



REFORMAS Y ALBAÑILERÍA

Índice

| | |
|---|----|
| AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS | 2 |
| EQUIPO EMPRENDEDOR | 2 |
| DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS | 2 |
| ANÁLISIS DE MERCADO | 4 |
| MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN | 8 |
| RECURSOS TÉCNICOS | 9 |
| RECURSOS HUMANOS | 11 |
| DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA | 12 |
| FORMA JURÍDICA | 12 |
| LEAN CANVAS | 13 |
| ANÁLISIS DAFO | 13 |
| PLAN DE ACCIÓN | 13 |

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

| | |
|---------------------------------|--|
| Nombre del proyecto empresarial | Reformas y albañilería |
| Ciudad | Cáceres (Cáceres) |
| Promotor/a/es | Nombre Apellido 1 Apellido 2 |
| CNAE | F4399 - Otras actividades de construcción especializada n.c.o.p. |
| IAE | 15013 - ALBAÑILERIA Y PEQ. TRABAJOS CONSTRUCCION |
| Forma jurídica | Sociedad de responsabilidad limitada |

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

EQUIPO EMPRENDEDOR

Se pretende constituir una Sociedad Limitada con 2 socios.

El promotor 1 tiene 45 años, es natural de Mérida (Extremadura) y destaca por ser un/a profesional del sector de la construcción. De su experiencia destacan los más de 15 años como oficial de la construcción y otros 10 años como contratista.

En sus inicios, trabajó para varias empresas del sector, principalmente en pymes relacionadas con la construcción: una empresa de rehabilitación de fachadas de edificios, una empresa de reformas y varias empresas de albañilería.

Por otra parte, esta persona conoce a la perfección la sistemática que envuelve una empresa multiservicios puesto que durante gran parte de su vida laboral ha desempeñado labores de contratista en una gran empresa de construcción de Extremadura.

Esta experiencia le ha permitido obtener un profundo conocimiento de las empresas proveedoras existentes en la zona. También le ha proporcionado una red de contactos tanto para la demanda de los servicios, como para la contratación de personal necesario cuando la empresa incrementa su volumen de negocio.

Además posee conocimientos de varios de los métodos de trabajo habituales para estos trabajos.

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

Entre sus competencias interpersonales, destacan el trabajo en equipo y las habilidades interpersonales.

Entre sus competencias sistémicas sobresale su capacidad de trabajo, la capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativas y el espíritu emprendedor.

Será el encargado principal y responsable de la prestación material de los servicios.

Dada la crisis actual y ante su situación actual de desempleo, esta persona ha visto la oportunidad de emprender un negocio propio. Para ello, ha realizado un curso intensivo de creación y gestión de empresas a través del PAE.

El segundo socio, es un profesional de 39 años con experiencia en el ámbito de los servicios y residente en Mérida (Extremadura).

Posee formación profesional de grado medio en administración y finanzas.

Su experiencia en el sector de la construcción se deriva del desarrollo de funciones de administrativo de obra en una gran empresa de construcción de Extremadura, empresa en la que conoció al promotor 1.

Sus conocimientos informáticos y contables, que le permitirán desarrollar tareas de gestión del negocio, han sido clave para la concepción común de esta idea de negocio.

Posee dominio del portugués gracias a su desplazamiento a obras que la empresa constructora para la que trabajaba tenía en territorio luso. Estos conocimientos idiomáticos permitirán abrir camino a la empresa en las regiones de Extremadura y Portugal.

Destacan su capacidad de trabajo y de resolución de problemas. Además, posee un gran espíritu emprendedor y habilidades negociadoras. Sus aptitudes analíticas les serán útiles en la gestión del negocio.

Esta persona se dedicará a mantener contacto con la clientela y a realizar labores de planificación de los trabajos. Supletoriamente prestará ayuda al promotor 1 en la prestación de los servicios.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

Tal y como se ha indicado, la empresa multiservicios va a ofrecer diversas actividades relacionadas con el mantenimiento y rehabilitación de viviendas y edificios, dentro de las que contempla un amplio abanico de servicios como son el de pintura, electricidad y fontanería.

Trabajos de albañilería:

Los trabajos de albañilería, en sí, representan una profesión polivalente cuyas competencias son muy amplias: enlucir, guarnecer, alicatar, replantear, etc., aunque hoy en día la obra ha evolucionado e intervienen más oficios y nuevas especialidades (montadores de techos, suelos, revestimientos especiales, aislamientos).

Entre los trabajos a llevar a cabo se encuentran las actividades de cimentación, construcción de cerramientos, tabiquería, escaleras, tejados o fachadas. También se realizan revestimientos de superficies, interiores y exteriores, con

materiales de agarre (mortero, cemento, yeso, hormigón), o bien alicatados y solados con piedra o cerámica. Así mismo se pueden enumerar otras actividades como construir arquetas, colectores y alcantarillados de saneamientos.

Trabajos de electricidad:

Los trabajos de electricidad se pueden agrupar en los servicios siguientes:

Instalaciones eléctricas. Esta actividad comprende la instalación en edificios y otras obras de construcción de cables y material eléctrico, sistemas de telecomunicación, instalación y reparación de calderas eléctricas, antenas y porteros de viviendas, ascensores y escaleras mecánicas, etc.

Instalaciones de redes de comunicación. Comprende la construcción en edificios y naves industriales de líneas de transmisión de telecomunicaciones (telefonía, televisión digital...). Así mismo, abarca la instalación y el mantenimiento de las redes.

Las instalaciones que se realizan en este sector están sometidas a la emisión de certificaciones, según se indica en la normativa de funcionamiento de instalaciones industriales, a fin de asegurar que los trabajos se ajustan a los parámetros técnicos y de seguridad. Para emitir estas certificaciones es necesario que un/a profesional técnico/a con carné que lo/a homologue como tal revise la instalación y emita dicha certificación.

Estos carnés acreditan un nivel de capacitación en cada materia, y para su obtención deben ser superadas pruebas de conocimiento técnico y práctico. La máxima autoridad que otorga estos carnés son las Comunidades Autónomas, a través de su Consejería de Industria. En este caso, se debe tener en cuenta que todos/as los/as profesionales que presten los servicios de la empresa deben estar acreditados/as por la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía del Gobierno de Extremadura.

Trabajos de fontanería:

La fontanería comprende las actividades de ejecución, reparación, reforma o mantenimiento de cualquier instalación relacionada con el agua y afines en obras de construcción u otras edificaciones.

Entre los distintos tipos de instalaciones se encuentran:

- -Instalaciones de agua fría y agua caliente sanitaria.
- -Saneamientos y evacuación.
- -Instalaciones de calefacción.
- -Instalaciones de gas en inmuebles.
- -Sistemas de riego y contra incendios.

Las instalaciones que se realizan en este sector están sometidas a la emisión de certificaciones, según se indica en la normativa de funcionamiento de instalaciones industriales, a fin de asegurar que los trabajos se ajustan a los parámetros técnicos y de seguridad. Con este motivo se realizan unos exámenes en la Oficina Territorial de Industria, que acreditan al/la profesional como instalador/a o mantenedor/a oficial tanto para calefacción, como para el gas, como para combustibles líquidos o instalaciones de agua.

Por ello, es frecuente que los/las profesionales dispongan de varias licencias, que son complementarias entre ellas, porque normalmente se trabaja en obras que abordan labores de agua, gas, combustibles y calefacción conjuntamente. Estos carnés acreditan un nivel de capacitación en cada materia, y para su obtención deben ser superadas pruebas de conocimiento técnico y práctico. Como ejemplo referido a las instalaciones de calefacción, cabe citar el nivel IC1, que resulta el más habitual y permite la realización de instalaciones hasta 70 KW.

Será esencial contar con profesionales que dispongan de varias licencias.

Trabajos de pintura:

Los trabajos de pintura consistirán en preparar y realizar revestimientos con papel y acabados con todo tipo de pinturas sobre cualquier tipo de superficies, así como organizar materiales, medios y equipos para la correcta ejecución de los trabajos en condiciones de seguridad.

Las distintas tareas que se podrán desarrollar son las siguientes:

-Realizar las operaciones de limpieza, saneamiento, regulación y tratamiento de las superficies objeto de pintado o empapelado.

-Aplicar lacas y barnices.

-Pintar superficies previamente reparadas.

-Revestir los paramentos interiores.

Es muy importante ser meticuloso/a para no estropear el trabajo de los anteriores gremios de la cadena organizativa, ya que es la última persona en intervenir.

Trabajos de carpintería:

Los trabajos de carpintería podrán consistir en la reparación de elementos de carpintería de la vivienda o local así como en la fabricación de elementos nuevos.

Entre los servicios aquí incluidos destacan los siguientes:

-Reparación de puertas de madera.

-Aplicar lacas y barnices.

-Acuchillado de suelos de madera.

-Instalación de suelos de madera y tarima flotante.

-Fabricación de muebles a medida.

Trabajos de cerrajería:

Principalmente incluye cambios de cerraduras y reparaciones.

Otros Trabajos: mantenimiento, reparaciones, limpieza y jardinería:

Servicios integrales de mantenimiento y cuidado de edificios.

Esta cartera de servicios se ofertará de la siguiente manera:

| Tipo de servicio | Descripción |
|--|--|
| Servicios puntuales | Se incluye: -Mano de obra. -Desplazamiento. -Materiales básicos. Otro tipo de materiales específicos se cobrarán aparte. |
| Servicio de mantenimiento particulares | Se cobrará un servicio de tarifa plana al particular, que incluirá servicios básicos de electricidad, fontanería, y electricidad. Servicio básico: Comprenderá limpieza y mantenimiento de instalaciones. |
| Servicio de mantenimiento de edificios e instalaciones | Servicio ampliado: limpieza, mantenimiento y jardinería. |

Aspectos Diferenciales

Las principales diferencias que presenta esta empresa con respecto a otras del mismo sector son:

- La calidad de los servicios, que siempre deberá cubrir las expectativas de los clientes.
- Se establecerán precios levemente inferiores a los de la competencia, para de este modo introducirse en el mercado.
- Se facilitará a la clientela sistemas de financiación para los trabajos a partir de una cantidad. Con esta medida se trata de hacer asequible para las familias las obras de mejora y acondicionamiento de sus hogares.
- Se ofrecerá garantías de trabajo bien hecho y de plazo de entrega. Una vez que el presupuesto es aceptado, se deben cubrir las expectativas de los/as clientes/as. Hacer trabajos con calidad y garantizar el plazo de entrega supone un importante valor añadido que genera confianza y logra atraer la demanda. Hará falta planificar y realizar un seguimiento personalizado, además de presupuestar correctamente, para poder cumplir los compromisos.
- Se facilitará al/la cliente/a un teléfono de atención las 24 horas.

Cobertura de Necesidades

Las necesidades que se pretenden cubrir con el negocio son las siguientes:

- Necesidad de múltiples servicios en el hogar: renovación de tuberías, reparaciones, pintura, reformas, etc.
- Necesidad de servicio integral de mantenimiento y cuidado de edificios.
- Necesidad de simplificación: a través del contacto con una sola empresa que resuelva todas las necesidades anteriores.
- Necesidad presupuestos detallados, respuesta rápida y sin compromiso para los/as clientes/as. El/la cliente/a cuando acude a una empresa o profesional para realizar un arreglo u obra en su hogar quiere una respuesta rápida, una atención personalizada, además de un presupuesto detallado y sin compromiso en su posterior aceptación.
- Necesidad de seguridad y garantía. El sector de los trabajos profesionales para el hogar ha proporcionado en cierta medida desconfianzas en el/la cliente/a por los elevados precios, el desconocimiento de servicio concreto que se ha prestado, etc. Es por ello que describiremos pormenorizadamente cada una de las tareas que se van a realizar para prestar un servicio determinado y reportar, de esta forma, confianza y seguridad a la clientela.

Propiedad Industrial

Las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de las actividades como el uso de determinados programas de gestión informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización a través de franquicias o modelos patentados.

En principio, no es requerido para este negocio.

