



PLATAFORMA FORMACION ONLINE "ROMA"

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	3
ANÁLISIS DE MERCADO	5
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	11
RECURSOS TÉCNICOS	12
RECURSOS HUMANOS	13
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	14
FORMA JURÍDICA	15
LEAN CANVAS	15
ANÁLISIS DAFO	16

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	PLATAFORMA FORMACION ONLINE "Roma"
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Rómulo, Remo
CNAE	P85 - Educación
IAE	19321 - ENSEÑANZA FORMACION PROF. NO SUPERIOR
Forma jurídica	Entidad sin Personalidad Jurídica (ESPJ)

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

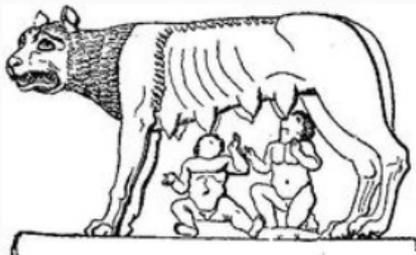
Autodiagnóstico del promotor/a: Rómulo

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

Autodiagnóstico del promotor/a: Remo

EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo promotor está formado por 2 profesionales en el sector de la formación y con experiencia en la gestión de formación en modalidad e-learning. Son 2 hermanos, Rómulo y Remo, que constituyen una Entidad Sin Personalidad Jurídica (ESPJ) con el proyecto "Formación online Roma".



**EMÉRITA
FORMACIÓN**

Rómulo tiene Grado Superior en Administración y Finanzas por la Universidad de Extremadura y es Formador Online Certificado para gestión financiera y de negocio, elaboración presupuestos y contrataciones y gestión del personal de una empresa. Posee experiencia como docente en cursos formativos a nivel privado así como ha colaborado con la Escuela de Administración Pública para impartir ciclos de finanzas, gestión y adquisición de competencias empresariales.

Remo posee el Grado de Ingeniería Informática en Tecnologías de la Información por la Universidad de Extremadura y ha trabajado como ingeniero de sistemas en centro logístico así como posee formación en E-learning y gestión de proyectos de teleformación. Ha impartido cursos formativos a un grupo de empresas del sector alimentario.

Esta iniciativa empresarial nace con el objetivo de poner a disposición del mercado, una plataforma de formación e-learning. Su misión principal es simplificar la formación online de forma universal, ofreciendo formación continua a través de herramientas y soluciones en nube para permitir la transferencia de conocimientos.

Ofrece soluciones para Centros de Formación (academias, centros de formación y escuelas de negocios) y Organizaciones (consultorías, asesorías, ONGs, Fundaciones, Asociaciones y Colegios profesionales y formación interna para empleados y clientes).

Para ello, reunirá un conjunto de servicios en diversos paquetes accesibles al público con contenidos traducibles en varios idiomas inglés, francés y portugués.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

Formador y Gestor de Plataforma

Formador y Técnico

Soporte técnico (ambos ejercen esta función junto con un chatbox de ayuda y respuestas)

Las funciones propias de estos roles de negocio serían las que se definen a continuación:

- Gestor de Plataforma : Área de coordinación de la empresa y gestión de áreas así como labores directivas y de tipo comercial.
- Manager de Plataforma : Área de servicios y administración, así como de control y ayuda a la gestión comercial.
- Formador: Área de formación: Tutorización de las acciones formativas y gestión de contenidos de aprendizaje y conocimientos de la plataforma. Dentro de esta área también se incluirán la organización e impartición de acciones formativas.
- Soporte técnico. Área técnica y de diseño multimedia. Soporte técnico al usuario de la plataforma, junto con el diseño gráfico y el diseño multimedia, dependiendo directamente del área de coordinación.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos (alojamiento y servicio cloud de estabilidad del sistema, securización, programación informática, gestión contable, entre otros) al igual que en el caso de aumentar la producción y necesitar un volumen de trabajo más amplio del habitual (administración)

El objetivo del primer año de funcionamiento es el lanzamiento de la plataforma en el mercado para consolidarse como apuesta formativa a futuro.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

Esta iniciativa empresarial nace con el objetivo de poner a disposición del mercado, una plataforma de formación e-learning. Su misión principal es simplificar la formación online de forma universal, ofreciendo formación continua a través de herramientas y soluciones en nube para permitir la transferencia de conocimientos.

Ofrece soluciones para Centros de Formación (academias, centros de formación y escuelas de negocios) y Organizaciones (consultorías, asesorías, ONGs, Fundaciones, Asociaciones y Colegios profesionales y formación interna para empleados y clientes).

El epígrafe principal de este proyecto empresarial es el que pertenece a "Enseñanza no reglada de formación y perfeccionamiento profesional y educación superior" clasificación IAE del grupo 932, actividades empresariales, otros servicios, educación e investigación.

Este proyecto pretende realizar los siguientes servicios:

- 1. Solución personalizada. Incluye, contenidos de vídeo, audio, test, diseño editor web, alojamiento, personalización y labores de actualización y navegación segura y protegida.
- 2. Paquetes formativos grupales : Básico, Medium y Premium.
 - César. Servicio de acompañamiento formativo. 5 áreas temáticas de cursos accesible, con automatización de la gestión y personalización. Máximo 10 estudiantes
 - Gladiator. Servicio de acompañamiento formativo. 10 áreas temáticas de cursos accesible, con automatización de la gestión y personalización. Máximo 20 estudiantes
 - Imperator. Servicio de acompañamiento formativo. 20 áreas temáticas de cursos accesible, con automatización de la gestión y personalización. Máximo 50 estudiantes.

Estos servicios no sólo se van a comercializar a través de la propia web de la empresa y la plataforma, sino también a través de un entramado de marketing 2.0 en las diferentes redes sociales y medios de mayor difusión. Esto introduce un elemento muy innovador en la propuesta, ya que añade las herramientas 2.0 al e-learning como complemento para la calidad de la formación

Aspectos Diferenciales

Rómulo y Remo, que constituyen una Entidad Sin Personalidad Jurídica (ESPJ) con el proyecto "Formación online Roma" ofrecen los siguientes servicios:

- 1. Formación en cursos e-learning.
- 2. Adquisición de contenidos y paquetes de servicios formativos
- 3. Diseño multimedia interactivo didáctico de contenidos.
- 4. Asesoramiento técnico y en materia didáctica para la gestión del e-learning.

Estos servicios no sólo se van a comercializar a través de la propia web de la empresa y la plataforma, sino también a través de un entramado de marketing 2.0 en las diferentes redes sociales y medios de mayor difusión. Esto introduce un elemento muy innovador en la propuesta, ya que añade las herramientas 2.0 al e-learning como complemento para la calidad de la formación.

El modelo de Formación así como los sistemas de enseñanza aprendizaje han sufrido un cambio muy importante debido a los avances en Tecnologías de la Información y comunicación y su aplicación al ámbito de la Formación. Este apoyo de las TIC se ha traducido en un nuevo modelo de formación que utiliza como canales de distribución las herramientas que estas ponen a su alcance, ya sean sistemas de formación virtual o herramientas de comunicación

basadas en la red y comunicación mediada por tecnología. De esta forma, el modelo de Formación e-learning se constituye como una alternativa eficiente para los procesos de enseñanza aprendizaje, por las ventajas que ofrece y la comodidad que supone su utilización. Es por esto que son muchas las personas que demandan este tipo de formación cada vez más extendido.

El presente de la formación es e-learning y los modelos educativos están cambiando adaptándose a este paradigma de formación, por lo que se trata de un nicho de mercado muy relevante que debe ser cubierto por una empresa que ofrezca la mejor calidad de los servicios y productos necesarios para llevar a cabo un proceso de enseñanza aprendizaje basado en e-learning.

La necesidad de eliminar costes en los procesos formativos hace que las empresas vean factible la formación e-learning, ya que este paradigma ofrece un considerable ahorro de gastos como pueden ser aulas físicas y desplazamientos de profesionales y alumnado.

La utilización de nuevos espacios virtuales de trabajo cooperativo como las redes sociales abre una nueva vía para la formación e-learning, por lo que se debe cubrir esta necesidad de formación en la red.

Del mismo modo, la aparición de forma constante de numerosas herramientas y tecnologías novedosas que requieren un aprendizaje constante, hace necesario un modelo de formación continua, que no sólo garantice la operatividad de los trabajadores en las mismas, sino que reclama un profesional cualificado de forma constante en las últimas novedades del mercado. Esta formación a la carta y de forma casi instantánea sólo se logra mediante la utilización de una formación de calidad mediante e-learning, ya que ofrece la posibilidad de actualizar la formación en el momento y la capacidad de llegar a un gran número de alumnos/as sin hacer una inversión muy alta, y de forma casi inmediata.

La capacidad de integrar contenido multimedia interactivo es un valor añadido que presenta la utilización del modelo de formación e-learning, ya que permite ofrecer un nivel de aprendizaje no sólo de forma práctica, sino adaptado a las necesidades del alumnado.

La comunicación con el personal docente es otro de los aspectos que aporta un valor añadido a la formación e-learning, ya que permite que docentes y alumnado tengan una comunicación fluida y de acuerdo a los ritmos de trabajo de cada uno, respetando de esta forma las capacidades de aprendizaje de cada persona y al mismo tiempo ofrecer una comunicación instantánea a través de diferentes herramientas, tanto síncronas como asíncronas, lo que permite establecer una relación cercana y humana con los/as estudiantes.

La necesidad de asimilación de las numerosas tecnologías de la comunicación y la participación ciudadana que se ofrece en la sociedad actual, hace necesario que estos procesos se integren en la formación de la ciudadanía, por lo que el modelo de formación e-learning no sólo cumple con una función práctica en la formación, sino que además es un motor de cambio para la sociedad actual.

Asimilar la tecnología de comunicación más efectiva para garantizar un proceso adecuado, y contar con la mejor tecnología al servicio de la formación y los/as profesionales cualificados/as para ello, es imprescindible para que la sociedad asimile todo el potencial que ofrecen estas tecnologías.

Se plantea un negocio que responda a esas necesidades de formación basada en un nuevo paradigma y que sepa aprovechar la tendencia de la formación e-learning, además de potenciar las ventajas que esta representa utilizando las últimas tecnologías al servicio de la comunicación y la enseñanza aprendizaje

Esta puesta en marcha tratará de ofrecer formación e-learning a los/as usuarios/as, que sea capaz de elaborar contenidos educativos utilizando las nuevas tecnologías y facilite el medio virtual para la formación e-learning, a través de una plataforma de teleformación y los servicios que esta requiere para su correcto funcionamiento. Esta formación está destinada tanto a alumnos/as particulares como a otras entidades y organizaciones que deseen capacitar a sus usuarios/as en este sistema de formación. Los productos formativos y la formación ofrecida que se ofrezca cumplirán con los requisitos de calidad que establece la normativa vigente en materia de calidad para la formación e-learning.

