



TALLER "DO IT YOURSELF"

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	7
RECURSOS TÉCNICOS	8
RECURSOS HUMANOS	10
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	11
FORMA JURÍDICA	11
LEAN CANVAS	11
ANÁLISIS DAFO	12
PLAN DE ACCIÓN	12

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	TALLER "DO IT YOURSELF"
Ciudad	Cáceres (Cáceres)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	G4520 - Mantenimiento y reparación de vehículos de motor
IAE	16912 - REPARACION AUTOMOVILES Y BICICLETAS
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.
Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

Este proyecto va a ser llevado a cabo por una sola persona en régimen de empresario/a individual.

La persona promotora del negocio tiene 40 años y es natural de Extremadura.

Posee la titulación de formación profesional de grado superior en Automoción y varios cursos de especialización en el sector.

En cuanto a su experiencia profesional, cuenta con más de 20 años de experiencia trabajando en talleres mecánicos. En sus primeros años, realizaba tareas de reparación de averías de todo tipo y llevaba a cabo el mantenimiento de los vehículos. Posteriormente, comenzó a trabajar para una franquicia de talleres mecánicos en los que terminó siendo el/la encargado/a del local. Sus tareas consistían en organizar, programar y supervisar la ejecución de las operaciones de mantenimiento y su logística en los vehículos, diagnosticando averías en casos complejos y garantizando el cumplimiento de las especificaciones establecidas por la normativa y por la empresa fabricante del vehículo.

Entre sus aptitudes profesionales destacan su capacidad de liderazgo y su habilidad de análisis. Además es una persona creativa, curiosa y con dotes comunicativas.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

La definición más generalizada del "Hágalo Usted Mismo" se corresponde con la práctica de la fabricación o reparación de cosas por uno/a mismo/a, de modo que se ahorra dinero, se entretiene y se aprende al mismo tiempo. Es una forma de autoproducción sin esperar la voluntad de otras personas para realizar las convicciones propias.

Tal y como lo define la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) el modelo DIY consiste en convertir un producto o servicio cerrado y competo, en una oportunidad de aprendizaje, satisfacción y autonomía para el/la usuario/a, que es ahora quien lo concibe, fabrica, integra y/o completa usando las herramientas, materiales, piezas y/o instalaciones que facilita la empresa como parte de su oferta de valor.

Bajo este concepto y filosofía de nuevo modelo de empresa, la persona promotora ha decidido poner en marcha este negocio, que combina el modelo tradicional de taller mecánico con este concepto innovador. Los objetivos que se persiguen con ello son los siguientes:

- Al realizar los/as usuarios/as las pequeñas reparaciones se les está ofreciendo una oportunidad de aprendizaje que podrán poner en valor a lo largo de su vida.
- El coste disminuye considerablemente al asumir ellos/as mismos/as la mano de obra. Esto significa una ventaja tanto para la clientela como para la propia empresa. El ahorro en costes es un aspecto muy valorado en los momentos actuales.
- Los/as usuarios/as experimentarán una vivencia lúdica y de ocio, en la que además podrán pasar un buen rato dedicando su tiempo a una actividad que les gusta.
- También es importante el hecho de que la clientela podrá personalizar el servicio según sus necesidades y/o gustos personales.

Todos estos factores lograrán una mayor satisfacción por parte de los/as usuarios/as que recibirán una experiencia además de un servicio y le permitirá a la empresa tener una ventaja competitiva con respecto a la competencia: un modelo de negocio innovador que hasta ahora no estaba implantado en el territorio.

La empresa ofrece un servicio innovador combinando el tradicional taller de coches en el que los/as profesionales realizan por completo la reparación y/o el mantenimiento, con la tendencia actual del "DIY" ó "Hágalo Usted Mismo/a", en el que la clientela podrá realizar por sí misma la reparación bajo la atenta supervisión de los/as profesionales de la empresa.

Las actividades que podrán ser desarrolladas en el taller son:

- -Diagnosticar, reparar y verificar los motores de gasolina y diesel.
- -Diagnosticar, reparar y verificar los sistemas de encendido (eléctricos y electrónicos), de alimentación, de carburación y los sistemas de inyección diesel y gasolina.
- -Diagnosticar, reparar y verificar el embrague, las cajas de cambio y las transmisiones.
- -Diagnosticar, reparar y verificar los sistemas de dirección, de frenos, de suspensión y de seguridad pasiva.
- -Diagnosticar, reparar y verificar el sistema de aire acondicionado y de climatización.
- -Controlar la calidad de las reparaciones.

Además, también se comercializarán productos relacionados con el negocio, comenzando el primer año por neumáticos de diversos tamaños, pastillas de freno y recambios de aceites de varias tipologías. En años posteriores la empresa plantea aumentar la gama de productos.

Aspectos Diferenciales

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a aquellas de la competencia se basa en ofrecer, además de los servicios tradicionales en los que el personal del taller realiza tanto las reparaciones como el mantenimiento del vehículo, la posibilidad de que los/as usuarios/as realicen por sí mismos/as los servicios, siempre bajo la supervisión de los/as profesionales de la empresa. Esto significa un concepto innovador y ampliamente diferenciador con respecto a los talleres tradicionales.

La siguiente diferencia reside en que la gama de servicios ofrecidos es muy amplia, de modo que los/as clientes/as podrán cubrir todo tipo de necesidades o preferencias con respecto a su vehículo, ya que se ofrece la reparación y mantenimiento del motor, sistema de encendido, de alimentación, carburación, sistema de inyección, embrague, cajas de cambio, sistema de transmisión, de frenos, etc.

Además, también se ofrece la venta de neumáticos, pastillas de freno y recambio de aceite por un precio bastante asequible.

Así mismo, cabe decir que todos los servicios se realizaran con unos estándares de calidad muy altos y realizados por profesionales del sector cualificados/as y con alto grado de experiencia.

Cobertura de Necesidades

La cobertura de necesidades que satisface la empresa se basa en los siguientes aspectos:

- Necesidad de que los/as usuarios/as se sientan realizados/as al ser capaces de hacer por ellos/as mismos/as las pequeñas reparaciones de sus vehículos.
- Necesidad de tener cubiertas todos los servicios necesarios para la puesta a punto de su vehículo, tanto de reparaciones como de mantenimiento.
- Necesidad de ahorro en la reparación de su vehículo.
- Necesidad de obtener unos servicios de gran calidad realizados por profesionales del sector con experiencia y cualificación.

Propiedad Industrial

Según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), los títulos de Propiedad Industrial se refieren a las Inventiones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseños Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos) y las Topografías de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía").

De todos los títulos de Propiedad Industrial, a esta empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que el negocio utilice para distinguir sus servicios de los servicios de la competencia. En este sentido, deberá atender a la regulación contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. *La empresa registrará la marca Do it yourself en la clase en cuanto disponga del logo, que se encuentra en fase de diseño. Actualmente no existe ninguna marca nacional con esa denominación.*

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la propiedad intelectual es el conjunto de derechos que corresponden a los/as autores/as y a otros/as titulares (artistas, productores/as, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación. Son objeto de propiedad intelectual todas las creaciones originales literarias, artísticas o científicas expresadas por cualquier medio o

soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro. Por lo tanto, las creaciones científicas de la empresa, podrán ser protegidas, en la medida establecida por el vigente Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. En este caso no habrá ninguna actividad que pueda ser objeto de registro de la propiedad industrial o intelectual.