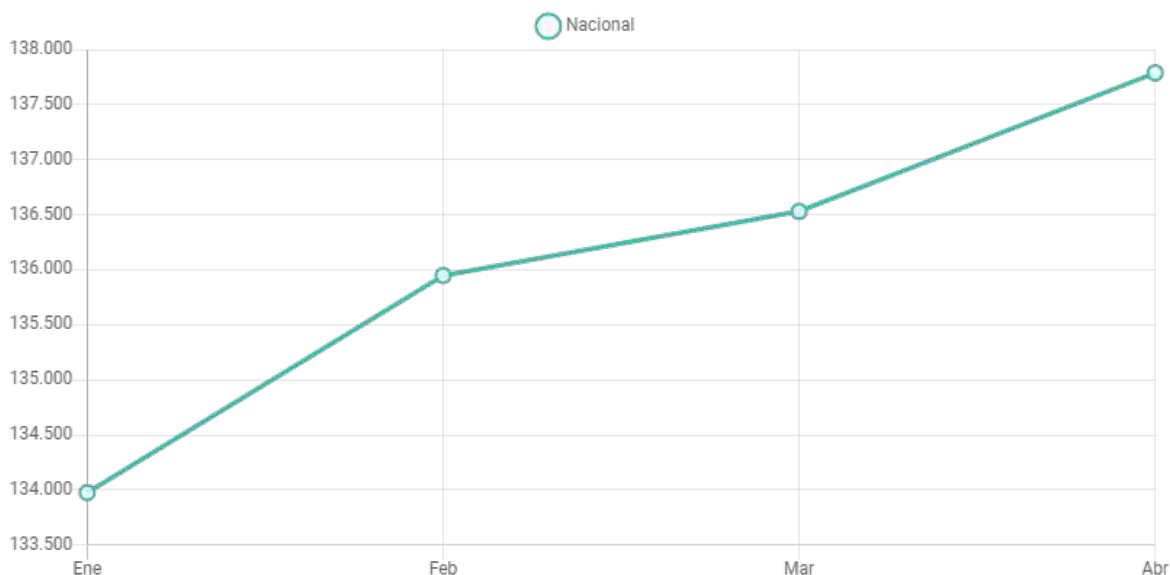
ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

El sector en el que se incluye la empresa multiservicios es el sector servicios. Así mismo, su oferta está muy relacionada con las reformas, por lo que se analizarán ambos campos.

La empresa multiservicios tiene cabida en varios epígrafes del CNAE 2009, puesto que va a prestar servicios a empresas y servicios personales.

Según [Barómetro del Observatorio Industrial de la Construcción](#), la evolución en el número de empresas que se dedican a actividades en las que puede incluirse la empresa de servicios ha tenido un crecimiento leve, pero positivo, tal y como se refleja en la siguiente tabla:



Por otra parte, el panorama actual presenta una tendencia positiva en cuanto a las reformas de viviendas y locales se refiere. A pesar del aumento de los precios de los materiales de construcción, existe una tendencia en aumento de las reformas domiciliarias en parte promovidas por la situación vivida por el COVID. En relación a la compra de viviendas, se ha venido mostrando una caída en las compras de vivienda nueva y esto ha generado que el mercado de segunda mano cobre así más importancia; y dentro de éste mercado, el subsector de las reformas presenta grandes oportunidades de negocio.

El número de empresas en Extremadura en 2020 que se dedican a las instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción (epígrafe 432 CNAE-2009) y a acabado de edificios (epígrafe 433 CNAE-2009) es de 3240 empresas. De ellas, el 55% no tiene asalariados/as, el 29% cuenta con una plantilla de entre 1 y 2 empleados/as y sólo un 8'5% tiene de 3 a 5 personas empleadas. El resto tienen más de cinco.

En la actualidad se puede afirmar que las reformas en la vivienda han ganado el pulso a la compra de obra nueva por diferentes razones: falta de créditos hipotecarios, menor poder adquisitivo de las familias, porque se pasa más tiempo en casa, por cuestiones de eficiencia energética, porque se quiera poner a la venta, etc. O por una combinación de todas las razones anteriores.

En España, Internet ha transformado el sector de obras y reformas para el hogar. El 80% de los/as españoles/as (según encuesta de Habitissimo) opina que Internet permite comparar precios o solicitar presupuesto entre profesionales de reformas o servicios para el hogar, de una manera rápida, cómoda y sencilla. Esto facilita la toma de decisiones, ya que acelera el proceso de selección.

Existen en Internet varios portales sobre obras y reformas, que conectan a clientes/as con un proyecto de reforma o cualquier otra demanda de servicios para el hogar, con profesionales y empresas que puedan prestarles dichos servicios. Se comprometen a dar un sistema sencillo de soluciones eficaces, accesibles y personalizadas. Todo ello son esperas, sin costes ocultos y sin complicaciones.

Según este estudio, un 58'8% de la ciudadanía busca empresas del sector de la construcción a través de Internet, mientras que un 30,2% contacta con empresas recomendadas por la familia, amistades o personas conocidas, un 6'5% utiliza el listado telefónico en papel y un 4'5% cuenta con una empresa de confianza con la que contacta para todo lo relacionado con las reformas en el hogar.

También se deriva de este estudio un dato significativo: 86% de las personas encuestadas tiene intención de realizar alguna obra o reforma importante en los próximos 12 meses.

Por otro lado, el 31% de las personas reformarían el baño, en tanto que el, 26% la cocina. Este porcentaje también coincide con quienes declaran que pintarían su casa o una reforma integral. En menores porcentajes destacan quienes cambiarían suelos, realizarían trabajos de carpintería, sistema eléctrico, fontanería u otros.

Por otro lado, entre las personas que contestaron la encuesta, se afirma que la situación de crisis económica no ha frenado sus proyectos de reformas en el hogar. En este sentido, el 83% dice que seguirá haciendo reformas y un 76% afirma haber gastado ya una media de 7.502 euros en algún trabajo importante de rehabilitación en su hogar. La media anual de gastos en reformas del hogar se sitúa en 1.100.25 euros.

Otras cuestiones reflejadas por este estudio son la frecuencia con la que los/as ciudadanos/as realizan reformas en los hogares que se sitúa como media en 3,6 años; y un 67% considera que el nivel de calidad del sector de reformas y servicios para el hogar, es aceptable, el 20% cree que es bueno y el 13% que es de mala calidad. En cuanto a la frecuencia con la que se realizan las reformas en los hogares, en la encuesta se destaca como media 3,6 años.

Otra oportunidad de negocio que se presenta a este sector es la entrada en vigor del R.D 325/2013, por el que se obliga a todos/as los/as propietarios/as que quieran vender o alquilar su vivienda, a contar con un certificado de eficiencia energética. Según la encuesta anterior, el 56% de los participantes afirmó no tener este certificado, un 21% contestó afirmativamente, el 12,1% desconoce qué es el certificado energético, un 9% aún se está informando y solamente un 2,4% va a tramitarlo.

Así pues, una baja calificación energética hace que el inmueble sea poco atractivo. No obstante, esta calificación se puede mejorar llevando a cabo una serie de obras y reformas de mejora.

Ante todas estas cifras y la cantidad de trabajo que se genera a través de la red, se confirma que el sector de la construcción avanza hacia la digitalización, ya que una de cada diez empresas consigue más del 50% de sus trabajos de forma online.

En definitiva, ante estas nuevas tendencias, se abre una gran oportunidad de negocio para las empresas multiservicios dentro del subsector de las reformas y rehabilitaciones.

Análisis del Entorno

El entorno en el que se va a desenvolver la empresa es principalmente el relacionado con la gestión de inmuebles, como son la compra-venta, alquileres, obras de nueva planta y de reformas y el sector relacionado con la administración de inmuebles.

Dada la situación económica actual, existe un gran paquete inmobiliario pendiente de situarse en el mercado inmobiliario proveniente por una parte, del sector bancario, así como un mercado privado emergente de reformas, alquileres y ventas estimado para el comienzo de la recuperación económica prevista para los próximos años, con la ayuda de la inversión extranjera en el sector.

En los últimos años el sector inmobiliario ha sufrido un gran retroceso, aunque sigue siendo un sector fuerte y arraigado en España. A continuación se expone una tabla con los datos acerca de las licencias municipales para construcción y rehabilitación concedidas en nuestro país.

Licencias Municipales para Construcción y Rehabilitación por tipo de obra. 2020.

| | |
|---|---------------------------|
| EDIFICIOS A CONSTRUIR | 28.956 |
| Edificios a construir residenciales | 21.038 |
| Edificios a construir no residenciales | 7.918 |
| SUPERFICIE A CONSTRUIR | 17.953.000 m ² |
| Superficie a construir en edificación residencial | 11.585.000 m ² |
| Superficie a construir en edificación no residencial | 6.372.000 m ² |
| VIVIENDAS A CONSTRUIR | 57.543 |
| EDIFICIOS A REHABILITAR | 29.154 |
| VIVIENDAS CREADAS EN REHABILITACIÓN | 7.456 |

Fuente: Ministerio de Fomento

Como se ha comentado, la distintas crisis de la construcción han propiciado un cambio en el sector, favoreciendo el campo de las reformas. Muchos/as consumidores/as no pueden afrontar hoy en día la adquisición de una nueva vivienda, por lo que se ven obligados/as a realizar reformas en las viviendas en propiedad.

Un factor muy importante a destacar es el intrusismo en el sector de las reformas para el hogar, el cual siempre ha estado presente, aunque en los últimos años se ha incrementado notablemente, debido al excedente de mano de obra. Otra razón podemos encontrarla en la proliferación de grandes superficies de bricolaje bajo el lema "hazlo tú mismo", que ofrecen las herramientas y materiales para que las personas que no sean profesionales de las reformas se animen a hacerlo.

No obstante, puede decirse que existe un hueco de mercado para las empresas multiservicios, ya que cuentan con profesionales de amplia experiencia para cada tipo de trabajo. Ofrecen un servicio eficaz y eficiente y, sobre todo, profesional, características diferenciales respecto a los/as "intrusos/as", que ofrecen un servicio de mala calidad.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <https://www.extremaduraempresarial.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.

En cuanto a la normativa que afecta a este sector, resulta increíble que no exista una normativa a nivel estatal que regule el sector, por ello tenemos que dirigirnos directamente a la normativa de las comunidades autónomas. El Decreto en el que se regula por tanto este sector es el siguiente:

- -Decreto-Ley 3/2012 de 19 de octubre, que estimula la actividad comercial de la Comunidad Autónoma de Extremadura. En el anexo se incluyen los sectores a los que se hace referencia, entre ellas la agrupación 69, de reparación de artículos eléctricos para el hogar, vehículos automóviles y otros bienes de consumo.

Análisis de la Demanda

Según datos del INE, el número de visados de dirección de obra para reforma y restauración de edificios de España se recogen en el siguiente gráfico:

5.- VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA: REFORMA Y/O RESTAURACIÓN DE EDIFICIOS

