológica, siempre que se incorporen a ésta las necesarias adecuaciones a los citados requisitos o atributos. Lo mismo que cabe esperar de la potenciación de la cocina tradicional y artesanal, la gastronomía como instrumento de ocio/cultura, la dieta mediterránea, y otros similares.

Una de las principales razones justificativas de las expectativas de nuevas oportunidades de desarrollo del Sector de la Producción Ecológica en España y de crecimiento del mercado de los productos ecológicos, posiblemente sea la creciente implantación de este modelo de producción diferenciada en la Industria Agroalimentaria Convencional, y especialmente en las grandes empresas alimentarias nacionales y multinacionales operativas en España

Expansión y potenciación de la implantación de los productos ecológicos en los lineales de venta de la Distribución Organizada y consiguiente aumento y diversificación de la oferta de productos ecológicos en los mismos, incluso con la presencia de éstos en “grandes marcas de fabricante” de alimentación y bebidas, o bien “marcas de la distribución” especializadas en productos ecológicos e incluso en las clásicas MDD convencionales.

Intensificación de los movimientos/modas de consumo VEGANOS, VEGETARIANOS, FRUTARIANOS, FLEXITERIANOS, REAL FOODERS, u otros similares, basados todos ellos en el consumo de alimentos de origen vegetal; lo cual está muy próximo y en sintonía con la orientación principal de la producción ecológica española que podría verse favorecida e impulsada por tales movimientos o modas alimentarias.

Radicalización de los “MOVIMIENTOS ANIMALISTAS”, contrarios a la producción ganadera y al consumo de carne, impulsados, apoyados y financiados desde ámbitos de poder económico, político y comercial muy concretos, y soportados en numerosos vehículos de información, comunicación y propaganda que operan con muy variados enfoques, intereses y tipologías. Frecuentemente desde estos movimientos se proyectan mensajes absolutamente radicales e inviábiles contra la producción ganadera y el consumo de carne y se piden gravísimas iniciativas contra esta producción. Pero también es cierto que se hacen “ciertas concesiones” a la producción ganadera ecológica, lo cual no deja de ser una oportunidad o posibilidad de cara al futuro, caso de que se afiancen esos movimientos; para ello la producción ganadera de origen animal debería haber sido capaz, previamente, de optimizar sus políticas, su diferenciación y su imagen, en todo cuanto se refiere a la implantación y certificación del BIENESTAR ANIMAL en dicha producción.

Posibilidades de mejorar la utilización y productividad de la importante superficie ecológica de pastos y prados permanentes existente en España, lo cual permitiría nuevos desarrollos de las estructuras de producción de origen animal o mixta vegetal/animal.

Oportunidades de incorporación de nuevos productos ecológicos al sistema de producción y comercialización agroalimentaria ecológica, especialmente en los productos ecológicos de origen animal, aunque también por ampliación y mayor diversificación de la gama de productos ecológicos de origen vegetal, con incorporación de nuevos productos, especialmente elaborados y envasados, que permitan sustituir importaciones y generar mayor valor añadido. Y también oportunidades de potenciación de la producción ecológica en sectores especiales o innovadores como la acuicultura, alimentación infantil, alimentación vegana, vegetariana o similar, alimentación animal, alimentos funcionales y “superalimentos”, ingredientes, complementos y componentes alimentarios, aditivos ecológicos, revalorización y reutilización de residuos, subproductos o desperdicios de la alimentación ecológica, cosmética, perfumería, droguería o farmacia ecológicas, textil, fibras y cuero ecológicos, y otros muchos posibles.

Previsible incremento de los rendimientos productivos en los diferentes sistemas de producción y comercialización agroalimentaria ecológica, con los consiguientes menores costes y, por tanto, con las consiguientes REDUCCIONES DE PRECIOS DE VENTA DE LOS PRODUCTOS ECOLOGICOS, factor absolutamente decisivo como condicionante y limitante de las nuevas oportunidades de expansión y desarrollo del sector de la producción ecológica de España.

Finalmente es obligado mencionar y destacar las oportunidades que se abren al Sector de la Producción Ecológica derivadas de los cambios de políticas y estrategias que, a escala nacional y mundial, se están produciendo consecuencia de una cada vez con mayor necesidad de atención, intensidad y exigencia hacia todo lo relacionado con la LUCHA CONTRA EL CAMBIO CLIMATICO Y CON LA PROTECCION Y SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO RURAL. En uno y otro ámbito se están generando y se seguirán generando nuevos enfoques, objetivos, normativas, regulaciones y planteamientos de apoyo y financiación, absolutamente novedosos y totalmente coherentes con la filosofía y la práctica de la producción ecológica. No cabe duda de que en estos campos residen no solo las nuevas reglas de juego de la futura producción ecológicas, sino también numerosas oportunidades de captación de apoyos institucionales, imagen y recursos financieros para el sector y como en casos anteriores, es evidente que para acceder a todo ello el actual “SISTEMA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AGROALIMENTARIA ECOLOGICA ESPAÑOLA” deberá asumir y abordar sus propios procesos de adaptación y cambio.

**Normativa.** Por otra parte, habrá que tener en cuenta la normativa que en el ámbito del comercio internacional y en el ámbito del sector de la alimentación ecológica, regula la actividad a la que se va a dedicar la empresa.

#### **Normativa nacional española**

-Ley Orgánica 12/1995, de 12 de diciembre, de represión del contrabando.

-Ley Orgánica 3/1992, de 30 de abril, por la que se establecen supuestos de contrabando en materia de exportación de material de defensa o material de doble uso.

-Real Decreto 1456/2005, de 2 de diciembre, por el que se regulan las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.

-Real Decreto 943/2005, de 29 de julio, por el que se regula el Observatorio de la Pequeña y Mediana

Empresa.

- Real Decreto 938/2005, de 29 de julio, por el que se dictan normas sobre el seguimiento y aplicación contable de los fondos disponibles en los servicios del exterior.
- Real Decreto 1782/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso. (Y su corrección de errores).
- Real Decreto 1739/1997, de 20 de noviembre, sobre medidas de aplicación del convenio sobre comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (cites), hecho en Washington el 3 de marzo de 1973 y del Reglamento (CE) 338/97, del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio.
- Real Decreto 1631/1992, de 29 de diciembre, sobre restricciones a la circulación de ciertos bienes y mercancías.
- Real Decreto 652/1994, de 15 de abril, por el que se modifica parcialmente el Real Decreto 1631/1992.
- Real Decreto 2621/1983, de 29 de septiembre, sobre ferias comerciales internacionales.
- Orden ITC/1018/2006, de 29 de marzo, por la que se deroga la Orden de 26 de febrero de 1986 por la que se regula el régimen de comercio exterior de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.
- Orden ECO/180/2003, de 22 de enero, sobre cobertura por cuenta del Estado de riesgos derivados del comercio exterior de las inversiones exteriores y de las transacciones económicas con el exterior.
- Orden ITC/962/2006, de 13 de marzo, por la que se modifica la Orden ECO/180/2003.
- Orden ITC/3690/2005, de 22 de noviembre, por la que se regula el régimen de colaboración entre la Administración General del Estado y las Asociaciones y Federaciones de Exportadores.
- Orden ITC/2880/2005, de 1 de agosto, por la que se regula el procedimiento de tramitación de las autorizaciones administrativas de exportación y de las notificaciones previas de exportación.
- Orden PRE/3026/2003, de 30 de octubre, por la que se dictan normas de inspección y control para las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio.
- Orden ECO/3334/2002, de 23 de diciembre, sobre establecimiento de precios públicos por prestación de servicios y realización de actividades de la Secretaría General de Comercio Exterior.
- Orden ECO/1101/2002, de 13 mayo, por la que se regula la presentación por vía telemática de determinadas solicitudes en materia de Comercio Exterior.
- Orden de 24 de noviembre de 1998 por la que se regula el procedimiento de tramitación de las autorizaciones administrativas de importación y de las notificaciones previas de importación.
- Orden de 27 de diciembre 2001, por la que se modifican los anejos I y II de la Orden de 24 de noviembre de 1998.
- Orden de 9 de julio de 2001, por la que se regulan los medios de pago de las deudas de comercio exterior.
- Orden de 5 de septiembre de 1996, sobre perfeccionamiento pasivo económico textil.
- Orden de 14 de julio de 1995, por la que se regula el procedimiento y tramitación de las expediciones y exportaciones y se establecen sus regímenes comerciales.
- Orden de 2 de abril de 1996, por la que se modifica el anejo II de la Orden de 14 de julio de 1995.
- Orden de 17 de enero de 1996, por la que se modifica el anejo II de la Orden de 14 de julio de 1995.
- Orden de 26 de febrero de 1986, por la que se regula la fianza en las operaciones de importación y exportación.
- Orden de 27 de julio de 1995, por la que se modifica la Orden de 26 de febrero de 1986.
- Orden de 10 de abril de 1995, sobre autorización del régimen de importación temporal.
- Orden de 28 de diciembre, de re perfeccionamiento activo. Y la Resolución de 10 de marzo de 1995, de la Dirección General de Comercio Exterior, que la desarrolla.
- Orden de 1994 sobre autorización del régimen de perfeccionamiento activo.
- Orden de 28 de diciembre de 1994, sobre autorización del régimen de perfeccionamiento pasivo.
- Orden de 31 de julio de 1989, sobre la designación de la subdirección general de control, inspección y normalización de comercio exterior (soivre), a través de los centros de inspección de comercio exterior como órgano encargado de velar por el cumplimiento de las normas comunes de comercialización.
- Circular de 18 de junio de 2004, de la Secretaría General de Comercio Exterior, relativa al procedimiento y tramitación de las importaciones e introducciones de mercancías y sus regímenes comerciales. (Y su corrección de errores).