Cobertura de Necesidades

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

- -Área de coordinación de la empresa. Tareas de coordinación y gestión de los departamentos así como desarrollo de acciones de tipo comercial.
- -Área comercial y servicios: Incluirá las tareas administrativas y las comerciales.
- -Área de formación: Gestión de la formación y la tutorización de las acciones formativas. Dentro de esta área también se incluirán la organización e impartición de acciones formativas.
- -Área técnica: Se incluirá aquí la gestión de la plataforma, y el soporte técnico a los/as clientes/as de la misma.
- -Área de diseño multimedia: En esta área se incluye el diseño gráfico y el diseño multimedia, dependiendo directamente del área de coordinación.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos, al igual que en el caso de aumentar la producción y necesitar un volumen de trabajo más amplio del habitual.

Para la realización del proyecto, la empresa contará con un local situado en un lugar estratégico para dar a conocer sus servicios y captar clientela.

El objetivo del primer año de funcionamiento es la introducción en el mercado.

Propiedad Industrial

Este tipo de negocio contará con una marca diferencial genera un valor añadido a los servicios y productos. Es recomendable que el registro de la marca coincida con el del dominio de la plataforma online, que deberá agrupar subdominios, que presten una atención integral a los usuarios y clientes que interactúan en esta plataforma y otras subyacentes.

Nombre del dominio: www.formaciononlineRoma.es

La marca Registrada solicitada en la OEPM, será:

FormaciononlineRoma

La clasificación de Niza es una clasificación que agrupa los productos y servicios en 45 clases diferentes: 34 de

productos y 11 de servicios. En este caso, al tratarse de educación y formación, se ha optado por una marca mixta, con logotipo y nombre comercial, "FormaciononlineRoma", siendo la clase "21" la más adecuada al servicio.

<http://www.oepm.es/es/index.html>

Al realizar el trámite a través de la Red de Puntos de Acompañamiento Empresarial el coste de la misma ha sido de cero euros. La solicitud de Marca en una clase ha tenido un coste de 127,88 Euros (pago por trámite electrónico) para el año 2.022.

<http://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documen...>

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

La actividad principal de la empresa consistirá en proporcionar servicios de Formación e-learning a través de una plataforma de teleformación, diseñada y desarrollada en programas de Software libre.

Además de proporcionar de forma directa los servicios propios de formación a través de su plataforma, la empresa ofrecerá un paquete de servicios a las empresas y clientes/as para la contratación de formación e-learning, o bien para proporcionar los servicios necesarios para que esta clientela pueda organizar su propia formación e-learning.

Los servicios consistirán paquetes formativos dentro de espacio virtual. Son cursos completos con todos los servicios asociados y productos formativos multimedia educativos. En este servicio se incluye un servicio de mantenimiento de la plataforma, así como el asesoramiento en temas técnicos de la misma.

En estos servicios, se ofrecerá un completo servicio de gestión de la formación e-learning de la mano de los/as mejores profesionales en la materia, y unos servicios relacionados con la calidad de la formación e-learning y el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el ámbito de la formación. También se dispondrá de un departamento de diseño que será capaz de desarrollar y diseñar cursos y acciones formativas a medida y destinadas a la formación e-learning a la carta y según las necesidades planteadas del/la cliente/a.

el servicio de tutorización de cursos puede ser contratado por los/as clientes/as, así como que la administración de contenidos.

Otro de los servicios que se ofrecerán será el de la gestión de los contenidos, tanto los que se encuentren en formato multimedia, como los que sea necesario una labor de diseño para el formato necesario para su implementación en una plataforma e-learning.

Por otra parte, la empresa dispondrá de cursos de formación e-learning propios para comercializar su gestión a través de una plataforma virtual, en las que las empresas y clientes/as, reservarán su propio espacio donde impartir formación de forma independiente, y en la que únicamente se les ofrecerá el sistema de mantenimiento de la plataforma. El/la cliente/a tendrá acceso en todo momento a información acerca de su espacio en la plataforma y la gestión del mismo.



Por último, la empresa ofrecerá servicios y herramientas 2.0 al servicio de la formación, lo que aporta un valor añadido a los servicios restantes. Estas herramientas complementan la utilización de la plataforma para ofrecer una completa formación e-learning de calidad con las últimas tecnologías de la información y la comunicación al servicio del proceso de enseñanza aprendizaje.

A continuación se detallan algunos de los servicios más demandados en plataformas online.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
ALQUILER DE SERVICIOS Y PRODUCTOS	
Alquiler de plataforma de e-learning completa propia.	Alquiler de plataforma de e-learning. Incluirá tanto el espacio virtual, como los contenidos para los cursos elegidos, el servicio de tutorización por el personal docente experto en la materia, gestión de usuarios/as y servicio técnico de mantenimiento y administración de la plataforma.
Alquiler de Cursos completos	En el caso de que los/as clientes/as estén interesados/as no sólo en alquilar los contenidos, sino el espacio virtual y el servicio de tutorización del personal docente experto de un único curso. Este servicio se ofrecerá para que los cursos estén disponibles en una plataforma propia o bien una genérica que facilitaremos.
A contenidos multimedia espacio virtual en la plataforma e-learning	Para aquellos/as clientes/as que deseen únicamente alquilar los contenidos didácticos multimedia se ofrecerán estos de forma individual o bien por paquetes de familias completas. Se dará así mismo la opción de que los/as clientes/as puedan alquilar el espacio en la plataforma para que alojen sus propios cursos. No incluye los servicios propios como la tutorización o la gestión de usuarios/as.
Alquiler de espacio virtual y contenidos didácticos multimedia.	En el caso de que la clientela únicamente requiera el espacio para alojar el curso, además de los contenidos, pero desee tener a sus propios/as docentes, también se ofrece esa posibilidad.

Alquiler de servicio de docencia y contenidos de un curso	En el caso de que el/la cliente/a tenga ya su propia plataforma, se le ofrece la posibilidad de contratar los contenidos y el servicio de tutorización y docencia con el personal docente experto en la materia, en su espacio o plataforma e-learning propia.
Alquiler del paquete de gestión y servicios e-learning	Este paquete incluye el asesoramiento pedagógico así como el servicio de gestión de la formación e-learning. Se puede ofrecer tanto dentro de una plataforma propia del/la cliente/a, como en la plataforma que le ofreceremos de forma genérica o con marca blanca.
Alquiler de servicios de captación de alumnado.	La empresa ofrecerá a la clientela el servicio de captación de alumnos/as en la red.
VENTA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS	
Diseño y elaboración de plataforma e-learning a medida.	En este caso el/la cliente/a tendría su propia plataforma de e-learning diseñada y terminada para que pudiera gestionarla por sí mismo/a.
Diseño de contenidos multimedia a medida.	El/la cliente/a en el caso de solicitar únicamente los contenidos para un curso determinado, se le realizaría el diseño de los mismos de carácter multimedia didáctico, según las necesidades que plantee.
Cursos completos para su propia plataforma.	En el caso de que el/la cliente/a desee adquirir un curso completo, no sólo contenidos sino herramientas de evaluación, y actividades o ejercicios apropiados, también se le ofrecerá ese paquete de productos.
Diseño multimedia.	El/la cliente/a podrá contratar la adaptación del contenido en cuestión que ya tiene al formato multimedia didáctico para que pueda ser implementado en la formación e-learning.
Elementos de apoyo a la formación e-learning.	Cuando el/la cliente/a únicamente desee contratar el paquete que incluye los elementos de apoyo a la formación, se le podrá diseñar un paquete a medida que responda a sus necesidades.
Asesoramiento en tecnologías	En el caso de que el/la cliente/a requiera un servicio de asesoramiento también se comercializará el mismo.
Productos a medida de realidad aumentada y aprendizaje e-learning en medios sociales.	Elaboración de productos formativos de realidad aumentada para el aprendizaje y la formación en los distintos medios sociales.
Diseño de simuladores y aprendizaje a través del juego	Los simuladores de aprendizaje y la gamificación de contenidos y procesos será otro servicio que se ofrecerá.
Paquete de herramientas 2.0	Las herramientas necesarias para la implementación y el uso adecuado de las nuevas tecnologías en la Formación e-learning.
Formación e-learning individualizada.	Cursos destinados al/la cliente particular individual. Lo que se comercializa en este caso es directamente la formación para este grupo de personas.
Formación e-learning en grupos.	Cursos destinados a grupos o colectivos que deseen formarse en una materia concreta. Lo que se comercializa es directamente la formación para este grupo de personas.

Análisis del Entorno

La competitividad de una empresa depende en gran medida de su capital humano y de la capacidad del mismo para adaptarse a los requisitos del mercado. Esta capacidad de cambio y adaptación a las nuevas demandas se adquiere en cierto modo mediante la formación.

Dicha formación debe sostenerse en los principios de la empresa, ser casi inmediata y no tener un coste excesivo para la misma. Así mismo, debe ser capaz de formar a los recursos humanos de forma eficiente y con un coste reducido, sin barreras de horarios ni espacios, garantizando la asimilación de las nuevas tecnologías como faceta fundamental para la alfabetización de las personas trabajadoras.

Esta formación tal y como se está describiendo únicamente se adquiere en la modalidad e-learning, ya que es esta la que garantiza los principios que se han citado, y además permite una adaptación a las necesidades del mercado casi inmediata.

La coyuntura económica actual ha traído sin duda cambios notables al ámbito laboral en la sociedad, y no sólo los mercados de trabajo, también las sociedades en su conjunto están cambiando rápidamente, por lo que se hace necesario capacitar a las personas para adaptarse a las nuevas situaciones y ser capaces de gestionar el cambio.

La recesión económica no debe dar lugar a una reducción de la formación, ya que este activo es fundamental para la empresa actual. Sin embargo, sí que nos obliga a buscar soluciones innovadoras de bajo coste, para garantizar el mantenimiento de la formación de calidad necesaria para las personas y asegurar que los recursos se aprovechan de forma eficaz y se distribuyen equitativamente, por lo que el e-learning se constituye como una respuesta clara a esta necesidad.