En caso de emplear algún tipo de tecnología registrada por compañías o terceros, deberá solicitar los permisos pertinentes para su utilización.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

Evolución anual del número de empresas dedicadas al mantenimiento y la reparación de vehículos a motor en España entre 2010 y 2022:

Podemos observar que tras una tendencia al alza, y tras los años afectados por la crisis del Covid19 que ha afectado a la economía en general, vuelve a repuntar la actividad de este sector.

En Extremadura, con datos hasta el año 2020, podemos deducir una tendencia similar:

Este crecimiento tradicional, y esta tendencia reciente, viene en parte explicado por el envejecimiento del parque automovilístico tanto en España como en la Comunidad Autónoma de Extremadura, ya que cuantos más años tengan los vehículos, mayores reparaciones necesitarán.

Según datos de la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (FACONAUTO), en referencia a sus últimos datos, memoria del año 2020, la edad media del parque automovilístico es de 12,9 años y la tendencia indica que esta cifra aumentará en los próximos años.

En cuanto a la estructura de estas empresas de mantenimiento y reparación de vehículos a motor en Extremadura, la mayoría de ellas se consideran pequeños talleres, ya que o bien no cuentan con trabajadores asalariados o no superan los dos trabajadores.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. 2020.

La forma jurídica en este tipo de empresas más común en todo el territorio Español es la de empresario/a individual, seguido de las Sociedades de Responsabilidad Limitada

Análisis del Entorno

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

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

Fuente: INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2021.

El nivel de estudios es algo inferior a la media nacional, ya que sólo el 24,1% de los mayores de 16 años tienen estudios superiores, mientras que la media española es del 32,3%. (datos a primer trimestre de 2022)

A pesar de atravesar una situación de crisis económica a nivel mundial y especialmente a nivel comunitario, y que la tendencia en Extremadura en los últimos años nos indica que el gasto medio por hogar y año ha decrecido, al igual que ocurre a nivel nacional, estamos ante una serie de gastos, que, debido a que la venta de vehículos no avanza por los mismos motivos, se verán aumentados porque la población prefiere realizar reparaciones de vehículos que acometer la compra de vehículos nuevos.

En cuanto a las exigencias legales será interesante atender la siguiente regulación:

La actividad objeto de estudio genera residuos y, conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2011 de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados, deberán realizar una Comunicación Previa al inicio de la actividad de producción de residuos.

La Dirección General de Medio Ambiente incorporará la información de la comunicación previa al Registro de Producción y Gestión de Residuos.

La comunicación ambiental municipal tiene por objeto prevenir y controlar, en el marco de las competencias municipales, los efectos sobre la salud humana y el medio ambiente de las instalaciones y actividades sujetas a la misma.

Se somete a comunicación ambiental municipal el ejercicio de las actividades incluidas en el anexo III de la Ley 16/2015, de 23 de abril, de protección ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

La comunicación deberá presentarse una vez finalizadas las obras e instalaciones necesarias para el ejercicio de la actividad. A estos efectos, dichas obras e instalaciones deberán estar amparadas, en su caso, por los instrumentos de control previstos en la legislación urbanística, y ello sin perjuicio del resto de autorizaciones sectoriales que fueren legalmente exigibles para el desarrollo de la actividad.

En todo caso, en la comunicación ambiental municipal el interesado manifiesta bajo su responsabilidad, que

cumple con los requisitos establecidos en la normativa ambiental para el ejercicio de la actividad que se dispone a iniciar, que posee la documentación que así lo acredita y que se compromete a mantener su cumplimiento durante todo el periodo de tiempo que dure el ejercicio de la actividad.

Una vez efectuada la comunicación, el ejercicio de la actividad se iniciará bajo la exclusiva responsabilidad de sus titulares y del personal técnico que hayan aportado y suscrito, respectivamente, las certificaciones, mediciones, análisis y comprobaciones, sin perjuicio de que, para el inicio de la actividad, los titulares de la misma deban estar en posesión del resto de autorizaciones sectoriales o licencias exigidos por la normativa sectorial de aplicación.

Antes de iniciar la actividad de taller de reparación de automóviles, dada su vinculación a la seguridad vial, la persona física o jurídica que desee ejercer esta actividad, deberá presentar en la Comunidad Autónoma donde se ubique el taller, una declaración responsable en la que se manifieste el cumplimiento de los requisitos establecidos en la norma reguladora de la actividad y la disposición de los documentos que acrediten el cumplimiento de estos.

La presentación de la declaración responsable habilita al promotor por tiempo indefinido para el ejercicio de su actividad, desde el momento de su presentación.

Presentada la declaración responsable ante el órgano competente de la Comunidad Autónoma, se asignará de oficio un **número de identificación de la actividad** y remitirá al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo los datos para su inscripción en el Registro Integrado Industrial.

Esta declaración no se acompañará de ninguna otra documentación, pero deberá estar disponible para su presentación cuando el órgano competente así lo requiera en el ejercicio de sus facultades de inspección, comprobación y control.

Requisitos que debe cumplir y documentación de la que debe disponer:

- Seguro de responsabilidad civil.
- Poder legal suficiente (en caso de personalidad jurídica), como representante de la empresa.
- En caso de ser personalidad jurídica, escritura de constitución y de sus estatutos, inscritos en el registro mercantil. En caso de ser persona física, documentación acreditativa de constitución de la misma.
- Documentación del taller:
 1. Proyecto o proyectos técnicos de aquellas instalaciones cuyos reglamentos de seguridad así lo exigen. Estos proyectos constan de memoria, planos y presupuestos y están redactados y firmados por técnicos competentes.
 2. Estudio técnico que incluye:
 - Relación detallada de los útiles, equipos y herramientas de que dispone, de acuerdo con las ramas de actividad que va a desarrollar.
 - Relación detallada de los diversos trabajos y servicios que podrá prestar el taller.
 3. Autorización escrita del fabricante nacional o del representante legal del fabricante extranjero, en el caso de tratarse de un taller de marca.
- Disposición de los medios técnicos relacionados en el estudio técnico y que son necesarios para realizar su actividad en condiciones de seguridad.
- Los instrumentos, aparatos, medios y sistemas de medida que sean necesarios para hacer las reparaciones, que estén sometidos a la normativa específica de control metrológico del estado, serán calibrados y verificados con la periodicidad establecida por la misma. Disposición de la documentación que acredita el cumplimiento de estos requisitos.
- Mantener el cumplimiento reglamentario durante la vigencia de la actividad realizando las tareas de mantenimiento previstas así como las modificaciones oportunas para su adaptación a la evolución tecnológica que imponga la nueva normativa que se publique con posterioridad al inicio de su actividad.
- Ejecución de los trabajos se efectúa de acuerdo con las normas y requisitos que se establece en el Real Decreto 1457/1986 de 10 de enero (texto consolidado)
- La puesta en servicio del taller y de las instalaciones de este, sometidas a legislación específica de seguridad industrial, se han regido por lo previsto en la misma.

Los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura (modificada por la Ley 10/2015, de 8 de abril), están sujetos a **licencia de usos y actividad**.

La solicitud de licencia de uso y actividad será otorgada por el Ayuntamiento, previa comprobación de los requisitos exigibles tanto en materia medioambiental como los legalmente exigibles para el desarrollo del uso o de la actividad.

Así mismo el local debe disponer de Hojas de reclamaciones, las cuales, será solicitadas en el Punto de Acompañamiento Empresarial de Cáceres.