#### • Normativa comunitaria

- Directiva 2006/24/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de marzo de 2006, sobre la conservación de datos generados o tratados en relación con la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas de acceso público o de redes públicas de comunicaciones y por la que se modifica la Directiva 2002/58/CE.
- Reglamento (CE) Nº 1808/2001 de la Comisión, de 30 de agosto de 2001, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) Nº 338/97 del Consejo, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio.
- Reglamento (CE) Nº 1148/2001 de la Comisión, de 12 de junio de 2001, sobre los controles de conformidad con las normas de comercialización aplicables en el sector de las frutas y hortalizas frescas.
- Reglamento (CE) Nº 1291/2000 de la Comisión, de 9 de junio de 2000, por el que se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de certificados de importación, de exportación y de fijación anticipada para los productos agrícolas.
- Reglamento (CE) Nº 800/1999 de la Comisión, de 15 de abril de 1999, por el que se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de restituciones por exportación de productos agrícolas.



- Reglamento (CE) Nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea.
- Reglamento (CE) Nº 338/97 del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio.
- Reglamento (CE) Nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea.
- Reglamento (CE) Nº 3286/94 del Consejo, del 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio.
- Reglamento (CE) Nº 3285/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, sobre el régimen común aplicable a las importaciones y por el que se deroga el Reglamento (CE) Nº 518/94.
- Reglamento (CE) Nº 517/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de productos textiles de determinados países terceros que no estén cubiertos por Acuerdos bilaterales, Protocolos, otros Acuerdos o por otros regímenes específicos comunitarios de importación.
- Reglamento (CE) Nº 519/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de determinados países terceros y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) 1765/82, 1766/82 y 3420/83.
- Reglamento (CEE) Nº 3030/93 del Consejo, de 12 de octubre de 1993, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros.
- Reglamento (CEE) Nº 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre 1992, por el que se aprueba el Código aduanero comunitario.
- Reglamento (CEE) Nº 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92.
- Reglamento (CEE) Nº 2220/85 de la Comisión, de 22 de julio de 1985, por el que se establecen las modalidades comunes de aplicación del régimen de garantías para los productos agrícolas.

### **Normativa de Productos Ecológicos**

La agricultura ecológica se comenzó a regular en España en 1989, con la aprobación del Reglamento de la Denominación Genérica "Agricultura Ecológica", que fue de aplicación hasta la entrada en vigor del Reglamento 2092/91 sobre la producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios.

A partir del 1 de enero de 2009, la producción ecológica se regula por el Reglamento (CE) 834/2007 del Consejo, de 28 de junio de 2007, sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) 2092/91. La regulación se completa con el Reglamento (CE) 889/2008 de la Comisión, de 5 de septiembre de 2008 en el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) 834/2007 del Consejo.

El citado Reglamento dispone de gran relevancia porque:

- Establece un nuevo marco jurídico para los productos ecológicos.
- Fija los objetivos y principios aplicables a ese tipo de producción.
- Especifica las normas relativas a la producción, almacenamiento, transformación, transporte, venta y suministro al consumidor final, etiquetado, control e intercambios con terceros países.
- Los principios generales que inspiran este tipo de regulaciones se refieren, entre otros aspectos, a los métodos de producción específicos, la utilización de recursos naturales y la estricta limitación del uso de medios de síntesis. Las empresas que soliciten los servicios de asesoramiento recibirán información integral sobre cómo ajustarse a la normativa comunitaria y ser fiel a los principios y objetivos que contemplan estas normativas.

#### Normas de producción

Las normas de producción ecológica deberán ser perfectamente conocidas por la empresa de consultoría ecológica, pues uno de los tipos de servicios que se ofrecerá será la información a los productores de la normativa aplicable.

La normativa sobre la producción ecológica se caracteriza por prohibir los organismos modificados genéticamente, conocidos como transgénicos, que sufren un tratamiento por radiaciones ionizantes. En cuanto a la producción ecológica vegetal la normativa exige cumplir ciertas normas sobre los tratamientos del suelo o la prevención de daños.

El reglamento prevé normas que regulan el periodo mínimo de conversión que deben superar las explotaciones que empiecen a dedicarse a la producción ecológica.

#### Etiquetado

Desde el 1 de julio de 2010, se estableció como obligatoria la utilización del nuevo logotipo ecológico de la Unión Europea en los alimentos ecológicos. Además, deberán indicar:

- Organismo de control que certifica ese producto.
- Lugar de procedencia de las materias primas que componen el producto.

El etiquetado del producto debe ser fácilmente visible en el envase.

#### Controles

El cumplimiento de las disposiciones del citado Reglamento se controla mediante un sistema basado en el Reglamento número 882/2004 y en medidas de control establecidas por la Comisión. Este sistema garantiza la trazabilidad de los alimentos de acuerdo con el Reglamento número 178/2002.

Estos controles los dirigen autoridades designadas por los Estados miembros, que controlan las actividades de cada operador antes de la comercialización del producto. El operador recibe un justificante que certifica el cumplimiento del Reglamento.

### Proceso de Conversión a Producción Ecológica

El Reglamento 889/2008 constituye la normativa aplicable a la conversión ecológica, definida por éste como la "transición de la agricultura no ecológica a la agricultura ecológica durante un período de tiempo determinado en el que se aplicarán las disposiciones relativas a la producción ecológica."

Se puede distinguir entre:

-Conversión agronómica o biológica: tiempo que el sistema agrario/ganadero necesita para que se restablezca la fertilidad de la tierra y el equilibrio de fauna y flora.

-Conversión legal o reglamentaria al tiempo de transición mínimo que se indica en la normativa vigente.

Para iniciar el proceso de conversión a producción ecológica se deberá consultar al organismo de control autorizado de la correspondiente Comunidad Autónoma.

### Insumos Ecológicos

Según la normativa vigente, en casos excepcionales, se pueden permitir los recursos sintéticos químicos en el caso de que no sea posible la utilización de otras alternativas más apropiadas. Estos recursos son aprobados e incluidos en las listas positivas en el Anexo del Reglamento de la Comisión tras haber superado una exhaustiva investigación por parte de la Comisión y de los Estados Miembros.

Algunas de las Autoridades y Organismos de Control de Agricultura Ecológica en España son los siguientes (Junio 2008):

- 1.SERVICIO DE CERTIFICACIÓN CAAE, S.L. (ORGANISMO PRIVADO).
- 2.SOHISCERT S.A. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
- 3.AGROCOLOR, S.L. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
- 4.LGAI TECNOLÓGICAL CENTER, S.A. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
- 5.AGROCALIDAD DEL SUR, S.L. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
- 6.CERES Certification of Environmental Standards GMBH.

En cuanto a Portugal, se aprobó el decreto (Portaria) 1242/2009. El Ministerio de Agricultura a través del Instituto de Financiamiento de Agricultura e Piscas, puso en marcha el Regulamento do Regime de Fruta Escolar, al abrigo de la alteración introducida por el Reglamento 13/2009, por el que se establece una ayuda comunitaria en el marco de la distribución de frutas y hortalizas en las escuelas. El Reglamento 288/2009, del 7 de Abril, establece las normas de ejecución en lo que respecta a tal ayuda para la distribución de frutas y productos hortalizas transformados, plátanos y productos derivados para niños en los centros de enseñanza en el marco del régimen de distribución de fruta en las escuelas.