N.º de edificios y presupuesto de ejecución según destino principal

TOTAL NACIONAL

| | | | | | | | |
|------|--------|--------|-------|--------------|--------------|--------------|------------|
| 2021 | 32.977 | 27.133 | 5.844 | 2.562.106,00 | 1.460.102,90 | 1.102.003,10 | |
| 2020 | 30.018 | 25.076 | 4.942 | 2.271.008,20 | 1.333.914,10 | 937.094,10 | |
| 2019 | 34.818 | 28.364 | 6.454 | 2.788.630,90 | 1.437.034,20 | 1.351.596,70 | |
| 2018 | 32.962 | 25.963 | 6.999 | 2.279.879,60 | 1.212.931,90 | 1.066.947,70 | |
| 2017 | 32.313 | 25.996 | 6.317 | 2.192.004,70 | 1.148.150,10 | 1.043.854,60 | |
| | Mar | 2.808 | 2.291 | 517 | 240.481,80 | 139.262,20 | 101.219,60 |
| 2022 | Feb | 2.564 | 2.094 | 470 | 198.604,70 | 98.219,00 | 100.385,70 |
| | Ene | 2.235 | 1.875 | 360 | 207.010,20 | 108.768,50 | 98.241,70 |
| | Dic | 2.379 | 1.909 | 470 | 174.167,50 | 92.931,10 | 81.236,40 |
| | Nov | 3.000 | 2.415 | 585 | 212.642,10 | 132.623,00 | 80.019,10 |
| | Oct | 2.647 | 2.133 | 514 | 205.206,70 | 95.923,80 | 109.282,90 |
| | Sep | 2.930 | 2.447 | 483 | 222.231,90 | 143.144,10 | 79.087,80 |
| | Ago | 2.065 | 1.671 | 394 | 178.912,80 | 99.939,30 | 78.973,50 |
| 2021 | Jul | 2.606 | 2.040 | 566 | 231.550,40 | 129.848,40 | 101.702,00 |
| | Jun | 3.197 | 2.587 | 610 | 255.778,90 | 143.270,60 | 112.508,30 |

| | | | | | | | |
|------|-----|-------|-------|-----|------------|------------|------------|
| | May | 2.993 | 2.471 | 522 | 224.977,80 | 112.674,00 | 112.303,80 |
| | Abr | 2.839 | 2.419 | 420 | 215.343,20 | 127.265,60 | 88.077,60 |
| | Mar | 3.162 | 2.660 | 502 | 228.624,50 | 132.400,90 | 96.223,60 |
| | Feb | 2.730 | 2.319 | 411 | 221.057,50 | 130.406,00 | 90.651,50 |
| | Ene | 2.429 | 2.062 | 367 | 191.612,70 | 119.676,10 | 71.936,60 |
| | Dic | 2.422 | 2.008 | 414 | 231.419,30 | 121.578,70 | 109.840,60 |
| | Nov | 2.988 | 2.519 | 469 | 195.853,40 | 120.115,30 | 75.738,10 |
| | Oct | 3.013 | 2.509 | 504 | 195.384,50 | 130.487,20 | 64.897,30 |
| | Sep | 2.876 | 2.426 | 450 | 181.712,50 | 119.757,00 | 61.955,50 |
| | Ago | 2.032 | 1.721 | 311 | 142.024,80 | 81.921,50 | 60.103,30 |
| 2020 | Jul | 2.958 | 2.468 | 490 | 225.181,60 | 122.193,00 | 102.988,60 |
| | Jun | 2.762 | 2.267 | 495 | 196.052,40 | 112.003,00 | 84.049,40 |
| | May | 2.110 | 1.760 | 350 | 165.621,80 | 99.287,60 | 66.334,20 |
| | Abr | 1.591 | 1.360 | 231 | 136.636,50 | 83.086,10 | 53.550,40 |
| | Mar | 2.120 | 1.735 | 385 | 191.090,60 | 107.384,20 | 83.706,40 |
| | Feb | 2.612 | 2.158 | 454 | 210.598,20 | 115.686,40 | 94.911,80 |
| | Ene | 2.534 | 2.145 | 389 | 199.432,60 | 120.414,10 | 79.018,50 |

Fuente: Ministerio de Fomento del Gobierno de España. Estadísticas y publicaciones. Visados de dirección de obra de los Colegios de Arquitectos Técnicos (Obras en edificación)

Al igual que en caso anterior, Extremadura sigue una tendencia análoga a la de España.

5.- VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA: REFORMA Y/O RESTAURACIÓN DE EDIFICIOS

N.º de edificios y presupuesto de ejecución según destino principal

EXTREMADURA

| | | | | | | | |
|------|-----|-------|-------|-----|-----------|-----------|-----------|
| 2021 | | 1.602 | 1.285 | 317 | 83.943,90 | 49.843,10 | 34.100,80 |
| 2020 | | 1.100 | 891 | 209 | 50.719,80 | 30.954,80 | 19.765,00 |
| 2019 | | 1.552 | 1.267 | 285 | 70.298,00 | 42.282,40 | 28.015,60 |
| 2018 | | 1.439 | 1.154 | 285 | 50.375,30 | 28.182,90 | 22.192,40 |
| 2017 | | 1.239 | 1.015 | 224 | 47.279,30 | 27.316,00 | 19.963,30 |
| | Mar | 151 | 115 | 36 | 7.989,40 | 3.273,30 | 4.716,10 |
| 2022 | Feb | 103 | 72 | 31 | 11.886,20 | 2.517,60 | 9.368,60 |
| | Ene | 91 | 66 | 25 | 6.582,70 | 3.843,80 | 2.738,90 |
| | Dic | 85 | 63 | 22 | 4.707,60 | 2.685,10 | 2.022,50 |
| | Nov | 149 | 111 | 38 | 6.518,20 | 3.907,00 | 2.611,20 |
| | Oct | 167 | 119 | 48 | 14.234,60 | 2.929,70 | 11.304,90 |
| | Sep | 152 | 120 | 32 | 5.426,40 | 3.587,60 | 1.838,80 |
| | Ago | 107 | 98 | 9 | 3.523,60 | 3.015,50 | 508,10 |
| 2021 | Jul | 179 | 136 | 43 | 10.250,10 | 3.653,30 | 6.596,80 |
| | Jun | 164 | 136 | 28 | 9.406,90 | 6.108,50 | 3.298,40 |
| | May | 152 | 130 | 22 | 3.632,30 | 2.597,30 | 1.035,00 |
| | Abr | 126 | 105 | 21 | 11.425,40 | 10.273,40 | 1.152,00 |
| | Mar | 135 | 116 | 19 | 7.054,40 | 5.236,70 | 1.817,70 |
| | Feb | 89 | 74 | 15 | 3.343,20 | 2.903,00 | 440,20 |
| | Ene | 97 | 77 | 20 | 4.421,20 | 2.946,00 | 1.475,20 |

Fuente: Ministerio de Fomento del Gobierno de España. Estadísticas y publicaciones. Visados de dirección de obra de los Colegios de Arquitectos Técnicos (Obras en edificación).

En base a estos datos se observa que la evolución de las obras de rehabilitación y reforma ha sido más estable o ha sufrido un menor descenso que el sector de obra nueva.

Así mismo, en el año 2012, fueron ejecutadas obras de conservación en 2.158 edificios y de rehabilitación en 5.247 viviendas sociales. Los datos por región se muestran a continuación:

SEGMENTACIÓN DE LA CLIENTELA

Partiendo del análisis anterior, los clientes a los que la empresa se va a dirigir, son principalmente los siguientes:

- -Particulares en general que quieran mejorar las condiciones de sus inmuebles o que necesitan servicios específicos.
- -Comunidades de vecinos/as que demanden servicios integrales de mantenimiento del edificio.
- -Empresas dedicadas a la compra, venta o alquiler de inmuebles y quieran ser más competitivas aportando un valor añadido a sus posibles clientes.
- -Empresas dedicadas a la administración de fincas que quieran ampliar su oferta ofreciendo nuestros servicios.
- -Departamentos u órganos de gestión del patrimonio inmobiliario de las entidades bancarias que pretendan mejorar las condiciones de sus inmuebles antes de comercializarlos.
- -Organismos públicos encargados de la gestión del patrimonio municipal, autonómico o estatal, para mejorar la eficacia energética y el confort del patrimonio inmobiliario público.
- -Cuando la empresa haya adquirido mayor notoriedad, se hará un esfuerzo comercial para captar empresas aseguradoras como clientas.

En principio, la demanda potencial de la empresa va a estar formada por los siguientes datos:

Número de viviendas y locales en Extremadura según el estado del edificio:

Total viviendas: 648.350

Viviendas Principales: 424.980

Viviendas Secundarias: 118.195

Viviendas vacías: 1051.175

Fuente: INE 2011. Censos de Población y Viviendas.

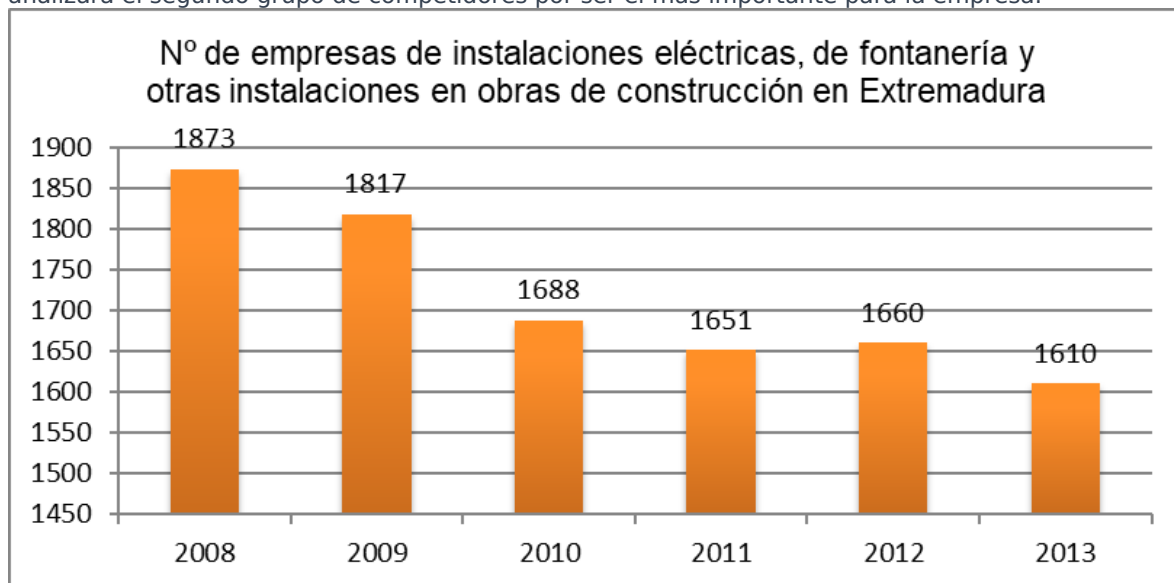
No obstante, el primer año, la empresa se dirigirá principalmente a particulares y empresas del ámbito geográfico de Extremadura. Para cuantificar esta demanda, se han extraído los siguientes datos del Censo de Población y Viviendas 2011 del Instituto Nacional de Estadística:

Análisis de la Competencia

La competencia directa de la empresa estará formada por:

- Otras empresas multiservicios que ofertan sus servicios en Extremadura. Por lo tanto, será esencial conocer el número de empresas similares que existen en la zona. Es básico saber qué hace la competencia que ya está establecida en esa zona y apostar por una diferenciación con ella.
- Empresas y profesionales especialistas en los distintos oficios que engloba el multiservicio: albañilería, fontanería, electricidad, pintura, etc. Supone la competencia más fuerte, puesto que es habitual que los/as particulares acudan a profesionales independientes a través de recomendaciones de personas conocidas. Sin embargo, también pueden actuar como freelance para la empresa, en el caso de que se necesite incorporar a algún servicio adicional a los que ofertamos. Es decir, la empresa subcontrataría sus servicios.
- En la actualidad, estas empresas y profesionales suelen promocionarse a través de Internet, mediante páginas webs propias o portales que los agrupan, poniéndolos en contacto con clientes/as particulares.
- Intrusismo en el sector: entidades y/o particulares que carecen de formación y/o conocimientos y su experiencia se basa en trabajos realizados para su entorno más cercano. Suelen ser una opción barata, de poca calidad y sin garantías.

Para intentar cuantificar el número de empresas que pueden constituir la competencia se recurre a datos del INE. Se analizará el segundo grupo de competidores por ser el más importante para la empresa.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística

Como se puede ver, los datos muestran una disminución de las empresas del sector, lo cual supone una ventaja, ya que hay un número menor de competidores. En Extremadura tampoco existe un número elevado de estas empresas.

En cualquier caso, habrá de tenerse en cuenta que las empresas del sector han visto reducida su capacidad y su número de efectivos por lo que, en términos generales, no son competidores potencialmente fuertes.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece a la clientela y el cumplimiento de los plazos, tanto en la fecha de inicio como en la terminación, lo que permitirá que la empresa goce de buena reputación en la zona de influencia. Este aspecto junto con el establecimiento de precios ligeramente inferiores a los de las ya establecidas, que permitan atraer a la clientela, es lo que le permitirá diferenciarse de las demás.

Un total de 2.703 empresas suponen una competencia directa en el ámbito geográfico de actuación del negocio. No se tienen datos municipales, lo que delimitaría aún más este número. Por ello acudiendo al Censo Nacional de Empresas del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y a directorios de empresas de la ciudad, se ha obtenido un total de 320 empresas dedicadas a varios o algunos de los servicios que se van a ofertar.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos. Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

Además, se tendrá que tener en cuenta que el precio de los distintos servicios que la empresa realiza vendrá establecido en los presupuestos que se elaboren y presenten a la clientela. Éstos tienen dos componentes fundamentales; que son, los materiales que incorpora y la mano de obra.

Es fundamental realizar correctamente las mediciones y cálculos oportunos, dado que una equivocación repercute en un desajuste entre lo que el/la cliente/a demanda y lo que se le oferta, generando problemas. Por esto mismo, las empresas que gozan de prestigio elaboran un presupuesto y después se ajustan al máximo, dado que lo hacen a precio cerrado. Esto, además de imagen, impulsa la confianza de la clientela.