Formar a las personas de forma eficiente, significa capacitarlas para adquirir conocimientos, cualificaciones y competencias que no sean meramente profesionales. Estas competencias más generales son importantes para triunfar en la vida, y debe ser posible adquirirlas por cualquier persona. Asimismo, la formación debe ofrecer la oportunidad de ponerse al día en estas competencias clave, de complementarlas y de basarse en ellas, sin descuidar por ellos las cualificaciones profesionales para el desempeño de la labor profesional. Concretamente, estas cualificaciones y competencias, resultan cada vez más decisivas para conseguir y mantener un empleo y para gestionar la vida profesional.

En la sociedad del conocimiento actual las competencias y cualificaciones profesionales son tan importantes como las académicas. Las personas trabajadoras necesitan actualmente competencias en materia de tecnologías de información y comunicación, tal y como se recoge en los distintos informes publicados por la Comisión Europea para la Formación y el aprendizaje para toda la vida (http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-programme/doc78_en.htm).

La formación mediada por el uso de las nuevas tecnologías, es una forma de que las personas desarrollen su potencial integrándolas en la sociedad tecnológica y con un coste menor que la formación tradicional. Esto contribuye de manera importante a desarrollar una identidad profesional y puede potenciar la autoestima de las personas participantes. El aprendizaje mediante la metodología e-learning permite a las personas trabajadoras desarrollar sus capacidades manteniendo a la vez su puesto de trabajo.

De este modo, el e-learning permite el aprendizaje en el trabajo y fuera de él, en jornada parcial o en jornada completa, y puede contribuir mucho a la cohesión social en nuestras sociedades. Además permite el aprendizaje a lo largo de toda la vida, algo que marca como objetivo prioritario la Unión Europea en la Comisión por el Aprendizaje.

En este sentido, el uso de la metodología e-learning, ofrece sin duda una formación profesional atractiva y abierta a todos/as con profesionales altamente cualificados/as, métodos didácticos innovadores y mediados por la tecnología, infraestructura e instalaciones de gran calidad, plena adaptación al mercado laboral y la adquisición de las competencias necesarias para el/la ciudadano/a de la sociedad actual.

La Comisión Europea para la Formación, en uno de sus informes de Formación Permanente, incluye como objetivo el de "Propiciar el acceso flexible a la formación y las cualificaciones" para "hacer realidad la Formación Permanente y a lo largo de toda la vida", en el que indica que será una prioridad establecer acuerdos de Formación y garantizar los procesos por los que se garantice el aprendizaje flexible y a distancia (aprendizaje telemático, clases virtuales y eliminación de las barreras espacio temporales) "para facilitar las posibilidades de formación en diversas situaciones de la vida y adaptarlas a las distintas necesidades". Además indica que "La formación permanente debe abarcar todos los tipos de aprendizaje".

Otro de los objetivos que marca esta Comisión para el Plan Europa 2020, es el de formar a una población cada vez más envejecida, por lo que la Formación permanente es una herramienta fundamental para que la población adulta continúe aprendiendo y adaptándose a las necesidades del mercado, y que actualice y amplíe sus cualificaciones y competencias con una formación profesional continua.

Esta mayor necesidad de aprendizaje continuo se traduce en que se deberá contar con métodos más flexibles para impartirla, con ofertas de formación a medida y sistemas bien implantados para la validación del aprendizaje no formal e informal. El potencial de las tecnologías de información y comunicación podrá utilizarse para estimular la educación y la formación de adultos/as a través del aprendizaje a distancia y la metodología e-learning es la respuesta a esta necesidad.

En el ámbito Europeo, la Agencia Ejecutiva en el ámbito educativo, audiovisual y cultural, en su informe e-learning, marca una serie de objetivos y prioridades, entre los que se encuentra el fomento y el estímulo de compartir conocimientos y fomentar las técnicas más novedosas en el uso de las TIC aplicado al aprendizaje permanente (http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-programme/doc78_en.htm).

Así mismo, trata como ejes fundamentales la alfabetización en los medios digitales, vinculada asimismo con la alfabetización mediática y con las competencias sociales, así como la ciudadanía activa y el uso responsable de las TIC, siendo esta una de las capacidades y competencias esenciales para participar activamente en la sociedad del conocimiento y en la nueva cultura mediática, y que se adquiere mediante la práctica y el uso de estas tecnologías, mediante la formación en la materia mediante metodología e-learning.

Otra de las líneas estratégicas marcadas son los campus virtuales, como espacios de formación adecuados para la práctica educativa y la formación en las citadas competencias.

La modalidad e-learning implica múltiples variantes respecto al empleo de las TIC como herramienta de aprendizaje, desde la simple utilización de una pizarra electrónica en una clase o el trabajo conjunto del alumnado en un proyecto a través de Internet hasta la posibilidad de seguir una formación en línea desde el lugar de trabajo. También abarca una combinación de tecnologías, de aprendizaje presencial y virtual y de apoyo pedagógico prestado de la manera que mejor se adecúe al contexto del aprendizaje, de hacer que el aprendizaje resulte más efectivo y eficaz.

A nivel internacional, el mercado de la formación también apuesta por e-learning como un modelo de formación, en el que las ventajas se muestran cada vez más amplias frente a la reducción de las desventajas por la asimilación de tecnologías, que permite la comunicación de personas participantes de forma fluida e inmediata, dotando a la formación e-learning de la humanidad y la capacidad de conectar que siempre se le criticaba.

Las personas usuarias demandan cada vez una formación más a la carta y que les permita completarla con su ritmo de vida, sin tener que desplazarse o depender de horarios que coarten su vida laboral. La demanda de formación e-learning se ha incrementado notablemente en los últimos años, por lo que cada vez la oferta también es mayor.

Sin embargo, esta demanda en numerosas ocasiones no encuentra una respuesta de formación de calidad adaptada a las necesidades, por lo que la tasa de abandono de este tipo de formación sigue siendo mayor que en el caso de la formación presencial o tradicional.

El motivo de esta falta de calidad, no es otro que la inexistencia de empresas tecnológicas que se dediquen al negocio e-learning de forma profesional. En muchos casos esta oportunidad de negocio la ocupan empresas que no cuentan con el personal profesional adecuado y que se dedican a la simple implementación de una tecnología que no conocen, olvidándose del carácter fundamental de la formación como son los aspectos didácticos y en definitiva las necesidades que debe recoger el proceso de enseñanza aprendizaje para su adecuada implementación.

A diferencia de propuestas de otras empresas, se ofrecerá la calidad necesaria para que los servicios y productos cumplan con la normativa UNE de calidad para la formación e-learning. De esta forma y al contar con personal profesional capacitado para la actividad propuesta se ofrecerá un servicio de calidad que tenga competitividad frente a la competencia.

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

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

La formación online ha crecido un 900% en todo el mundo desde el año 2000 (Fuente Estudio UNIR

Vivimos tiempos de cambios constantes y se prevé que en este año 2021 la formación de contenido digital superará con creces a la formación presencial. Ya no hablamos del futuro del aprendizaje sino del presente. Los contenidos e-learning evolucionan al ritmo de la tecnología y van adaptándose a nuestro estilo de vida actual.

Una plataforma de e-learning es un espacio virtual de aprendizaje a distancia, orientado a facilitar la experiencia de formación online, tanto para empresas como para instituciones educativas.

Este sistema permite la creación de “aulas virtuales”; en ellas se produce la interacción entre tutores y alumnos, y entre los mismos alumnos; como también: la realización de evaluaciones, el intercambio de archivos, la participación en webinars, chats, y una amplia gama de herramientas adicionales.

Además de cursos de formación, se utilizan las “píldoras formativas” con el objetivo de reforzar y refrescar los conocimientos adquiridos a través de un breve pero práctico curso online.

Beneficios del E-learning

Las grandes empresas aprovechan cada vez más los principales beneficios de una plataforma e-learning:

- Permite utilizar la plataforma con mínimos conocimientos.
- Sin distancias geográficas y temporales.
- La gestión del aprendizaje en una empresa debe constituir un proyecto estratégico de la misma. Si se aborda únicamente con cursos estándar, se estará dejando de lado no solo la gestión del conocimiento, sino que, además, la formación estará menos adaptada a las necesidades específicas de la empresa.
- Libertad de tiempo y ritmo de aprendizaje.

Por esto, cada vez más organizaciones optan por personalizar al 100% sus cursos de formación online.

No solamente en contenidos pedagógicos, sino también en diseño e imágenes (fotografías de la empresa interesada, imágenes de sus propias instalaciones y/o productos, vídeos explicativos realizados por el personal cualificado de la compañía, logotipos de las propias organizaciones, colores corporativos de la empresa, etc.), haciéndolo así más personal e interesante para el alumno, que podrá asimilar y aprender de una manera mucho más personalizada las ideas generales de la formación online demandada.

Los recursos didácticos más usuales que ofrece una plataforma e-learning son los siguientes:

- Materiales audiovisuales (*infografías, podcasts, vídeos, imágenes, etc.*)
- Test, Pruebas de evaluación y exámenes finales.
- Material Virtual Complementario (*manuales, libros, revistas, etc.*)
- Archivo Formato SCORM (*Modelo de Referencia de Objeto de Contenido Compartible*) y PDF. (*Formato de Documento Portátil*).

Normativa europea

- -Reglamento (CE, Euratom) nº 1605/2002 del Consejo, de 25 de junio de 2002, por el que se aprueba el Reglamento financiero aplicable al presupuesto general de las Comunidades Europeas.

http://europa.eu.int/eur-lex/en/archive/2002/l_24820020916en.html

- -Reglamento de la Comisión (CE, Euratom) nº 2342/2002 del 23 de diciembre de 2002 (normas de desarrollo del Reglamento del Consejo) y Reglamento de la Comisión 1261/2005 20 de julio de 2005 por el que se modifica el Reglamento 2342/2002 del 23 de diciembre de 2002.

[http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?](http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&numdoc=32002R2342&model=guichett&lg=en)

[smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&numdoc=32002R2342&model=guichett&lg=en](http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&numdoc=32002R2342&model=guichett&lg=en)

- -Fundamento jurídico: Decision nº 2318/2003/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 5 de diciembre de 2003 por la que se adopta un programa plurianual (2004 a 2006) para la integración efectiva de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los sistemas de educación y formación en Europa (programa e-learning)

http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2003/l_345/l_34520031231en00090016.pdf

Normativa relacionada con nuevas tecnologías:

-El 1 de Junio de 2005 entró en vigor la Orden Ministerial ITC/1542/2005, de 19 de mayo, por la que se aprueba el Plan Nacional de Nombres de Dominio de Internet bajo el Código correspondiente a España (“.es”).

-Resolución del Director General de Red.es de 28 de junio de 2006.

-Resolución del Director General de Red.es de 27 de septiembre de 2007.

-Resolución del Director General de Red.es de 29 de octubre de 2007.