### **Ayudas para emprendedores/as**

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. En la web

<https://www.extremaduraempresarial.es/>

aparecen las ayudas y subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

## **Análisis de la Demanda**

La demanda potencial de los servicios la componen todas aquellas empresas que deseen posicionar sus productos en nuevos mercados, especialmente aquellas empresas que desarrollan su actividad en el sector de productos ecológicos, debido al elevado número de empresas operadoras ecológicas de la zona. El posicionamiento de los productos ecológicos en nuevos mercados potenciará el desarrollo y la mejoría del sector, ya que, aunque la sociedad atraviese tiempos de crisis, este sector presenta una tendencia creciente. Las personas emprendedoras del negocio son las encargadas de determinar la composición de su cartera de clientes/as en función de los servicios que van a prestar.

En concreto, se puede decir que el grueso de la clientela no estará compuesto por empresas que lleven a cabo actividades propias de exportación, pues éstas, se encuentran ya implantadas en mercados extranjeros y tienen establecido su propio canal de venta, con lo cual, será complicado que requieran los servicios de una consultoría de comercio exterior, a no ser que ésta disponga de conocimientos específicos de los mercados exteriores en los que se quieren implantar.

Dicho esto, la cartera de clientes/as estará conformada por:

-Empresas con capacidad de exportación que estén dispuestas a iniciar su proceso de internacionalización.

-Empresas que realicen exportaciones ocasionales.

-Empresas que estén interesadas en la realización de acciones exploratorias.

En definitiva, se puede decir que la empresa ofertará sus servicios para todas aquellas empresas que quieran iniciar su proceso de internacionalización para poder competir en mercados exteriores, pero no cuentan con la infraestructura necesaria para crear su propio departamento de comercio exterior.

En la tabla que se muestra a continuación se contempla la evolución del número de empresas exportadoras en España durante los últimos años:

Se puede observar claramente cómo conforme pasan los años, el número de empresas que exportan y las exportaciones totales son cada vez mayores, lo que implica una demanda paralela de servicios profesionales de consultoría en comercio exterior.

En la siguiente tabla se puede observar la evolución en el número de establecimientos industriales que desarrollan su actividad en el ámbito de los productos ecológicos en España en los años 2014 y 2018.

Tal y como se desprende de la tabla anterior, el número de industrias dedicadas a actividades relacionadas con los productos ecológicos ha ido en aumento.

Analizando ambas tablas se puede afirmar que durante los últimos años la evolución del número de empresas exportadoras y el número de establecimientos dedicados a actividades ecológicas ha sido positiva. Esto se traduce en una oportunidad potencial para nuestro negocio, en la medida en que el mercado al que se va a dirigir la empresa sigue una tendencia de crecimiento constante

En la tabla que se muestra a continuación, se contempla el número de empresas operadoras registradas en Extremadura en 2019 ( Fuente Consejería de Agricultura. Juntaex ) .

□ A continuación podemos ver el número de industrias en Extremadura en 2019 de la misma fuente:

## Análisis de la Competencia

Se pueden considerar como competidores de este negocio a: otras consultorías de comercio exterior, consultorías no especializadas, agencias de comercio exterior, profesionales independientes, organismos públicos y universidades.

-Otras Consultorías de comercio exterior: son empresas como la descrita en este plan. Se dedican al asesoramiento a otras empresas en todas las materias relacionadas con el comercio internacional, principalmente: al desarrollo de planes y estrategias de exportación, al control y seguimiento en el proceso de internacionalización, a la realización de estudios de mercados, a la asistencia en los trámites y en la reglamentación aduanera, al apoyo legal y mercantil en el ámbito internacional, a la búsqueda de contactos y a la contratación internacional.

□ En la siguiente tabla se muestra el número de empresas dedicadas a actividades de consultoría en Extremadura desde el año 2016 a 2020.( Fuente INE)

El número de empresas de consultoría en Extremadura en el año 2020 representa tan solo el 1,45 % del total nacional.

-Agencias de Comercio Exterior: son sociedades especializadas que intervienen como agentes en el proceso de internacionalización de las empresas, ya que éstas desean competir en mercados exteriores, pero no cuentan con la infraestructura suficiente para crear su propio departamento de comercio exterior, por falta de tiempo, estructura limitada, desconocimiento de idiomas y trámites, falta de personal cualificado, miedo al riesgo, capacidad de inversión escasa,...

-Consultorías no especializadas: son empresas que prestan servicios profesionales con conocimientos específicos en distintas áreas, que asesoran a otras organizaciones. Estas consultoras deciden embarcarse en el asesoramiento en cuestiones de comercio exterior con el objetivo de aumentar sus ventas. De esta forma prestarían un mayor número de servicios y sus ingresos serían mayores.

-Profesionales independientes: personas físicas que prestan servicios profesionales de asesoramiento en materia de comercio exterior para empresas. Las prestaciones que ofrecen son las mismas que una consultoría de comercio exterior: control del proceso de exportación, desarrollo de planes y estrategias, elaboración de estudios de mercados, asistencia en trámites, apoyo legal y mercantil, búsqueda de contactos, representación en ferias comerciales, etc.

-Entidades públicas: son organismos públicos que prestan servicios de asesoramientos en materias de comercio exterior a las diferentes empresas. Ejemplos de estas entidades son el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), las Cámaras de Comercio, Extremadura Avante.

-Universidades: conjuntos de unidades educativas de enseñanza superior e investigación, que suelen llegar a acuerdos de colaboración con algunas empresas para asesorarlas en determinadas actividades como puede ser la de internacionalización.

Respecto a la evolución de la competencia, se puede decir que las ventas , en el año 2020 , a pesar de la Crisis del COVID, las ventas en el exterior solo han caído un 1% en el exterior . Se pueden considerar buenos resultados en los mercados exteriores , lo que es un motivo de satisfacción para el sector de la consultoría. Entre 2011 y 2020 las ventas de las empresas españolas de consultoría han aumentado un 31%.

Como consecuencia de la tendencia creciente del mercado y de los buenos resultados obtenidos con las ventas del sector en el exterior, se deduce que el número de competidores va a seguir en aumento, ya que cada vez son más las empresas que desean posicionar sus productos en nuevos mercados.

# MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

## Establecimiento de Precios

En referencia a la fijación de precios, éste depende de la cantidad de servicios que sean contratados por la clientela y de la negociación con la misma.

A pesar de que no hay un límite fijado por ley para estos servicios, cada empresa fija sus precios teniendo en cuenta los precios fijados por la competencia, por lo que este negocio aprovecha esta condición y hace de ella una ventaja competitiva: ofrece un precio fijo por la prestación del servicio, inferior al de la competencia, a cambio de cierta comisión con la consecución del objetivo fijado en la contratación del servicio.

Además, habrá que tener en cuenta los costes del negocio. No obstante, en lugar de establecer un precio fijo

por servicio, se fijará el precio por hora de consultoría (170 €) y, en función de ello, se ajustará el precio a los servicios requeridos por la clientela. Los precios serán negociables con cada cliente/a.

## Canales de Distribución

Los servicios prestados por este negocio tienen dos canales de distribución:

1. Venta directa a la clientela: Las personas usuarias pueden desplazarse a la propia oficina y desde allí informarse de todos los servicios prestados por la empresa. Estas exponen sus requerimientos en lo que se refiere a actividades de internacionalización y la empresa les ofrece un estudio gratuito con la finalidad de presentarles una propuesta de los servicios necesarios para poder cumplir con sus metas.
1. Venta a través de la red: La clientela puede acceder a la web corporativa de la empresa e informarse a través de ella de los distintos servicios que se ofrecen. Además, se le facilitarán los medios de contacto (formulario de contacto, e-mail y teléfono) para que pueda exponer su consulta. Desde la propia web se podrán contratar los diferentes servicios y la empresa se pondrá en contacto con las personas usuarias para decidir en conjunto la forma en la que van a prestar ese servicio.
1. Venta telefónica: La empresa también pone a disposición de la clientela el medio de venta telefónico. Las personas usuarias pueden pedir cualquier tipo de información acerca de los distintos servicios ofertados por la empresa. Se facilita así mismo, la contratación de los servicios a través de este medio.

## Comunicación y Promoción

### Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

### Público objetivo

El target se segmenta en dos grupos:

- Empresas del sector de la alimentación ecológica con capacidad de exportación que estén dispuestas a iniciar su proceso de internacionalización.

