



# RIDER & STORM. REPARTOS URBANOS

## Índice

<b>AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS</b> .....	2
<b>EQUIPO EMPRENDEDOR</b> .....	2
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS</b> .....	2
<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b> .....	3
<b>MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN</b> .....	5
<b>RECURSOS TÉCNICOS</b> .....	6
<b>RECURSOS HUMANOS</b> .....	6
<b>DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA</b> .....	7
<b>FORMA JURÍDICA</b> .....	7
<b>LEAN CANVAS</b> .....	8
<b>ANÁLISIS DAFO</b> .....	8
<b>PLAN DE ACCIÓN</b> .....	8
<b>PLAN DE ACCIÓN</b> .....	8

# PLAN DE EMPRESA GENERAL

## Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Rider & Storm. Repartos urbanos
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	H4941 - Transporte de mercancías por carretera
IAE	1722 - TTE. MERCANCIAS POR CARRETERA
Forma jurídica	Empresario/a individual (Autónomo/a)

## AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

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

Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

## EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo emprendedor está compuesto por un empresario individual autónomo.

"Rider & Storm" se configura como un proyecto emprendedor para una persona física, con experiencia en el sector del transporte. Posee Carnet de conducir A, A2, B y B2, y también el carnet C. Ha trabajado durante 5 años en una empresa internacional de comida rápida como repartidor y durante 3 años como conductor en una empresa de transportes a nivel nacional. Tiene formación especializada en automoción y mecánica e hizo un curso superior de gestión empresarial y marketing digital en la plataforma online de una entidad pública.

Este plan emprendedor consistirá en un servicio personalizado de entrega a domicilio utilizando un transporte sostenible. Concretamente utilizará una moto eléctrica con bajas emisiones contaminantes y cuyo fin será el reparto de paquetería en una localidad de 10.000 habitantes. Para ello, utilizará una aplicación móvil externalizada y accesible, para que tanto empresas como particulares puedan recibir mercancías y paquetería en un breve periodo de tiempo en la dirección indicada y con un pago automático a través de la misma.

La idea esencial consiste en que el cliente, empresa particular, contacte a través de la App con el repartidor ( rider ) para que recoja o entregue en la dirección indicada lo que desee, desde comida, prensa, ropa, productos farmacéuticos, documentación.

El objetivo principal es que el servicio se efectúe de manera rápida, sencilla, económica y respetuosa con el medio ambiente.



## DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

### Características

La idea de negocio es el reparto de mercancías en la que cualquier usuario/cliente que utilice una aplicación móvil:

1. Cualquier habitante de la ciudad, podrá pedir o enviar cualquier cosa que necesite o desee a través de ésta.

El empleado de la empresa, el rider, será el encargado de realizar todo el trayecto, desde el origen al destino, utilizando una moto eléctrica que garantice bajas emisiones contaminantes a la atmósfera y respeto al medio ambiente.

El cliente tan solo ha de acceder a la app o a la página web y pedir lo que desee, bien entrega, bien recogida. El repartidor (rider) recibirá instantáneamente la orden y se dispondrá a realizar el pedido, en el caso de que se haya que recoger el mismo y la entrega de manera rápida y efectiva.

El cliente tiene dos alternativas: En primer lugar, puede seleccionar la opción de envío, en la que se debe indicar el establecimiento o vivienda donde el rider ha de recoger el elemento que se haya indicado, y finalmente será transportado a la dirección donde se desee entregar.

También existe la posibilidad de que el cliente quiera cualquier tipo de producto de un establecimiento, ya sea comida, ropa, productos farmacéuticos, tabaco... cualquier cosa que quepa en la caja de la moto podrá ser pedida, transportada y entregada.

El modus operandi es el siguiente: el cliente selecciona la opción que desee, realiza el pago mediante la aplicación con tarjeta, bizum o PayPal, y el rider, según lo indicado por el cliente, o bien va al establecimiento indicado y utiliza el dinero del pago del cliente para la compra de lo que se haya decidido y lo envía a la dirección destino, o recoge el elemento que desee el cliente y lo envía la dirección objetivo

El principal objetivo de este plan de empresa es conocer la viabilidad del proyecto para poder generar una iniciativa empresarial de autoempleo y conocer en profundidad los puntos fuertes y débiles para poder alcanzar el éxito. Para ello, se va a realizar un exhaustivo análisis de mercado necesario y determinar el establecimiento sostenible y viable de esta idea en el sector de la distribución y la logística a nivel local y comarca.

El valor añadido que ofrece esta iniciativa, es la sostenibilidad en el transporte urbano, la movilidad libre de contaminación y ruidos y la promoción de las nuevas tecnologías como medio de comunicación y transacción económica y social.

### Aspectos Diferenciales

Los valores que esta iniciativa promueve son :

- Sostenibilidad
- Emisiones cero
- Orientación de servicio al cliente
- Responsabilidad social
- Compromiso y honestidad
- Innovación
- Cercanía
- Eficiencia
- Generación de empleo

### Cobertura de Necesidades

En un mundo en constante transformación, el sistema de transporte y logística ha sufrido un cambio radical. Los nuevos perfiles del consumidor y nuevas tendencias están revolucionando el sector y la industria del DELIVERY & TAKE AWAY en particular.

El modelo de reparto ( Delivery ) está consolidado y complementado con un servicio virtual, ya que casi el 90 por ciento de empresas trabaja con servicios de reparto y logística

en sus productos de entrega.

La oportunidad de negocio consiste en satisfacer segmentos no atendidos en la actualidad con costes operativos más reducidos vía automatización, robotización de proyectos y aplicación de inteligencia artificial para mejora de procesos y reducción de costes de entrega, que es lo que pretende este servicio especializado a través de la iniciativa del emprendedor.

Objetivos cuantitativos: conseguir el 100% de la cuota de mercado aprovechando que no hay ninguna empresa similar en la zona.

La cuota de mercado para el reparto será del 80%.

Además, se establece el objetivo de aumento gradual de prestación de servicios con el crecimiento de la flota de riders, en base a la fidelización de clientes y extensión de la red.

• Objetivos cualitativos: Conseguir una buena imagen mediante campañas de marketing. También busca el reconocimiento de clientes siendo la primera opción para los consumidores para poder satisfacer las necesidades de todos los clientes, tanto los que envían, como los que reciben como los que envían y reciben de una forma eficiente y sostenible.

## Propiedad Industrial

El promotor de esta iniciativa, busca un factor diferencial en su servicio, por lo que pretende registrar la marca "Rider & Storm" en la Oficina de Patentes y marcas.

Para ello seguirá un itinerario marcado por un técnico de la Red de Puntos de Acompañamiento Empresarial de Extremadura, donde puede solicitar el registro de la misma.

<https://www.extremaduraempresarial.es/puntos-de-acompanamiento-empresarial/>

Los pasos a seguir posteriormente, serían :

- El Punto de Acompañamiento Empresarial, le guiará en el procedimiento de obtención mediante notificaciones puntuales en las que se le informa de actuaciones y plazos legales para llevarlas a cabo. Es muy importante, por lo tanto, que la OEPM disponga de sus datos personales actualizados en todo momento. La primera comunicación que recibirá es la de Admisión a Trámite de su Solicitud en la que se asigna una Fecha de presentación definitiva.
- Una vez acordada la continuación de procedimiento, se pondrá a disposición del público la solicitud para llamamiento a oposiciones.
- A partir de la publicación de su solicitud, puede seguir en todo momento la situación administrativa de su expediente a través de la página web de esta Oficina (Apartado "Consulta por ti mismo": Situación de expedientes).
- En caso de que se presenten oposiciones, será conveniente que analice una posible modificación de aquellas reivindicaciones que se encuentran afectadas por los documentos en que se basa la oposición o que alegue lo que estime oportuno, con el fin de evitar las posibles infracciones de derechos de patente existentes.
- Finalmente, a la vista de las oposiciones y de las posibles modificaciones o alegaciones, la OEPM resolverá sobre la concesión o no del registro de la solicitud.
- La resolución final le será oportunamente comunicada. En el caso de que sea resolución de concesión, a partir de la publicación de dicha resolución en el BOPI se abre un plazo de tres meses para pagar los derechos de concesión y retirada de título.
- Fuente: [https://www.oepm.es/es/Bases\\_de\\_Datos\\_Marcas.html](https://www.oepm.es/es/Bases_de_Datos_Marcas.html)

## ANÁLISIS DE MERCADO

### Características del mercado

Se trata de un mercado en auge en los últimos años y que se ha visto aupado en gran medida por las circunstancias derivadas de la pandemia.