-Resolución del Director General de Red.es de 16 de mayo de 2011.

-Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. Artículos 16 y 17, y Anexo II sobre definición de nombre y dirección.

-Ley 56/2007 de 28 de diciembre de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información.

-Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico. Disposición Adicional Sexta.

-Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. El Artículo 34 y la Disposición Adicional Decimosexta.

-Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

-Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones. Disposición Adicional Sexta.

-Directiva sobre protección de datos 95/46/CE.

-Directiva sobre la privacidad electrónica 2002/58/CE.

-Directiva 2009/136/CE.

Así mismo habrá que observar la normativa relacionada con formación:

-Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, Reguladora del Derecho a la Educación.

-**Real Decreto Ley 2641/1980**, de 7 de noviembre sobre regulación de la modalidad de enseñanza a distancia impartida por centros privados.

-Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, por el que se establecen los requisitos mínimos de los centros que impartan enseñanzas del régimen general no universitario.

-**Orden de 29 de junio de 1981** por la que se desarrolla lo dispuesto en el Real Decreto Ley 2641/1980, de 7 de noviembre sobre regulación de la modalidad de enseñanza a distancia impartida por centros privados.

Normativa básica estatal (educarex.es)

-Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional.

-Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

-Real Decreto 135/2002 de 1 de febrero, por el que se establecen las condiciones básicas por las que se rigen las pruebas para la obtención del título de Graduado en Educación Secundaria por las personas mayores de dieciocho años de edad.

-Real Decreto 806/2006, de 30 de junio, por el que se establece el calendario de aplicación de la nueva ordenación del sistema educativo, establecida por la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

-Real Decreto 1630/2006, de 29 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas del segundo ciclo de Educación infantil.

-Real Decreto 1513/2006, de 7 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas de la Educación primaria.

-Real Decreto 1538/2006, de 15 de diciembre, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo (B.O.E. nº 3 de 3 de enero).

-En general también les es aplicable lo dispuesto por la:

Otras normas estatales

-Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, mediante el cual se aprueba el Texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

- -También habrá de tenerse en cuenta la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal

Extremadura

- -Ley 4/2011, de 7 de marzo, de Educación de Extremadura.
- -Decreto 86/2005, de 12 de abril, por el que se crea y regula el registro de centros docentes no universitarios de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

-Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las 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.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las 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

Cada día son más las personas que buscan una formación de calidad pero no disponen del tiempo suficiente para formarse de manera presencial. Además de esta barrera, las personas interesadas en este tipo de formación se encuentran con que la misma no se encuentra en su localidad, por lo que tienen que afrontar en muchos casos un desplazamiento que no se pueden permitir, ni por tiempo ni por cuestiones económicas.

El target de la empresa estará formado por un amplio segmento de clientes/as. Por un lado, como clientela primaria se encuentran las personas usuarias directas de la formación, que son personas que recibirán de forma directa en la plataforma de e-learning la impartición de los cursos que se diseñen. Estas personas son en su mayoría personas adultas con necesidades de formación en múltiples sectores, desde la ofimática hasta publicidad y Marketing, o incluso formación específica para competencias en el puesto de trabajo, alfabetización tecnológica, y otras competencias que se puedan impartir en modalidad e-learning.

Estos/as clientes/as primarios/as pueden ser individuos/as aislados/as o colectividades que busquen formación e-learning de calidad y a medida. Este tipo de clientela es usuaria final, ya que recibe la formación de forma directa sin intermediarios/as.

En el caso de los/as clientes/as particulares individuales la empresa se dirigirá a personas adultas en edad de trabajar que busquen la adquisición de competencias para su puesto de trabajo, o incluso la adaptación de sus competencias para el desempeño laboral.

Los/as clientes/as de colectividades, serán sobre todo organizaciones o agrupaciones que buscan un plan de formación interno o la capacitación de sus recursos humanos.

Frente a estos, tenemos otro tipo de clientela como son las empresas de formación que constituyen la demanda en materia de productos y servicios, que actúan de intermediarias para ofrecer la formación a particulares. Esta demanda puede estar constituida por empresas que a su vez comercializan la formación, o incluso organismos y empresas, que sin dedicarse al ámbito de la enseñanza, buscan la formación interna de sus recursos humanos.

Estas últimas, sobre todo, como empresas mediadoras de la formación, son las entidades con las que la empresa comercializará con los productos y servicios de formación y gestión de la formación e-learning.

Al prestar un servicio basado en una actividad en la red, no existen barreras espaciales para abarcar el total de la población activa para que formen parte del target, que en principio será de ámbito nacional.

La clientela específica a la que nos vamos a dirigir es la siguiente:

- -Clientes/as particulares, principalmente personas activas (en situación de desempleo y con necesidades de reconversión profesional) con edades comprendidas entre 18 y 90 años y con un nivel formativo mínimo de educación secundaria.
- -Grupos de clientes/as particulares usuarios/as habituales de las nuevas tecnologías y que quieren formarse en una materia concreta.
- -Grupos y cooperativas u otras organizaciones que quieran organizar su formación interna.
- -Empresas de formación que actúen de intermediarias para los clientes/as o usuarios/as finales.
- -Otras entidades y organizaciones que quieran gestionar formación e-learning.

La formación permanente figura entre los puntos de referencia para los objetivos de los sistemas de educación y formación de la Estrategia de Educación y Formación 2020.

Los objetivos que persiguen las personas que realizan actividades de formación pueden ser muy diversos: desarrollo y capacitación personal, preparación inicial o formación continua para la vida laboral, adquisición y actualización de conocimientos que conducen a la obtención de un título oficial, otras actividades que no conducen a la obtención de un título oficial. Este indicador informa de la participación en actividades de aprendizaje y formación realizadas por la población adulta comprendida entre 25 y 64 años. Incluyen educación formal y no formal.

La Agenda 2030, establece como objetivo promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas. Para ello, pone un énfasis especial en la importancia de la educación, por lo que propone De aquí a 2030, asegurar que todos los jóvenes y una proporción considerable de los adultos, tanto hombres como mujeres, estén alfabetizados y tengan nociones elementales de aritmética; así como aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento.

Este indicador también forma parte de los Indicadores de Desarrollo Sostenible publicados por Eurostat en el Objetivo 4. Calidad de la educación.

Participación en educación-formación. España, UE-27 y UE-28



■ España ■ UE-27 ■ UE-28

Notas: UE-27: 27 países (desde 2020). UE-28: 28 países (2013-2020)

Desde 2020 dato no disponible para UE-28

Fuente: Estadísticas de Educación y Formación. Eurostat

Fuente: INE. 2022.

Análisis de la Competencia

El número de empresas que desarrollan su actividad en el sector de la formación, y más concretamente en el sector e-learning, es en cierta medida elevado, y se ha visto incrementado de forma notable en los últimos años debido a la demanda de este tipo de formación y los productos asociados a la misma. Sin embargo no es tan elevado el número de empresas que se dedique en exclusiva a esta actividad y que además incluya el servicio de herramientas 2.0 al servicio de la formación.

De esta manera, el número de empresas que se dedican a actividades relacionadas con el e-learning, según la agrupación del CNAE 2009 (esto es, Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática; Otra educación y Actividades auxiliares a la educación), es el que se muestra a continuación:

Número de empresas en Extremadura por actividad CNAE 2009 relacionada con el e-learning

Actividad	2013	2012	2011
620 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	620	215	214
855 Otra educación	855	913	988
856 Actividades auxiliares a la educación	856	1	2

Fuente: DIRCE

De la misma forma, puede observarse el número de empresas en Portugal, Centro y Alentejo.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal

La competencia directa va a estar conformada por aquellas empresas que gestionan otras plataformas de e-learning o que ofrecen servicios de carácter multimedia a otras empresas de formación.

Por otra parte, la formación e-learning gestionada por iniciativa pública también supone una competencia. No obstante, también supone una oportunidad al tener las plazas limitadas, y al tener la crisis económica un efecto de disminución de los presupuestos destinados para tal labor de formación, puesto que la demanda no cubierta podrá buscar otras alternativas de carácter privado.

La competencia indirecta estará integrada por aquellas empresas del sector de la formación presencial y a distancia que, aunque no se basan en el concepto e-learning, sí ofrecen un producto sustitutivo del que ofrecerá la empresa.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

Los precios se han establecido en función de los precios de la competencia y los costes del negocio. A continuación se detallan los precios de cada servicio.

Para el estudio de los precios se han tenido en cuenta las siguientes fuentes de información:

SERVICIO	PRECIO
ALQUILER DE SERVICIOS Y PRODUCTOS	
Alquiler de plataforma de e-learning completa propia	3.000 €/mes
VENTA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS	
Paquete de herramientas 2.0 básico/césar	50 €/mes
Paquete de herramientas 2.0 medium/ gladiator	75 €/mes
Paquete de herramientas 2.0 premium /imperator	100 €/mes

* Todos los paquetes formativos están limitados a un número máximo de estudiantes

Además, el número de áreas temáticas de cursos también está limitado y sujeto a la Permanencia mínima de 2 meses por la adquisición de cada paquete de herramientas. El pago de la cuota por el servicio es de carácter mensual.

Canales de Distribución

La prestación de los servicios se va a realizar a través de dos canales:

- -Venta directa al/la cliente/a final o consumidor/a a través de la red: La prestación del servicio se realizará en la plataforma e-learning.
- -Alquiler de servicios y productos, concretamente a través de la plataforma de e-learning. En este caso, se podrá optar por toda una carta de servicios.

Todas las personas participantes en la formación e-learning contarán con una cuenta en la plataforma así como una cuenta de correo con la que podrá comunicarse con el resto de participantes durante la impartición de la formación. El medio de comunicación con el alumnado, será la red, con las herramientas propias para la comunicación escrita, como correos, o chats y foros, así como para la comunicación multimedia, mediante videoconferencias y pizarras digitales, videochats, y otras herramientas apropiadas para tal cuestión.

Comunicación y Promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivos que persigue: Atracción de clientes/as y entrada en el mercado.

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor la formación e-learning y las ventajas que ofrece frente a otras modalidades de formación, sobre todo por la calidad de los productos y servicios que se ofrecen, y el ahorro de costes que supone, además de ser una de las pocas empresas especializadas en servicios 2.0.

Público objetivo:

- -Clientes/as particulares, principalmente personas activas (en situación de desempleo y con necesidades de reconversión profesional) con edades comprendidas entre 18 y 90 años y con un nivel formativo mínimo de educación secundaria.
- -Entidades públicas y privadas.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa la cual se centra en la calidad de los servicios que ofrece, y contar con personas profesionales cualificadas para la labor que ofrecen. Además de la calidad como seña de identidad, la innovación y las nuevas tecnologías también constituyen parte de la imagen de marca.