El precio de la mano de obra suele ser bastante homogéneo, en términos de coste por "hora de trabajo", en los diferentes sectores, siendo lo que hace un servicio "caro" o "barato" otros aspectos, tales como son la rapidez y seriedad en el trabajo, la profesionalidad del personal (experiencia, formación y motivación en el trabajo), la atención personalizada, que el coste se ajuste a lo presupuestado (presupuesto cerrado) y la garantías del trabajo (margen de tiempo que a empresa garantiza los trabajos).

Se establecerá la siguiente tipología de precios:

| Tipo de servicio | Precio |
|--|---|
| | Se cobrará por hora. Se incluye: -Mano de obra. |
| Servicios puntuales | -Desplazamiento. -Materiales básicos. Otro tipo de materiales específicos se cobrarán aparte. Se establecerá un precio medio por hora para todos los servicios de 60 €. |
| Servicio de mantenimiento particulares | Se cobrará un servicio de tarifa plana al particular, que incluirá servicios básicos de electricidad, fontanería, y electricidad. El precio será de 30 € mensuales. |
| | Servicio básico: Comprenderá limpieza y mantenimiento. Se establecerá el precio en función de las características de las instalaciones. |
| Servicio de mantenimiento de edificios e instalaciones | Servicio ampliado: limpieza, mantenimiento y jardinería. Se establecerá el precio en función de las características de las instalaciones. Servicio personalizado: en función de los requerimientos de la empresa cliente. Se establecerá el precio en función de las características de las instalaciones y de los servicios contratados por la empresa cliente. |

Canales de Distribución

Los canales de distribución que se van a utilizar son los siguientes:

1. Canal corto: venta directa a particulares y a empresas. El servicio se realiza en el domicilio del/la cliente/a.
2. Venta directa a través de la red: los/as clientes/as puede solicitar los servicios telemáticamente. Por ello, parte del servicio (contratación, especificaciones) puede ponerse en práctica telemáticamente.
3. Venta directa a través de la oficina: se podrán contratar los servicios en la propia oficina de la empresa, comenzando por tanto la prestación del servicio en ese momento.

Comunicación y Promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivos que persigue: Atracción de clientela y entrada en el mercado.

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor unos servicios técnicos especializados y desarrollados por un equipo de profesionales con dilatada experiencia profesional en el sector.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la puesta a disposición del/la cliente/a de un equipo de profesionales capacitado para solventar cualquier tipo de reforma relacionado con su inmueble.

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 de los/as clientes/as.
- -Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en prensa y en radio. Principalmente para particulares e intermediarios. Para clientes/as virtuales se contratarán banners en páginas web relacionadas y en blogs.
- -Marketing indirecto, será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceros. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales y los blogs.
- -Marketing relacional, a través de las ferias del sector y haciendo contactos con empresas del sector inmobiliario.

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

Está prevista la elaboración, puesta en marcha y mantenimiento de una página en internet con toda la información corporativa de la empresa así como la información detallada de los distintos servicios que se ofrecen y que se anunciarán en los principales buscadores de internet, como Google.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

En general no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico, ya que el trabajo suele realizarse fuera del local.

En principio se buscará un local en la ciudad de Mérida, lugar donde reside el equipo promotor.

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m² dividida de la siguiente manera:

- Oficina: Con una superficie de 10 m², donde se atenderá a la clientela y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- Almacén: Con una superficie de 20 m² donde se guardarán las herramientas, maquinaria y materiales.
- Aseos higiénicos-sanitarios: Con una superficie de 5 m².

Equipamiento necesario

• Equipo informático

Será necesario contar con un equipo informático completo para el personal de la empresa. Así, la empresa deberá contar con programas informáticos de reservas, un ordenador, procesadores de texto, conexión a Internet, una impresora y escáner. También será fundamental contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

• Materiales

Por un lado, será necesario adquirir material de oficina (papel, bolígrafos, archivadores, etc.).

Por otro, para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades requeridas en la ejecución de los diferentes servicios se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

• Herramientas

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los diversos servicios prestados, se irán adquiriendo otras herramientas más específicas. Se adquirirá por tanto un conjunto importante de herramientas, puesto que, aunque los/as profesionales con los/as que trabajemos disponen habitualmente de sus herramientas, es fundamental que el servicio se retrase debido a la falta de éstas.

Algunos de estos elementos serán: alicates, brocas, destornilladores, llave de montaje, martillos, brochas, pinceles, rodillos, espátulas, etc.

Estos elementos básicos son:

Llanas, paletas, cotanas, cortafíos, macetas, maza, punteros, picos, palas, rastrillos, niveles, plomadas, corta tubos, serruchos, niveles, llave inglesa....

Radial, máquina de cortar azulejos, taladro mediano, taladro percutor...

Soldador, de soldador de estaño, remachadora portátil, polímetro, multímetro...

Compresor, pistolas pulverizadoras y pistolas multiusos con equipo de limpieza, lijadora, depósito de pintura a presión, etc.

Alicates, brocas, busca polos, cuchillas para cortar, destornilladores, llave de montaje, machos de roscar, martillos, pelacables, pié de rey, pinzas de electrónica, tijera de electricista...

Brochas, pinceles, rodillos, espátulas, llanas, muñequillas, cuchillas de corte, etc.

Otros utensilios: espuertas, gavetas, esportones, burras, tablonas, escaleras, carretillas, calculadoras, cintas métricas, guías pasacables...

Elementos de protección y seguridad: cascos, botas, gafas, guantes, mascarillas, cinturones, arneses, cuerdas...

• Elemento de Transporte

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita realizar el transporte de las herramientas y materiales en caso de que los/as profesionales no cuenten con el suyo.

Para ello, una de las dos personas promotoras aportará una furgoneta valorada en 12.000 euros.

• Mobiliario y decoración

Debido a que el local deberá disponer de una zona destinada a la atención y recepción de clientes/as, se deberá disponer de un mobiliario adecuado para ello. El mobiliario permite transmitir al/la cliente/a información acerca de la empresa, por lo que la calidad y funcionalidad del mismo se convierte en una forma de atraer y retener clientes/as. La comodidad debe reflejarse tanto en el equipamiento destinado a la clientela como al propio personal de la empresa.

Proceso Productivo

El desarrollo del servicio dará comienzo en el momento en el que el/la cliente/a contrate el servicio que desea a la empresa. Se establecen unos precios estandarizados, pero el/la gerente de la empresa podrá establecer variaciones en los mismos dependiendo de las características especiales que se puedan presentar.

El equipo de profesionales de la empresa realizará las labores contratadas y una vez finalizadas y ante la conformidad del/la cliente/a, se procederá al cobro del servicio.

Calidad

Al principio no se contempla la posibilidad de implantar una norma de calidad, pero con el paso del tiempo y cuando el

poder adquisitivo de la empresa lo permita, se tratarán de implementar las siguientes normas:
ISO 9001 y 14000 : Las normas ISO son un conjunto de estándares con reconocimiento internacional que fueron creados con el objetivo de ayudar a las empresas a establecer unos niveles de homogeneidad en relación con la gestión, prestación de servicios y desarrollo de productos en la industria.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

El número de personas que componen el cuadro organizativo de la empresa multiservicios está relacionado con el volumen de facturación, con los servicios que prestan y con los años de permanencia en el mercado.

La empresa contará, en un principio, únicamente con el equipo promotor, que va a asumir las funciones directivas y de organización y la supervisión de los trabajos realizados. Más adelante, y en función de la marcha del negocio, se valorará la posibilidad de contratar a una persona que realizará labores de apoyo a la prestación de los trabajos.

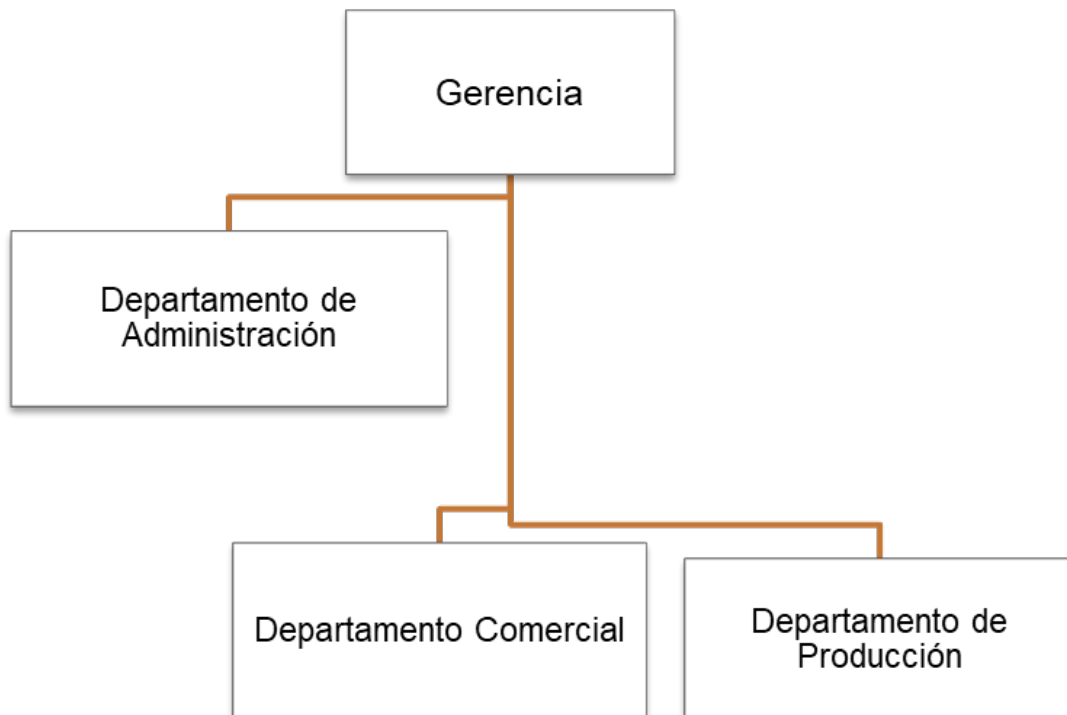
La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en tres áreas de actuación cuya responsabilidad recae sobre el equipo promotor del proyecto:

Gerencia y departamento de Administración, que desarrollará las tareas de administración y gerencia. Estará dirigido por el/la promotor/a 2.

Departamento Comercial, en el que se desarrollará el plan de comunicación, se llevará a cabo la negociación con proveedores y se gestionará la atención a clientes/as y el servicio posventa. La dirigirá el/la promotor/a 2, pero será de principal importancia la ayuda y consejo del/la promotor/a 1 que es el especialista en el sector y el que cuenta con una mayor experiencia.

Departamento de Producción, dirigido a la correcta ejecución de las actividades ofertadas por la empresa. En este departamento, es importante disponer de una buena cartera de profesionales de diversos ámbitos: de la fontanería, de la electricidad, de la albañilería, de la jardinería, etc. En este caso, no es un inconveniente, puesto que uno de los mayores activos de la empresa es la cartera de contactos profesionales que posee uno/a de los/as promotores/as. Será responsabilidad directa del/la promotor/a 1.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



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

Selección

La selección de los/as profesionales con los que va a contar la empresa se hará de manera minuciosa teniendo en cuenta sus años de experiencia, su formación y la seriedad con que desarrollan su actividad. Para ello, resulta imprescindible la experiencia que el/la promotor/a 1 tienen en el contacto y conocimiento de profesionales de diversas áreas. Todos ellos deberán compartir la filosofía de la empresa.

Contratación

La contratación se realizará a trabajadores/as autónomos. En el contrato se especificarán bien los servicios que va a prestar, y se les pagará a través de factura emitida por ellos, que deberá coincidir con lo contratado. El gasto por este concepto será un gasto variable, pues estará en función del volumen facturado.

La empresa contará con los siguientes puestos:

Gerente

La gerencia será una tarea compartida entre los miembros del equipo promotor del proyecto, que deberán cumplir los requisitos establecidos en la legislación laboral en materia de seguridad social y de seguridad e higiene en el trabajo, referida al personal a su cargo. Por lo tanto, se deberá disponer de los permisos y licencias de tipo laboral que sean precisos. Dirigirán las áreas de la empresa y desarrollarán las tareas propias de cada una de ellas.