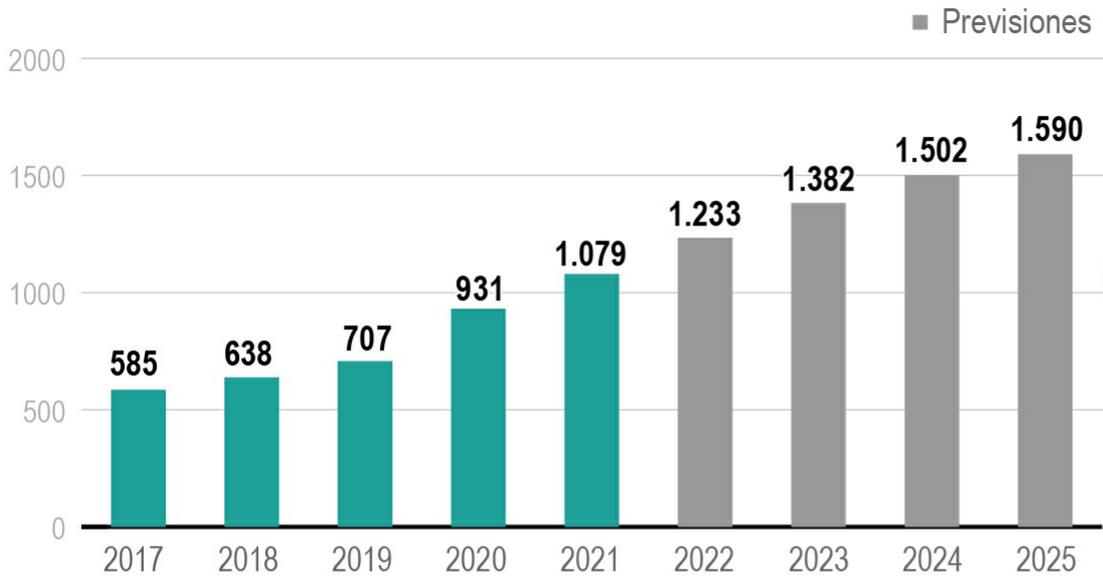
Tras analizar el contexto y la situación, los expertos estiman que, como mínimo, se necesitan unos 8.000 pedidos diarios para las plataformas de reparto empiecen a ser rentables por su propia explotación. Este sería el escenario más benévolo. En el escenario alternativo, en el que se añaden todos aquellos costes relacionados con la expansión de este tipo de empresas a otros mercados, encontramos que estos 8.000 servicios tienen que multiplicarse hasta 19.000 para que la situación operativa sea rentable, lo que es un poco sorprendente», explica este experto.

# Sector de comida a domicilio español

Informe sobre las tendencias de comida a domicilio.

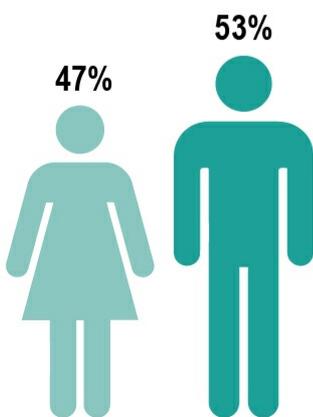
## Evolución y previsión del sector de comida a domicilio

En millones de euros

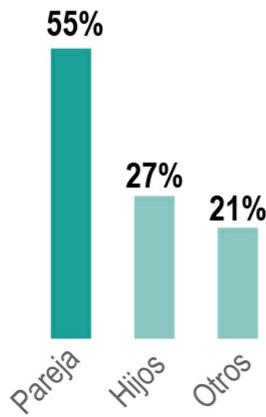


## Principales datos del sector en España Año 2020

### Por género



### Compañía



## Tipo de comida Año 2020



Fuente: Gastómetro 2021

Borja

A pesar de esta situación, estas empresas de delivery no basan sus ingresos únicamente en su actividad. Se sustentan en dos pilares que son, por una parte, los inversores y fondos de capital riesgo que les permiten sustentar el negocio y, por otra parte, la participación en otros modelos de negocio. Es difícil que sean rentables económicamente, y por tanto tienen que empezar a optar por otros modelos de negocios complementarios como la entrega de otro tipo de productos o los servicios complementarios.

El futuro de la actividad contemplado en escena por expertos es la contratación directa de los riders por parte de plataformas. En este supuesto, los costes de entrega se incrementarían en un 30%. Sin embargo, parece ser que el sector está tendiendo hacia la subcontratación en masa de riders a empresas de trabajo temporal, lo que reducirá ligeramente este sobrecoste a la vez que mantendrá la flexibilidad.

Fuente: Marketing 4 commerce. Evolución del reparto a domicilio durante 2020.



## Análisis del Entorno

### Dimensión político-legal

En España existe para protección de trabajadores el Código Laboral y de la Seguridad Social que establece unas normas consolidadas que incorporaran los derechos y deberes de los trabajadores, el fomento del empleo, la representación de los trabajadores, los tipos de contrato y jornada laboral, y la seguridad social, amparando así al trabajador con unas leyes que le protegen. España se encuentra dentro del marco de la Unión Europea, por lo que es un país con grandes ventajas para el comercio exterior, ya que se ve exenta del pago de tasas para las importaciones y exportaciones con los países miembros. Además, los productos y servicios están protegidos por las Leyes de la UE. En España existen leyes de protección ambiental como la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental, la Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de evaluación ambiental, o la Ley 34/2007, calidad del aire, constituidas para el cuidado y preservación del medio ambiente, lo cual es positivo para la empresa ya que las motos eléctricas contaminan mucho menos que las de gasolina. En cuanto al gobierno español, Bruselas mejora su previsión sobre España pese a la inestabilidad política. La parálisis política en la que se ha instalado España no impide que la economía siga avanzando, incluso con más fuerza de lo previsto, elevando las previsiones de crecimiento de España del 2,1% al 2,3%. España se ve más afectada por la política de Europa que por la propia, ya que generalmente no hay mucho margen de maniobra para hacer políticas distintas a las que decide Bruselas. En cuanto al intervencionismo, la banca en España está controlada y fiscalizada por la comisión Europea, el MEDE y el BCE, lo que deja a España con poco margen para tomar decisiones. En España existen multitud de programas dedicados a ayudas e incentivos para la creación de empresas, lo cual es positivo para el negocio.

### Dimensión económica

La distribución de la renta ha permitido que el consumo de los hogares haya crecido con fuerza durante los últimos años, a pesar de que los salarios han crecido en menor medida. Según datos del Eurostat, las familias gastan toda la renta que perciben y un poco más. Esta situación evidencia la confianza de los ciudadanos en la evolución de la economía y permite que las familias prefieran gastar que ahorrar.

España continúa con un declive demográfico con un saldo vegetativo negativo ya que hay más muertes que nacimientos. Esto podría suponer un problema en el largo plazo ya que las nuevas tecnologías son utilizadas mayoritariamente por gente joven y de mediana edad.

Pese a esto, mas tarde se explicará un cambio en las costumbres sociales de la gente de la tercera edad hacia el uso de tecnología, aunque el uso de la tecnología sea mayoritariamente llevado por gente menor de 65 años, este envejecimiento de la población podría ser tomado como una oportunidad para el negocio. En los últimos años, y con la llegada de las TIC a los hogares, se puede observar un importante cambio en las costumbres sociales.