COMUNICACIÓN EXTERNA

La comunicación externa se canalizará a través de las siguientes estrategias:

- -Marketing one to one, personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades que tenga el/la cliente/a o Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en la red y los principales medios sociales, como redes sociales y portales de difusión. Principalmente para clientes/as particulares de formación. Para la clientela particular y las organizaciones se contratarán banners en páginas web relacionadas y en blogs de seguimiento masivo. En el caso de las empresas de formación, será una forma más personalizada llegando a la persona responsable de RRHH o a los/as gerentes de las mismas.
- -Marketing indirecto, será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales, blogs del sector, etc.
- -Marketing experiencial, para lo cual se organizarán visitas guiadas a los/as clientes/as para dar a conocer la

plataforma y los servicios que se ofrecen. Esta visita consistirá en una demo de un curso en la plataforma e-learning. Además, se les hará una presentación de los servicios y productos a las empresas y organizaciones con las que se mantengan un encuentro.

- -Marketing relacional, a través de las ferias tecnológicas y de formación TIC y haciendo contactos con asociaciones del sector de la formación, y mediante la asistencia a conferencias y simposios propios, tanto en el ámbito empresarial como académico.
- Además, existen asociaciones en el sector que pueden ofrecer servicios de orientación y contactos, entre otros. Ejemplos de ello son la Asociación Española de Formación On Line (AEFOL), Asociación de Proveedores de E-Learning (APEL), Asociación Nacional de Centros de E-Learning y Distancia (ANCED), la Agencia de Educación Y Formación Virtual (AEFVI) y la Sociedad Española de Pedagogía.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa.

Va a suponer un coste inicial importante pues se pretende lograr que la empresa logre sus objetivos de visibilidad y de cuota de mercado.

Está prevista la elaboración, puesta en marcha y mantenimiento de una página en internet que actúe como espacio de noticias o blog en la que las personas puedan interactuar y comentar los artículos publicados. Además de esto también se contará con perfiles profesionales en las principales redes sociales y espacios de seguimiento masivo, por un lado, y por otro del ámbito educativo. El SEO y el posicionamiento de la marca mediante el SEM también ocuparán un lugar destacado a la hora de posicionar la empresa en el mercado.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

Recursos físicos

Teniendo en cuenta que el negocio o actividad de la empresa se va a desarrollar en la red, serán necesarios los equipos informáticos que permitan el correcto funcionamiento, además de contar con un servicio de hosting profesional que ofrezca el servicio necesario para el alojamiento de las plataformas de e-learning y la correcto implantación de las bases de datos y otras herramientas asociadas a la actividad.

Infraestructuras e instalaciones

El proyecto se ubicará en una plataforma online virtual, sin embargo, para el desempeño de la labor profesional de las personas de la empresa serán necesarias unas instalaciones u oficinas donde ubicar la labor de estos/as profesionales. Esta plataforma deberá cumplir con todos los requisitos de seguridad y privacidad en consonancia con la normativa vigente.

Para la realización del proyecto, esta iniciativa empresarial contará con un local situado en un lugar estratégico para dar a conocer sus servicios y captar clientela. Se buscará una oficina para tal efecto, que se encuentre en el área metropolitana de la ciudad de Mérida o lo más cerca posible,

Como dimensiones ideales, se pretende alquilar una oficina de una superficie de 100 m², de los cuales 80 m² se repartirán entre salas de profesionales, aseos, oficina y zonas comunes, 20 m² serán destinados a sala de reuniones y archivo. Estará dotada instalaciones de agua, luz, domótica y acceso a internet con fibra y telefonía.

Para el servicio de hosting o alojamiento de las plataformas se optará por el alquiler de servidores para evitar una inversión inicial elevada.

Es imprescindible cumplir con toda la normativa en cuanto a autorizaciones administrativas, registros y permisos de apertura para la oficina. Además, se solicitará la certificación de calidad de la norma UNE para la calidad en e-learning.

Equipamiento necesario

Equipos necesarios.

Para el desarrollo de la actividad, será necesario adquirir :

- Equipos informáticos
- Pantallas
- Servidores
- Mobiliario de oficina
- SAAS (Software como servicio)
- Impresoras láser color
- Herramientas de diseño gráfico

Proceso Productivo

El proceso de prestación del servicio en alquiler seguirá los siguientes pasos:

1. Firma del contrato de Servicio.
2. Asesoramiento e-learning.
3. Conexión a la plataforma y claves de acceso.
4. Abono del importe.
5. Información al/la cliente/a de las normas de utilización de las instalaciones, derechos y obligaciones.
6. Indicaciones básicas.
7. Suministro de servicios.
8. Evaluación de la calidad.

El proceso para la adquisición de los paquetes formativos consistirá en lo siguiente:

- 1.Asesoramiento e-learning.
- 2.Elaboración del plan de acción y contratación del producto.
- 3.Pago anticipado de la producción del servicio.
- 4.Elaboración del producto con seguimiento e información del progreso.

Entrega de los materiales con un mes de prueba para detectar posibles errores subsanables en los mismos.

Calidad

Este proyecto tratará de implementar la Certificación: **Formación de confianza en entorno virtual**

Esta certificación está dirigida a los suministradores de formación virtual ya que les permite identificar la calidad de su oferta de una forma clara y reconocida, y mejorar la comercialización de sus acciones formativas. Así mismo, permite a los alumnos y clientes, seleccionar la oferta formativa que mejor se adecua a sus necesidades.

La Norma [UNE 66181](#) de Calidad de la Formación Virtual proporciona los conocimientos necesarios para certificar las diferentes acciones formativas en aspectos claves como *calidad de contenido y recursos empleados, metodología de aprendizaje, empleabilidad y accesibilidad*.

Beneficios para la empresa impartidora:

- Una oferta formativa exclusiva y diferenciada.
- Credibilidad y prestigio institucional.
- Formación adaptada a las necesidades del usuario.
- Identifica la calidad de la oferta formativa de forma clara y reconocida.
- Mejora la comercialización, e incrementa la competitividad.
- Control periódico de la adecuación y cumplimiento del estándar de referencia.

Beneficios para el usuario del curso:

- Fiabilidad integral para la enseñanza virtual.
- Máximo nivel en contenido educativo.
- Metodologías flexibles y adaptadas a las necesidades de los alumnos y del mercado laboral.
- Formación basada en el uso de las últimas tecnologías y recursos didácticos.
- Formación virtual reconocida con una marca de calidad, que mejora las expectativas laborales.
- Facilita la selección de la oferta formativa más adecuada a las necesidades y expectativas.

Fuente: <https://www.aenor.com/certificacion/calidad/formacion-virtual>

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

- Gestor de Plataforma y Manager de Plataforma
- Formador/es
- Soporte técnico

Las funciones propias de estos roles de negocio serían las que se definen a continuación:

- Gestor de Plataforma : Área de coordinación de la empresa y gestión de áreas así como labores directivas y de tipo comercial.
- Manager de Plataforma : Área de servicios y administración, así como de control y ayuda a la gestión comercial.
- Formador: Área de formación: Tutorización de las acciones formativas y gestión de contenidos de aprendizaje y conocimientos de la plataforma. Dentro de esta área también se incluirán la organización e impartición de acciones formativas.
- Soporte técnico. Área técnica y de diseño multimedia. Soporte técnico al usuario de la plataforma, junto con el diseño gráfico y el diseño multimedia, dependiendo directamente del área de coordinación.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos (alojamiento y servicio cloud de estabilidad del sistema, securización, programación informática, gestión contable, entre otros) al igual que en el caso de aumentar la producción y necesitar un volumen de trabajo más amplio del habitual (administración)

El objetivo del primer año de funcionamiento es el lanzamiento de la plataforma en el mercado para consolidarse como apuesta formativa a futuro.

Dependiendo de la demanda de la producción y los servicios contratados a la empresa se aumentarán los recursos humanos necesarios.

Además, se contratarán a futuro personas expertas en las diferentes materias que van a nutrir los cursos para que proporcionen los contenidos que luego va a trabajar el equipo para transformarlo en contenido e-learning.

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

La gestión de los recursos humanos, se plantea a futuro en función de la evolución del negocio y seguirá las siguientes premisas:

Selección

Los procesos de selección que se va a realizar estarán relacionados con personal experto que proporcionarán el material didáctico. Si bien, el equipo ya posee una serie de contactos de personas expertas en diversas materias. Se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes sociales profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del equipo promotor de la empresa y tras la selección de los curriculums recibidos. Este punto es muy importante, pues una buena selección de expertos/as incidirá en la buena calidad de los contenidos.

Contratación

La contratación de los/as diferentes colaboradores/as expertos/as en contenido se realizará según las necesidades de la producción de la empresa y a tiempo parcial. Así mismo, cuando por circunstancias de cargas de trabajo así se considere se contratará una persona para tareas de recepción y gestión administrativa.

Formación

La formación del personal será esencial en cuanto que deben compartir la filosofía de la empresa, la misión y su visión, además de las últimas novedades en tecnologías y herramientas para poder utilizarlas en la gestión de la formación y ofrecerla a las personas que contraten los servicios.

Al futuro personal empleado que se incorpore a la empresa, se le instruirá en nociones básicas sobre e-learning y formación mediada por tecnologías (principalmente de carácter conectivismo), en los paradigmas de la formación e-learning y las tecnologías en las que se apoya esta modalidad de formación.

Alianzas y Colaboraciones

Las principales alianzas y colaboraciones con recursos clave dentro de la actividad empresarial estarán enfocadas a:

1. Universidades como canal comercial
2. Centros de capacitación empresarial
3. Administración y Asociaciones culturales
4. Todo tipo de agrupación colectiva con ganas de formarse

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

6 aspectos que son clave para aprovechar al máximo estas oportunidades:

1. El medio ya no es el mensaje.

Hubo un tiempo en el que los compradores y gestores de las empresas leían en algún momento de su día *Expansión*, un catálogo de un proveedor o el *Marca*. O una cosa o la otra. Las empresas B2B tenían que “encontrar el espacio” para anunciarse en los canales favoritos de los gestores, y así poder llegar a ellos directamente. Debido a la digitalización, esto ha cambiado. Una directora de compras es una directora de compras cuando lee *Expansión* o cuando está en Instagram, LinkedIn o Whatsapp. Y su “marco mental” cada vez es menos rígido en su consumo de información, porque ya no le hace falta “compartmentalizar”; puede recopilar conocimiento sobre todos sus intereses en casi cualquier plataforma.