-Empresas de otros sectores que realicen exportaciones ocasionales o que estén interesadas en la realización de acciones exploratorias.

### Mensaje

El mensaje que se pretende transmitir es que la empresa ofrece todos los servicios conducentes a establecer una estrategia de comercialización internacional, rentabilizando las ganancias de la clientela y minimizando su riesgo.

### Estrategia

Las estrategias de comunicación van a ser las siguientes:

- 1.Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer asesoramiento a la clientela en su actividad empresarial. El objetivo es ofrecer una imagen profesional y totalmente integrada con la internacionalización. Para ello, se elaborará un catálogo o presentación de la empresa que se pueda dejar a la clientela potencial.
- 2.Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante las siguientes acciones:

a.Marketingone to one. Consistente en la personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela, que se determinarán mediante las distintas conversaciones que se entablen con la misma.

b.Marketing directo. Para ello, la empresa llevará a cabo acciones publicitarias directas mediante:

i.Mailing. Es un tipo de marketing directo mediante el cual se envía información publicitaria a través del correo electrónico.

ii.Registro en los principales directorios del sector y en guías de anunciantes.

iii.Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a todos sus servicios.

c.Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceros, ya que el éxito de la empresa dependerá de la calidad de los servicios prestados. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales.

d.Marketing relacional, a través de las ferias nacionales que se hacen anualmente para productos y servicios determinados. Estas ferias se aprovecharán para hacer contactos y vender los servicios prestados por la empresa. También se incluirán aquí las acciones de co-marketing, a través del cual se cooperará con otras empresas del sector.

El plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa. Va a suponer un coste inicial importante.

## RECURSOS TÉCNICOS

### Infraestructuras e Instalaciones

En este tipo de negocios no prevalece la ubicación de la oficina, aunque es conveniente ubicarse en una zona de la ciudad con buenas vías de comunicación para que la clientela pueda acceder fácilmente a ella. La oficina de esta empresa se encontrará situada en Almendralejo (Badajoz).

El local por tanto, va a estar situado en un edificio de oficinas en la zona de negocios de la ciudad. Será en régimen de alquiler y constará de 60 m<sup>2</sup>, repartidos en 3 despachos y una recepción.

## Equipamiento necesario

El equipamiento necesario para la actividad diaria de la empresa es el siguiente:

- 4 equipos informáticos completos (ordenadores, impresoras multifunción, fax).
- 3 mesas de despacho.
- 1 mesa-mostrador.
- 4 sillas giratorias.
- 6 sillas de confidente.
- 1 mesita y 2 sillones para la recepción.
- Estanterías.
- Artículos de papelería (folios, archivadores, bolígrafos,...).

## Proceso Productivo

El desarrollo productivo en la prestación de los servicios de la empresa sigue el siguiente proceso:

### **ENTREVISTA CON EL/LA CLIENTE/A**

El desarrollo se inicia con una entrevista personal o telefónica, para conocer las necesidades y requerimientos de cada cliente/a. Una vez obtenida esta información, se definen los objetivos del proyecto, y se enmarca en algunos de los servicios ofrecidos por la empresa. Además de los servicios preestablecidos, la empresa podrá ofrecer otros más personalizados, atendiendo en cada caso a las necesidades de cada cliente/a.

### **PROPUESTA**

La información debe ser analizada a fin de enviar una propuesta de trabajo a cada cliente/a, la cual debe incluir, al menos, la siguiente información:

- Diseño del proyecto (objetivos, metodología, acciones a realizar, resultados que se pretenden conseguir).
- Recursos necesarios para la realización del proyecto.
- Presupuesto.
- Programa o calendario a seguir.

Si el/la cliente/a no está de acuerdo, puede decidir no contratar los servicios de la empresa, o puede llegarse a un nuevo acuerdo si las diferencias son salvables.

En este mismo momento empresa y cliente/a fijan de mutuo acuerdo los objetivos que se quieren obtener con la prestación del servicio, ya que de la consecución de estos depende la comisión que la empresa va a recibir.

### **ACEPTACIÓN Y ANTICIPO**

Una vez el/la cliente/a acepta la propuesta de trabajo, se le requerirá que efectúe un pago del 50% del presupuesto como anticipo de los trabajos a realizar. En este punto se deben planificar las reuniones con el/la cliente/a y establecer las personas que estarán en contacto durante el desarrollo del servicio.

### **PLANIFICACIÓN**

Tras la aceptación del/la cliente/a, se planificarán las tareas a desarrollar, el personal responsable de cada tarea y los plazos de finalización de las mismas.

### **EJECUCIÓN Y DESARROLLO**

En esta fase se inician cada una de las tareas incluidas en el desarrollo del proyecto. En todas las fases se mantiene una comunicación fluida con el/la cliente/a, involucrándolo/a activamente en el proyecto. Se organizarán reuniones periódicas con el/la cliente/a para que sus necesidades sean totalmente integradas en el desarrollo del servicio, ajustando así el desarrollo del proyecto a sus requerimientos y corrigiendo posibles desviaciones.

### **FINALIZACIÓN Y FEEDBACK**

El resultado final depende del tipo de proyecto encargado. La empresa recabará la opinión de cada cliente/a para conocer el grado de satisfacción de cada uno/a de ellos/as.

## Calidad

Las normas **ISO** son un conjunto de estándares con reconocimiento internacional que fueron creados con el objetivo de ayudar a las empresas a establecer unos niveles de homogeneidad en relación con la gestión, prestación de servicios y desarrollo de productos en la industria. Dado el significado de las mismas, y la finalidad de esta empresa, servicios para la venta internacional, no cabe duda que la empresa iniciará el proceso de implantación para la norma de calidad ISO9001, todo ello una vez se produzca el inicio de la actividad estimado y se adquiera cierta tracción

# RECURSOS HUMANOS

## Estructura organizativa de la empresa

Como se ha dicho anteriormente, el éxito de las empresas de consultoría se basa en una cuidadosa selección de los/as profesionales y en su intensiva formación continua. En este tipo de empresas es muy importante el equipo humano por el cual esté formada y que estas personas trabajen de forma conjunta en los proyectos llevados a cabo por la empresa.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en 3 áreas:

-Área de Administración y Dirección: es el área encargada de gestionar las tareas financieras, la facturación, organizar las otras áreas, tomar las decisiones...

-Área de Marketing y Comercialización: se desarrollarán aquí las tareas derivadas de puesta en marcha del Plan de Comunicación y de la gestión de la clientela.

-Área de Producción y Control: incluirá las tareas de la prestación de servicios, del cumplimiento de los objetivos fijados, del cumplimiento de los planes, etc.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:

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

### Gerencia

Está formada por las tres personas promotoras. Sus tareas se desarrollarán en las tres áreas organizativas de la empresa.

Las actividades de las que se encargan las personas gerentes son: la creación de un tejido comercial internacional, la representación en ferias comerciales, la elaboración de estudios de mercado, el asesoramiento, etc.

Concretamente, la persona jurista, se encargará, dentro del área de Producción y Control, del asesoramiento en lo referente a la normativa nacional e internacional, los posibles medios de financiación, los trámites aduaneros, etc.

### Recepcionista-Administrativo/a

Será la persona encargada de recibir a la clientela y de la atención telefónica. Además de las labores como recepcionista, también realizará labores administrativas como la facturación, la gestión de cobros, etc.

**La gestión de los recursos humanos** es un factor clave en esta empresa, ya que dependiendo de la formación, de las aptitudes, de la capacidad de coordinación y del trabajo en equipo de cada uno de los miembros, se conseguirán o no los objetivos de la organización.

La flexibilidad de las personas trabajadoras a la hora de llevar a cabo sus tareas es fundamental, ya que dependiendo del momento, trabajarán en la oficina o tendrán que desplazarse al extranjero para acometer las actividades necesarias. Por tanto, es importante que las personas empleadas tengan plena disponibilidad para viajar y plena flexibilidad para desarrollar sus tareas.

En estos momentos la empresa sólo va a contratar a la persona que ocupará el puesto de recepcionista-administrativo/a. En cuanto a las tareas de prestación de servicios, el trabajo del que dispone es suficiente para el número de personas trabajadoras actuales. Ante la posibilidad de un posible aumento en el número de personas empleadas para el futuro, la empresa llevará a cabo la selección, contratación y formación de cada una de ellas dependiendo del puesto que se solicite.