Normativa comunitaria:

- Reglamento (CE) nº 1400/2002, de la Comisión, de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos a motor.
- Reglamento (CE) nº 715/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2007, sobre la homologación de los vehículos de motor por lo que se refiere a las emisiones procedentes de turismos y vehículos comerciales ligeros y sobre el acceso a la información relativa a la reparación y el mantenimiento de los vehículos.
- Reglamento (UE) nº 459/2012 de la Comisión, de 29 de mayo de 2012, por el que se modifica el reglamento (CE) nº 715/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo y el Reglamento (CE) nº 692/2008 de

la Comisión en los que respecta a las emisiones procedentes de turismos y vehículos comerciales ligeros.

- Reglamento (CE) nº 443/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2009, por el que se establecen normas de comportamiento en materia de emisiones de los turismos nuevos como ligeros.
- Directiva 2008/50/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, relativa a la calidad del aire ambiente y a una atmósfera más limpia en Europa.
- Directiva 2007/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de septiembre de 2007, por la que se crea un marco para la homologación de los vehículos de motor y de los remolques, sistemas, componentes y unidades destinadas a dichos vehículos.
- Directiva nº 2009/40/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de mayo de 2009, relativa al control técnico de los vehículos a motor y sus remolques.
- Directiva nº 2010/48/UE de la Comisión, de 5 de julio de 2010, que adapta al progreso técnico la Directiva 2009/40/CE.

Normativa española:

- Real Decreto 1457/1986, de 10 de enero, por el que se regulan la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación de vehículos automóviles, de sus equipos y componentes.
- Real Decreto 2822/1998, de 23 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento General de Vehículos.
- Real Decreto 2042/1994, de 14 de octubre, por el que se regula la Inspección Técnica de Vehículos.
- Real Decreto 1383/2002, de 20 de diciembre, sobre gestión de vehículos al final de su vida útil.
- Real Decreto 2135/1980, de 26 de septiembre, sobre liberalización industrial.
- Real Decreto 1849/2000, de 10 de noviembre, por el que se derogan diferentes disposiciones en materia de normalización y homologación de productos industriales.
- Real Decreto 363/1995, de 10 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento sobre clasificación, envasado y etiquetado de sustancias peligrosas.
- Real Decreto 379/2001, de 6 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de almacenamiento de productos químicos y sus instrucciones técnicas complementarias MIE APQ-1, MIE APQ-2, MIE APQ-3, MIE APQ-4, MIE APQ-5, MIE APQ-6 y MIE APQ-7.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios y otras leyes complementarias.
- Ley 39/2002, de 28 de octubre, de transposición al ordenamiento jurídico español de diversas directivas comunitarias en materia de protección de los intereses de los consumidores y usuarios.

Otro de los aspectos a considerar son las **ayudas** que se presentan, tanto para el inicio , como para el desarrollo de la actividad . Para ello se recurrirá a los PUNTOS DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL, concretamente al PAE de la ciudad de Cáceres , así como a través de los recursos que ofrece la web <https://www.extremaduraempresarial.es/>. Se procederá al estudio de solicitud de líneas de ayudas y financiación a las que se pudiera optar con el ejercicio de la presente

Análisis de la Demanda

La clientela del taller de reparación de vehículos ligeros puede ser de varios tipos:

- Clientela particular que solicita los servicios de la empresa. Esta clientela acude principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados principalmente con la reparación mecánica o el mantenimiento (revisiones periódicas) de su vehículo particular, por lo que serán residentes de la localidad o poblaciones cercanas. Dentro de este grupo, se distinguen dos tipos de clientela: aquella con conocimientos de mecánica, que será la usuaria principal del autoservicio mecánico; y aquella que no tiene conocimientos, que demandará los servicios de los/as profesionales del taller.
- Según datos extraídos de la Dirección General de Tráfico, el censo distribuido por provincia de residencia revela que el 1 de enero de 2020 Extremadura contaba con un total de 653.627 permisos de conducción, de los cuales 241.956 corresponden a la provincia de Cáceres.
- Grandes empresas. Suelen ser empresas que utilizan en gran medida los servicios del taller al tener una flota de vehículos para desarrollar su actividad o distribuir sus productos, empresas de transportes, empresas comerciales, empresas distribuidoras, etc.
- Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado de mantenimiento, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos según el tipo de contrato que se negocie.
- Para establecer cuáles son las grandes empresas se ha optado por emplear el criterio del número de personas empleadas. Por tanto, el número de empresas en Extremadura que cuentan con más de 50 personas asalariadas es de 244.
- En cuanto a las empresas de transporte, no se ha distinguido según el número de empleados/as, y la cifra alcanza en Extremadura las 2.234, según datos del Instituto Nacional de Estadística de España 2021.
- Empresas de seguros. Estas empresas una vez establecido un vínculo de colaboración derivan a sus asegurados/as al taller, ampliando considerablemente la cartera de clientes/as.
- Para establecer qué empresas de seguros pueden formar parte de la demanda potencial de la empresa hay que considerar no sólo las extremeñas, sino todo el conjunto de empresas aseguradoras que prestan sus servicios en España, ya que éstas suelen cubrir todo el territorio nacional. Por tanto, el número de empresas de seguros en España en el año 2020 es de 199.

Análisis de la Competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

La competencia más directa la llevarán a cabo aquellas pequeñas empresas que realizan trabajos de mantenimiento y reparación de vehículos. Así, las verdaderas empresas competidoras serán aquellas ubicadas dentro de la misma zona de influencia, en este caso, la ciudad de Cáceres.

En Extremadura en el año 2020 había un total de 1.446 empresas de mantenimiento y reparación de vehículos de motor con menos de 10 personas asalariadas, que cuentan con un total de 2.578 locales.

Más concretamente, en la provincia de Cáceres, hay un total de 867 locales de empresas de venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas con menos de 10 personas asalariadas.

También formarán parte de la competencia de la empresa aquellos talleres de reparación de mayor tamaño. Este tipo de empresas pueden actuar como competidoras o como clientela, puesto que en momentos de puntas de trabajo o trabajos más especializados pueden realizar subcontrataciones a empresas de menor tamaño.

En Extremadura en el año 2020 había un total de 23 empresas de mantenimiento y reparación de vehículos con 10 o más personas asalariadas, sin embargo el número de locales con los que cuentan estas empresas es de 93.

En Cáceres, el número de locales de empresas de venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas es de 29.

No obstante, no se han encontrado datos de empresas que tengan el mismo o similar concepto de negocio que la que aquí se desarrolla.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

El establecimiento de precios se ha determinado en función de las horas empleadas en cada servicio y si lo hace el/la usuario/a o los/as profesionales de la empresa.

- El precio de los servicios de alquiler de boxes para la clientela es de 10 € por 30 minutos y 16 € por una hora. En estos precios se incluye el asesoramiento de los/as profesionales.
 - Por otro lado, el precio de la reparación o el mantenimiento realizada por el personal de la empresa será de 28 € por hora de trabajo.
 - En cuanto a los repuestos, deberán pagarse aparte del precio del servicio, y se ofrecerán a unos precios bastante asequibles:
 - A todos los precios se les aplicará un 10% de descuento para los servicios que se hagan mediante colaboraciones con grandes compañías, empresas de transporte o aseguradoras y que se tiene previsto en la estrategia de marketing de la empresa.
-

Canales de Distribución

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

1. Canal corto: venta directa a los/as usuarios/as particulares y empresas de transporte o empresas

comercializadoras que realicen portes.