### Dimensión Tecnológica:

La inversión en I+D está ganando peso sumando el tercer año consecutivo de crecimiento, tras años de caídas durante la crisis, pero se sitúa muy por detrás de la media europea. Pese a esto, se espera que el gasto en I+D siga en aumento. El uso de maquinaria y tecnología sostenible está cada día más presente en las empresas. Con ello se busca reducir aspectos como la intensidad energética y la dispersión de materiales tóxicos y aumentar la reciclabilidad, aspecto positivo para la empresa por su carácter eco-friendly. Las empresas españolas han despertado un interés creciente por la industria 4.0 que se caracteriza por aprovechar al máximo el diseño de nuevos modelos de negocio, la evolución de productos o servicios innovadores y el perfeccionamiento de nuevas operaciones más eficientes mediante inteligencia artificial. Esto podría suponer una ventaja debido al abaratamiento de algunas piezas necesarias para hacer la moto, además de que sería más sencillo hacerlas a medida.

### Dimensión Ecológica:

La Responsabilidad Social Corporativa es una forma de dirigir las empresas basada en la gestión de los impactos que su actividad genera sobre sus clientes, empleados, accionistas, comunidades locales, medioambiente y sobre la sociedad en general. Esta manera de enfocar el liderazgo de la empresa se va extendiendo cada vez mas ya que la imagen que da la empresa al exterior es de suma importancia. Este hecho se presenta como una oportunidad ya que la imagen que se le va a dar al startup es de negocio que cuida a sus empleados y clientes, además de ser respetuoso con el medioambiente de la zona. El año pasado España logró multiplicar por más de siete las inversiones en proyectos de energías limpias, regresando así al top ten global. Esto muestra que nos estamos convirtiendo en un país cuidadoso y preocupado por el medioambiente

## Análisis de la Demanda

En un mundo en constante transformación, los hábitos alimenticios no podían permanecer ajenos. Qué comemos, cuándo y cómo; así como los nuevos perfiles del consumidor y nuevas tendencias de consumo están revolucionando el sector y la industria del FOOD DELIVERY & TAKE AWAY en particular.

El modelo delivery se consolidará y las fronteras entre el restaurante físico y el servicio virtual para algunos conceptos se disipará. Otros conceptos de comida funcionan mal en modelo take away/delivery, por lo que seguirán necesitando de espacios a los que poder ir". "La oportunidad de negocio consiste en satisfacer segmentos no atendidos en la actualidad con costes operativos más reducidos via automatización, robotización de proyectos y aplicación de inteligencia artificial para mejora de procesos y reducción de costes de entrega

## Análisis de la Competencia

La competencia con las grandes compañías

xxxxx

xxxx

# MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

## Establecimiento de Precios

Philip Kotler define el Marketing Mix como el conjunto de herramientas tácticas controlables de marketing que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado objetivo. Es decir, incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto o servicio. El Marketing Mix del sector servicios surge de la combinación de 7 elementos, que son: producto, precio, distribución y comunicación y estrategia de personas, evidencia física y procesos.

Los procesos son los mecanismos en la presentación del servicio que afectan a la calidad de este.

Para ello la rutina a seguir va a ser homogénea para garantizar la sencillez a la hora de prestar el servicio.

Los precios establecidos están condicionados a las siguientes categorías

Diario - Servicio de rider para días laborales de lunes a viernes, sin contemplar festivos. Es una tarifa plana, que puede sufrir incrementos si el desplazamiento final supera los 5 kilómetros.

Weekend. Servicio de reparto para días Festivos y fines de semana, con tarificación especial . Puedes sufrir variación en función de la distancia kilométrica. Cada 5 kilómetros se incrementa el precio de forma proporcional

Flash. Es un servicio a la carta, urgente y programado. Requiere de confirmación por el rider para cumplir con total satisfacción del cliente y calidad en el servicio

## Canales de Distribución

El canal de distribución es la ubicación de la localidad, por zonas de actuación y barriadas.

Establecer zonas determina un incremento proporcional de costes y de variación de precios, que la propia App de pedidos realiza y que repercute directamente en el servicio a realizar, tanto en la entrega como en la recogida.



## Comunicación y Promoción

Los clientes forman impresiones sobre una empresa de servicios en parte a través de evidencias físicas como locales, accesorios, color y bienes asociados con el servicio. Es muy importante el diseño y creación de un "ambiente" físico y no físico, en el que se realiza el servicio y en el que interactúan la empresa y el cliente.

Por este motivo, al no tener un establecimiento ya que el servicio se realiza en la dirección dada por el cliente, se da mucho protagonismo a los colores de la empresa, tanto en el uniforme de trabajo que lleve el motorista, ya que es él el que se encuentra cara a cara con el cliente, como en la moto.

Por eso es muy importante contar con una marca identificada y original, así como con una imagen corporativa llamativa y diferencial.

Para promocionar el servicio, se contratarán campañas en Redes Sociales a través de un presupuesto inicial establecido en el plan de empresa con carácter anual con la finalidad de hacer crecer la empresa.

## RECURSOS TÉCNICOS

### Infraestructuras e Instalaciones

Como infraestructuras, se establece un base lanzadera desde donde se efectúa el servicio. No requiere de grandes infraestructuras, ya que simplemente necesita:

- Zona parking para motocicletas
- Zona de recarga de motoeléctrica y vehículo eléctrico.

### Equipamiento necesario

Para el mantenimiento de la actividad se contratará:

1. Suscripción anual un software con Aplicación APP conectada con redes sociales y plataformas para realizar pedidos, de tal forma que el rider reciba directamente en su smartphone y ordenador la petición del servicio.
2. Como hardware, será necesario, equipamiento informático (tablet ) y un smartphone
3. También un gps integrado en la motocicleta.
4. Un casco integral con micrófono conectado con el smartphone.
5. Una motocicleta eléctrica **impulsadas por un motor eléctrico** como forma de propulsión. Es un motor menos pesado y limpio que los tradicionales de combustión y **no genera residuos. Las baterías de las motos eléctricas suelen ser de litio** y pueden **recargarse directamente en puntos de recarga** haciendo uso de un cable de conexión, o se puede **extraer la batería para mayor comodidad de carga en casa** .
6. Una caja de transporte homologada
7. Medidas para una conducción segura: Traje de rider personalizado con equipamiento profesional.

Estos equipos necesarios para la prestación de servicios contarán con una parte de financiación a través de las líneas de microcréditos.

Entre ellos, se encuentran los microcréditos Jeremi, un producto financiero de garantía de cartera sobre Microcréditos, en el marco del Fondo de Garantía Jeremie Extremadura 2 propiedad de la Junta de Extremadura y gestionado por Extremadura Avante.

Dicho producto pone a disposición de los emprendedores y micropymes dos líneas de Microcréditos:

- Línea de Microcréditos para emprendedores con menos de tres años de antigüedad con importe máximo por microcréditos de 25.000 €, con una duración entre 24 y 72 meses, a un tipo de intereses del Euribor más el 3,5%

<https://www.extremaduraempresarial.es/ayuda/microcreditos-jeremie/>

Estos microcréditos podrán destinarse a financiar inversiones en activos tangibles e intangibles, así como el activo circulante asociado a esas inversiones, tanto para la creación de una empresa en Extremadura, cualquiera que sea su forma jurídica, así como para proyectos de desarrollo o expansión promovidos por micropymes con menos de tres años de antigüedad.

### Proceso Productivo

La automatización del proceso sería el siguiente:

1. Proceso de conexión de aplicación con el servicio
2. Pago a través de la misma plataforma/APP
3. Recepción del encargo
4. Recogida de encargo y servicio de reparto a la ubicación indicada.
5. Comprobación de la entrega realizada
6. Solicitar verificación con la empresa del encargo y fidelización del cliente
7. Encuesta online de calidad y valoración del servicio.

### Calidad

Aunque en los inicios no se contempla Implementar ISO, sí que se ha estudiado la posibilidad de hacerlo a futuro como mejora continua:

- La implantación de un Sistema de gestión de la Calidad bajo la **Norma ISO 9001** en una empresa de transporte / logística, es una plataforma ideal desde la que se pueden implantar otros sistemas de gestión como ISO 14001 de medio ambiente, OHSAS 18001 de prevención de riesgos, ISO 39001 Seguridad Vial, etc
- En esta actividad sería procedente la **Norma UNE- EN- ISO 9001** 2008. Sistema de gestión de la calidad especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad en cualquier tipo de organización, incluido cualquier organización relacionada con el transporte (transporte de mercancías, transporte de personas, transporte terrestre, transporte aéreo, transporte marítimo, transporte de mercancías peligrosas, agencias de transporte, transitarios, mensajerías, transporte escolar, transporte personal laboral, etc.), el almacenamiento, la logística y la distribución.