Como regla general, se publicarán ofertas en portales de empleo especializados, en redes profesionales y en la propia página web de la empresa. Para poder acceder a ella, las personas candidatas deberán enviar sus respectivos currículums vitae acompañados de un video de presentación. Cuando se haya recibido un determinado número de currículums, la empresa seleccionará a las personas candidatas más adecuadas al perfil requerido por el puesto y les concertará una entrevista personal. Si la persona candidata supera la entrevista y todo lo que ella conlleva, se procederá a la contratación de la misma.

## Alianzas y Colaboraciones

Las alianzas o colaboraciones en este sector, son un factor estratégico. Se establecieron reuniones para sembrar lazos con las empresas transitorias dedicadas a prestar servicios para Comercio exterior, así como con diversas Asociaciones de productores ecológicos, Clústers y todos los organismos y empresas públicos de la Comunidad Autónoma.

# DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

## Aspectos para la Digitalización

En un entorno global y dentro de una empresa cuya misión principal es la apertura a nuevos mercados de sus clientes no cabe sino darle el peso que se merece a las comunicaciones y más concretamente el uso de

las TIC. La empresa tendrá los equipos y redes necesarios para tener para realizar la actividad en cualquier lugar, incluyendo la consideración del teletrabajo, certificados digitales de la empresa para la tramitación. Se desarrollará web informativa así como se establecerá una política de redes sociales adaptada al perfil del cliente intentando generar masa crítica a través de contenidos relevantes.

## Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Las redes sociales que se van a utilizar son LinkedIn y YouTube e inicialmente se valorará la subcontratación de la figura del Community Manager.

Tanto las herramientas CRM como ERP basarán su uso en el almacenamiento en la nube, así como las licencias de herramientas de gestión como el paquete Office. El mismo será, en principio, la herramienta para videoconferencias, como es Microsoft Teams, así como la calendarización de reuniones, visitas comerciales y de prospección y seguimientos, para lo cual se utilizará Outlook.

## FORMA JURÍDICA

Esta empresa va a ser constituida como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL). Dada la existencia de varios socios, la necesidad de establecer participaciones y con objeto de dar a la empresa la imagen necesaria para transmitir el valor de estructura cohesionada y profesional, resulta más adecuada esta forma jurídica.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 18.000 €, participando todos los socios en el mismo porcentaje (33%). En este caso, aunque sólo uno de los socios va a ser administrador, los tres van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno de ellos igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos y por tanto cotizar en el RETA.

## 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"> <li>-La empresa es desconocida.</li> <li>-Recursos económicos escasos en el inicio.</li> <li>-Extensa regulación en comercio exterior.</li> <li>Estrecha relación con la coyuntura económica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Alto número de empresas competidoras.</li> <li>-Cambios en la regulación y desinformación de los/as consultores/as.</li> <li>Fidelización de la clientela (una vez introducida en el mercado, puede desarrollar su propio departamento de comercio exterior).</li> </ul>
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Poca inversión necesaria para crear este tipo de negocios.</li> <li>-Servicio de calidad.</li> <li>-Perfil profesional del equipo de consultores/as.</li> <li>-Precios competitivos.</li> <li>Flexibilidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Incremento de la demanda (cada vez son más las empresas que desean exportar).</li> <li>-Escasez de conocimientos de idiomas extranjeros.</li> <li>Organización de ferias comerciales a nivel nacional e internacional.</li> </ul>

### Análisis CAME

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

- La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad, se va a llevar a cabo una estrategia de comunicación para dar a conocer esta empresa y se va a fijar unos precios más bajos que los de la competencia para lograr que pueda introducirse en el mercado. Una vez que posea su propia clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma.
- Recursos económicos escasos en el inicio: Al comienzo de la actividad empresarial lo normal es que la liquidez sea reducida, por lo que en los primeros meses la gestión de tesorería debe ser importante.
- Extensa regulación en comercio exterior: Se deberá tener rigurosidad a la hora de atender a toda la normativa que es necesaria aplicar en este tipo de negocios.
- Estrecha relación con la coyuntura económica: Los servicios de consultoría para empresas dependen en gran medida del ciclo económico de un país. En este caso, la demanda de servicios mantendrá una estrecha relación con el contexto económico hispano-luso y con el resto de países a los que se quiera exportar. Dicho esto, la empresa deberá adaptar sus servicios a la coyuntura económica de ese mismo instante.

- Alto número de empresas competidoras. Tal y como se estudió en el apartado 5, la competencia en el sector es elevada, por lo que habrá que afrontar esta amenaza a través de la especialización en el sector de la alimentación ecológica.
- Cambios en la regulación y desinformación de las personas consultoras. Es fundamental que se disponga de información sobre la normativa actual. Para ello la persona jurista debe de estar al tanto de las publicaciones relacionadas con la normativa de las distintas zonas geográficas donde la clientela va a operar.
- Fidelización de la clientela. Una vez que se ha introducido a la clientela en el mercado exterior deseado, esta puede desarrollar en su empresa su propio departamento de comercio exterior. Ante esto, se debe demostrar que se ofertan servicios de gran calidad a precios accesibles mediante los cuales la empresa es capaz de cumplir con los objetivos de sus clientes/as.

### Mantener las fortalezas

- Se necesita poca inversión para poder llevar a cabo este tipo de negocios, por lo que los recursos económicos pueden ser aplicados en otras materias.
- Servicio de calidad. El hecho de que clientela y empresa deban trabajar de manera conjunta en el desarrollo del servicio, facilita la estrecha colaboración entre ambas, creando un clima de confianza. Esta relación hace propicia la prestación de un servicio de calidad a través de la personalización del mismo. Para mantener esta fortaleza, se debe cuidar que la clientela esté informada de todas las actividades que realice la empresa en la prestación de los servicios contratados.
- Perfil profesional del equipo. Los/as profesionales de la empresa presentan una alta formación y experiencia en el sector de la consultoría. Conforman un equipo compacto y multidisciplinar. Esto es fundamental para el éxito de la empresa.
- Precios competitivos. Los precios serán sensiblemente menores a los de la competencia sin menoscabar la calidad en el servicio prestado.
- Flexibilidad. Es muy importante que la empresa sea flexible, no sólo adaptándose a las necesidades, los deseos y las características de cada cliente/a sino también a las especiales características y circunstancias de cada país al que se va a exportar.

### Explotar las oportunidades

- Incremento de la demanda, debido a que cada vez son más las empresas que desean exportar. Por esta razón también es muy importante que la empresa genere confianza para poder captar un mayor número de clientes/as mediante las distintas herramientas de marketing.
- Escasez de conocimientos de idiomas extranjeros por parte del personal empleado de las empresas. Desde la empresa se ofrece cubrir la necesidad que presentan los/as empresarios/as de la zona EUROACE de desenvolverse en mercados internacionales con la seguridad que ofrece el dominio de un idioma. El equipo de personas consultoras domina varios idiomas en su plenitud.
- Organización de varias ferias comerciales a nivel nacional e internacional. Hay que acudir a estos eventos para establecer contactos y dar a conocer el negocio.

## PLAN DE ACCIÓN

Actualmente se está procediendo a constituir la empresa y a buscar la financiación.

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actividades:

1Búsqueda de financiación: 3 meses.

2Contrato de alquiler de oficina: 3 meses.

3Acondicionamiento y decoración de la oficina: 2 meses.

4Búsqueda, selección y contrato de una persona recepcionista-administrativa: 3 meses.

5Elaboración de documentos sobre los servicios que se van a prestar: 4 meses.

6Creación de una página web: 3 meses

7Campaña de marketing inicial: 4 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

Responsables de las actividades:

Persona Promotora 1: responsable de las actividades 1, 4, 5 y 6.

Persona Promotora 2: responsable de las actividades 3, 5, 6 y 7.

Persona Promotora 3: responsable de las actividades 2, 5 y 6.

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y establecida la cartera de servicios que se van a prestar.

- Plan económico-financiero
  - Aportación de las personas emprendedoras.
  - Solicitud de un préstamo.
  - Búsqueda de subvenciones.