2.Venta directa a través de la red: la clientela puede reservar los boxes y pagarlos telemáticamente.

3.Venta directa a través del taller: la venta se hará principalmente en el propio taller.

4.Venta a través de aseguradoras: Se llegará a acuerdos con empresas aseguradoras para que sus usuarios/as realicen las reparaciones y mantenimiento de sus vehículos en el taller y a cambio se les establecerá un precio un 10% más barato.

5.Otros canales de venta: ferias del sector de la mecánica y del DIY. Algunas de estas son:

-Salón Internacional del Automóvil. La feria muestra automóviles, últimos modelos y accesorios y productos relacionados como lubricantes, neumáticos, audio, etc. Se celebra en Madrid en el mes de mayo.

-Eurobrico. Salón que nace con la finalidad de cubrir las necesidades comerciales e informativas el sector de la construcción, la electricidad, la mecánica o la fontanería, entre otras ramas que desarrollan su actividad en torno al bricolaje. Tiene lugar en Valencia en octubre.

Se hace una especial mención a FEHISPOR, el gran encuentro empresarial referente de las ferias transfronterizas ibéricas, con una amplia representación comercial del mercado español y portugués de todos los sectores

Comunicación y Promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

Existen varios tipos de clientela:

- -Clientela particular.
- -Empresas de transporte y/o comercializadoras.
- -Usuarios/as de empresas aseguradoras.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa moderna que ofrece un concepto innovador acerca de la reparación y el mantenimiento de los vehículos, fomentando la satisfacción, el aprendizaje y el ocio de sus usuarios/as.

Estrategia

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

- 1.Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer unos servicios de calidad por un precio competitivo unidos al concepto DIY. Su objetivo es dar la sensación de ser una empresa profesional e involucrada con la satisfacción completa de sus clientes/as.
- 2.Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante las siguientes acciones.
 - a.Acciones

Las estrategias definidas se van a poner en marcha a través de las siguientes acciones:

- Marketing one to one: Consiste en la personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela.
- Marketing directo: Para ello, la empresa llevará a cabo acciones publicitarias mediante:
 - Mailing. Es un tipo de marketing directo mediante el cual se envía información publicitaria a través del correo electrónico.
 - Registro en los principales directorios del sector.
 - Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a sus servicios.
- Marketing indirecto. La comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas resulta importante para la empresa. Para ello se utilizarán las posibilidades que ofrecen las redes sociales.
- Marketing relacional: Se realizará principalmente mediante la asistencia a eventos y ferias relacionadas con el sector. Algunas de estas son:
 - b.Salón Internacional del Automóvil. La feria muestra automóviles, últimos modelos y accesorios y productos relacionados como lubricantes, neumáticos, audio, etc. Se celebra en Madrid en el mes de mayo.
 - c.Eurobrico. Salón que nace con la finalidad de cubrir las necesidades comerciales e informativas el sector de la construcción, la electricidad, la mecánica o la fontanería, entre otras ramas que desarrollan su actividad en torno al bricolaje. Tiene lugar en Valencia en octubre.
 - d.Se hace una especial mención a FEHISPOR, el gran encuentro empresarial referente de las ferias transfronterizas ibéricas, con una amplia representación comercial del mercado español y portugués de todos los sectores.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

La empresa se ubicará en una nave de un polígono industrial de la ciudad de Cáceres. Se ha decidido ubicarlo en un polígono debido a los diferentes condicionantes existentes tanto por el desarrollo propio de la actividad (ruidos, emanaciones, residuos, etc.) así como por las características del local.

La nave contará con 310 m² distribuidos de la siguiente manera:

- Almacén con una superficie de 50 m². En él se guardarán las piezas de recambio, la maquinaria, herramientas y demás útiles de trabajo, así como los artículos de venta a la clientela (neumáticos, pastillas de freno y recambios de aceite).
- Oficina de 15 m², en la que se atenderá a la clientela y se recogerán las demandas de servicios.
- Taller en el que se realizan las reparaciones y/o el mantenimiento, de 200 m², entre los que se encuentran:
 - a) 5 boxes para alquilar a la clientela, con 15 m² cada uno.
 - b) 5 boxes para realizar las reparaciones y/o mantenimiento por parte de la empresa, de 15 m² cada uno.
- Depósito de 40 m², donde permanecen los vehículos hasta su reparación o después de ser realizada ésta hasta el momento de ser retirado por la clientela.
- Aseo de 5 m².

Equipamiento necesario

• Mobiliario y decoración.

El mobiliario de la oficina estará compuesto por una mesa de oficina, sillas de despacho, dos sillas de confidente y un armario estantería.

El mobiliario del almacén se compondrá de estanterías y taquillas del personal.

• Maquinaria

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de maquinaria, aunque posteriormente en función de las necesidades de los distintos trabajos se irán adquiriendo otras más específicas. La maquinaria estará compuesta por:

• Stock inicial y materiales de consumo

No es imprescindible realizar una compra excesiva de productos inicialmente, ya que se comprarán según el tipo de trabajos que sean necesarios para desarrollar la actividad. No obstante, se deberá tener un mínimo de materiales de consumo para empezar la actividad:

□ También se adquirirán artículos de venta a la clientela entre los que se encontrarán neumáticos, pastillas de frenos y aceites. En momentos posteriores la empresa se planteará comercializar más elementos como líquidos de frenos, baterías, etc.

• Utensilios

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de útiles básicos, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los distintos trabajos se irán adquiriendo otros más específicos.

Las herramientas necesarias son:

□ El utillaje estará compuesto por materiales de oficina como papel, bolígrafos, archivadores, carpetas, etc.

• Equipos informáticos

Se dispondrá de TPV compuesto por ordenador e impresora así como de otro equipo para gestión con software CRM

Proceso Productivo

En el proceso productivo hay que diferenciar entre los dos tipos de servicios que se ofrecen:

En los servicios de DIY, el/la usuario accede al taller y realiza el alquiler del espacio para la reparación. En caso de que estén todos ocupados en ese momento, deberá esperar hasta que llegue su turno.

Una vez colocado el vehículo en el box determinado, comenzará la reparación de su vehículo. Si tuviera dudas al respecto podrá consultarlas con los/s profesionales de la empresa que se encontrarán en el taller en todo momento.

Podrá adquirir los recambios de neumáticos, aceite o pastillas de freno en la empresa o traerlos de fuera.

En cuanto a los servicios de reparación y/o mantenimiento realizados por parte de los/as profesionales de la empresa, el proceso comienza cuando el/la usuario/a accede al taller y especifica qué servicios quiere contratar. La empresa le ofrecerá un presupuesto por escrito y si el/la usuario/a lo acepta, comenzará a llevarse a cabo la actividad productiva.

Si iniciada la reparación, aparecen nuevas averías o defectos no previstos en el presupuesto, la empresa

está obligada a comunicárselo al/la cliente/a con expresión de su coste, para que éste/a dé su conformidad. El/la usuario/a podrá retirar su vehículo en cualquier momento y desistir de la reparación encargada, abonando al taller el importe de los trabajos realizados.

Los repuestos deberán ser nuevos y adecuados al modelo del vehículo, salvo excepciones en que exista la previa conformidad del/la usuario/a.