## RECURSOS HUMANOS

### Estructura organizativa de la empresa

La estructura de la empresa logística "Rider" plantea 4 áreas funcionales, que serán ejercidas por el promotor de la idea : Área clientes, área de transporte, área financiera y procesos de reparto.

En todas ellas se establecerán una serie de objetivos que van a permitir tener una visión más amplia y así conseguir el crecimiento y rentabilidad que toda empresa necesita.

A su vez, se externalizarán aquellas funciones necesarias del negocio, como son la asesoría fiscal y laboral y la contabilidad de la misma y la gestión de la promoción comercial a través de redes sociales ( campañas en Google, Whastapp business, Facebook y otras )

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

En principio, el promotor será quien ejerza las funciones inherentes al negocio: transporte, servicio, contacto con clientes, labores de fidelización.

Es muy importante contar con habilidades empresariales y tener conocimientos de gestión empresarial

Esta iniciativa tiene la misión de generar **autoempleo o actividad laboral creada por una persona que trabaja para ella misma a través de un negocio de su propiedad obteniendo ingresos del mismo**, y que con el tiempo puede generar empleo y riqueza para sí mismo y a su vez, en función de resultados y expansión, generar más empleo y puestos de trabajo.

## Alianzas y Colaboraciones

Las principales alianzas deberán establecerse con :

- Supermercados y grandes superficies
- Empresas de hostelería y take away para reparto a domicilio de comidas
- Empresas de turismo y comercio
- Hoteles y hospedajes
- Otros grupos de riders y empresas de reparto
- Cadenas logísticas.

# DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

## Aspectos para la Digitalización

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

1. El medio ya no es el mensaje.  
Hubo un tiempo en el que los compradores y gestores de las empresas leían en algún momento de su día Expansión, un catálogo de un proveedor o el Marca. O una cosa o la otra. Las empresas B2B tenían que “encontrar el espacio” para anunciarse en los canales favoritos de los gestores, y así poder llegar a ellos directamente. Debido a la digitalización, esto ha cambiado. Una directora de compras es una directora de compras cuando lee Expansión o cuando está en Instagram, LinkedIn o Whatsapp. Y su “marco mental” cada vez es menos rígido en su consumo de información, porque ya no le hace falta “compartmentalizar”; puede recopilar conocimiento sobre todos sus intereses en casi cualquier plataforma.
  2. El comprador B2B prefiere digital.  
El comprador está tan acostumbrado al uso de herramientas digitales que prefiere – y demanda – la comodidad y calidad de un proceso digital con los estándares a los que está acostumbrado en su faceta de consumidor durante el proceso de relación y compra con sus proveedores B2B. Dicho de otro modo, cada vez le chirría más tener que hacer pedidos por fax o en una extranet del año 2010. Personas al servicio de personas.
  3. La digitalización ayuda en la personalización de la propuesta de valor para el B2B.  
Muchos procesos comerciales entre empresas hacen de la personalización y la experiencia del consumidor parte de su lógica de ser. Tratar bien al comprador, dedicarle tiempo y atención. Sin embargo solo determinados negocios B2B y con clientes determinados pueden funcionar de esa manera pues son procesos comerciales costosos. La digitalización nos ha llevado a esperar experiencias personalizadas en todo lo que hacemos y consumimos y al mismo tiempo les ha dado a las empresas técnicas y herramientas para poder llevarlo a cabo.
  4. Digitalizar los procesos y los equipos cada vez es más relevante.  
Las personas con responsabilidad comercial ya están digitalizadas. Solo falta digitalizar los equipos y procesos de los que forman parte. Utilizan Whatsapp y banca digital, pero en su trabajo, sus procesos comerciales utilizan pocos datos y los que usan son casi siempre para reporting y menos para planificación.
  5. Los contenidos ayudan a fortalecer relaciones comerciales.  
La digitalización ha hecho que muchos compradores B2B adopten más frecuentemente una posición de búsqueda proactiva de información de productos y servicios para su negocio. Una cuidada elaboración de contenidos – más técnicos o más comerciales – y distribución de los mismos adaptada al momento de consumo ayudará a fortalecer nuestra posición en los primeros momentos del proceso comercial.
  6. La automatización de marketing permite mejorar el prospecting y la pre-cualificación.  
Una correcta estrategia de marketing automation asociada a activos digitales permite construir de manera sólida una relación de valor para los potenciales compradores, con un esfuerzo mucho menor por parte de la empresa B2B; llamar a 50 clientes requiere de más tiempo y recursos que mandarles un mail personalizado a través de una herramienta de marketing automation). Una vez que el potencial comprador ha cumplido una serie de requisitos, es el momento de llevarlo a un estadio posterior de atención comercial personalizada. Así se dota de eficiencia a procesos que antes no la tenían.
- La venta B2B vive ya su propio proceso de superdigitalización. Es crítico para la mayoría de los responsables comerciales y de marketing entender el cambio de contexto y quitarse el marco mental de “lo digital es para el b2c”. No para todos, pero sí lo es ya para muchos B2B. S

## Digitalización B2B | Marco de trabajo Good Rebels



Good Rebels

## Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

La gestión es un elemento fundamental para que cualquier organización pueda lograr sus metas y objetivos de todo tipo. El éxito de cualquier modelo de gestión depende, en primer lugar, de una correcta planificación, pero para poder ejecutar la misma también son necesarias una serie de herramientas que permitan optimizar su desarrollo, encauzándolo en la dirección más adecuada. Las herramientas de gestión más importantes con los que cuentan las empresas son los [sistemas y modelos de gestión](#). Estos sistemas facilitan el control de todos los procesos y actividades de una empresa, apoyándose en sistemas informáticos con el objetivo de automatizar los procesos, integrar los diversos profesionales y áreas de la empresa, facilitar el trabajo colaborativo, alinear objetivos y, en definitiva, ganar en eficacia y productividad.

En esta actividad se utilizarán perfiles:

- Redes Sociales (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Youtube, Pinterest, etc),
- La nube o tecnología cloud a través de una App con suscripción anual-
- Herramientas ofimáticas: que faciliten, optimicen y mejoren el trabajo y tareas( Google Calendar)
- Herramientas para el control de la contabilidad de la empresa, para relaciones con los clientes (CRM), Facturas electrónicas.

## FORMA JURÍDICA

La forma jurídica de este proyecto será la de empresario individual autónomo con alta en Régimen de Autónomos (RETA) en epígrafe 722, con CNAE: 4941 Transporte mercancías por carretera

**Epígrafe IAE: 722 - Transporte de mercancías por carretera**

Módulo	Definición	Unidad	Rendimiento anual por unidad (euros)
1	Personal asalariado	Persona	2.728,59
2	Personal no asalariado	Persona	10.090,99
3	Carga vehículos	Tonelada	126,21

NOTA: El rendimiento neto resultante de la aplicación de los signos o módulos anteriores incluye, en su caso, el derivado de las actividades auxiliares y complementarias del transporte, tales como agencias de transportes, depósitos y almacenamiento de mercancías, etc., siempre que se desarrollen con carácter accesorio a la actividad principal.