Oficial

Este puesto será desempeñado por el/la promotor/a 1. Las tareas que realizará serán el desempeño y supervisión de los trabajos en el momento de la prestación. Gestionará los contratos con los/as profesionales autónomos/as, el cobro directo a los/as clientes/as y solucionará los problemas inmediatos que surjan en la realización de los trabajos.

Alianzas y Colaboraciones

Se establecerán acuerdos de colaboración con gabinetes de arquitectos e ingenieros y con otras empresas del sector a las que poder prestarles ayuda en caso de necesidad.

De igual manera es necesario contar con los almacenes de materiales para que provean de buenos materiales a precios competitivos y con facilidades de pago.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

Se hará uso de las nuevas tecnologías en todo lo relativo a diferentes áreas de la empresa:

- Área administrativa: Una vez establecida la primera reunión con el cliente para conocer el trabajo a realizar, se crearán canales de comunicación digital que son mas rápidos y ágiles.

- Área productiva: La relación con los proveedores será preeminentemente a través de correos electrónicos y mensajes de whatsapp. Se contará con herramientas digitales para la comprobación de que las obras están hechas de forma adecuada (láser digital, escáner de pared, cámaras para tuberías, etc..)

- Área de comunicaciones: La estrategia de marketing planteada exige que las comunicaciones y publicidad se lancen a través de plataformas digitales como pueden ser youtube para ver los acabados de obra o las redes sociales.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Teniendo en cuenta lo expuesto en el apartado precedente, la comunicación se hará a través de WhatsApp y en el caso de las facturas y presupuestos, estos serán enviadas por correo electrónico con acuse de recibo.

Por su parte, para la realización de las facturas y presupuestos, se utilizarán herramientas de ofimática como word y excel.

FORMA JURÍDICA

Se ha elegido como forma jurídica para la constitución de la empresa la Sociedad Limitada (S.L.).

Se ha elegido esta forma jurídica por tener las siguientes ventajas (texto extraído del CIRCE, Centro de Información y Red de Creación de Empresas del Ministerio de Industria, Energía y Turismo):

Ventajas:

- Modalidad apropiada para la pequeña y mediana empresa, con socios/as perfectamente identificados/as e implicados/as en el proyecto con ánimo de permanencia. Régimen jurídico más flexible que las sociedades anónimas.
- La responsabilidad de los/as socios/as por las deudas sociales está limitada a las aportaciones a capital, siendo el mínimo de 3.000 €.
- Libertad de la denominación social.
- Gran libertad de pactos y acuerdos entre los/as socios/as.
- Capital social mínimo muy reducido y no existencia de capital máximo.
- No existe porcentaje mínimo ni máximo de capital por socio/a.
- Posibilidad de aportar el capital en bienes o dinero.
- No es necesaria la valoración de las aportaciones no dinerarias por una persona experta independiente, tampoco su intervención o la de un/a auditor/a en ampliaciones de capital.
- Sin límite mínimo ni máximo de socios/as.
- Posibilidad de nombrar Administrador/a con carácter indefinido.
- Posibilidad de organizar el órgano de administración de diferentes maneras sin modificación de estatutos.
- Se puede controlar la entrada de personas extrañas a la sociedad.
- No existe un número mínimo de socios/as trabajadores/as.
- Fiscalidad interesante a partir de determinado volumen de beneficio.
- Posibilidad de fijar un salario a los/as socios/as que trabajen en la empresa, además de la participación en beneficios que le corresponda.

No obstante, se deben tener en cuenta los siguientes inconvenientes:

- Restricción en la transmisión de las participaciones sociales, salvo cuando la persona adquirente sea un familiar del/a socio/a transmitente.
- La garantía de los/las acreedores/as sociales queda limitada al patrimonio social.
- Obligatoriedad de llevar contabilidad formal.
- Complejidad del Impuesto sobre Sociedades.
- No hay libertad para transmitir las participaciones.
- Necesidad de escritura pública para la transmisión de participaciones.
- En cuanto a la gestión, mayores gastos que el empresario/a individual o las comunidades de bienes o sociedades civiles.
- Prohibición de competencia al Administrador/a, salvo autorización de la Junta.
- Los/as socios/as siempre son identificables.
- No puede emitir obligaciones.

- No puede cotizar en Bolsa.
- La falta de ejercicio de la actividad durante tres años consecutivos es causa de disolución.

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador/a de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/os de los socios/as o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno/a o varios/as de los/as socios/as, deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as (RETA). En el caso de administrador/a externo/a, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 24.000 €, participando los/as dos socios/as con el mismo porcentaje (50%). En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador, los/as dos van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno/a de ellos/as igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos/as y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Acompañamiento Empresarial.

LEAN CANVAS

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

ANÁLISIS DAFO

Análisis DAFO

| Debilidades | Amenazas |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida - Estacionalidad de la demanda | <ul style="list-style-type: none"> - Desaceleración económica - Entrada de empresas competidoras con amplia gama de servicios - Competencia por precios - Economía sumergida - Escasa formación de determinados servicios |
| Fortalezas | Oportunidades |
| <ul style="list-style-type: none"> - Cualificación y experiencia - Posibilidad de crecimiento mediante colaboración con trabajadores/as autónomos/as - Precios competitivos | <ul style="list-style-type: none"> - Ayudas administrativas para la realización de rehabilitaciones y reformas - Aprovechamiento de la crisis económica y modificación del comportamiento de la demanda en torno a la vivienda |

Análisis CAME

| Corregir debilidades | Afrontar las amenazas |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. El hecho de que la empresa aún no opere en el mercado, hace que captar clientela sea más complicado. Ello se corrige llevando a cabo acciones de promoción agresivas. - Estacionalidad de la demanda. Los servicios de reparaciones tienen un alto grado de estacionalidad. En los meses de verano prevalece la demanda de servicios de pintura mientras que en los meses de invierno lo hacen los de electricidad y fontanería. | <ul style="list-style-type: none"> - Desaceleración económica. El menor poder adquisitivo de la ciudadanía limita sus posibilidades de realizar reformas lo cual supone una amenaza para la empresa en este tipo de servicios. La empresa deberá centrarse en realizar trabajos de mantenimiento y potenciar reformas y mejoras a buen precio. - Entrada de empresas competidoras con amplia gama de servicios. Cada vez son más las empresas que deciden ofertar entre sus servicios una gama más amplia para abarcar una mayor cuota de mercado. En el caso de la empresa descrita, deberá plantear la cobertura en un futuro de una mayor cantidad de servicios. - Competencia por precio. Al tratarse de un trabajo en el que el precio recae principalmente en la mano de obra, las empresas del sector reducen cada vez más los precios para captar mayor demanda. Por ello, la empresa deberá establecer precios lo más competitivos posibles. - Economía sumergida y competencia no profesional. Debido a la crisis del sector de la construcción, cada vez son más las personas que deciden realizar reformas por su propia cuenta, sin contar con una titulación acreditativa. - Falta de oferta formativa para algunos servicios. No existe formación reglada en algunos campos, como la pintura, por lo que el único modo de aprendizaje es mediante formación directa de un/a profesional. |
| Mantener las fortalezas | Explotar las oportunidades |
| <ul style="list-style-type: none"> - Cualificación y experiencia. El perfil profesional del equipo promotor es un claro factor de garantía de éxito para este negocio. - Posibilidad de crecimiento. En el caso de que la demanda que deba atender la empresa supere su capacidad productiva, se podrá acudir a los/as profesionales autónomos/as que integran la cartera de contactos de la empresa, por lo que la capacidad de crecimiento es elevada. - Precios competitivos. La empresa ha establecido precios sensiblemente inferiores a aquellos de otras empresas competidoras. | <ul style="list-style-type: none"> - Ayudas administrativas para la realización de rehabilitaciones y reformas. Las administraciones ofrecen prestaciones y ayudas para la rehabilitación de inmuebles, lo que supone una gran oportunidad para la empresa. Para ello, habrá que dar a conocer a las personas que componen la demanda potencial la existencia de dichas ayudas. - Aprovechamiento de la crisis económica y modificación del comportamiento de la demanda en torno a la vivienda. Uno de los efectos de la desaceleración económica se resume en el menor poder adquisitivo. Por tanto, los/as clientes/as que no pueden permitirse adquirir una vivienda nueva deciden acudir a empresas que realicen reformas en sus propios hogares. |

PLAN DE ACCIÓN

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

La empresa está en fase de constitución como Sociedad de Responsabilidad Limitada y en captación de financiación para el proyecto.

Actividades:

- 1.- Búsqueda de financiación. 3 meses
- 2.- Contrato de alquiler de oficina. 3 meses.
- 3.- Diseño de cartera de servicios. 6 meses.
- 4.- Campaña de marketing inicial. 4 meses.
- 5.- Búsqueda, selección y concierto de acuerdos con profesionales. 4 meses

Responsables de las actividades:

Promotor/a 1: Se encargará de las actividades 1, 3 y 4.

Promotor/a 2: Se encargará de las actividades 2 y 5.

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado los/as profesionales y diseñada la cartera de servicios.

- Plan económico-financiero
 - Aportación del equipo emprendedor.
 - Solicitud de subvenciones.
 - Búsqueda de financiación ajena.
- Plan de legalización de actividades
 - Jurídico
- La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- Información sobre requisitos y plazos de formalización.
- Solicitud de licencia de apertura.
- Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera
- Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
- Fiscal
- Obtención de CIF
- Alta en censo de actividades económicas.
- Liquidación del I.S.
- Laboral
- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Plan Contingencia

Para las posibles contingencias que nos surjan, contaremos con empresas amigas que en momentos de carga laboral nos pueden echar una mano.

No trabajamos solo con un almacén de materiales, por lo tanto, no tenemos dependencia de un solo proveedor.

SOCIOS CLAVE



Inmobiliarias y aseguradoras que nos proveen de obras para hacer

Almacenes de materiales de construcción que nos dan un buen servicio a precios competitivos

Gabinete de arquitectos para la elaboración de documentación técnica

ACTIVIDADES CLAVES



Presupuestos detallados incluyendo decoración si fuera necesario

Obras de acondicionamiento de locales comerciales

Cumplimiento de los tiempos pactados

PROPUESTA DE VALOR



Reformas de calidad a precios muy competitivos

Incorporar a las reformas la decoración de los espacios

Cumplimiento estricto de los plazos pactados

RELACIONES CON LOS CLIENTES



Presupuestos detallados y cumplimiento de plazos

SEGMENTO DE CLIENTES



Particulares

Empresas aseguradoras

Inmobiliarias

RECURSOS CLAVE



Maquinaria de albañilería y medios de transporte.