El taller entregará al/la cliente/a las piezas o elementos que hayan sido sustituidos, salvo que renuncie a ello expresamente. También se debe tener a disposición de la clientela la justificación documental que acredite el origen y precio de los repuestos empleados.

Una vez realizada la reparación se entregará al/la cliente/a la factura escrita, firmada y sellada, en la que deberá constar detalladamente cada una de las piezas o elementos utilizados, operaciones realizadas y horas empleadas, señalando para cada concepto su importe, así como cualquier tipo de cargo devengado.

El periodo de garantía empieza a contar desde la fecha de entrega del vehículo y tendrá validez siempre que el vehículo no sea manipulado o reparado por terceras personas.

Calidad

La empresa concierne la implantación de Norma de Calidad ISO9001 con objeto de mejorar la calidad de todos los departamentos de la empresa, pero se considera un paso a realizar en etapas posteriores, una vez el rodaje de la misma sea más fluido y se hayan satisfecho las primeras inversiones del proyecto.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

Se distinguen tres áreas principales dentro de la empresa:

La primera de ellas es **el área de gestión y comercial**. En ella se llevan a cabo las tareas de gestión del negocio, gestión de los recursos humanos, contacto con empresas proveedoras, etc. También se engloban aquí las labores de promoción y comunicación, como gestión de la página web, recepción de la clientela, etc. La siguiente es el **área mecánica**, que se basa en diagnosticar, reparar y verificar averías en cuanto al equipo, los motores, los equipos de encendido e inyección, la caja de cambio, los frenos, etc. Se divide en tres departamentos:

- **-Departamento de vehículo ligero.** Incluye tareas relacionadas con las averías y el análisis de funcionamiento de los conjuntos, automatismos y elementos auxiliares del equipo.
- **-Departamento de motores y equipos de inyección.** Tareas relacionadas con los motores de gasolina y diesel y con los equipos de encendido e inyección.
- **-Departamento de dirección y suspensión.** Tareas de la caja de cambios y las transmisiones de la dirección, la suspensión, los frenos y la seguridad pasiva.

Por último, el tercer **área** de la empresa será la de **electricidad y electrónica**, que incluye todas las labores relacionadas con los circuitos eléctricos y/o electrónicos.

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

La empresa para su puesta en funcionamiento deberá estar dotado con profesionales que ocupen 5 puestos de trabajo que se describen a continuación:

- **Gerente/Técnico/a de diagnóstico de vehículo.** Persona encargada por una parte de la gestión del negocio (contabilidad, gestión de compras, contacto con empresas proveedoras, gestión de los recursos humanos, etc.) y del área comercial (atención a la clientela y gestión de la página web), así como de las tareas de diagnóstico del vehículo. En cuanto a estas últimas, sus tareas se resumen en diagnosticar y analizar las averías y el estado del vehículo, apoyándose en los conocimientos electromecánicos y en los equipos de comprobación, definiendo dichas averías o deficiencias con precisión y, partiendo de su estudio, indicar el conjunto de actividades que habrán de seguirse y qué piezas habrá que sustituir para llevar a cabo la reparación o, en su caso, la prevención, confeccionando un presupuesto económico de las mismas.
- **Mecánico/a de vehículo ligero.** Su función principal consiste en diagnosticar, reparar y verificar averías o análisis de funcionamiento de los distintos conjuntos, automatismos y elementos auxiliares del equipo, así como realizar el mantenimiento apropiado.
- **Electricista-electrónico/a de vehículos.** Sus tareas se resumen en diagnosticar y reparar fallos de funcionamiento, así como las distintas averías que puedan producirse en los circuitos eléctricos y/o electrónicos de los vehículos y realizar el mantenimiento preventivo de carácter periódico.
- **Mecánico/a de motores y equipos de inyección.** Desarrollará el proceso de reparación de los distintos motores de gasolina y diesel, así como de los distintos equipos de encendido e inyección.

- **Mecánico/a de dirección y suspensión.** Realizará la reparación de la caja de cambios y las transmisiones de la dirección, la suspensión, los frenos y la seguridad pasiva y el control de calidad de la reparación.

Por tanto la empresa contará con la persona promotora y cuatro personas empleadas

Selección

Para la contratación del personal, la persona promotora empleará los contactos personales y las recomendaciones de personas de su entorno en primer lugar. Si no se encontrara a nadie apropiado, se emplearán portales de empleo especializados y redes profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del/la promotor/a del negocio.

Contratación

La contratación de las 4 personas que trabajen en la empresa, además del/la promotor/a se hará a jornada completa.

Formación

Aunque el personal que se contrate deberá estar formado y en posesión de experiencia laboral, la persona promotora del negocio se encargará de su aprendizaje dentro de la empresa, adquiriendo las técnicas propias en la misma y asimilando la filosofía empresarial como propia.

Alianzas y Colaboraciones

La empresa está trabajando con los proveedores de inmovilizado, concretamente de pequeña maquinaria para la búsqueda de acuerdos de patrocinio.

Así mismo se están buscando acuerdos comerciales con las empresas suministradoras de consumibles con objeto de, a través de un mejor precio, conseguir una mayor rentabilidad del servicio prestado tanto por parte de los mecánicos de la empresa como de la venta en sí de los mismos.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

La empresa va a contar con una web informativa, con los datos de la empresa así como indicativa de su localización, sin perjuicio del uso de otras herramientas para dar a conocer dichos aspectos como Google. La web sobre la que se trabajará su posicionamiento, tanto SEO como SEM (queda recogido el gasto del mismo en la proyección económica de gastos) no será la principal herramienta tecnológica de la actividad de la empresa. Se desarrollará una APP para móviles en la que el cliente potencial podrá realizar la reserva, bien de su cita para reparación o mantenimiento o bien para el alquiler del box para realizar su propio mantenimiento.

Dicha app permitirá una planificación a medio plazo, permitiendo la comodidad que ello supone para el usuario de la misma a la vez que proporcionará a la empresa la posibilidad de fidelización de clientes.

La empresa, en este caso, en la figura del empresario contará con Certificado Digital para una relación más ágil con administraciones y Asesoría

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

La intención de la empresa es la utilización de RRSS, concretamente Facebook para la interacción con el sector objetivo, así como Youtube, para la realización de videos tutoriales sobre el mantenimiento de vehículos que generen tráfico y conseguir así más presencia en internet.

Inicialmente, la digitalización a nivel herramientas se centrará exclusivamente en el un CRM para registrar la relación clientes, el cual será específico para esta actividad, ya que se pretende que el mantenimiento del vehículo quede registro históricamente con objeto de que sea realizado cuando corresponde y poder avisar al cliente de su necesidad.

FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida para esta empresa es la de empresario/a individual. El motivo de esta elección se sustenta en las siguientes argumentos:

- Mayor sencillez en la constitución
- Nivel de ayuda económica superior al de otras formas jurídicas.
- Tributación más adecuada a través de IRPF, dado el nivel de ingresos esperado.

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">-Empresa de nueva creación.-Dificultades de tesorería.	<ul style="list-style-type: none">-Rápida obsolescencia tecnológica.-Desaceleración económica.-Elevado grado de economía sumergida.-Alto número de franquicias y talleres de gran tamaño.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">-Amplia gama de servicios ofrecidos.-Profesionalidad del equipo de trabajo.-Trato personalizado.-Capacidad de fidelización de la clientela.-Fuerte diferenciación.	<ul style="list-style-type: none">-Obligación de que todos los automóviles pasen la Inspección Técnica de Vehículos.-Envejecimiento del parque automovilístico de Extremadura.-Posibilidad de establecer acuerdos colaborativos con las compañías de seguros, empresas de transporte o talleres de gran envergadura.

Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none">-Empresa de nueva creación. Una empresa nueva presenta el inconveniente de no disponer de una clientela habitual. Para corregirlo, se llevarán a cabo acciones de promoción del taller y captación de la clientela, para lo que pondrá en marcha el Plan de Promoción y Comunicación definido en el apartado 6.3.-Dificultades de tesorería. Puede haber dificultades de tesorería si no se prevén adecuadamente las necesidades y los flujos de caja. Al tratarse de una empresa de nueva creación y una única persona promotora, las fuentes de financiación iniciales son escasas, lo que supone dificultades de tesorería en los primeros meses de actividad. Para corregirlo, se tendrán en cuenta en las necesidades de financiación una cuantía para hacer frente a esta necesidad.	<ul style="list-style-type: none">-Rápida obsolescencia tecnológica. Las tecnologías del automóvil cambian continuamente y será necesario para la empresa mantenerse al día al respecto e introducir las nuevas herramientas, sistemas, maquinaria, etc. que aparezcan en el mercado.-Desaceleración económica. La crisis económica que afecta a toda Europa y, en particular, la situación económica en la EUROACE, suponen una amenaza para el desarrollo de cualquier actividad empresarial, haciendo desaparecer ayudas, haciendo disminuir la demanda, aumentando los costes, etc. Para afrontar esta amenaza, la empresa fijará unos precios competitivos que sean asequibles a toda la clientela potencial del negocio.-Elevado grado de economía sumergida. La crisis económica ha llevado a que muchas personas realicen reparaciones sin ningún tipo de licencia, bajo economía sumergida y a unos precios muy bajos. Para hacer frente a esta amenaza, la empresa deberá promover en sus campañas de comunicación la calidad en los servicios y la cualificación y experiencia del personal del taller.-Elevado número de franquicias y grandes talleres. Varios talleres han optado por ceder sus marcas en régimen de franquicias. Por tanto, los pequeños talleres no franquiciados pueden tener dificultades en cuanto a competitividad en costes. Para evitarlo, la empresa se diferenciará de su competencia ofreciendo una buena relación calidad-precio y un trato inmejorable.
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
<ul style="list-style-type: none">-Amplia gama de servicios ofrecidos. Mediante la amplia gama de servicios de reparación y mantenimiento, la empresa pretende cubrir todas las necesidades que los/as usuarios/as puedan tener respecto a sus vehículos.-Profesionalidad del equipo de trabajo. Todo el personal de la empresa, incluida la persona promotora, se encuentra ampliamente formada y con muchos años de experiencia en el sector, lo que es un sinónimo de calidad en el servicio.-Trato personalizado. La empresa ha implantado dentro de su filosofía un trato a la clientela cercana pero profesional, lo que es sinónimo de éxito.-Capacidad de fidelización de la clientela. Al ofrecer unos servicios de calidad a un precio asequible y llevados a cabo por un equipo de trabajo cualificado y con amplia experiencia, sumado a una atención a la clientela muy buena, se conseguirá la fidelización de los/as usuarios/as.-Fuerte diferenciación. La empresa se basa en un modelo de negocio innovador y poco extendido por todo el territorio peninsular, lo cual le proporcionará a la empresa una ventaja competitiva que la diferenciará de otros talleres situados en su misma área geográfica	<ul style="list-style-type: none">-Obligación a que todos los automóviles pasen la Inspección Técnica de Vehículos. Tal y como aparece en el Real Decreto 2042/1994, de 14 de octubre, todos los vehículos en España están obligados a superar la Inspección Técnica de Vehículos o ITV. Esto significa que deberán acudir a los talleres mecánicos para poner su vehículo a punto para dicha inspección.-Envejecimiento del parque automovilístico de Extremadura. . Esto supone una oportunidad para la empresa puesto que cuanto más antiguo es el vehículo, más reparaciones necesita, lo que significa una mayor clientela potencial.-Posibilidad de establecer acuerdos colaborativos con las compañías de seguros, empresas de transporte o talleres de gran envergadura. Si la empresa consigue establecer acuerdos con estas compañías, se logrará obtener una mayor clientela que además acudirá al taller con asiduidad.

PLAN DE ACCIÓN

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Las actividades planificadas para este año son las siguientes:

1. Búsqueda de financiación ajena. Duración estimada 4 meses.

2. Búsqueda de instalaciones y acondicionamiento. Duración estimada 2 meses.
 3. Acondicionamiento del local. Duración estimada 4 meses.
 4. Búsqueda y contacto con proveedores. 3 meses.
 5. Contratación y elaboración de la página web. Duración estimada 1 mes.
 6. Campaña de marketing inicial. Duración estimada 4 meses.
 7. Búsqueda y selección del personal. Duración estimada 3 meses.
- Gráfico 1 – Correspondiente al primer año
- Responsable de las actividades: Persona promotora.

- Plan Comercial

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

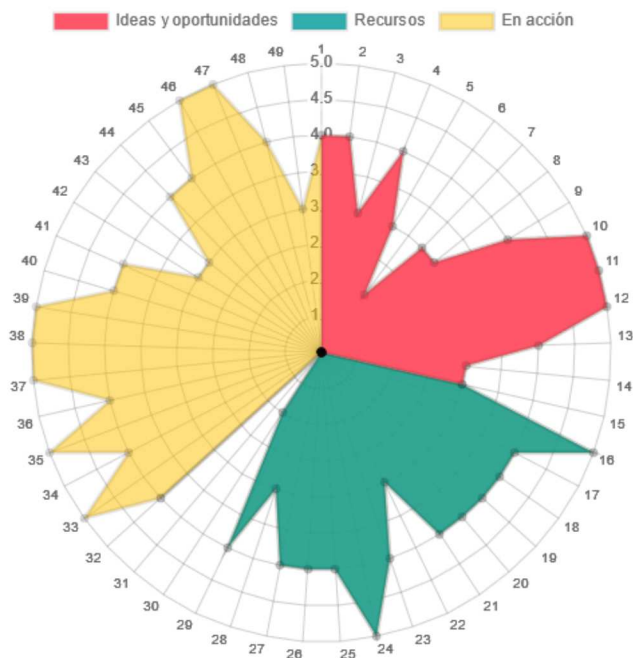
- Plan de operaciones
- Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y contactado con los principales proveedores.
- Plan económico-financiero
 - Aportación de la persona emprendedora.
 - Búsqueda de financiación ajena
- Plan de legalización de actividades:
 - Jurídico:
- La forma jurídica empresario/a individual no tiene legislación específica. En su actividad empresarial, está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.
- 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:
- Alta en censo de actividades económicas.
- Liquidación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
 - Laboral:
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta de los/as empleados/as
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as.



INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

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

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



Nivel avanzado alto de emprendimiento

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

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

Histórico de cuestionarios realizados:

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



SOCIOS CLAVE



- Proveedores de consumibles tanto para realizar el mantenimiento por cuenta de la empresa como por el propio cliente
- Diseñador de APP y proveedor de MK digital para web y para posicionamiento.
- Empresas proveedoras de maquinaria y herramientas con las que se busca patrocinio.