Cuántia a efectos del índice corrector de exceso: 33.640,86 euros

## LEAN CANVAS

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

## ANÁLISIS DAFO

### ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Amenazas
Nuevo proyecto empresarial Escasa trayectoria profesional Baja capacidad de búsqueda de nuevos mercados y nuevos servicios Nula capacidad de economías de escala Baja capacidad de expansión Baja capacidad de hacer frente a los costes en el corto plazo	Pocos competidores en envío y reparto. Barreras de movilidad y salida altas. Ritmo de crecimiento bajo Clientes limitados Cambios normativos en el transporte Envejecimiento de la población Saldo vegetativo negativo Barreras de entrada bajas Cartera de clientes de los competidores
Fortalezas	Oportunidades
Buena relación calidad precio. Proximidad física con sus clientes. Capacidad de coordinación entre las áreas funcionales Capacidad de atención al cliente Capacidad de planificación y control. Capacidad de gestión de los recursos Capacidad de cumplir con los objetivos Capacidad de comunicación con los trabajadores Capacidad de estrategia medioambiental Capacidad de uso de tecnología sostenible Capacidad de nivel de productividad alto Capacidad de captar clientes Capacidad de una buena estructura financiera y rentabilidad de inversiones Capacidad de rentabilidad de las inversiones Capacidad de contratar	Ningún competidor ofrece este mismo servicio. Precios más bajos que la competencia No hay servicios similares en ciudad Poder de negociación de los clientes bajo Leyes de protección a los trabajadores Leyes de protección ambiental Sistema de subvenciones Aumento del PIB Incremento del empleo

### ANÁLISIS CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
Inversión en sustitución de vehículos Pactar con proveedores suministros de energía Negociación en pagos diferidos	Aprovechar la fidelización de clientes Diferenciarse del resto con una calidad excelente Aprovechar ayudas y subvenciones públicas
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
Incrementar clientes directos Ofrecer plazos entrega rápidos y eficientes Higienización completa en el reparto Formar y especializar al personal	Aprovechar el incremento de entregas en plataformas Diferenciarse con calidad en el servicio y atención al cliente Incrementar rentabilidad vía campañas y obsequios

## PLAN DE ACCIÓN

## PLAN DE ACCIÓN

Acción	Inicio	Fin	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Elaboración plan de empresa	12/09/22	30/09/22									19			
Alta autónomo	03/10/22	03/10/22										1		
Selección personal	17/10/22	26/10/22											10	
Contratación empleados	04/11/22	04/11/22												1

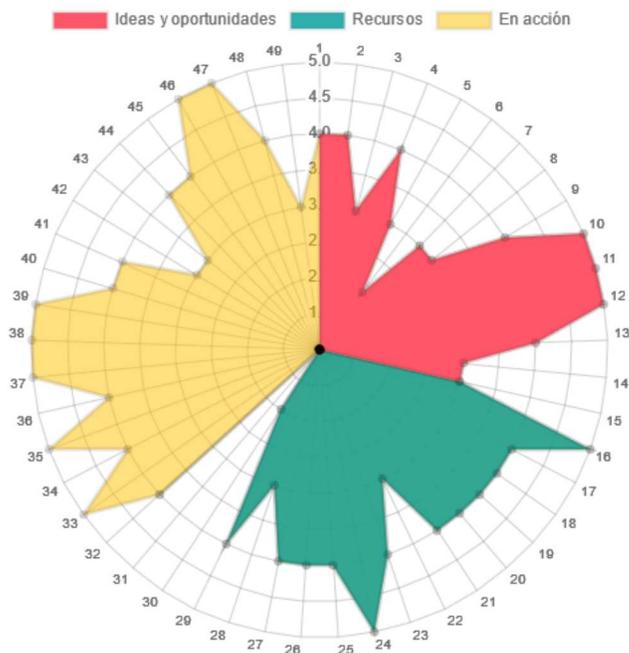
El plan de acción está previsto para la puesta en marcha durante el cuarto trimestre de 2022 aprovechando las campañas logísticas comerciales: Halloween, Black Friday y Navidades. Aunque el reparto está garantizado con plataformas comerciales ( Amazon, Aliexpress principalmente) ya que el servicio rider y entrega a domicilio está muy extendido entre los consumidores.



**INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS**

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

**Histórico de cuestionarios realizados:**

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento



# Lean Canvas

## SOCIOS CLAVE



Supermercados y grandes superficies  
App donde se realizan actividad  
Empresas de turismo  
Hoteles y hospedajes

## ACTIVIDADES CLAVES



Puntualidad  
Calidad  
Publicidad  
Compromiso  
Atención cliente  
Asociaciones

## PROPUESTA DE VALOR



Cualquier cliente puede pedir lo que necesite a través de la app y lo recibirá en el lugar indicado en un breve tiempo  
Servicios de reparto, movilidad y logística

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



Contacto con clientes en tiempo de llegada del pedido. Seguimiento con geolocalización.

## SEGMENTO DE CLIENTES



Personas que desean su pedido a domicilio  
Personas que compran en horario extracomercial  
Personas que por movilidad no pueden o no quieren salir de sus hogares o zonas específicas.  
Personas que desean un servicio individual de movilidad

## RECURSOS CLAVE



Raiders de reparto  
Entrega rápida  
App sencilla de usar  
Geolocalización

## CANALES



Aplicaciones móviles.  
Redes Sociales  
Publicidad en otras Apps  
Ubicación de pedido en tiempo real

## ESTRUCTURA DE COSTES



Gastos de recursos humanos: salarios  
Impuestos de la empresa  
Seguros de vida y de mercancías

## FLUJO DE INGRESOS



Costo de envío de pedido  
Pagos de parte y comisiones a proveedores de clientes: restauración, supermercados, viajes.  
Pago de parte y comisiones a proveedores de viajeros: turismo, transporte, transfers

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

## INVERSIÓN INICIAL

### INMOVILIZADO MATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Equipamiento	800,00€	0,00€	150,00€
Utillaje	0,00€	0,00€	120,00€
Vehículos de transporte	9.500,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	750,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	11.050,00€	0,00€	270,00€

## INMOVILIZADO INMATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.000,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>1.000,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

## ACTIVO CORRIENTE

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	300,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>300,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

# RESUMEN

Inmovilizado Material: 11.320,00€  
Inmovilizado Inmaterial: 1.000,00€

**ACTIVO NO CORRIENTE TOTAL: 12.320,00€**

Existencias Iniciales: 300,00€  
Tesorería inicial para puesta en marcha: 2.056,50€  
IVA Soportado: 2.593,50€  
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

**ACTIVO CORRIENTE TOTAL: 4.950,00€**

Necesidades Totales Inversión Inicial: 17.270,00€

# PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Equipamiento	100 %	968,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vehículos de transporte	100 %	11.495,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	907,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	1.210,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	363,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total</b>	<b>14.943,50€</b>	<b>14.943,50€</b>	<b>14.943,50€</b>	<b>0,00€</b>											

# NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

## RECURSOS PROPIOS

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

## RECURSOS AJENOS A LARGO PLAZO

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	0,00€
Microcrédito	5.000,00€

## RECURSOS AJENOS A CORTO PLAZO

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

# RESUMEN

Aportaciones en Especie: 270,00€  
Aportaciones de socios Total: 270,00€

**RECURSOS PROPIOS: 12.270,00€**

Deudas bancarias a L/P: 5.000,00€

**RECURSOS AJENOS A L/P: 5.000,00€**

Proveedores varios: 0,00€

**RECURSOS AJENOS A C/P: 0,00€**

Pasivo Total: 17.270,00€

# FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Microcrédito	5.000,00€	Microcrédito

## Microcrédito

Descripción	Microcrédito
Capital	5.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	6.30 %
Carencia	0 meses
Cuota mensual préstamo	97,36€
Cuota mensual carencia	26,25€

# INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	23.446,00€
<b>Facturado a clientes</b>	<b>28.369,66€</b>
<b>Total Cobros</b>	<b>28.369,66€</b>

Productos/Servicios	Servicio Diario	Servicio Weekend	Servicio Flash
<b>Ingreso</b>	18.000,00€	3.430,00€	2.016,00€
<b>Coste</b>	3.600,00€	490,00€	252,00€
<b>Margen Bruto</b>	14.400,00€	2.940,00€	1.764,00€
<b>Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes</b>	300,00	40,83	14,00
<b>Unidades Vendidas</b>	3.600	490	168
<b>Precio medio por Producto/Servicio</b>	5,00€	7,00€	12,00€
<b>IVA repercutido</b>	21%	21%	21%

## FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
<b>Servicio Diario</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Servicio Weekend</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Servicio Flash</b>	100%	0%	0%	0%	0%

## SERVICIO DIARIO

	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	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Precio	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	5,00€	-
Ingresos	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€	18.000,00€
Costes	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	3.600,00€
Margen Bruto	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	14.400,00€