2. El comprador B2B prefiere digital.

El comprador está tan acostumbrado al uso de herramientas digitales que prefiere – y demanda – la comodidad y calidad de un proceso digital con los estándares a los que está acostumbrado en su faceta de consumidor durante el proceso de relación y compra con sus proveedores B2B. Dicho de otro modo, cada vez le chirría más tener que hacer pedidos por fax o en una extranet del año 2010. Personas al servicio de personas.

3. La digitalización ayuda en la personalización de la propuesta de valor para el B2B.

Muchos procesos comerciales entre empresas hacen de la personalización y la experiencia del consumidor parte de su lógica de ser. Tratar bien al comprador, dedicarle tiempo y atención. Sin embargo solo determinados negocios B2B y con clientes determinados pueden funcionar de esa manera pues son procesos comerciales costosos.

La digitalización nos ha llevado a esperar experiencias personalizadas en todo lo que hacemos y consumimos y al mismo tiempo les ha dado a las empresas técnicas y herramientas para poder llevarlo a cabo.

4. Digitalizar los procesos y los equipos cada vez es más relevante.

Las personas con responsabilidad comercial ya están digitalizadas. Solo falta digitalizar los equipos y procesos de los que forman parte. Utilizan Whatsapp y banca digital, pero en su trabajo, sus procesos comerciales utilizan pocos datos y los que usan son casi siempre para reporting y menos para planificación.

5. Los contenidos ayudan a fortalecer relaciones comerciales.

La digitalización ha hecho que muchos compradores B2B adopten más frecuentemente una posición de búsqueda proactiva de información de productos y servicios para su negocio. Una cuidada elaboración de contenidos – más técnicos o más comerciales – y distribución de los mismos adaptada al momento de consumo ayudará a fortalecer nuestra posición en los primeros momentos del proceso comercial.

6. La automatización de marketing permite mejorar el prospecting y la pre-cualificación.

Una correcta estrategia de marketing automation asociada a activos digitales permite construir de manera sólida una relación de valor para los potenciales compradores, con un esfuerzo mucho menor por parte de la empresa B2B; llamar a 50 clientes requiere de más tiempo y recursos que mandarles un mail personalizado a través de una herramienta de marketing automation). Una vez que el potencial comprador ha cumplido una serie de requisitos, es el momento de llevarlo a un estadio posterior de atención comercial personalizada. Así se dota de eficiencia a procesos

que antes no la tenían.

La venta B2B vive ya su propio proceso de superdigitalización. Es crítico para la mayoría de los responsables comerciales y de marketing entender el cambio de contexto y quitarse el marco mental de “lo digital es para el b2c”. No para todos, pero sí lo es para muchos B2B. S

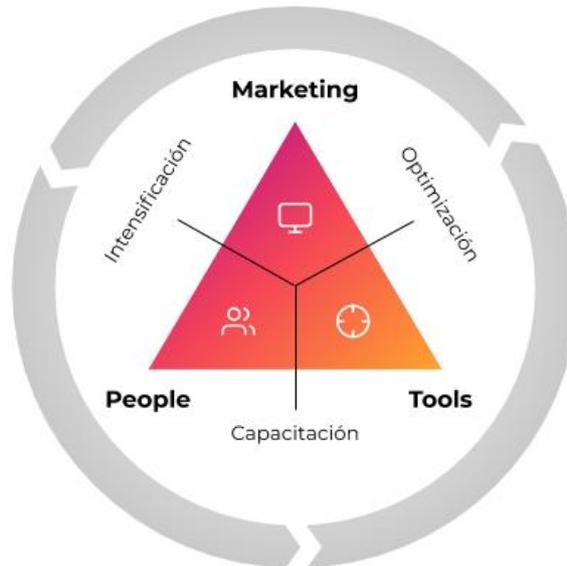
Digitalización B2B | Marco de trabajo Good Rebels

Mayor eficiencia en la generación de demanda

Adopción de herramientas y estrategia digital para comprender y acercarse al comprador b2b proactiva o reactivamente.

Digitalización del proceso de ventas

Un equipo comercial entrenado en técnicas, canales y herramientas digitales, que además pueda ayudar a su cliente a hacer parte del proceso de compra de manera autónoma, será más eficaz y logrará mejores resultados.



Análisis y uso de los datos de clientes y prospectos

Fortalecer el conocimiento a partir de datos de la compañía para automatizar y aprovechar las oportunidades y mejorar el rendimiento.

Good Rebels

17

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Plataforma elearning en la nube

Sin complicaciones

Con optimización de tiempos

Personalización de formaciones

Soporte técnico que garantiza la seguridad de datos y asistencia directa por mail y teléfono

FORMA JURÍDICA

La *Entidad sin Personalidad Jurídica (ESPJ)* es una de las formas legales más sencillas de asociación entre autónomos para llevar a cabo un proyecto común. En este caso por tanto, se trata de una opción muy recomendable para la idea de negocio. Es una forma societaria en la que se ponen en común recursos y habilidades.

La ESPJ se materializa en un acuerdo privado entre los dos futur@s soci@s, que le permite crear una entidad en atribución de rentas. Así, su NIF empezará por la letra E y tributarán mediante el IRPF de cada soci@ (las rentas atribuidas se integran en la base imponible del IRPF del partícipe).

No requiere inscripción en el Registro Mercantil ni aportar un capital mínimo para iniciar la actividad. Se formaliza mediante un contrato privado.

Con esta fórmula el/la trabajador/a puede mantener su condición de autónom@ y aprovechar la bonificación de la tarifa plana .

Básicamente, los pasos a seguir para constituir una ESPJ son:

1. Suscribir el contrato de constitución o estatutos de la ESPJ.
2. Obtener el NIF a través de Hacienda. Aportando el Modelo 036 y fotocopia tanto del DNI del firmante como del documento de constitución.
3. Liquidar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en caso de que se aporten bienes.
4. Darse de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas.

Una vez realizados estos trámites, ya es efectiva la creación de la ESPJ.

Ahora, para que pueda iniciar su actividad, requiere cumplir una serie de obligaciones con la Seguridad Social y el Ayuntamiento en el que esté fijada la dirección social de la empresa. Estas gestiones son:

- Darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).
- Solicitar el Código de Cuenta de Cotización (CCC) si se van a contratar trabajadores.
- Solicitar la Licencia de Apertura si la actividad se va a desarrollar en un local.

LEAN CANVAS

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- La empresa es desconocida- Resistencia al cambio y retenciones al e-learning.- Instalaciones ociosas en caso de baja ocupación- Que el producto sea copiado de forma rápida.- Organización de formación e-learning de grandes corporaciones.	<p>Demanda estacional Servicio muy similar al prestado por otras empresas.</p>
Fortalezas	Oportunidades
<p>Sector emergente y con futuro. Incremento moderado de la demanda. Pocas empresas se dedican en exclusiva al sector y ofrecen tantos servicios.</p>	<p>Propuesta muy innovadora con la introducción de un componente tecnológico y 2.0 Precios competitivos Elimina las barreras espacio temporales de la Formación tradicional Favorece el aprendizaje autónomo y autodidacta.</p>

ANÁLISIS CAME

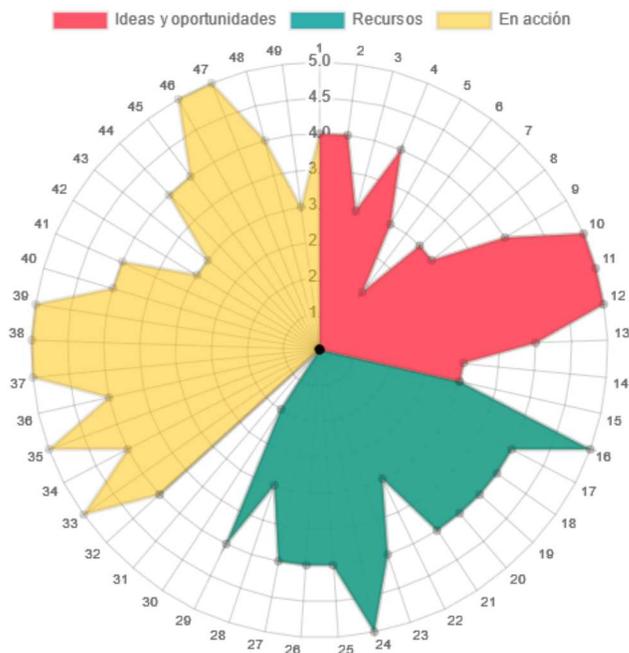
Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<p>Realización de conferencias Auditorías internas y externas Incrementar dotaciones</p>	<p>Planes de prevención Seguimiento por el equipo Ampliar actividades realizadas Proponer nuevos talleres</p>
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
<p>Formación exhaustiva Página web actualizada Actualización de software y seguridad</p>	<p>Evaluaciones iniciales Nuevos sistemas Nuevas aplicaciones Publicación en RRSS de resultados</p>



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

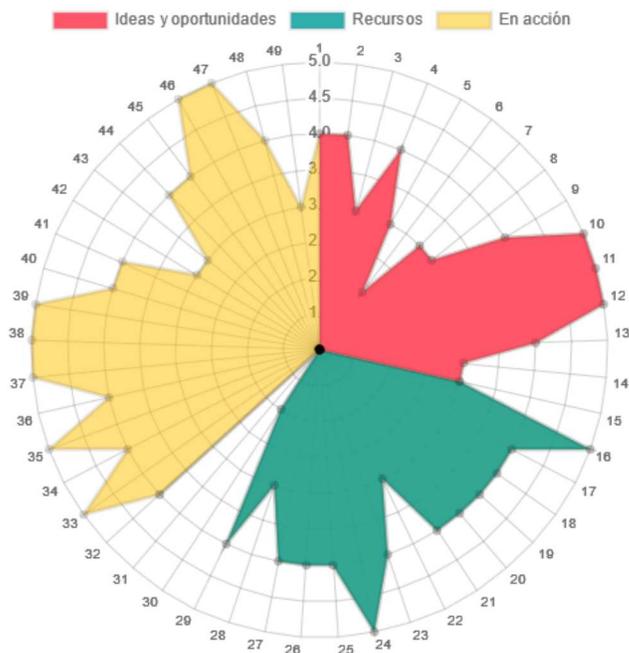




INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

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



Universidades como canal comercial
Centros de capacitación empresarial
Administración y Asociaciones culturales
Todo tipo de agrupación colectiva con ganas de formarse

ACTIVIDADES CLAVES



Preparación de contenidos
Subcontratación de proveedores
Participación activa en los procesos de impartición de clases virtuales
Soporte de primer nivel a usuarios
Helpdesk
Administración de plataforma