ACTIVIDADES CLAVES



- Alquiler de Boxes que otorgan al cliente la posibilidad de realizar ellos mismos el mantenimiento.
- Calendarización de citas y boxes a través de APP
- Asesoramiento por parte de los profesionales de la empresa para el DIY
- Posibilidad de adquisición de los consumibles necesarios

PROPUESTA DE VALOR



Empresa moderna que ofrece un concepto innovador a cerca de la reparación y el mantenimiento de los vehículos, fomentando la satisfacción, el aprendizaje y el ocio de sus usuarios/as.

La filosofía de la empresa es servicios de calidad por un precio competitivo unidos al concepto DIY. Sensación de empresa profesional e involucrada con la satisfacción completa de sus clientes/as.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



- Marketing one to one: personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela.
- Marketing directo: acciones publicitarias mediante Mailing.
- Registro en los principales directorios del sector.
- Página web en la que dar publicidad a sus servicios.
- Marketing indirecto: RRSS.
- Marketing relacional: asistencia a eventos y ferias relacionadas con el sector.

SEGMENTO DE CLIENTES



- Clientela particular que solicita los servicios de la empresa. Dentro de este grupo, se distinguen dos tipos de clientela: aquella con conocimientos de mecánica y las que no los tiene.
- Grandes empresas. Suelen ser empresas que utilizan en gran medida los servicios del taller al tener una flota de vehículos para desarrollar su actividad o distribuir sus productos, empresas de transportes, empresas comerciales, empresas distribuidoras, etc.
- Empresas de transporte,
- Empresas de seguros.

RECURSOS CLAVE



- Equipo humano formado por el empresario y cuatro profesionales técnicos en la materia
- Nave de 300 m2 distribuida en almacén, oficina, taller, boxes, depósito y aseos.
- Maquinaria de funcionamiento eléctrico y manual
- Herramientas manuales
- Mobiliario de oficina
- Dos equipos informáticos completos, TPV y software CRM

CANALES



- Prestación directa del servicio de reparación y mantenimiento en las propias instalaciones
- Venta de consumibles en el domicilio de actividad de la empresa
- Reserva online de citas a través de APP tanto para mantenimiento como para alquiler de Boxes.
- Asistencia a Ferias temáticas del sector.
- Venta indirecta del servicio a través de empresas aseguradoras

ESTRUCTURA DE COSTES



El coste de producción de una hora de alquiler de los boxes se ha estimado en un 10% del precio establecido para la clientela particular, es decir, 1,60 euros. Este bajo coste se debe a que los/as usuarios deberán aportar ellos mismos los recambios y piezas que vayan a utilizar, pero podrán emplear tanto las herramientas como los materiales consumibles de los que dispone la empresa.

En el caso de los servicios de reparación y/o mantenimiento llevados a cabo por el personal del taller, el coste de producción se ha estimado en un 25% del precio por hora de trabajo para la clientela particular, es decir, 7 euros.

Por otro lado, el coste de compra de los productos comercializados por la empresa (neumáticos, recambio de aceite y pastillas de freno) supone el 60% del precio de venta de los mismos. Por lo tanto, los neumáticos se adquieren por la empresa por un precio de 21 euros y se comercializan por 35 euros. Los aceites de recambio se adquieren a 28,00 euros y se venden a 43,75 euros. Por último, las pastillas de freno son vendidas por la empresa por 53,5 euros y las compra a 32,1 euros.

FLUJO DE INGRESOS



Según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, y teniendo en cuenta la cifra de negocios media por empresa de mantenimiento y reparación de vehículos de motor en España en aquellas que tienen entre 5 y 9 empleados/as se estima alcanzar en el primer año, alcanzar el 60% de dicha cifra, es decir, 239.089 euros.

Para la previsión de ingresos se han incorporado los servicios a la clientela particular y a aquella procedente de empresas con las que se tienen acuerdos y por lo tanto se les aplica un 10% de descuento. En el precio de los neumáticos, pastillas de frenos y recambios de aceite se han puesto los precios medios para facilitar la estimación.

Los servicios a la clientela particular supondrán el 50% de los ingresos de la empresa, los servicios a empresas colaboradoras el 30% y la venta de artículos el 20% restante.

Dentro de los servicios de mantenimiento y reparación, tanto para la clientela particular como para las empresas colaboradoras, el 60% corresponderá al alquiler de los boxes y el 40% restante a los servicios realizados por el propio personal del taller.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Edificios y Construcciones	15.000,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	40.000,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	5.000,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	3.000,00€	0,00€	0,00€
Utillaje	500,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	1.000,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.240,00€	0,00€	0,00€
Total	65.740,00€	0,00€	0,00€

Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.000,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	125,00€	0,00€	0,00€
Total	1.125,00€	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)	2.000,00€	0,00€	0,00€
Total	2.000,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 65.740,00€
Inmovilizado Inmaterial: 1.125,00€

Activo no Corriente Total: 66.865,00€

Existencias Iniciales: 2.000,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 21.699,60€
IVA Soportado: 14.435,40€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 38.135,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 105.000,00€

Anotaciones

ACTIVO MATERIAL

El local comercial en el que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler, como se ha descrito en el apartado de instalaciones dentro de la memoria descriptiva.

Los gastos de acondicionamiento del local serán de 15.000 euros.

Maquinaria

Será necesaria una importante compra de maquinaria para el inicio de la actividad. Este coste ascenderá a 40.000 euros.

Utillaje y Mobiliario:

El equipamiento necesario para el desarrollo de la actividad estará compuesto por todas aquellas herramientas necesarias para realizar los servicios del taller mecánico, como martillos, juegos de llaves, destornilladores, brocas, fresas, etc. El coste será de 5.000 euros.

El utillaje estará compuesto por material de oficina como papel, bolígrafos, archivadores, etc. El coste será de 500 euros.

Así mismo, será necesario adquirir el mobiliario y equipos para la adecuación del local: mesa de recepción, mesas de trabajo, sillas, estanterías, armarios, etc. El coste será de 3.000 euros.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 1.000 euros.

ACTIVO INMATERIAL

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos) y antivirus. El coste será de 500 euros.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que corresponde a 1.240 euros.

Activo no corriente

Existencias, materias primas, envases y embalajes: Se incluirán manguitos, tornillería, esponjas, bayetas, etc. El coste estimado de estas existencias es de 2.000 euros.

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

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Edificios y Construcciones	100 %	18.150,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Maquinaria	100 %	48.400,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	6.050,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	3.630,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	605,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	1.210,00€	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%
Marca, Nombre Comercial	100 %	125,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	2.420,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fianza	100 %	1.500,40€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	83.300,40€	83.300,40€	83.300,40€	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	42.000,00€
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	63.000,00€
Microcrédito	0,00€

Recursos Ajenos a Corto Plazo

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

RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€
Aportaciones de socios Total: 42.000,00€

Recursos Propios: 42.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 63.000,00€

Recursos Ajenos a L/P: 63.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

Recursos Ajenos a C/P: 0,00€

Pasivo Total: 105.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Préstamo a Largo Plazo	63.000,00€	Préstamo a Largo Plazo

Préstamo a Largo Plazo

Descripción	Préstamo a Largo Plazo
Capital	63.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	4.10 %
Carencia	0 meses
Cuota mensual préstamo	770,86€
Cuota mensual carencia	215,25€

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	239.089,40€
Facturado a clientes	289.298,17€
Total Cobros	289.298,17€