Alquiler de la maquinaria necesaria

CANALES



Canal de venta directa, el cliente se pone en contacto con nosotros, visitamos la obra, se presupuesta y ejecuta

ESTRUCTURA DE COSTES



Costes de producción, naves y personal

FLUJO DE INGRESOS



Ingresos provenientes de las obras que se realizan.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

| Concepto | Adq. a Empresas | Adq. a Particulares | Aportación en Especie |
|-------------------------|-----------------|---------------------|-----------------------|
| Maquinaria | 7.000,00€ | 0,00€ | 6.000,00€ |
| Utillaje | 1.500,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Vehículos de transporte | 0,00€ | 0,00€ | 6.000,00€ |
| Equipos informáticos | 2.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Total | 10.500,00€ | 0,00€ | 12.000,00€ |

Inmovilizado Inmaterial

| Concepto | Adq. a Empresas | Adq. a Particulares | Aportación en Especie |
|--------------|-----------------|---------------------|-----------------------|
| Total | 0,00€ | 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) | 5.940,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Total | 5.940,00€ | 0,00€ | 0,00€ |

RESUMEN

Inmovilizado Material: 22.500,00€
Inmovilizado Inmaterial: 0,00€

Activo no Corriente Total: 22.500,00€

Existencias Iniciales: 5.940,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 107,60€
IVA Soportado: 3.452,40€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 9.500,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 32.000,00€

PAGO DE INVERSIONES

| Concepto | Total Pagos | Importe Total | Mes 0 (%) | Mes 1 (%) | Mes 2 (%) | Mes 3 (%) | Mes 4 (%) | Mes 5 (%) | Mes 6 (%) | Mes 7 (%) | Mes 8 (%) | Mes 9 (%) | Mes 10 (%) | Mes 11 (%) | Mes 12 (%) |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Maquinaria | 100 % | 8.470,00€ | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Utillaje | 100 % | 1.815,00€ | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Equipos informáticos | 100 % | 2.420,00€ | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes) | 100 % | 7.187,40€ | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Total | 19.892,40€ | 19.892,40€ | 19.892,40€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Recursos Propios

| Concepto | Importe |
|--|------------|
| Aportaciones Dinerarias | 12.000,00€ |
| Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...) | 0,00€ |
| BA / Capital Riesgo | 0,00€ |
| Préstamo Participativo | 0,00€ |

Recursos Ajenos a Largo Plazo

| Concepto | Importe |
|----------------------------|-----------|
| Otras deudas a largo plazo | 0,00€ |
| Leasing | 0,00€ |
| Préstamo a Largo Plazo | 8.000,00€ |
| Microcrédito | 0,00€ |

Recursos Ajenos a Corto Plazo

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

RESUMEN

Aportaciones en Especie: 12.000,00€
Aportaciones de socios Total: 24.000,00€

Recursos Propios: 24.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 8.000,00€

Recursos Ajenos a L/P: 8.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

Recursos Ajenos a C/P: 0,00€

Pasivo Total: 32.000,00€

FINANCIACIONES

| Nombre | Capital Financiado | Tipo de Financiación |
|------------------------|--------------------|------------------------|
| Préstamo a Largo Plazo | 8.000,00€ | Préstamo a Largo Plazo |

Préstamo a Largo Plazo

| | |
|---------------------------------|------------------------|
| Descripción | Préstamo a Largo Plazo |
| Capital | 8.000,00€ |
| Interés (Euribor + diferencial) | 5.00 % |
| Carencia | 6 meses |
| Cuota mensual préstamo | 165,75€ |
| Cuota mensual carencia | 33,33€ |

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

| | |
|-----------------------------|--------------------|
| Ingresos por Ventas | 188.500,00€ |
| Facturado a clientes | 228.085,00€ |
| Total Cobros | 228.085,00€ |

| Productos/Servicios | Reforma parcial | Reforma total | Pequeñas reformas |
|--|-----------------|---------------|-------------------|
| Ingreso | 100.000,00€ | 72.000,00€ | 16.500,00€ |
| Coste | 40.000,00€ | 33.000,00€ | 8.800,00€ |
| Margen Bruto | 60.000,00€ | 39.000,00€ | 7.700,00€ |
| Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes | 0,83 | 0,25 | 0,92 |
| Unidades Vendidas | 10 | 3 | 11 |
| Precio medio por Producto/Servicio | 10.000,00€ | 24.000,00€ | 1.500,00€ |
| IVA repercutido | 21% | 21% | 21% |

FORMAS DE COBRO

| | Contado | A 30 días | A 60 días | A 90 días | A 120 días |
|--------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Reforma parcial | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Reforma total | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Pequeñas reformas | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Reforma parcial

| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Total |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Nº Productos / Servicios | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| Precio | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | - |
| Ingresos | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 0,00€ | 10.000,00€ | 0,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 10.000,00€ | 100.000,00€ |
| Costes | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 0,00€ | 4.000,00€ | 0,00€ | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 4.000,00€ | 40.000,00€ |
| Margen Bruto | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 0,00€ | 6.000,00€ | 0,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 60.000,00€ |

Reforma total

| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Total |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Nº Productos / Servicios | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 |
| Precio | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | - |
| Ingresos | 24.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 24.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 24.000,00€ | 72.000,00€ |
| Costes | 11.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 11.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 11.000,00€ | 33.000,00€ |
| Margen Bruto | 13.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 13.000,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 13.000,00€ | 39.000,00€ |

Pequeñas reformas

| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Total |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Nº Productos / Servicios | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| Precio | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | - |
| Ingresos | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 0,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 16.500,00€ |
| Costes | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 0,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 800,00€ | 8.800,00€ |
| Margen Bruto | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 0,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 700,00€ | 7.700,00€ |

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

| | Nombre | Coste | Unidades | Anual |
|------------------------------|--------------------------|-------------------|-----------|-------------------|
| | Reforma parcial | 4.000,00€ | 10 | 40.000,00€ |
| - Materiales | | 4.000,00€ | 10 | 40.000,00€ |
| | Reforma total | 11.000,00€ | 3 | 33.000,00€ |
| - Materiales | | 11.000,00€ | 3 | 33.000,00€ |
| | Pequeñas reformas | 800,00€ | 11 | 8.800,00€ |
| - Materiales de construcción | | 800,00€ | 11 | 8.800,00€ |
| | Total | | | 81.800,00€ |

COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

Compras

| Concepto | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Total |
|--------------|------------|-----------|-----------|-----------|---------|------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| Consumibles | 15.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 800,00€ | 15.800,00€ | 800,00€ | 4.000,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 15.800,00€ | 81.800,00€ |
| Gasto | 15.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 800,00€ | 15.800,00€ | 800,00€ | 4.000,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 15.800,00€ | 81.800,00€ |
| IVA | 3.318,00€ | 1.008,00€ | 1.008,00€ | 1.008,00€ | 168,00€ | 3.318,00€ | 168,00€ | 840,00€ | 1.008,00€ | 1.008,00€ | 1.008,00€ | 3.318,00€ | 17.178,00€ |
| Pagos | 19.118,00€ | 5.808,00€ | 5.808,00€ | 5.808,00€ | 968,00€ | 19.118,00€ | 968,00€ | 4.840,00€ | 5.808,00€ | 5.808,00€ | 5.808,00€ | 19.118,00€ | 98.978,00€ |

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 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Transportes | 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€ |
| Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...) | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 100,00€ | 1.200,00€ |
| Gasto | 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€ |
| IVA | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 52,50€ | 630,00€ |
| Pagos | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 302,50€ | 3.630,00€ |

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 | 150,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 150,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 150,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 150,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 600,00€ |
| Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes) | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 120,00€ | 1.440,00€ |
| Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...) | 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 | 400,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 400,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 800,00€ |
| Alquileres | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 350,00€ | 4.200,00€ |
| Gastos diversos (otros tributos...) | 50,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 50,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 50,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 50,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 200,00€ |
| Gasto | 1.220,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 820,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 1.220,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 820,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 9.040,00€ |
| IVA | 256,20€ | 130,20€ | 130,20€ | 172,20€ | 130,20€ | 130,20€ | 256,20€ | 130,20€ | 130,20€ | 172,20€ | 130,20€ | 130,20€ | 1.898,40€ |
| Pagos | 1.476,20€ | 750,20€ | 750,20€ | 992,20€ | 750,20€ | 750,20€ | 1.476,20€ | 750,20€ | 750,20€ | 992,20€ | 750,20€ | 750,20€ | 10.938,40€ |

| | |
|------------------------------|------------|
| Compras | 81.800,00€ |
| Consumo | 81.800,00€ |
| Existencias Iniciales | 5.940,00€ |
| Existencias Finales | 5.940,00€ |

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 |
|---|-------|---------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Transportes | 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% |
| Gastos diversos (otros tributos...) | 100% | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% |

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

| Nombre | Salario bruto | Seguros Sociales | Total |
|--------------------------|---------------|------------------|-------------------|
| Oficial de primera | 15.600,00€ | 840,00€ | 16.440,00€ |
| Gerente | 16.800,00€ | 840,00€ | 17.640,00€ |
| Peón albañilería | 12.000,00€ | 3.960,00€ | 15.960,00€ |
| Gasto en Personal | | | 50.040,00€ |

OFICIAL DE PRIMERA

| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Salario bruto | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ | 1.300,00€ |
| Seguros Sociales | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ | 70,00€ |
| Total | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ | 1.370,00€ |

GERENTE

| | 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 | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ | 1.400,00€ |
| 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 | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ | 1.470,00€ |

PEÓN ALBAÑILERÍA

| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Salario bruto | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ | 1.000,00€ |
| Seguros Sociales | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ | 330,00€ |
| Total | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ | 1.330,00€ |

AMORTIZACIÓN CONTABLE

| Tipología | Precio de Adquisición | Coficiente lineal | |
|-------------------------------------|-----------------------|-------------------|------------------|
| Maquinaria | 13.000,00€ 12% | | 1.560,00€ |
| Utillaje | 1.500,00€ 30% | | 450,00€ |
| Vehículos de transporte | 6.000,00€ 16% | | 960,00€ |
| Informaticos | 2.000,00€ 26% | | 520,00€ |
| TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL | | | 3.490,00€ |

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 | 7.455,00€ | 2.415,00€ | 2.415,00€ | 2.415,00€ | 315,00€ | 7.455,00€ | 315,00€ | 2.100,00€ | 2.415,00€ | 2.415,00€ | 2.415,00€ | 7.455,00€ |
| Soportado | 3.626,70€ | 1.190,70€ | 1.190,70€ | 1.232,70€ | 350,70€ | 3.500,70€ | 476,70€ | 1.022,70€ | 1.190,70€ | 1.232,70€ | 1.190,70€ | 3.500,70€ |
| Devengado | 3.828,30€ | 1.224,30€ | 1.224,30€ | 1.182,30€ | -35,70€ | 3.954,30€ | -161,70€ | 1.077,30€ | 1.224,30€ | 1.182,30€ | 1.224,30€ | 3.954,30€ |

HP deudor/acredor por IVA: 6.360,90€

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 | | 42.955,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 1.815,00€ | 42.955,00€ | 1.815,00€ | 12.100,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 42.955,00€ |
| 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 | 12.000,00€ | | | | | | | | | | | | |
| Recursos Ajenos L/P | 8.000,00€ | | | | | | | | | | | | |
| Recursos Ajenos C/P | 0,00€ | | | | | | | | | | | | |
| Total de Cobros | 20.000,00€ | 42.955,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 1.815,00€ | 42.955,00€ | 1.815,00€ | 12.100,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 13.915,00€ | 42.955,00€ |
| Pago de Sueldos | | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ |
| Pago compras y gastos generales | | 20.896,70€ | 6.860,70€ | 6.860,70€ | 7.102,70€ | 2.020,70€ | 20.170,70€ | 2.746,70€ | 5.892,70€ | 6.860,70€ | 7.102,70€ | 6.860,70€ | 20.170,70€ |
| Pago IVA a Hacienda | | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 2.824,50€ | 0,00€ | 0,00€ | 5.100,90€ | 0,00€ | 0,00€ | 2.139,90€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Devolución capital préstamos | | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 132,41€ | 132,96€ | 133,52€ | 134,08€ | 134,63€ | 135,19€ |
| Pago de Intereses | 80,00€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 32,78€ | 32,23€ | 31,67€ | 31,11€ | 30,55€ |
| 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 | 19.892,40€ | 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 | 19.972,40€ | 25.100,03€ | 11.064,03€ | 11.064,03€ | 14.130,53€ | 6.224,03€ | 24.374,03€ | 12.183,35€ | 10.228,45€ | 11.196,45€ | 13.578,35€ | 11.196,45€ | 24.506,45€ |
| Flujo de Caja Neto | 27,60€ | 17.854,97€ | 2.850,97€ | 2.850,97€ | -215,53€ | -4.409,03€ | 18.580,97€ | -10.368,35€ | 1.871,55€ | 2.718,55€ | 336,65€ | 2.718,55€ | 18.448,55€ |
| Saldo Final de Tesorería | 27,60€ | 17.882,57€ | 20.733,53€ | 23.584,50€ | 23.368,97€ | 18.959,93€ | 37.540,90€ | 27.172,55€ | 29.044,11€ | 31.762,66€ | 32.099,31€ | 34.817,87€ | 53.266,42€ |