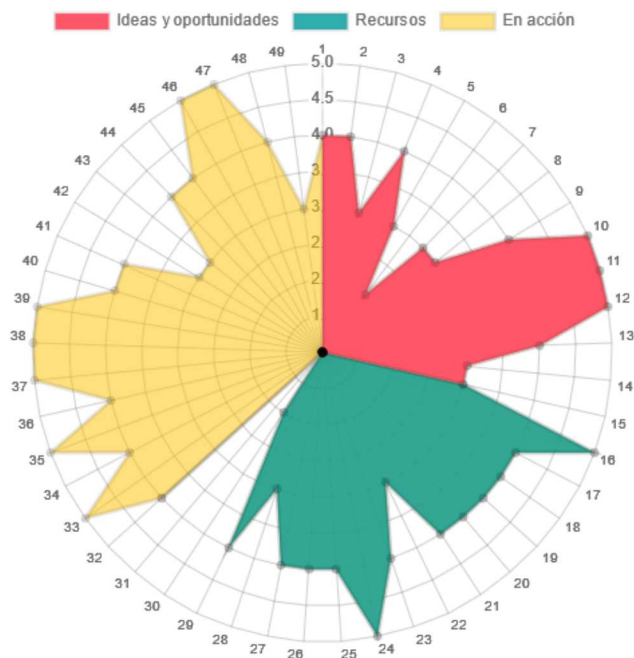
- Plan de legalización de actividades
  - Jurídico
- §La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- §Información sobre requisitos y plazos de formalización.
- §Solicitud de licencia de apertura.
- §Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
- §Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
  - Fiscal
- §Obtención de CIF.
- §Alta en censo de actividades económicas.
- §Pago de impuestos por Actos jurídicos documentados.
- §Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).
  - Laboral
- §Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- §Afiliación y alta de las personas empleadas.



**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



- Organismos p ublicos que prestan servicios de asesoramientos en materias de comercio exterior a las diferentes empresas. Ejemplos de estas entidades son el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), las Cámaras de Comercio, Extremadura Avante.
- Empresas Transitarias.
- Empresa asesora fiscal y laboral
- Embajadas

## ACTIVIDADES CLAVES



- asesoramiento de la empresa en todos los temas vinculados con la exportación: creación de un tejido comercial internacional, elaboración de estudios de mercados, apoyo legal y mercantil, información sobre mecanismos de financiación, logística internacional, representación en ferias comerciales, etc.

## PROPUESTA DE VALOR



- el equipo de personas profesionales que van a impulsarla, puesto que su cualificación en los campos de análisis e investigación de los distintos mercados internacionales va a influir en que se ofrezcan unos servicios profesionales y de calidad
- dominio de las principales lenguas
- flexibilidad en el método de trabajo
- no existen empresas de consultoría que lleven a cabo actividades relacionadas con comercio exterior y est n fundamentalmente especializadas en la exportación de productos ecológicos

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



- servicio personalizado que se adecua a las necesidades, los objetivos y las características de cada cliente/a.
- precio fijo por la prestación del servicio inferior al de la competencia a cambio de cierta comisión con la consecución del objetivo fijado en la contratación del servicio

## SEGMENTO DE CLIENTES



- empresas que deseen posicionar sus productos en nuevos mercados, especialmente aquellas empresas que desarrollan su actividad en el sector de productos ecológicos:
- Empresas con capacidad de exportación que están dispuestas a iniciar su proceso de internacionalización.
  - Empresas que realicen exportaciones ocasionales.
  - Empresas que est n interesadas en la realización de acciones exploratorias

## RECURSOS CLAVE



- Tres personas emprendedoras, con cualificación universitaria en las áreas de Economía y Derecho, además de formación específica en Comercio Exterior
- edificio de oficinas próximo a la zona de negocios de Almendralejo con buenas vías de comunicación
- Equipamiento Informático avanzado
- Mobiliario

## CANALES



- Venta directa a la clientela: Las personas usuarias pueden desplazarse a la propia oficina
- Venta a través de la red: La clientela puede acceder a la web corporativa de la empresa
- La empresa también pone a disposición de la clientela el medio de venta telefónico

## ESTRUCTURA DE COSTES



- Para adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere una inversión inicial de 14.850  , en el primer año.
- Necesidades de financiación globales de 18.000  , que se van a cubrir con la aportación inicial del equipo emprendedor (6.000  , cada integrante) en forma de capital social.
- Para cubrir la actividad diaria de la empresa, será necesaria la solicitud de un crédito a corto plazo de 30.000  , que se devolverá en el plazo de 1 año.
- El beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) en el año 1, será de 2.280  .

## FLUJO DE INGRESOS



- Desarrollo de planes y estrategias de exportación, control y seguimiento en el proceso de internacionalización, realización de estudios de mercado, asistencia en los trámites y en la reglamentación aduanera, apoyo legal y mercantil en el ámbito internacional, búsqueda de contactos y contratación internacional.
- El precio depende de la cantidad de servicios que sean contratados por cada cliente/a y de la negociación con cada uno/a de ellos/as
- precio fijo por la prestación del servicio inferior al de la competencia a cambio de cierta comisión con la consecución del objetivo fijado en la contratación del servicio

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

## INVERSIÓN INICIAL

### Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Mobiliario	3.850,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	4.600,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.300,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>9.750,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.500,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>1.500,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	800,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>800,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

# RESUMEN

Inmovilizado Material: 9.750,00€  
Inmovilizado Inmaterial: 1.500,00€

**Activo no Corriente Total: 11.250,00€**

Existencias Iniciales: 800,00€  
Tesorería inicial para puesta en marcha: 3.419,50€  
IVA Soportado: 2.530,50€  
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

**Activo Corriente Total: 6.750,00€**

Necesidades Totales Inversión Inicial: 18.000,00€

## Anotaciones

### ACTIVO MATERIAL

Edificios, Locales y Terrenos: La actividad desarrollada por este negocio se va a llevar a cabo en un edificio de oficinas situado en la zona de negocios de la ciudad. La oficina es alquilada y consta de 60 m<sup>2</sup>, repartidos en 3 despachos y una recepción. No será necesario acondicionarla, puesto que las oficinas se alquilan listas para entrar.

Utillaje y Mobiliario: En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir 3 mesas de despacho, 4 sillas giratorias, 6 sillas de confidente, estanterías, 1 mesa-mostrador, 1 mesita y 2 sillones. El valor de estos elementos asciende a 3.850 €.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 4.600 €.

ACTIVO INMATERIAL, conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la prestación de los servicios.

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus, y la creación de una página web. El coste será de 1.500 €.

Fianzas: La persona arrendataria pide como fianza dos meses de alquiler de la oficina, por lo que esta cuantía asciende a 1.300 €.

Activo Corriente. Se pueden considerar:

Existencias, materias primas, envases y embalajes... Se incluirá aquí la compra de materiales consumibles de oficina (papel, bolígrafos, CDs, etc.). Se necesita un stock inicial para comenzar la actividad de 800 €.

Tesorería Inicial. Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

# 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 %	4.658,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	5.566,00€	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%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	968,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fianza	100 %	1.573,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total</b>	<b>14.580,50€</b>	<b>14.580,50€</b>	<b>14.580,50€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>



# NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

## Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	18.000,00€
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: 0,00€  
Aportaciones de socios Total: 18.000,00€

**Recursos Propios: 18.000,00€**

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: 18.000,00€

# FINANCIACIONES

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

# INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	140.760,00€
<b>Facturado a clientes</b>	170.319,60€
<b>Total Cobros</b>	157.154,80€
<b>Productos/Servicios</b>	<b>Servicio de Consultoria</b>
<b>Ingreso</b>	140.760,00€
<b>Coste</b>	0,00€
<b>Margen Bruto</b>	140.760,00€
<b>Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes</b>	69,00
<b>Unidades Vendidas</b>	828
<b>Precio medio por Producto/Servicio</b>	170,00€
<b>IVA repercutido</b>	21%

## FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Servicio de Consultoria	50%	50%	0%	0%	0%

## Servicio de Consultoria

	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	20	20	20	48	48	48	80	80	80	128	128	128	828
Precio	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	170,00€	-
Ingresos	3.400,00€	3.400,00€	3.400,00€	8.160,00€	8.160,00€	8.160,00€	13.600,00€	13.600,00€	13.600,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	140.760,00€
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	3.400,00€	3.400,00€	3.400,00€	8.160,00€	8.160,00€	8.160,00€	13.600,00€	13.600,00€	13.600,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	140.760,00€

## Anotaciones

El primer año será el año en el que la empresa se intente introducir en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

Debido a que no se puede determinar una tarifa fija para los servicios, ya que el precio de estos depende de diferentes factores (tipo de proyecto, objetivos de la clientela, cantidad de servicios contratados, negociación con la clientela, volumen de recursos necesarios para poder prestarlos, etc.), se va a realizar una previsión de ingresos en función de la capacidad productiva que va a tener la empresa a lo largo de los distintos meses del año.

Entre el primer y el tercer mes, la capacidad productiva de la empresa va a ser del mas reducida ya que es cuando el negocio decide iniciar su actividad y no cuenta con clientela a la que poder prestar sus servicios.