## SERVICIO WEEKEND

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	36	36	36	36	36	40	40	40	40	50	50	50	490
Precio	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	7,00€	-
Ingresos	252,00€	252,00€	252,00€	252,00€	252,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	350,00€	350,00€	350,00€	3.430,00€
Costes	36,00€	36,00€	36,00€	36,00€	36,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	50,00€	50,00€	50,00€	490,00€
Margen Bruto	216,00€	216,00€	216,00€	216,00€	216,00€	240,00€	240,00€	240,00€	240,00€	300,00€	300,00€	300,00€	2.940,00€

## SERVICIO FLASH

	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	12	12	12	12	15	15	15	15	15	15	15	15	168
Precio	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	12,00€	-
Ingresos	144,00€	144,00€	144,00€	144,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	180,00€	2.016,00€
Costes	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	22,50€	22,50€	22,50€	22,50€	22,50€	22,50€	22,50€	22,50€	252,00€
Margen Bruto	126,00€	126,00€	126,00€	126,00€	157,50€	157,50€	157,50€	157,50€	157,50€	157,50€	157,50€	157,50€	1.764,00€

# COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
<b>Servicio Diario</b>	<b>1,00€</b>	<b>3600</b>	<b>3.600,00€</b>
- Mantenimiento	1,00€	3600	3.600,00€
<b>Servicio Weekend</b>	<b>1,00€</b>	<b>490</b>	<b>490,00€</b>
- Mantenimiento	1,00€	490	490,00€
<b>Servicio Flash</b>	<b>1,50€</b>	<b>168</b>	<b>252,00€</b>
- Mantenimiento	1,00€	168	168,00€
- Exclusividad	0,50€	168	84,00€
<b>Total</b>			<b>4.342,00€</b>

# COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

## COMPRAS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Consumibles	354,00€	354,00€	354,00€	354,00€	358,50€	362,50€	362,50€	362,50€	362,50€	372,50€	372,50€	372,50€	4.342,00€
<b>Gasto</b>	354,00€	354,00€	354,00€	354,00€	358,50€	362,50€	362,50€	362,50€	362,50€	372,50€	372,50€	372,50€	4.342,00€
<b>IVA</b>	74,34€	74,34€	74,34€	74,34€	75,28€	76,12€	76,12€	76,12€	76,12€	78,22€	78,22€	78,22€	911,82€
<b>Pagos</b>	428,34€	428,34€	428,34€	428,34€	433,78€	438,62€	438,62€	438,62€	438,62€	450,72€	450,72€	450,72€	5.253,82€

## GASTOS VARIABLES

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	50,00€	0,00€	50,00€	0,00€	50,00€	0,00€	50,00€	0,00€	50,00€	0,00€	50,00€	0,00€	300,00€
Recargas eléctricas	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	720,00€
<b>Gasto</b>	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	1.020,00€
<b>IVA</b>	23,10€	12,60€	23,10€	12,60€	23,10€	12,60€	23,10€	12,60€	23,10€	12,60€	23,10€	12,60€	214,20€
<b>Pagos</b>	133,10€	72,60€	133,10€	72,60€	133,10€	72,60€	133,10€	72,60€	133,10€	72,60€	133,10€	72,60€	1.234,20€

## GASTOS FIJOS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Promoción comercial	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	300,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	720,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	30,00€	360,00€
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	35,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	35,00€
Seguros	75,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	75,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	150,00€
App y hosting	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	540,00€
<b>Gasto</b>	270,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	235,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	2.105,00€
<b>IVA</b>	56,70€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	49,35€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	33,60€	442,05€
<b>Pagos</b>	326,70€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	284,35€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	193,60€	2.547,05€

<b>Compras</b>	4.342,00€
<b>Consumo</b>	4.342,00€
<b>Existencias Iniciales</b>	300,00€
<b>Existencias Finales</b>	300,00€

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

## GASTOS FIJOS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
App y hosting	100%	100%	0%	0%	0%	0%

# GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Rider y gerente	12.000,00€	960,00€	12.960,00€
<b>Gasto en Personal</b>			<b>12.960,00€</b>

## RIDER Y 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	1.000,00€	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	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€
<b>Total</b>	<b>1.080,00€</b>											

# AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coefficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.000,00€ 26%		260,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>260,00€</b>

Tipología	Precio de Adquisición	Coefficiente lineal	Cuota Anual
Equipamiento	950,00€ 10%		95,00€
Utillaje	120,00€ 30%		36,00€
Vehículos de transporte	9.500,00€ 16%		1.520,00€
Informaticos	750,00€ 26%		195,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>1.846,00€</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	398,16€	398,16€	398,16€	398,16€	405,72€	411,60€	411,60€	411,60€	411,60€	426,30€	426,30€	426,30€
Soportado	154,14€	120,54€	131,04€	120,54€	131,98€	122,32€	148,57€	122,32€	132,82€	124,42€	134,92€	124,42€
Devengado	244,02€	277,62€	267,12€	277,62€	273,74€	289,28€	263,03€	289,28€	278,78€	301,88€	291,38€	301,88€

**HP DEUDOR/ACREEDOR POR IVA: -909,61€**

# FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		2.294,16€	2.294,16€	2.294,16€	2.294,16€	2.337,72€	2.371,60€	2.371,60€	2.371,60€	2.371,60€	2.456,30€	2.456,30€	2.456,30€
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	5.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>17.000,00€</b>	<b>2.294,16€</b>	<b>2.294,16€</b>	<b>2.294,16€</b>	<b>2.294,16€</b>	<b>2.337,72€</b>	<b>2.371,60€</b>	<b>2.371,60€</b>	<b>2.371,60€</b>	<b>2.371,60€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.456,30€</b>
Pago de Sueldos		1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€
Pago compras y gastos generales		888,14€	694,54€	755,04€	694,54€	760,49€	704,83€	856,08€	704,83€	765,33€	716,92€	777,42€	716,92€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	840,63€	0,00€	0,00€	831,08€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		71,11€	71,49€	71,86€	72,24€	72,62€	73,00€	73,38€	73,77€	74,16€	74,54€	74,94€	75,33€
Pago de Intereses	75,00€	26,25€	25,88€	25,50€	25,12€	24,74€	24,36€	23,98€	23,60€	23,21€	22,82€	22,43€	22,03€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	14.943,50€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>15.018,50€</b>	<b>2.065,50€</b>	<b>1.871,90€</b>	<b>1.932,40€</b>	<b>1.871,90€</b>	<b>1.937,85€</b>	<b>1.882,19€</b>	<b>2.874,07€</b>	<b>1.882,19€</b>	<b>1.942,69€</b>	<b>2.725,36€</b>	<b>1.954,79€</b>	<b>1.894,29€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>1.981,50€</b>	<b>228,66€</b>	<b>422,26€</b>	<b>361,76€</b>	<b>422,26€</b>	<b>399,87€</b>	<b>489,41€</b>	<b>-502,47€</b>	<b>489,41€</b>	<b>428,91€</b>	<b>-269,06€</b>	<b>501,51€</b>	<b>562,01€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>1.981,50€</b>	<b>2.210,16€</b>	<b>2.632,41€</b>	<b>2.994,17€</b>	<b>3.416,43€</b>	<b>3.816,30€</b>	<b>4.305,71€</b>	<b>3.803,24€</b>	<b>4.292,66€</b>	<b>4.721,57€</b>	<b>4.452,50€</b>	<b>4.954,02€</b>	<b>5.516,03€</b>