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 | 35.500,00€ | 11.500,00€ | 11.500,00€ | 11.500,00€ | 1.500,00€ | 35.500,00€ | 1.500,00€ | 10.000,00€ | 11.500,00€ | 11.500,00€ | 11.500,00€ | 35.500,00€ | 188.500,00€ |
| Consumos | 15.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 800,00€ | 15.800,00€ | 800,00€ | 4.000,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 4.800,00€ | 15.800,00€ | 81.800,00€ |
| Margen Bruto | 19.700,00€ | 6.700,00€ | 6.700,00€ | 6.700,00€ | 700,00€ | 19.700,00€ | 700,00€ | 6.000,00€ | 6.700,00€ | 6.700,00€ | 6.700,00€ | 19.700,00€ | 106.700,00€ |
| Gastos de personal | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 4.170,00€ | 50.040,00€ |
| Gastos Variables | 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€ |
| Gastos Fijos | 1.220,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 820,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 1.220,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 820,00€ | 620,00€ | 620,00€ | 9.040,00€ |
| Amortizaciones | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 3.490,00€ |
| Total Gastos | 5.930,83€ | 5.330,83€ | 5.330,83€ | 5.530,83€ | 5.330,83€ | 5.330,83€ | 5.930,83€ | 5.330,83€ | 5.330,83€ | 5.530,83€ | 5.330,83€ | 5.330,83€ | 65.570,00€ |
| Beneficios antes de impuestos e intereses | 13.769,17€ | 1.369,17€ | 1.369,17€ | 1.169,17€ | -4.630,83€ | 14.369,17€ | -5.230,83€ | 669,17€ | 1.369,17€ | 1.169,17€ | 1.369,17€ | 14.369,17€ | 41.130,00€ |
| Gastos financieros | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 33,33€ | 32,78€ | 32,23€ | 31,67€ | 31,11€ | 30,55€ | 471,68€ |
| Beneficios antes de impuestos | 13.735,83€ | 1.335,83€ | 1.335,83€ | 1.135,83€ | -4.664,17€ | 14.335,83€ | -5.264,17€ | 636,39€ | 1.336,94€ | 1.137,50€ | 1.338,05€ | 14.338,62€ | 40.658,32€ |
| Impuesto de Sociedades (20%) | | | | | | | | | | | | | 8.131,66€ |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 13.735,83€ | 1.335,83€ | 1.335,83€ | 1.135,83€ | -4.664,17€ | 14.335,83€ | -5.264,17€ | 636,39€ | 1.336,94€ | 1.137,50€ | 1.338,05€ | 14.338,62€ | 32.526,66€ |

BALANCE - AÑO 1

| ACTIVO | | 78.216,42€ | PATRIMONIO NETO Y PASIVO | | 78.216,42€ |
|---|--|-------------------|--|--|-------------------|
| Activo no corriente | | 19.010,00€ | Patrimonio Neto | | 56.526,66€ |
| Inmovilizado material | | 19.010,00€ | Capital | | 24.000,00€ |
| Adquisición del terreno | | 0,00€ | Resultado del Ejercicio | | 29.273,99€ |
| Edificios y Construcciones | | 0,00€ | Capital de BA/Capital Riesgo | | 0,00€ |
| Instalaciones | | 0,00€ | Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo | | 0,00€ |
| Maquinaria | | 13.000,00€ | Préstamo Participativo | | 0,00€ |
| Equipamiento | | 0,00€ | Resultado de ejercicios anteriores | | 0,00€ |
| Mobiliario | | 0,00€ | Reserva legal (10 % de PyG) | | 3.252,67€ |
| Utillaje | | 1.500,00€ | Subvenciones | | 0,00€ |
| Vehículos de transporte | | 6.000,00€ | Otros (detallar) | | 0,00€ |
| Equipos informáticos | | 2.000,00€ | Pasivo no corriente | | 5.530,25€ |
| Otros (proyectos técnicos...) | | 0,00€ | Préstamos bancarios a largo | | 5.530,25€ |
| Fianza | | 0,00€ | Microcréditos a largo | | 0,00€ |
| (-) Amortización acumulada del inmovilizado material | | -3.490,00€ | Otras deudas a largo plazo | | 0,00€ |
| Inmovilizado inmaterial | | 0,00€ | Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo | | 0,00€ |
| Gastos de I+D | | 0,00€ | Pasivo Corriente | | 16.159,52€ |
| Patentes, Modelos de Utilidad | | 0,00€ | Póliza de Crédito | | 0,00€ |
| Aplicaciones informáticas | | 0,00€ | Proveedores varios | | 0,00€ |
| Otros (...) | | 0,00€ | Préstamos bancarios a corto plazo | | 1.666,95€ |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias... | | 0,00€ | Microcréditos a corto | | 0,00€ |
| Marca, Nombre Comercial | | 0,00€ | Hacienda Pública (acreedor por IVA) | | 6.360,90€ |
| Fianza Leasing | | 0,00€ | Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades) | | 8.131,66€ |
| (-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial | | -0,00€ | Otras deudas a corto plazo | | 0,00€ |
| Activo corriente | | 59.206,42€ | Otros (acreedores, anticipos de clientes...) | | 0,00€ |
| Existencias, materias primas... | | 5.940,00€ | Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo | | 0,00€ |
| Hacienda Pública (deudor por IVA) | | 0,00€ | | | |
| Clientes | | 0,00€ | | | |
| Tesorería | | 53.266,42€ | | | |

RATIOS - AÑO 1

| | | |
|--------------------------------------|---|---------------|
| RATIO DE LIQUIDEZ | Activo Corriente / Pasivo Corriente | 3.66 % |
| FONDO DE MANIOBRA | Activo Corriente - Pasivo Corriente | 43.046,90€ |
| RATIO DE ENDEUDAMIENTO | Pasivo Total / Patrimonio Neto | 0.38 % |
| MÁRGEN DE BENEFICIO | Beneficio antes de Imp e Int / Ventas | 21.82 % |
| RATIO DE SOLVENCIA | Activo Total / Pasivo Total | 3.61 % |
| RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE) | Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total | 52.58 % |
| RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA) | Beneficio Neto / Patrimonio Neto | 57.54 % |
| RENTABILIDAD SOBRE VENTAS | Beneficio Neto / Ventas | 17.26 % |
| PLAZO DE COBRO | Clientes / Ventas * 360 | 0 días |
| PLAZO DE PAGO | Proveedores / Inversión Inicial * 360 | 0 días |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | Gastos Fijos / Margen Bruto | 114.593,60€ |
| VAN (8.00%) | | 1.041.536,74€ |
| TIR | | 292% |

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 | | 42.955,00€ | 26.015,00€ | 44.770,00€ | 13.915,00€ | 42.955,00€ | 56.870,00€ | 15.730,00€ | 44.770,00€ | 27.830,00€ | 56.870,00€ | 27.830,00€ | 27.830,00€ |
| 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€ | 42.955,00€ | 26.015,00€ | 44.770,00€ | 13.915,00€ | 42.955,00€ | 56.870,00€ | 15.730,00€ | 44.770,00€ | 27.830,00€ | 56.870,00€ | 27.830,00€ | 27.830,00€ |
| Pago de Sueldos | | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ |
| Pago compras y gastos generales | | 21.792,10€ | 12.221,00€ | 22.094,60€ | 7.320,50€ | 21.126,60€ | 27.660,60€ | 8.361,10€ | 22.094,60€ | 13.334,20€ | 27.358,10€ | 13.261,60€ | 13.334,20€ |
| Pago IVA a Hacienda | | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 10.002,30€ | 0,00€ | 0,00€ | 10.002,30€ | 0,00€ | 0,00€ | 7.730,10€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Devolución capital préstamos | | 135,76€ | 136,32€ | 136,89€ | 137,46€ | 138,03€ | 138,61€ | 139,19€ | 139,77€ | 140,35€ | 140,93€ | 141,52€ | 142,11€ |
| Pago de Intereses | 0,00€ | 29,99€ | 29,42€ | 28,85€ | 28,28€ | 27,71€ | 27,14€ | 26,56€ | 25,98€ | 25,40€ | 24,81€ | 24,22€ | 23,63€ |
| 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 | | 6.360,90€ | 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€ | 8.131,66€ | 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€ | 32.888,75€ | 16.956,75€ | 26.830,35€ | 22.058,55€ | 25.862,35€ | 40.528,01€ | 23.099,15€ | 26.830,35€ | 18.069,95€ | 39.823,95€ | 17.997,35€ | 18.069,95€ |
| Flujo de Caja Neto | 0,00€ | 10.066,25€ | 9.058,25€ | 17.939,65€ | -8.143,55€ | 17.092,65€ | 16.341,99€ | -7.369,15€ | 17.939,65€ | 9.760,05€ | 17.046,05€ | 9.832,65€ | 9.760,05€ |
| Saldo Final de Tesorería | 53.266,42€ | 63.332,68€ | 72.390,93€ | 90.330,58€ | 82.187,04€ | 99.279,69€ | 115.621,68€ | 108.252,53€ | 126.192,19€ | 135.952,24€ | 152.998,29€ | 162.830,95€ | 172.591,00€ |

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 | 35.500,00€ | 21.500,00€ | 37.000,00€ | 11.500,00€ | 35.500,00€ | 47.000,00€ | 13.000,00€ | 37.000,00€ | 23.000,00€ | 47.000,00€ | 23.000,00€ | 23.000,00€ | 354.000,00€ |
| Consumos | 16.560,00€ | 9.260,00€ | 17.420,00€ | 5.060,00€ | 16.560,00€ | 21.620,00€ | 5.920,00€ | 17.420,00€ | 10.120,00€ | 21.620,00€ | 10.120,00€ | 10.120,00€ | 161.800,00€ |
| Margen Bruto | 18.940,00€ | 12.240,00€ | 19.580,00€ | 6.440,00€ | 18.940,00€ | 25.380,00€ | 7.080,00€ | 19.580,00€ | 12.880,00€ | 25.380,00€ | 12.880,00€ | 12.880,00€ | 192.200,00€ |
| Gastos de personal | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 4.570,00€ | 54.840,00€ |
| Gastos Variables | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 180,00€ | 2.160,00€ |
| Gastos Fijos | 1.270,00€ | 660,00€ | 660,00€ | 810,00€ | 720,00€ | 1.060,00€ | 810,00€ | 660,00€ | 720,00€ | 810,00€ | 660,00€ | 720,00€ | 9.560,00€ |
| Amortizaciones | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 290,83€ | 3.490,00€ |
| Total Gastos | 6.310,83€ | 5.700,83€ | 5.700,83€ | 5.850,83€ | 5.760,83€ | 6.100,83€ | 5.850,83€ | 5.700,83€ | 5.760,83€ | 5.850,83€ | 5.700,83€ | 5.760,83€ | 70.050,00€ |
| Beneficios antes de impuestos e intereses | 12.629,17€ | 6.539,17€ | 13.879,17€ | 589,17€ | 13.179,17€ | 19.279,17€ | 1.229,17€ | 13.879,17€ | 7.119,17€ | 19.529,17€ | 7.179,17€ | 7.119,17€ | 122.150,00€ |
| Gastos financieros | 29,99€ | 29,42€ | 28,85€ | 28,28€ | 27,71€ | 27,14€ | 26,56€ | 25,98€ | 25,40€ | 24,81€ | 24,22€ | 23,63€ | 322,00€ |
| Beneficios antes de impuestos | 12.599,18€ | 6.509,74€ | 13.850,31€ | 560,88€ | 13.151,46€ | 19.252,03€ | 1.202,61€ | 13.853,19€ | 7.093,77€ | 19.504,35€ | 7.154,94€ | 7.095,53€ | 121.828,00€ |
| Impuesto de Sociedades (20%) | | | | | | | | | | | | | 24.365,60€ |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 12.599,18€ | 6.509,74€ | 13.850,31€ | 560,88€ | 13.151,46€ | 19.252,03€ | 1.202,61€ | 13.853,19€ | 7.093,77€ | 19.504,35€ | 7.154,94€ | 7.095,53€ | 97.462,40€ |