PROPUESTA DE VALOR



Oferta de cursos virtuales, con acceso sencillo y desde cualquier dispositivo, a cualquier hora

RELACIONES CON LOS CLIENTES



Medios digitales, redes sociales y call center

SEGMENTO DE CLIENTES



Perfiles de educación continua
Life learning
Programas formativos a medida para el público en general con identificación de perfiles académicos y adaptados a segmentos de clientes

RECURSOS CLAVE



Espacios online
Material de proyección y aulas de impartición de metodología

CANALES



Marketing digital
Redes sociales
Espacios Coworking
Centros educativos interesados para programas
Sponsors

ESTRUCTURA DE COSTES



Desarrollo de contenidos
Personal exclusivo de atención al cliente
Soporte a usuarios
Contratación de licencias y software

FLUJO DE INGRESOS



Contratación de paquetes de servicios
Cursos online y cursos presenciales con catering incluido y experiencial

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

INMOVILIZADO MATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Equipamiento	1.000,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	4.000,00€	0,00€	1.000,00€
Equipos informáticos	6.000,00€	0,00€	0,00€
Total	11.000,00€	0,00€	1.000,00€

INMOVILIZADO INMATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	600,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	150,00€	0,00€	0,00€
Total	750,00€	0,00€	0,00€

ACTIVO CORRIENTE

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	250,00€	0,00€	200,00€
Total	250,00€	0,00€	200,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 12.000,00€

Inmovilizado Inmaterial: 750,00€

ACTIVO NO CORRIENTE TOTAL: 12.750,00€

Existencias Iniciales: 450,00€

Tesorería inicial para puesta en marcha: 511,50€

IVA Soportado: 2.488,50€

Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

ACTIVO CORRIENTE TOTAL: 3.450,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 16.200,00€

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Equipamiento	100 %	1.210,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	4.840,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	7.260,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	726,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	150,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	302,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	14.488,50€	14.488,50€	14.488,50€	0,00€											

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

RECURSOS PROPIOS

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	7.500,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	7.500,00€
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: 1.200,00€
Aportaciones de socios Total: 8.700,00€

RECURSOS PROPIOS: 16.200,00€

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: 16.200,00€

FINANCIACIONES

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

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	67.200,00€
Facturado a clientes	81.312,00€
Total Cobros	81.312,00€

Productos/Servicios	Plataforma Personalizada	Formación César	Formación Gladiator	Formación Imperator
Ingreso	51.000,00€	3.000,00€	7.200,00€	6.000,00€
Coste	30.600,00€	150,00€	374,40€	294,00€
Margen Bruto	20.400,00€	2.850,00€	6.825,60€	5.706,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	1,42	5,00	8,00	5,00
Unidades Vendidas	17	60	96	60
Precio medio por Producto/Servicio	3.000,00€	50,00€	75,00€	100,00€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Plataforma Personalizada	100%	0%	0%	0%	0%
Formación César	100%	0%	0%	0%	0%
Formación Gladiator	100%	0%	0%	0%	0%
Formación Imperator	100%	0%	0%	0%	0%

PLATAFORMA PERSONALIZADA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	17
Precio	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	-
Ingresos	6.000,00€	6.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	6.000,00€	3.000,00€	9.000,00€	51.000,00€
Costes	3.600,00€	3.600,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	3.600,00€	1.800,00€	5.400,00€	30.600,00€
Margen Bruto	2.400,00€	2.400,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	2.400,00€	1.200,00€	3.600,00€	20.400,00€

FORMACIÓN CÉSAR

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Precio	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	-
Ingresos	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	3.000,00€
Costes	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	12,50€	150,00€
Margen Bruto	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	237,50€	2.850,00€

FORMACIÓN GLADIATOR

	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	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Precio	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	-
Ingresos	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	7.200,00€
Costes	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	31,20€	374,40€
Margen Bruto	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	568,80€	6.825,60€

FORMACIÓN IMPERATOR

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Precio	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	-
Ingresos	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	6.000,00€
Costes	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	24,50€	294,00€
Margen Bruto	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	475,50€	5.706,00€

Anotaciones

1. Solución personalizada. Incluye, contenidos de video, audio, test, diseño editor web, alojamiento, personalización y labores de actualización y navegación segura y protegida.

2. Paquetes formativos grupales : Básico, Medium y Premium.

César. Servicio de acompañamiento formativo. 5 áreas temáticas de cursos accesible, con automatización de la gestión y personalización. Máximo 10 estudiantes

Gladiator. Servicio de acompañamiento formativo. 10 áreas temáticas de cursos accesible, con automatización de la gestión y personalización. Máximo 20 estudiantes

Imperator. Servicio de acompañamiento formativo. 20 áreas temáticas de cursos accesible, con automatización de la gestión y personalización. Máximo 50 estudiantes.

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
Plataforma Personalizada	1.800,00€	17	30.600,00€
- Soporte y alojamiento web	1.500,00€	17	25.500,00€
- Protección y seguridad	300,00€	17	5.100,00€
Formación César	2,50€	60	150,00€
- Documentación y pendrive	2,50€	60	150,00€
Formación Gladiator	3,90€	96	374,40€
- Documentación y pendrive	2,90€	96	278,40€
- Certificados	1,00€	96	96,00€
Formación Imperator	4,90€	60	294,00€
- Documentación y pendrive	2,90€	60	174,00€
- Certificados	1,00€	60	60,00€
- Contenidos extras	1,00€	60	60,00€
Total			31.418,40€

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
Consumibles	3.668,20€	3.668,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	3.668,20€	1.868,20€	5.468,20€	31.418,40€
Gasto	3.668,20€	3.668,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	3.668,20€	1.868,20€	5.468,20€	31.418,40€
IVA	770,32€	770,32€	392,32€	392,32€	392,32€	392,32€	392,32€	392,32€	392,32€	770,32€	392,32€	1.148,32€	6.597,86€
Pagos	4.438,52€	4.438,52€	2.260,52€	2.260,52€	2.260,52€	2.260,52€	2.260,52€	2.260,52€	2.260,52€	4.438,52€	2.260,52€	6.616,52€	38.016,26€

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
Subcontrataciones	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	600,00€
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	300,00€
Gasto	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	900,00€
IVA	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	15,75€	189,00€
Pagos	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	90,75€	1.089,00€

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	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	300,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	900,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	1.800,00€
Seguros	125,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	125,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€
Alquileres	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	3.000,00€
Alojamiento web	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	300,00€
Servidor Dedicado	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	300,00€
Gasto	675,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	675,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	6.850,00€
IVA	141,75€	115,50€	115,50€	115,50€	115,50€	115,50€	141,75€	115,50€	115,50€	115,50€	115,50€	115,50€	1.438,50€
Pagos	816,75€	665,50€	665,50€	665,50€	665,50€	665,50€	816,75€	665,50€	665,50€	665,50€	665,50€	665,50€	8.288,50€

Compras	31.418,40€
Consumo	31.418,40€
Existencias Iniciales	450,00€
Existencias Finales	450,00€

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
Subcontrataciones	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS FIJOS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alojamiento web	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servidor Dedicado	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Formador y Gestor plataforma	12.000,00€	840,00€	12.840,00€
Formador y Técnico	12.000,00€	840,00€	12.840,00€
Gasto en Personal			25.680,00€

FORMADOR Y GESTOR PLATAFORMA

	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	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	1.070,00€											

FORMADOR Y TÉCNICO

	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	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	1.070,00€											

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	600,00€ 26%		156,00€
Marca, Nombre Comercial	150,00€ 10%		15,00€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			171,00€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Equipamiento	1.000,00€ 10%		100,00€
Mobiliario	5.000,00€ 10%		500,00€
Informaticos	6.000,00€ 26%		1.560,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			2.160,00€

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	1.543,50€	1.543,50€	913,50€	913,50€	913,50€	913,50€	913,50€	913,50€	913,50€	1.543,50€	913,50€	2.173,50€
Soportado	927,82€	901,57€	523,57€	523,57€	523,57€	523,57€	549,82€	523,57€	523,57€	901,57€	523,57€	1.279,57€
Devengado	615,68€	641,93€	389,93€	389,93€	389,93€	389,93€	363,68€	389,93€	389,93€	641,93€	389,93€	893,93€

HP DEUDOR/ACREEDOR POR IVA: 1.084,82€

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		8.893,50€	8.893,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	8.893,50€	5.263,50€	12.523,50€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	5.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€	7.500,00€	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	15.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	15.000,00€	8.893,50€	8.893,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	10.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	5.263,50€	16.393,50€	5.263,50€	12.523,50€
Pago de Sueldos		2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€
Pago compras y gastos generales		5.346,02€	5.194,77€	3.016,77€	3.016,77€	3.016,77€	3.016,77€	3.168,02€	3.016,77€	3.016,77€	5.194,77€	3.016,77€	7.372,77€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.169,78€	0,00€	0,00€	1.143,53€	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	14.488,50€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	14.488,50€	7.486,02€	7.334,77€	5.156,77€	5.156,77€	5.156,77€	5.156,77€	6.477,81€	5.156,77€	5.156,77€	8.478,31€	5.156,77€	9.512,77€
Flujo de Caja Neto	511,50€	1.407,48€	1.558,73€	106,73€	106,73€	106,73€	5.106,73€	-1.214,31€	106,73€	106,73€	7.915,19€	106,73€	3.010,73€
Saldo Final de Tesorería	511,50€	1.918,98€	3.477,71€	3.584,43€	3.691,16€	3.797,89€	8.904,62€	7.690,31€	7.797,04€	7.903,77€	15.818,96€	15.925,69€	18.936,42€