Desde el cuarto y al sexto mes, la capacidad productiva del negocio va a ser del 30%, debido a que ya se empiezan a captar los/as primeros/as clientes/as y la empresa ya comienza a prestar sus servicios a éstos/as.

Del séptimo al noveno mes, la cartera de clientes/as va ampliándose y se puede estimar que la capacidad productiva de la sociedad rondará el 50%. Las herramientas de marketing llevadas a cabo por la empresa para promocionarse comienzan a dar sus frutos y esto permite que cada vez el número de clientes/as sea mayor.

Entre el décimo y el doceavo mes, se puede decir que la capacidad productiva de la empresa será del 80%. A estas alturas el negocio ya lleva unos meses operando y ha sabido adaptarse al sector y a las necesidades de la clientela.

Para poder predecir los ingresos en función de la capacidad productiva, se necesita establecer un precio medio por hora de consultoría para todo el equipo (3 gerentes y 1 persona recepcionista-administrativa). Se ha fijado como precio medio por hora de consultoría la cantidad de 170 €.

Teniendo en cuenta que el equipo lleva a cabo actividades de consultoría 20 días mensuales y cada día de trabajo consta de 8 horas, los datos necesarios para la previsión de ingresos serían los siguientes:

Horas de trabajo mensuales: 20 días mensuales x 8 horas diarias = 160 horas al mes.

Dado que cada trimestre se opera 60 horas, las horas de trabajo trimestrales son: 160 horas mensuales x 3 meses = 480 horas cada trimestre.

\* Ingresos = Precio de la hora de consultoría x Horas de consultoría x Capacidad productiva.

Para obtener la previsión de ingresos para el primer año, solamente se deben sumar las cantidades correspondientes a cada trimestre. Dicho esto, se obtiene una previsión de ingresos para el primer año de 140.760 €.

El cobro de facturas se realizará 50% al inicio y 50% a los 30 días.

# COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
Servicio de Consultoria	0,00€	828	0,00€
<b>Total</b>			<b>0,00€</b>

# 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...)	0,00€	0,00€	0,00€	691,00€	691,00€	691,00€	1.152,00€	1.152,00€	1.152,00€	1.843,00€	1.843,00€	1.843,00€	11.058,00€
<b>Gasto</b>	0,00€	0,00€	0,00€	691,00€	691,00€	691,00€	1.152,00€	1.152,00€	1.152,00€	1.843,00€	1.843,00€	1.843,00€	11.058,00€
<b>IVA</b>	0,00€	0,00€	0,00€	145,11€	145,11€	145,11€	241,92€	241,92€	241,92€	387,03€	387,03€	387,03€	2.322,18€
<b>Pagos</b>	0,00€	0,00€	0,00€	836,11€	836,11€	836,11€	1.393,92€	1.393,92€	1.393,92€	2.230,03€	2.230,03€	2.230,03€	13.380,18€



## 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	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	3.600,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	3.960,00€
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	360,00€
Seguros	300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	600,00€
Gastos de constitución, registros, diligencias, libros	300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	300,00€
Alquileres	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	7.800,00€
<b>Gasto</b>	2.010,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.710,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	17.820,00€
<b>IVA</b>	422,10€	296,10€	296,10€	296,10€	296,10€	296,10€	359,10€	296,10€	296,10€	296,10€	296,10€	296,10€	3.742,20€
<b>Pagos</b>	2.432,10€	1.706,10€	1.706,10€	1.706,10€	1.706,10€	1.706,10€	2.069,10€	1.706,10€	1.706,10€	1.706,10€	1.706,10€	1.706,10€	21.562,20€

<b>Compras</b>	0,00€
<b>Consumo</b>	0,00€
<b>Existencias Iniciales</b>	800,00€
<b>Existencias Finales</b>	800,00€

# 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%

## 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 de constitución, registros, diligencias, libros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%

# GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Emprendedor 1	13.800,00€	3.528,00€	17.328,00€
Emprendedor 2	13.800,00€	3.528,00€	17.328,00€
Emprendedor 3	13.800,00€	42.336,00€	56.136,00€
Administrativo	12.000,00€	3.960,00€	15.960,00€
<b>Gasto en Personal</b>			<b>106.752,00€</b>

## EMPRENDEDOR 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
Salario bruto	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
<b>Total</b>	<b>1.294,00€</b>	<b>1.294,00€</b>	<b>1.294,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>

## EMPRENDEDOR 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	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
<b>Total</b>	<b>1.294,00€</b>	<b>1.294,00€</b>	<b>1.294,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>	<b>1.494,00€</b>

## EMPRENDEDOR 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	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€	3.528,00€
<b>Total</b>	<b>4.528,00€</b>	<b>4.528,00€</b>	<b>4.528,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>	<b>4.728,00€</b>

# ADMINISTRATIVO

	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	1.000,00€	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€
Seguros Sociales	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€
<b>Total</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>	<b>1.330,00€</b>

# AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.500,00€ 26%		390,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>390,00€</b>

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Mobiliario	3.850,00€ 10%		385,00€
Informaticos	4.600,00€ 26%		1.196,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>1.581,00€</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	714,00€	714,00€	714,00€	1.713,60€	1.713,60€	1.713,60€	2.856,00€	2.856,00€	2.856,00€	4.569,60€	4.569,60€	4.569,60€
Soportado	422,10€	296,10€	296,10€	441,21€	441,21€	441,21€	601,02€	538,02€	538,02€	683,13€	683,13€	683,13€
Devengado	291,90€	417,90€	417,90€	1.272,39€	1.272,39€	1.272,39€	2.254,98€	2.317,98€	2.317,98€	3.886,47€	3.886,47€	3.886,47€

**HP deudor/acredor por IVA: 10.256,61€**

# FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		2.057,00€	4.114,00€	4.114,00€	6.993,80€	9.873,60€	9.873,60€	13.164,80€	16.456,00€	16.456,00€	21.392,80€	26.329,60€	26.329,60€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	18.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>18.000,00€</b>	<b>2.057,00€</b>	<b>4.114,00€</b>	<b>4.114,00€</b>	<b>6.993,80€</b>	<b>9.873,60€</b>	<b>9.873,60€</b>	<b>13.164,80€</b>	<b>16.456,00€</b>	<b>16.456,00€</b>	<b>21.392,80€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>
Pago de Sueldos		8.446,00€	8.446,00€	8.446,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€
Pago compras y gastos generales		2.432,10€	1.706,10€	1.706,10€	2.542,21€	2.542,21€	2.542,21€	3.463,02€	3.100,02€	3.100,02€	3.936,13€	3.936,13€	3.936,13€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	3.817,17€	0,00€	0,00€	6.890,94€	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	14.580,50€	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		150,00€	0,00€	0,00€	150,07€	0,00€	0,00€	243,80€	0,00€	0,00€	230,18€	0,00€	104,58€
<b>Total de Pagos</b>	<b>14.580,50€</b>	<b>11.028,10€</b>	<b>10.152,10€</b>	<b>10.152,10€</b>	<b>11.738,28€</b>	<b>11.588,21€</b>	<b>11.588,21€</b>	<b>16.569,99€</b>	<b>12.146,02€</b>	<b>12.146,02€</b>	<b>20.103,25€</b>	<b>12.982,13€</b>	<b>13.086,71€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>-8.971,10€</b>	<b>-6.038,10€</b>	<b>-6.038,10€</b>	<b>-4.744,48€</b>	<b>-1.714,61€</b>	<b>-1.714,61€</b>	<b>-3.405,19€</b>	<b>4.309,98€</b>	<b>4.309,98€</b>	<b>1.289,55€</b>	<b>13.347,47€</b>	<b>13.242,89€</b>
Cobro por Póliza de Crédito		8.971,10€	6.038,10€	6.038,10€	4.744,48€	1.714,61€	1.714,61€	779,00€	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€	4.309,98€	4.309,98€	1.289,55€	13.347,47€	6.743,02€
Capital Dispuesto		8.971,10€	15.009,20€	21.047,30€	25.791,78€	27.506,39€	29.221,00€	30.000,00€	25.690,02€	21.380,04€	20.090,49€	6.743,02€	0,00€
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>3.419,50€</b>	<b>793,31€</b>	<b>793,31€</b>	<b>793,31€</b>	<b>793,31€</b>	<b>793,31€</b>	<b>7.293,18€</b>