# 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	1.896,00€	1.896,00€	1.896,00€	1.896,00€	1.932,00€	1.960,00€	1.960,00€	1.960,00€	1.960,00€	2.030,00€	2.030,00€	2.030,00€	23.446,00€
Consumos	354,00€	354,00€	354,00€	354,00€	358,50€	362,50€	362,50€	362,50€	362,50€	372,50€	372,50€	372,50€	4.342,00€
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.542,00€</b>	<b>1.542,00€</b>	<b>1.542,00€</b>	<b>1.542,00€</b>	<b>1.573,50€</b>	<b>1.597,50€</b>	<b>1.597,50€</b>	<b>1.597,50€</b>	<b>1.597,50€</b>	<b>1.657,50€</b>	<b>1.657,50€</b>	<b>1.657,50€</b>	<b>19.104,00€</b>
Gastos de personal	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	12.960,00€
Gastos Variables	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	110,00€	60,00€	1.020,00€
Gastos Fijos	270,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	235,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	2.105,00€
Amortizaciones	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	2.106,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>1.635,50€</b>	<b>1.475,50€</b>	<b>1.525,50€</b>	<b>1.475,50€</b>	<b>1.525,50€</b>	<b>1.475,50€</b>	<b>1.600,50€</b>	<b>1.475,50€</b>	<b>1.525,50€</b>	<b>1.475,50€</b>	<b>1.525,50€</b>	<b>1.475,50€</b>	<b>18.191,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	-93,50€	66,50€	16,50€	66,50€	48,00€	122,00€	-3,00€	122,00€	72,00€	182,00€	132,00€	182,00€	913,00€
Gastos financieros	26,25€	25,88€	25,50€	25,12€	24,74€	24,36€	23,98€	23,60€	23,21€	22,82€	22,43€	22,03€	364,92€
Beneficios antes de impuestos	-119,75€	40,62€	-9,00€	41,38€	23,26€	97,64€	-26,98€	98,40€	48,79€	159,18€	109,57€	159,97€	548,08€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													109,62€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-119,75€</b>	<b>40,62€</b>	<b>-9,00€</b>	<b>41,38€</b>	<b>23,26€</b>	<b>97,64€</b>	<b>-26,98€</b>	<b>98,40€</b>	<b>48,79€</b>	<b>159,18€</b>	<b>109,57€</b>	<b>159,97€</b>	<b>438,46€</b>

# BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		16.939,64€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		16.939,64€
Activo no corriente		10.214,00€	Patrimonio Neto		12.708,46€
Inmovilizado material		9.474,00€	Capital		270,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		394,62€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		950,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		0,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		43,85€
Utillaje		120,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		9.500,00€	Otros (detallar)		12.000,00€
Equipos informáticos		750,00€	Pasivo no corriente		3.186,17€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		3.186,17€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-1.846,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		740,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		1.045,02€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.000,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		935,40€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		109,62€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-260,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		6.725,64€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		300,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		909,61€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		5.516,03€			

# RATIOS - AÑO 1

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	6.44 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	5.680,63€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.33 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	3.89 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	4 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	5.39 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	3.45 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	1.87 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	22.735,42€
<b>VAN (8.00%)</b>		36.570,49€
<b>TIR</b>		55%

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 2

## FLUJO DE CAJA - AÑO 2

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		2.456,30€	2.456,30€	2.456,30€	2.456,30€	2.456,30€	2.456,30€	2.456,30€	2.499,86€	2.499,86€	2.584,56€	2.613,60€	2.613,60€
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€	909,61€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>0,00€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>3.365,91€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.456,30€</b>	<b>2.499,86€</b>	<b>2.499,86€</b>	<b>2.584,56€</b>	<b>2.613,60€</b>	<b>2.613,60€</b>
Pago de Sueldos		1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€
Pago compras y gastos generales		831,88€	686,67€	680,62€	716,92€	680,62€	837,92€	680,62€	692,12€	686,07€	734,47€	701,80€	707,85€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	897,23€	0,00€	0,00€	890,93€	0,00€	0,00€	936,71€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		75,72€	76,12€	76,52€	76,92€	77,33€	77,73€	78,14€	78,55€	78,96€	79,38€	79,80€	80,21€
Pago de Intereses	0,00€	21,64€	21,24€	20,84€	20,44€	20,04€	19,63€	19,22€	18,81€	18,40€	17,98€	17,57€	17,15€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	109,62€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>0,00€</b>	<b>2.089,24€</b>	<b>1.944,04€</b>	<b>1.937,99€</b>	<b>2.871,51€</b>	<b>1.937,99€</b>	<b>2.204,90€</b>	<b>2.918,91€</b>	<b>2.039,48€</b>	<b>2.033,43€</b>	<b>3.018,54€</b>	<b>2.049,16€</b>	<b>2.055,21€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>0,00€</b>	<b>367,06€</b>	<b>512,26€</b>	<b>1.427,93€</b>	<b>-415,21€</b>	<b>518,31€</b>	<b>251,40€</b>	<b>-462,61€</b>	<b>460,38€</b>	<b>466,43€</b>	<b>-433,98€</b>	<b>564,44€</b>	<b>558,39€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>5.516,03€</b>	<b>5.883,09€</b>	<b>6.395,35€</b>	<b>7.823,28€</b>	<b>7.408,07€</b>	<b>7.926,38€</b>	<b>8.177,78€</b>	<b>7.715,16€</b>	<b>8.175,54€</b>	<b>8.641,97€</b>	<b>8.207,99€</b>	<b>8.772,43€</b>	<b>9.330,81€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	2.030,00€	2.030,00€	2.030,00€	2.030,00€	2.030,00€	2.030,00€	2.030,00€	2.066,00€	2.066,00€	2.136,00€	2.160,00€	2.160,00€	24.798,00€
Consumos	372,50€	372,50€	372,50€	372,50€	372,50€	372,50€	372,50€	377,00€	377,00€	387,00€	390,00€	390,00€	4.528,50€
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.657,50€</b>	<b>1.689,00€</b>	<b>1.689,00€</b>	<b>1.749,00€</b>	<b>1.770,00€</b>	<b>1.770,00€</b>	<b>20.269,50€</b>						
Gastos de personal	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.160,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	1.250,00€	14.460,00€
Gastos Variables	55,00€	80,00€	55,00€	105,00€	55,00€	80,00€	55,00€	80,00€	55,00€	105,00€	55,00€	80,00€	860,00€
Gastos Fijos	260,00€	115,00€	135,00€	115,00€	135,00€	240,00€	135,00€	115,00€	135,00€	115,00€	135,00€	115,00€	1.750,00€
Amortizaciones	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	175,50€	2.106,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>1.650,50€</b>	<b>1.530,50€</b>	<b>1.525,50€</b>	<b>1.555,50€</b>	<b>1.525,50€</b>	<b>1.655,50€</b>	<b>1.615,50€</b>	<b>1.620,50€</b>	<b>1.615,50€</b>	<b>1.645,50€</b>	<b>1.615,50€</b>	<b>1.620,50€</b>	<b>19.176,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	7,00€	127,00€	132,00€	102,00€	132,00€	2,00€	42,00€	68,50€	73,50€	103,50€	154,50€	149,50€	1.093,50€
Gastos financieros	21,64€	21,24€	20,84€	20,44€	20,04€	19,63€	19,22€	18,81€	18,40€	17,98€	17,57€	17,15€	232,96€
Beneficios antes de impuestos	-14,64€	105,76€	111,16€	81,56€	111,96€	-17,63€	22,78€	49,69€	55,10€	85,52€	136,93€	132,35€	860,54€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													172,11€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-14,64€</b>	<b>105,76€</b>	<b>111,16€</b>	<b>81,56€</b>	<b>111,96€</b>	<b>-17,63€</b>	<b>22,78€</b>	<b>49,69€</b>	<b>55,10€</b>	<b>85,52€</b>	<b>136,93€</b>	<b>132,35€</b>	<b>688,44€</b>

# BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		17.738,81€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		17.738,81€
Activo no corriente		8.108,00€	Patrimonio Neto		13.396,90€
Inmovilizado material		7.628,00€	Capital		270,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		619,59€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		950,00€	Resultado de ejercicios anteriores		394,62€
Mobiliario		0,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		112,69€
Utillaje		120,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		9.500,00€	Otros (detallar)		12.000,00€
Equipos informáticos		750,00€	Pasivo no corriente		2.190,10€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		2.190,10€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-3.692,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		480,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		2.151,81€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.000,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		996,06€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		983,64€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		172,11€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-520,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		9.630,81€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		300,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		9.330,81€			

# RATIOS - AÑO 2

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.48 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	7.479,00€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.32 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	4.41 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	4.09 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	6.16 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	5.14 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	2.78 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	23.698,55€
<b>VAN (8.00%)</b>		0,00€
<b>TIR</b>		0