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	7.350,00€	7.350,00€	4.350,00€	4.350,00€	4.350,00€	4.350,00€	4.350,00€	4.350,00€	4.350,00€	7.350,00€	4.350,00€	10.350,00€	67.200,00€
Consumos	3.668,20€	3.668,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	1.868,20€	3.668,20€	1.868,20€	5.468,20€	31.418,40€
Margen Bruto	3.681,80€	3.681,80€	2.481,80€	3.681,80€	2.481,80€	4.881,80€	35.781,60€						
Gastos de personal	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	2.140,00€	25.680,00€
Gastos Variables	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	900,00€
Gastos Fijos	675,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	675,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	550,00€	6.850,00€
Amortizaciones	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	2.331,00€
Total Gastos	3.084,25€	2.959,25€	2.959,25€	2.959,25€	2.959,25€	2.959,25€	3.084,25€	2.959,25€	2.959,25€	2.959,25€	2.959,25€	2.959,25€	35.761,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	597,55€	722,55€	-477,45€	-477,45€	-477,45€	-477,45€	-602,45€	-477,45€	-477,45€	722,55€	-477,45€	1.922,55€	20,60€
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	597,55€	722,55€	-477,45€	-477,45€	-477,45€	-477,45€	-602,45€	-477,45€	-477,45€	722,55€	-477,45€	1.922,55€	20,60€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													4,12€
RESULTADO DEL EJERCICIO	597,55€	722,55€	-477,45€	-477,45€	-477,45€	-477,45€	-602,45€	-477,45€	-477,45€	722,55€	-477,45€	1.922,55€	16,48€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		29.805,42€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		29.805,42€
Activo no corriente		10.419,00€	Patrimonio Neto		28.716,48€
Inmovilizado material		9.840,00€	Capital		8.700,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		14,83€
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		1.000,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		5.000,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		1,65€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		20.000,00€
Equipos informáticos		6.000,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		0,00€			
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-2.160,00€			
Inmovilizado inmaterial		579,00€	Pasivo no corriente		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
Aplicaciones informáticas		600,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Otros (...)		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€			
Marca, Nombre Comercial		150,00€			
Fianza Leasing		0,00€			
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-171,00€			
Activo corriente		19.386,42€	Pasivo Corriente		1.088,94€
Existencias, materias primas...		450,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Clientes		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Tesorería		18.936,42€	Microcréditos a corto		0,00€
			Hacienda Pública (acreedor por IVA)		1.084,82€
			Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		4,12€
			Otras deudas a corto plazo		0,00€
			Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
			Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	17.8 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	18.297,48€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.04 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.03 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	27.37 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	0.07 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	0.06 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	0.02 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	67.160,31€
VAN (8.00%)		320.800,31€
TIR		219%

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		5.808,00€	5.808,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€	9.438,00€
Cobro de las ventas del Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	0,00€	5.808,00€	5.808,00€	9.438,00€									
Pago de Sueldos		2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.350,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€
Pago compras y gastos generales		1.857,35€	1.615,35€	2.559,15€	2.559,15€	2.559,15€	2.559,15€	2.801,15€	2.559,15€	2.559,15€	2.559,15€	2.559,15€	2.559,15€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	2.607,15€	0,00€	0,00€	3.581,55€	0,00€	0,00€	3.539,55€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior		1.084,82€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	4,12€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	0,00€	5.242,17€	3.915,35€	4.859,15€	7.466,30€	4.859,15€	4.863,27€	8.732,70€	4.959,15€	4.959,15€	8.498,70€	4.959,15€	4.959,15€
Flujo de Caja Neto	0,00€	565,83€	1.892,65€	4.578,85€	1.971,70€	4.578,85€	4.574,73€	705,30€	4.478,85€	4.478,85€	939,30€	4.478,85€	4.478,85€
Saldo Final de Tesorería	18.936,42€	19.502,25€	21.394,90€	25.973,75€	27.945,45€	32.524,30€	37.099,03€	37.804,33€	42.283,18€	46.762,03€	47.701,33€	52.180,18€	56.659,03€

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	4.800,00€	4.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	7.800,00€	87.600,00€
Consumos	915,00€	915,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	1.695,00€	18.780,00€
Margen Bruto	3.885,00€	3.885,00€	6.105,00€	68.820,00€									
Gastos de personal	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.300,00€	2.350,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	2.400,00€	28.150,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	620,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	620,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	5.440,00€
Amortizaciones	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	194,25€	2.331,00€
Total Gastos	3.114,25€	2.914,25€	2.914,25€	2.914,25€	2.914,25€	2.914,25€	3.164,25€	3.014,25€	3.014,25€	3.014,25€	3.014,25€	3.014,25€	35.921,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	770,75€	970,75€	3.190,75€	3.190,75€	3.190,75€	3.190,75€	2.940,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	32.899,00€
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	770,75€	970,75€	3.190,75€	3.190,75€	3.190,75€	3.190,75€	2.940,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	32.899,00€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													6.579,80€
RESULTADO DEL EJERCICIO	770,75€	970,75€	3.190,75€	3.190,75€	3.190,75€	3.190,75€	2.940,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	3.090,75€	26.319,20€

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5.62 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	46.947,68€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.18 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	37.56 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	6.42 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	50.46 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	47.82 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	30.04 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	45.723,33€
VAN (8.00%)		0,00€
TIR		0

PREVISIONES A 5 AÑOS

PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

Datos	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos			
Plataforma Personalizada	10.00 %	8.00 %	7.00 %
Formación César	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Formación Gladiator	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Formación Imperator	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Costes de producción			
Plataforma Personalizada	6.00 %	6.00 %	6.00 %
Formación César	6.00 %	6.00 %	6.00 %
Formación Gladiator	6.00 %	6.00 %	6.00 %
Formación Imperator	6.00 %	6.00 %	6.00 %
Gastos de personal	20.00 %	25.00 %	20.00 %
Compras	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Gastos variables	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Gastos fijos	8.00 %	8.00 %	8.00 %

LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	9.086,36€	3.943,80€	4.140,99€	4.348,04€	4.565,44€
IVA soportado gastos variables	189,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos fijos	1.438,50€	1.142,40€	1.233,79€	1.332,50€	1.439,09€
Total IVA soportado	10.713,86€	5.086,20€	5.374,78€	5.680,53€	6.004,54€
IVA repercutido	14.112,00€	18.396,00€	20.008,80€	21.514,25€	23.020,25€
HP deudor/acreador por IVA	3.398,14€	13.309,80€	14.634,02€	15.833,71€	17.015,71€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	67.200,00€	87.600,00€	95.280,00€	102.448,80€	109.620,22€
Consumos	31.418,40€	18.780,00€	19.906,80€	21.101,21€	22.367,28€
Margen Bruto	35.781,60€	68.820,00€	75.373,20€	81.347,59€	87.252,94€
Gastos de personal	25.680,00€	28.150,00€	33.780,00€	42.225,00€	50.670,00€
Gastos Variables	900,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	6.850,00€	5.440,00€	5.875,20€	6.345,22€	6.852,83€
Amortizaciones	2.331,00€	2.331,00€	2.331,00€	2.067,00€	615,00€
Total Gastos	35.761,00€	35.921,00€	41.986,20€	50.637,22€	58.137,83€
Beneficios antes de impuestos e intereses	20,60€	32.899,00€	33.387,00€	30.710,38€	29.115,10€
Gastos financieros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	20,60€	32.899,00€	33.387,00€	30.710,38€	29.115,10€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)	4,12€	6.579,80€	6.677,40€	6.142,08€	5.823,02€
Beneficios Antes de Reparto	16,48€	26.319,20€	26.709,60€	24.568,30€	23.292,08€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	16,48€	26.319,20€	26.709,60€	24.568,30€	23.292,08€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	81.312,00€	105.996,00€	115.288,80€	123.963,05€	132.640,46€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	12.500,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Cobros	93.812,00€	105.996,00€	115.288,80€	123.963,05€	132.640,46€
Pago de Sueldos	25.680,00€	28.150,00€	33.780,00€	42.225,00€	50.670,00€
Pago compras y gastos generales	47.393,76€	29.306,20€	30.968,98€	32.730,70€	34.597,57€
Pago IVA a Hacienda	2.313,32€	9.728,25€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	1.084,82€	3.581,55€	14.634,02€	15.833,71€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior	0,00€	4,12€	6.579,80€	6.677,40€	6.142,08€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	75.387,08€	68.273,39€	74.910,33€	96.267,12€	107.243,36€
Flujo de Caja Neto	18.424,92€	37.722,61€	40.378,47€	27.695,93€	25.397,11€
Cobro por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	18.936,42€	56.659,03€	97.037,50€	124.733,43€	150.130,53€

BALANCE ACTIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO	29.805,42€	65.197,03€	103.056,70€	128.289,37€	152.444,39€
Activo no corriente	10.419,00€	8.088,00€	5.757,00€	3.690,00€	3.075,00€
Inmovilizado material	9.840,00€	7.680,00€	5.520,00€	3.600,00€	3.000,00€
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Mobiliario	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€
Utillaje	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	6.000,00€	6.000,00€	6.000,00€	6.000,00€	6.000,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-2.160,00€	-4.320,00€	-6.480,00€	-8.400,00€	-9.000,00€
Inmovilizado inmaterial	579,00€	408,00€	237,00€	90,00€	75,00€
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€
Otros (...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-171,00€	-342,00€	-513,00€	-660,00€	-675,00€
Activo corriente	19.386,42€	57.109,03€	97.299,70€	124.599,37€	149.369,39€
Existencias, materias primas...	450,00€	450,00€	262,20€	-134,06€	-761,14€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	18.936,42€	56.659,03€	97.037,50€	124.733,43€	150.130,53€

BALANCE PASIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	29.805,42€	65.197,03€	103.056,70€	128.289,37€	152.444,39€
Patrimonio Neto	28.716,48€	55.035,68€	81.745,28€	106.313,58€	129.605,66€
Capital	8.700,00€	8.700,00€	8.700,00€	8.700,00€	8.700,00€
Resultado del Ejercicio	14,83€	23.687,28€	24.038,64€	22.111,47€	20.962,87€
Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Resultado de ejercicios anteriores	0,00€	14,83€	23.702,11€	47.740,75€	69.852,22€
Reserva legal (10 % de PyG)	1,65€	2.633,57€	5.304,53€	7.761,36€	10.090,57€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€
Pasivo no corriente	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo Corriente	1.088,94€	10.161,35€	21.311,42€	21.975,79€	22.838,73€
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	1.084,82€	3.581,55€	14.634,02€	15.833,71€	17.015,71€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)	4,12€	6.579,80€	6.677,40€	6.142,08€	5.823,02€
Otras deudas a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

RATIOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratio de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	17.8 %	5.62 %	4.57 %	5.67 %	6.54 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	18.297,48€	46.947,68€	75.988,28€	102.623,58€	126.530,66€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.04 %	0.18 %	0.26 %	0.21 %	0.18 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0 %	0.38 %	0.35 %	0.3 %	0.27 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	27.37 %	6.42 %	4.84 %	5.84 %	6.67 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	0.07 %	50.46 %	32.4 %	23.94 %	19.1 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	0.06 %	47.82 %	32.67 %	23.11 %	17.97 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	0.02 %	30.04 %	28.03 %	23.98 %	21.25 %
Plazo de Cobro	Cientes / Ventas * 360	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
Plazo de Pago	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
Punto de equilibrio	Gastos Fijos / Margen Bruto	67.160,31€	45.723,33€	53.075,17€	63.772,29€	73.041,46€