# PÓLIZA DE CRÉDITO - AÑO 1

Concepto	Valor
Capital	30.000,00€
Interés por Capital Dispuesto	3.5000 %
Interés por Capital No Dispuesto	0.5000 %
Comisión de Apertura	0.5000 %



# 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	3.400,00€	3.400,00€	3.400,00€	8.160,00€	8.160,00€	8.160,00€	13.600,00€	13.600,00€	13.600,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	140.760,00€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Margen Bruto</b>	<b>3.400,00€</b>	<b>3.400,00€</b>	<b>3.400,00€</b>	<b>8.160,00€</b>	<b>8.160,00€</b>	<b>8.160,00€</b>	<b>13.600,00€</b>	<b>13.600,00€</b>	<b>13.600,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>140.760,00€</b>
Gastos de personal	8.446,00€	8.446,00€	8.446,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	9.046,00€	106.752,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	691,00€	691,00€	691,00€	1.152,00€	1.152,00€	1.152,00€	1.843,00€	1.843,00€	1.843,00€	11.058,00€
Gastos Fijos	2.010,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.710,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	1.410,00€	17.820,00€
Amortizaciones	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	1.971,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>10.620,25€</b>	<b>10.020,25€</b>	<b>10.020,25€</b>	<b>11.311,25€</b>	<b>11.311,25€</b>	<b>11.311,25€</b>	<b>12.072,25€</b>	<b>11.772,25€</b>	<b>11.772,25€</b>	<b>12.463,25€</b>	<b>12.463,25€</b>	<b>12.463,25€</b>	<b>137.601,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	-7.220,25€	-6.620,25€	-6.620,25€	-3.151,25€	-3.151,25€	-3.151,25€	1.527,75€	1.827,75€	1.827,75€	9.296,75€	9.296,75€	9.296,75€	3.159,00€
Gastos financieros	184,93€	50,02€	65,12€	76,98€	81,27€	85,55€	87,50€	76,73€	65,95€	62,73€	29,36€	12,50€	878,63€
Beneficios antes de impuestos	-7.405,18€	-6.670,27€	-6.685,37€	-3.228,23€	-3.232,52€	-3.236,80€	1.440,25€	1.751,02€	1.761,80€	9.234,02€	9.267,39€	9.284,25€	2.280,37€
Impuesto de Sociedades (20%)													456,07€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-7.405,18€</b>	<b>-6.670,27€</b>	<b>-6.685,37€</b>	<b>-3.228,23€</b>	<b>-3.232,52€</b>	<b>-3.236,80€</b>	<b>1.440,25€</b>	<b>1.751,02€</b>	<b>1.761,80€</b>	<b>9.234,02€</b>	<b>9.267,39€</b>	<b>9.284,25€</b>	<b>1.824,30€</b>

# BALANCE - AÑO 1

<b>ACTIVO</b>		<b>30.536,98€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>30.536,98€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>9.279,00€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>19.824,30€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>8.169,00€</b>	Capital		18.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		1.641,87€
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		3.850,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		182,43€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		4.600,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		1.300,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		<b>0,00€</b>
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-1.581,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>1.110,00€</b>	Microcréditos a largo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.500,00€			
Otros (...)		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		<b>10.712,68€</b>
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-390,00€	Microcréditos a corto		0,00€
<b>Activo corriente</b>		<b>21.257,98€</b>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		10.256,61€
Existencias, materias primas...		800,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		456,07€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Clientes		13.164,80€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Tesorería		7.293,18€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

# RATIOS - AÑO 1

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.98 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	10.545,30€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.54 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	2.24 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	2.85 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	10.34 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	9.2 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	1.3 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Cientes / Ventas * 360	33.67 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	138.285,21€
<b>VAN (8.00%)</b>		95.832,61€
<b>TIR</b>		184%

# 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		26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€	26.329,60€
Cobro de las ventas del Año Anterior		13.164,80€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>0,00€</b>	<b>39.494,40€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>	<b>26.329,60€</b>
Pago de Sueldos		9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€
Pago compras y gastos generales		4.750,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.750,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.387,46€	4.387,46€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	11.361,42€	0,00€	0,00€	11.424,42€	0,00€	0,00€	11.361,42€	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		10.256,61€	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€	456,07€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>0,00€</b>	<b>24.447,07€</b>	<b>13.827,46€</b>	<b>13.827,46€</b>	<b>25.188,88€</b>	<b>13.827,46€</b>	<b>14.283,53€</b>	<b>25.614,88€</b>	<b>13.827,46€</b>	<b>13.827,46€</b>	<b>25.188,88€</b>	<b>13.827,46€</b>	<b>13.827,46€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>0,00€</b>	<b>15.047,33€</b>	<b>12.502,14€</b>	<b>12.502,14€</b>	<b>1.140,72€</b>	<b>12.502,14€</b>	<b>12.046,07€</b>	<b>714,72€</b>	<b>12.502,14€</b>	<b>12.502,14€</b>	<b>1.140,72€</b>	<b>12.502,14€</b>	<b>12.502,14€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>7.293,18€</b>	<b>22.340,51€</b>	<b>34.842,65€</b>	<b>47.344,79€</b>	<b>48.485,51€</b>	<b>60.987,65€</b>	<b>73.033,72€</b>	<b>73.748,44€</b>	<b>86.250,58€</b>	<b>98.752,72€</b>	<b>99.893,44€</b>	<b>112.395,58€</b>	<b>124.897,72€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	21.760,00€	261.120,00€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Margen Bruto</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>21.760,00€</b>	<b>261.120,00€</b>
Gastos de personal	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	9.440,00€	113.280,00€
Gastos Variables	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	2.176,00€	26.112,00€
Gastos Fijos	1.750,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.750,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.450,00€	1.450,00€	18.000,00€
Amortizaciones	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	164,25€	1.971,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>13.530,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.530,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>13.230,25€</b>	<b>159.363,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	8.229,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.229,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	101.757,00€
Gastos financieros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	8.229,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.229,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	8.529,75€	101.757,00€
Impuesto de Sociedades (20%)													20.351,40€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>8.229,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.229,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>8.529,75€</b>	<b>81.405,60€</b>

# BALANCE - AÑO 2

<b>ACTIVO</b>		<b>133.005,72€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>133.005,72€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>7.308,00€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>101.229,90€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>6.588,00€</b>	Capital		18.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		73.265,04€
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		1.641,87€
Mobiliario		3.850,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		8.322,99€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		4.600,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		1.300,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-3.162,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>720,00€</b>	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.500,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	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		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		11.424,42€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		20.351,40€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-780,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
<b>Activo corriente</b>		<b>125.697,72€</b>	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		800,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		124.897,72€			

# RATIOS - AÑO 2

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.96 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	93.921,90€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.31 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	38.97 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	4.19 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	76.51 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	80.42 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	31.18 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Cientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	148.056,67€
<b>VAN (8.00%)</b>		0,00€
<b>TIR</b>		0

# CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	140.760,00€	261.120,00€	274.176,00€	287.884,80€	302.279,04€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Margen Bruto</b>	<b>140.760,00€</b>	<b>261.120,00€</b>	<b>274.176,00€</b>	<b>287.884,80€</b>	<b>302.279,04€</b>
<b>Margen Bruto sobre Ventas</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
Gastos de personal	106.752,00€	113.280,00€	113.280,00€	113.280,00€	113.280,00€
Gastos Variables	11.058,00€	26.112,00€	26.634,24€	27.166,92€	27.710,26€
Gastos Fijos	17.820,00€	18.000,00€	18.360,00€	18.727,20€	19.101,74€
Amortizaciones	1.971,00€	1.971,00€	1.971,00€	1.971,00€	1.971,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>137.601,00€</b>	<b>159.363,00€</b>	<b>160.245,24€</b>	<b>161.145,12€</b>	<b>162.063,01€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	3.159,00€	101.757,00€	113.930,76€	126.739,68€	140.216,03€
Gastos financieros	878,63€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	2.280,37€	101.757,00€	113.930,76€	126.739,68€	140.216,03€
IRPF / Impuesto de sociedades	456,07€	20.351,40€	22.786,15€	25.347,94€	28.043,21€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>1.824,30€</b>	<b>81.405,60€</b>	<b>91.144,61€</b>	<b>101.391,74€</b>	<b>112.172,83€</b>



# CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA



	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Crecimiento de la cifra de Ventas	1.00 %	1.00 %	1.00 %	1.00 %
Crecimiento de la cifra de Consumos	1.00 %	1.00 %	1.00 %	1.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	0.00 %	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Crecimiento del Beneficio Neto	4362.29 %	11.96 %	11.24 %	10.63 %