# PREVISIONES A 5 AÑOS

## PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

Datos	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>			
Servicio Diario	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Servicio Weekend	8.00 %	8.00 %	8.00 %
Servicio Flash	5.00 %	5.00 %	5.00 %
<b>Costes de producción</b>			
Servicio Diario	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Servicio Weekend	7.00 %	77.00 %	7.00 %
Servicio Flash	4.00 %	4.00 %	4.00 %
<b>Gastos de personal</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>
<b>Compras</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>
<b>Gastos variables</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>
<b>Gastos fijos</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>	<b>3.00 %</b>

# 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	3.505,32€	950,98€	979,51€	1.008,90€	1.039,17€
IVA soportado gastos variables	214,20€	180,60€	186,02€	191,60€	197,35€
IVA soportado gastos fijos	442,05€	367,50€	378,52€	389,88€	401,58€
<b>Total IVA soportado</b>	<b>4.161,57€</b>	<b>1.499,08€</b>	<b>1.544,06€</b>	<b>1.590,38€</b>	<b>1.638,09€</b>
<b>IVA repercutido</b>	<b>4.923,66€</b>	<b>5.207,58€</b>	<b>5.495,74€</b>	<b>5.800,53€</b>	<b>6.122,97€</b>
<b>HP deudor/acreador por IVA</b>	<b>762,09€</b>	<b>3.708,49€</b>	<b>3.951,68€</b>	<b>4.210,16€</b>	<b>4.484,88€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	23.446,00€	24.798,00€	26.170,20€	27.621,59€	29.156,99€
Consumos	4.342,00€	4.528,50€	4.764,54€	5.485,01€	5.779,90€
<b>Margen Bruto</b>	<b>19.104,00€</b>	<b>20.269,50€</b>	<b>21.405,66€</b>	<b>22.136,58€</b>	<b>23.377,09€</b>
Gastos de personal	12.960,00€	14.460,00€	14.893,80€	15.340,61€	15.800,83€
Gastos Variables	1.020,00€	860,00€	885,80€	912,37€	939,75€
Gastos Fijos	2.105,00€	1.750,00€	1.802,50€	1.856,57€	1.912,27€
Amortizaciones	2.106,00€	2.106,00€	2.106,00€	2.012,00€	1.615,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>18.191,00€</b>	<b>19.176,00€</b>	<b>19.688,10€</b>	<b>20.121,56€</b>	<b>20.267,85€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	913,00€	1.093,50€	1.717,56€	2.015,02€	3.109,24€
Gastos financieros	364,92€	232,96€	172,29€	107,70€	38,91€
Beneficios antes de impuestos	548,08€	860,54€	1.545,27€	1.907,32€	3.070,33€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)	109,62€	172,11€	309,05€	381,46€	614,07€
Beneficios Antes de Reparto	438,46€	688,44€	1.236,21€	1.525,86€	2.456,26€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>438,46€</b>	<b>688,44€</b>	<b>1.236,21€</b>	<b>1.525,86€</b>	<b>2.456,26€</b>

# FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	28.369,66€	30.005,58€	31.665,94€	33.422,13€	35.279,96€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	909,61€	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€
<b>Total de Cobros</b>	<b>28.369,66€</b>	<b>30.915,19€</b>	<b>31.665,94€</b>	<b>33.422,13€</b>	<b>35.279,96€</b>
Pago de Sueldos	12.960,00€	14.460,00€	14.893,80€	15.340,61€	15.800,83€
Pago compras y gastos generales	9.035,07€	8.637,59€	8.896,71€	9.163,61€	9.438,52€
Pago IVA a Hacienda	1.671,71€	2.724,86€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	878,43€	935,40€	996,06€	1.060,66€	1.129,44€
Pago de Intereses	289,92€	232,96€	172,29€	107,70€	38,91€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	983,64€	3.951,68€	4.210,16€
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€	109,62€	172,11€	309,05€	381,46€
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€
<b>Total de Pagos</b>	<b>24.835,13€</b>	<b>27.100,41€</b>	<b>26.114,62€</b>	<b>29.933,32€</b>	<b>30.999,33€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>3.534,53€</b>	<b>3.814,78€</b>	<b>5.551,32€</b>	<b>3.488,81€</b>	<b>4.280,63€</b>
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€
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>5.516,03€</b>	<b>9.330,81€</b>	<b>14.882,14€</b>	<b>18.370,94€</b>	<b>22.651,57€</b>

# 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
<b>ACTIVO</b>	<b>16.939,64€</b>	<b>17.738,81€</b>	<b>21.083,95€</b>	<b>21.880,03€</b>	<b>23.714,17€</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>10.214,00€</b>	<b>8.108,00€</b>	<b>6.002,00€</b>	<b>3.990,00€</b>	<b>2.375,00€</b>
<b>Inmovilizado material</b>	<b>9.474,00€</b>	<b>7.628,00€</b>	<b>5.782,00€</b>	<b>3.990,00€</b>	<b>2.375,00€</b>
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	950,00€	950,00€	950,00€	950,00€	950,00€
Mobiliario	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Utilaje	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€
Vehículos de transporte	9.500,00€	9.500,00€	9.500,00€	9.500,00€	9.500,00€
Equipos informáticos	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€
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	-1.846,00€	-3.692,00€	-5.538,00€	-7.330,00€	-8.945,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>	<b>740,00€</b>	<b>480,00€</b>	<b>220,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
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	-260,00€	-520,00€	-780,00€	-1.000,00€	-1.000,00€
<b>Activo corriente</b>	<b>6.725,64€</b>	<b>9.630,81€</b>	<b>15.081,95€</b>	<b>17.890,03€</b>	<b>21.339,17€</b>
Existencias, materias primas...	300,00€	300,00€	199,82€	-480,91€	-1.312,40€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	909,61€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	5.516,03€	9.330,81€	14.882,14€	18.370,94€	22.651,57€

# 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
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>16.939,64€</b>	<b>17.738,81€</b>	<b>21.083,95€</b>	<b>21.880,03€</b>	<b>23.714,17€</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>12.708,46€</b>	<b>13.396,90€</b>	<b>14.633,11€</b>	<b>16.158,97€</b>	<b>18.615,23€</b>
Capital	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€	270,00€
Resultado del Ejercicio	394,62€	619,59€	1.112,59€	1.373,27€	2.210,63€
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€	394,62€	1.014,21€	2.126,80€	3.500,07€
Reserva legal (10 % de PyG)	43,85€	112,69€	236,31€	388,90€	634,52€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	12.000,00€	12.000,00€	12.000,00€	12.000,00€	12.000,00€
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>3.186,17€</b>	<b>2.190,10€</b>	<b>1.129,44€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
Préstamos bancarios a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a largo	3.186,17€	2.190,10€	1.129,44€	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€
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>1.045,02€</b>	<b>2.151,81€</b>	<b>5.321,40€</b>	<b>5.721,06€</b>	<b>5.098,94€</b>
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a corto	935,40€	996,06€	1.060,66€	1.129,44€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	0,00€	983,64€	3.951,68€	4.210,16€	4.484,88€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)	109,62€	172,11€	309,05€	381,46€	614,07€
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
<b>Ratio de Liquidez</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	6.44 %	4.48 %	2.83 %	3.13 %	4.19 %
<b>Fondo de maniobra</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	5.680,63€	7.479,00€	9.760,55€	12.168,97€	16.240,23€
<b>Ratio de Endeudamiento</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.33 %	0.32 %	0.44 %	0.35 %	0.27 %
<b>Márgen de Beneficio</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.04 %	0.04 %	0.07 %	0.07 %	0.11 %
<b>Ratio de Solvencia</b>	Activo Total / Pasivo Total	4 %	4.09 %	3.27 %	3.82 %	4.65 %
<b>Rentabilidad Económica (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	5.39 %	6.16 %	8.15 %	9.21 %	13.11 %
<b>Rentabilidad Financiera (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	3.45 %	5.14 %	8.45 %	9.44 %	13.19 %
<b>Rentabilidad sobre ventas</b>	Beneficio Neto / Ventas	1.87 %	2.78 %	4.72 %	5.52 %	8.42 %
<b>Plazo de Cobro</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días				
<b>Plazo de Pago</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días				
<b>Punto de equilibrio</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	22.735,42€	23.698,55€	24.199,43€	25.139,37€	25.167,15€