BALANCE - AÑO 2

| ACTIVO | | 194.051,00€ | PATRIMONIO NETO Y PASIVO | | 194.051,00€ |
|---|--|--------------------|--|--|--------------------|
| Activo no corriente | | 15.520,00€ | Patrimonio Neto | | 153.989,06€ |
| Inmovilizado material | | 15.520,00€ | Capital | | 24.000,00€ |
| Adquisición del terreno | | 0,00€ | Resultado del Ejercicio | | 87.716,16€ |
| Edificios y Construcciones | | 0,00€ | Capital de BA/Capital Riesgo | | 0,00€ |
| Instalaciones | | 0,00€ | Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo | | 0,00€ |
| Maquinaria | | 13.000,00€ | Préstamo Participativo | | 0,00€ |
| Equipamiento | | 0,00€ | Resultado de ejercicios anteriores | | 29.273,99€ |
| Mobiliario | | 0,00€ | Reserva legal (10 % de PyG) | | 12.998,91€ |
| Utillaje | | 1.500,00€ | Subvenciones | | 0,00€ |
| Vehículos de transporte | | 6.000,00€ | Otros (detallar) | | 0,00€ |
| Equipos informáticos | | 2.000,00€ | | | |
| Otros (proyectos técnicos...) | | 0,00€ | | | |
| Fianza | | 0,00€ | Pasivo no corriente | | 3.778,01€ |
| (-) Amortización acumulada del inmovilizado material | | -6.980,00€ | Préstamos bancarios a largo | | 3.778,01€ |
| Inmovilizado inmaterial | | 0,00€ | Microcréditos a largo | | 0,00€ |
| Gastos de I+D | | 0,00€ | Otras deudas a largo plazo | | 0,00€ |
| Patentes, Modelos de Utilidad | | 0,00€ | Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo | | 0,00€ |
| Aplicaciones informáticas | | 0,00€ | | | |
| Otros (...) | | 0,00€ | Pasivo Corriente | | 36.283,94€ |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias... | | 0,00€ | Póliza de Crédito | | 0,00€ |
| Marca, Nombre Comercial | | 0,00€ | Proveedores varios | | 0,00€ |
| Fianza Leasing | | 0,00€ | Préstamos bancarios a corto plazo | | 1.752,24€ |
| (-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial | | -0,00€ | Microcréditos a corto | | 0,00€ |
| Activo corriente | | 178.531,00€ | Hacienda Pública (acreedor por IVA) | | 10.166,10€ |
| Existencias, materias primas... | | 5.940,00€ | Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades) | | 24.365,60€ |
| Hacienda Pública (deudor por IVA) | | 0,00€ | Otras deudas a corto plazo | | 0,00€ |
| Clientes | | 0,00€ | Otros (acreedores, anticipos de clientes...) | | 0,00€ |
| Tesorería | | 172.591,00€ | Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo | | 0,00€ |

RATIOS - AÑO 2

| | | |
|--------------------------------------|---|-------------|
| RATIO DE LIQUIDEZ | Activo Corriente / Pasivo Corriente | 4.92 % |
| FONDO DE MANIOBRA | Activo Corriente - Pasivo Corriente | 142.247,06€ |
| RATIO DE ENDEUDAMIENTO | Pasivo Total / Patrimonio Neto | 0.26 % |
| MÁRGEN DE BENEFICIO | Beneficio antes de Imp e Int / Ventas | 34.51 % |
| RATIO DE SOLVENCIA | Activo Total / Pasivo Total | 4.84 % |
| RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE) | Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total | 62.95 % |
| RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA) | Beneficio Neto / Patrimonio Neto | 63.29 % |
| RENTABILIDAD SOBRE VENTAS | Beneficio Neto / Ventas | 27.53 % |
| PLAZO DE COBRO | Clientes / Ventas * 360 | 0 días |
| PLAZO DE PAGO | Proveedores / Inversión Inicial * 360 | 0 días |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | Gastos Fijos / Margen Bruto | 127.062,98€ |
| 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 | | | |
| Reforma parcial | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Reforma total | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Pequeñas reformas | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Costes de producción | | | |
| Reforma parcial | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Reforma total | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Pequeñas reformas | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Gastos de personal | 2.00 % | 2.00 % | 2.00 % |
| Compras | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Gastos variables | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |
| Gastos fijos | 1.00 % | 1.00 % | 1.00 % |

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 | 20.630,40€ | 33.978,00€ | 34.317,78€ | 34.660,96€ | 35.007,57€ |
| IVA soportado gastos variables | 630,00€ | 453,60€ | 458,14€ | 462,72€ | 467,34€ |
| IVA soportado gastos fijos | 1.898,40€ | 2.007,60€ | 2.027,68€ | 2.047,95€ | 2.068,43€ |
| Total IVA soportado | 23.158,80€ | 36.439,20€ | 36.803,59€ | 37.171,63€ | 37.543,34€ |
| IVA repercutido | 39.585,00€ | 74.340,00€ | 75.083,40€ | 75.834,23€ | 76.592,58€ |
| HP deudor/acreador por IVA | 16.426,20€ | 37.900,80€ | 38.279,81€ | 38.662,61€ | 39.049,23€ |

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ingresos de Explotación | 188.500,00€ | 354.000,00€ | 357.540,00€ | 361.115,40€ | 364.726,55€ |
| Consumos | 81.800,00€ | 161.800,00€ | 163.418,00€ | 165.052,18€ | 166.702,70€ |
| Margen Bruto | 106.700,00€ | 192.200,00€ | 194.122,00€ | 196.063,22€ | 198.023,85€ |
| Gastos de personal | 50.040,00€ | 54.840,00€ | 55.936,80€ | 57.055,54€ | 58.196,65€ |
| Gastos Variables | 3.000,00€ | 2.160,00€ | 2.181,60€ | 2.203,42€ | 2.225,45€ |
| Gastos Fijos | 9.040,00€ | 9.560,00€ | 9.655,60€ | 9.752,16€ | 9.849,68€ |
| Amortizaciones | 3.490,00€ | 3.490,00€ | 3.490,00€ | 3.110,00€ | 2.520,00€ |
| Total Gastos | 65.570,00€ | 70.050,00€ | 71.264,00€ | 72.121,11€ | 72.791,77€ |
| Beneficios antes de impuestos e intereses | 41.130,00€ | 122.150,00€ | 122.858,00€ | 123.942,11€ | 125.232,08€ |
| Gastos financieros | 471,68€ | 322,00€ | 236,72€ | 147,07€ | 52,84€ |
| Beneficios antes de impuestos | 40.658,32€ | 121.828,00€ | 122.621,28€ | 123.795,04€ | 125.179,24€ |
| Impuesto de Sociedades (20%) | 8.131,66€ | 24.365,60€ | 24.524,26€ | 24.759,01€ | 25.035,85€ |
| Beneficios Antes de Reparto | 32.526,66€ | 97.462,40€ | 98.097,03€ | 99.036,03€ | 100.143,39€ |
| Reparto BA/CR | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 32.526,66€ | 97.462,40€ | 98.097,03€ | 99.036,03€ | 100.143,39€ |

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Cobros de las ventas | 228.085,00€ | 428.340,00€ | 432.623,40€ | 436.949,63€ | 441.319,13€ |
| 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 | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Ampliaciones de capital | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Total de Cobros | 228.085,00€ | 428.340,00€ | 432.623,40€ | 436.949,63€ | 441.319,13€ |
| Pago de Sueldos | 50.040,00€ | 54.840,00€ | 55.936,80€ | 57.055,54€ | 58.196,65€ |
| Pago compras y gastos generales | 113.546,40€ | 209.959,20€ | 212.058,79€ | 214.179,38€ | 216.321,17€ |
| Pago IVA a Hacienda | 10.065,30€ | 27.734,70€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Devolución capital préstamos | 802,80€ | 1.666,95€ | 1.752,24€ | 1.841,89€ | 1.936,12€ |
| Pago de Intereses | 391,68€ | 322,00€ | 236,72€ | 147,07€ | 52,84€ |
| 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€ | 6.360,90€ | 10.166,10€ | 38.279,81€ | 38.662,61€ |
| 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€ | 8.131,66€ | 24.365,60€ | 24.524,26€ | 24.759,01€ |
| 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 | 174.846,18€ | 309.015,42€ | 304.516,25€ | 336.027,94€ | 339.928,39€ |
| Flujo de Caja Neto | 53.238,82€ | 119.324,58€ | 128.107,15€ | 100.921,70€ | 101.390,74€ |
| 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 | 53.266,42€ | 172.591,00€ | 300.698,15€ | 401.619,85€ | 503.010,59€ |

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 | 78.216,42€ | 194.051,00€ | 318.668,15€ | 416.479,85€ | 515.350,59€ |
| Activo no corriente | 19.010,00€ | 15.520,00€ | 12.030,00€ | 8.920,00€ | 6.400,00€ |
| Inmovilizado material | 19.010,00€ | 15.520,00€ | 12.030,00€ | 8.920,00€ | 6.400,00€ |
| 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 | 13.000,00€ | 13.000,00€ | 13.000,00€ | 13.000,00€ | 13.000,00€ |
| Equipamiento | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Mobiliario | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Utilaje | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ | 1.500,00€ |
| Vehículos de transporte | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ | 6.000,00€ |
| Equipos informáticos | 2.000,00€ | 2.000,00€ | 2.000,00€ | 2.000,00€ | 2.000,00€ |
| Otros (proyectos técnicos...) | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Fianza | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| (-) Amortización acumulada del inmovilizado material | -3.490,00€ | -6.980,00€ | -10.470,00€ | -13.580,00€ | -16.100,00€ |
| Inmovilizado inmaterial | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| 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 | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| 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 | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Fianza Leasing | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| (-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial | -0,00€ | -0,00€ | -0,00€ | -0,00€ | -0,00€ |
| Activo corriente | 59.206,42€ | 178.531,00€ | 306.638,15€ | 407.559,85€ | 508.950,59€ |
| Existencias, materias primas... | 5.940,00€ | 5.940,00€ | 5.940,00€ | 5.940,00€ | 5.940,00€ |
| Hacienda Pública (deudor por IVA) | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Clientes | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Tesorería | 53.266,42€ | 172.591,00€ | 300.698,15€ | 401.619,85€ | 503.010,59€ |

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 | 78.216,42€ | 194.051,00€ | 318.668,15€ | 416.479,85€ | 515.350,59€ |
| Patrimonio Neto | 56.526,66€ | 153.989,06€ | 252.086,08€ | 351.122,11€ | 451.265,51€ |
| Capital | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ | 24.000,00€ |
| Resultado del Ejercicio | 29.273,99€ | 87.716,16€ | 88.287,32€ | 89.132,43€ | 90.129,05€ |
| 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€ | 29.273,99€ | 116.990,15€ | 205.277,47€ | 294.409,90€ |
| Reserva legal (10 % de PyG) | 3.252,67€ | 12.998,91€ | 22.808,61€ | 32.712,21€ | 42.726,55€ |
| Subvenciones | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Otros (detallar) | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Pasivo no corriente | 5.530,25€ | 3.778,01€ | 1.936,12€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Préstamos bancarios a largo | 5.530,25€ | 3.778,01€ | 1.936,12€ | 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 | 16.159,52€ | 36.283,94€ | 64.645,95€ | 65.357,74€ | 64.085,08€ |
| 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 | 1.666,95€ | 1.752,24€ | 1.841,89€ | 1.936,12€ | 0,00€ |
| Microcréditos a corto | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ |
| Hacienda Pública (acreedor por IVA) | 6.360,90€ | 10.166,10€ | 38.279,81€ | 38.662,61€ | 39.049,23€ |
| Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades) | 8.131,66€ | 24.365,60€ | 24.524,26€ | 24.759,01€ | 25.035,85€ |
| 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 | 3.66 % | 4.92 % | 4.74 % | 6.24 % | 7.94 % |
| Fondo de maniobra | Activo Corriente - Pasivo Corriente | 43.046,90€ | 142.247,06€ | 241.992,20€ | 342.202,11€ | 444.865,51€ |
| Ratio de Endeudamiento | Pasivo Total / Patrimonio Neto | 0.38 % | 0.26 % | 0.26 % | 0.19 % | 0.14 % |
| Márgen de Beneficio | Beneficio antes de Imp e Int / Ventas | 0.22 % | 0.35 % | 0.34 % | 0.34 % | 0.34 % |
| Ratio de Solvencia | Activo Total / Pasivo Total | 3.61 % | 4.84 % | 4.79 % | 6.37 % | 8.04 % |
| Rentabilidad Económica (ROE) | Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total | 52.58 % | 62.95 % | 38.55 % | 29.76 % | 24.3 % |
| Rentabilidad Financiera (ROA) | Beneficio Neto / Patrimonio Neto | 57.54 % | 63.29 % | 38.91 % | 28.21 % | 22.19 % |
| Rentabilidad sobre ventas | Beneficio Neto / Ventas | 17.26 % | 27.53 % | 27.44 % | 27.43 % | 27.46 % |
| Plazo de Cobro | Clientes / Ventas * 360 | 0 días | 0 días | 0 días | 0 días | 0 días |
| Plazo de Pago | Proveedores / Inversión Inicial * 360 | 0 días | 0 días | 0 días | 0 días | 0 días |
| Punto de equilibrio | Gastos Fijos / Margen Bruto | 114.593,60€ | 127.062,98€ | 129.125,28€ | 130.514,24€ | 131.546,95€ |