Productos/Servicios	HORA ALQUILER BOXES	HORA REPARACION MANTENIMIENTO	NEUMATICOS	ACEITE PARA RECAMBIO	PASTILLAS DE FRENO	1 HORA BOX CON DTO	1 HORA REPARAC/MANTEN CON DTO
Ingreso	62.720,00€	49.224,00€	17.745,00€	21.780,00€	17.334,00€	43.070,40€	27.216,00€
Coste	6.272,00€	12.306,00€	10.647,00€	11.088,00€	10.400,40€	4.785,60€	7.560,00€
Margen Bruto	56.448,00€	36.918,00€	7.098,00€	10.692,00€	6.933,60€	38.284,80€	19.656,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	326,67	146,50	42,25	33,00	27,00	249,25	90,00
Unidades Vendidas	3.920	1.758	507	396	324	2.991	1.080
Precio medio por Producto/Servicio	16,00€	28,00€	35,00€	55,00€	53,50€	14,40€	25,20€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
HORA ALQUILER BOXES	100%	0%	0%	0%	0%
HORA REPARACION MANTENIMIENTO	100%	0%	0%	0%	0%
NEUMATICOS	100%	0%	0%	0%	0%
ACEITE PARA RECAMBIO	100%	0%	0%	0%	0%
PASTILLAS DE FRENO	100%	0%	0%	0%	0%
1 HORA BOX CON DTO	100%	0%	0%	0%	0%
1 HORA REPARAC/MANTEN CON DTO	100%	0%	0%	0%	0%

HORA ALQUILER BOXES

	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	112	112	112	224	224	224	442	442	42	662	662	662	3920
Precio	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	16,00€	-
Ingresos	1.792,00€	1.792,00€	1.792,00€	3.584,00€	3.584,00€	3.584,00€	7.072,00€	7.072,00€	672,00€	10.592,00€	10.592,00€	10.592,00€	62.720,00€
Costes	179,20€	179,20€	179,20€	358,40€	358,40€	358,40€	707,20€	707,20€	67,20€	1.059,20€	1.059,20€	1.059,20€	6.272,00€
Margen Bruto	1.612,80€	1.612,80€	1.612,80€	3.225,60€	3.225,60€	3.225,60€	6.364,80€	6.364,80€	604,80€	9.532,80€	9.532,80€	9.532,80€	56.448,00€

HORA REPARACION MANTENIMIENTO

	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	45	45	45	90	90	90	176	176	176	275	275	275	1758
Precio	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	28,00€	-
Ingresos	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	2.520,00€	2.520,00€	2.520,00€	4.928,00€	4.928,00€	4.928,00€	7.700,00€	7.700,00€	7.700,00€	49.224,00€
Costes	315,00€	315,00€	315,00€	630,00€	630,00€	630,00€	1.232,00€	1.232,00€	1.232,00€	1.925,00€	1.925,00€	1.925,00€	12.306,00€
Margen Bruto	945,00€	945,00€	945,00€	1.890,00€	1.890,00€	1.890,00€	3.696,00€	3.696,00€	3.696,00€	5.775,00€	5.775,00€	5.775,00€	36.918,00€

NEUMATICOS

	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	14	14	14	28	28	28	52	52	52	75	75	75	507
Precio	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	35,00€	-
Ingresos	490,00€	490,00€	490,00€	980,00€	980,00€	980,00€	1.820,00€	1.820,00€	1.820,00€	2.625,00€	2.625,00€	2.625,00€	17.745,00€
Costes	294,00€	294,00€	294,00€	588,00€	588,00€	588,00€	1.092,00€	1.092,00€	1.092,00€	1.575,00€	1.575,00€	1.575,00€	10.647,00€
Margen Bruto	196,00€	196,00€	196,00€	392,00€	392,00€	392,00€	728,00€	728,00€	728,00€	1.050,00€	1.050,00€	1.050,00€	7.098,00€

ACEITE PARA RECAMBIO

	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	20	20	20	40	40	40	60	60	60	396
Precio	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	-
Ingresos	660,00€	660,00€	660,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	2.200,00€	2.200,00€	2.200,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.300,00€	21.780,00€
Costes	336,00€	336,00€	336,00€	560,00€	560,00€	560,00€	1.120,00€	1.120,00€	1.120,00€	1.680,00€	1.680,00€	1.680,00€	11.088,00€
Margen Bruto	324,00€	324,00€	324,00€	540,00€	540,00€	540,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.080,00€	1.620,00€	1.620,00€	1.620,00€	10.692,00€

PASTILLAS DE FRENO

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	8	8	8	16	16	16	34	34	34	50	50	50	324
Precio	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	53,50€	-
Ingresos	428,00€	428,00€	428,00€	856,00€	856,00€	856,00€	1.819,00€	1.819,00€	1.819,00€	2.675,00€	2.675,00€	2.675,00€	17.334,00€
Costes	256,80€	256,80€	256,80€	513,60€	513,60€	513,60€	1.091,40€	1.091,40€	1.091,40€	1.605,00€	1.605,00€	1.605,00€	10.400,40€
Margen Bruto	171,20€	171,20€	171,20€	342,40€	342,40€	342,40€	727,60€	727,60€	727,60€	1.070,00€	1.070,00€	1.070,00€	6.933,60€

1 HORA BOX CON DTO

	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	78	78	78	155	155	155	306	306	306	458	458	458	2991
Precio	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	14,40€	-
Ingresos	1.123,20€	1.123,20€	1.123,20€	2.232,00€	2.232,00€	2.232,00€	4.406,40€	4.406,40€	4.406,40€	6.595,20€	6.595,20€	6.595,20€	43.070,40€
Costes	124,80€	124,80€	124,80€	248,00€	248,00€	248,00€	489,60€	489,60€	489,60€	732,80€	732,80€	732,80€	4.785,60€
Margen Bruto	998,40€	998,40€	998,40€	1.984,00€	1.984,00€	1.984,00€	3.916,80€	3.916,80€	3.916,80€	5.862,40€	5.862,40€	5.862,40€	38.284,80€

1 HORA REPARAC/MANTEN CON DTO

	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	30	30	30	60	60	60	110	110	110	160	160	160	1080
Precio	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	25,20€	-
Ingresos	756,00€	756,00€	756,00€	1.512,00€	1.512,00€	1.512,00€	2.772,00€	2.772,00€	2.772,00€	4.032,00€	4.032,00€	4.032,00€	27.216,00€
Costes	210,00€	210,00€	210,00€	420,00€	420,00€	420,00€	770,00€	770,00€	770,00€	1.120,00€	1.120,00€	1.120,00€	7.560,00€
Margen Bruto	546,00€	546,00€	546,00€	1.092,00€	1.092,00€	1.092,00€	2.002,00€	2.002,00€	2.002,00€	2.912,00€	2.912,00€	2.912,00€	19.656,00€

Anotaciones

Según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, y teniendo en cuenta la cifra de negocios media por empresa de mantenimiento y reparación de vehículos de motor en España en aquellas que tienen entre 5 y 9 empleados/as se estima alcanzar en el primer año, alcanzar el 60% de dicha , es decir, 239.089 euros.

Para la previsión de ingresos se han incorporado los servicios a la clientela particular y a aquella procedente de empresas con las que se tienen acuerdos y por lo tanto se les aplica un 10% de descuento. En el precio de los neumáticos, pastillas de frenos y recambios de aceite se han puesto los precios medios para facilitar la estimación.

Los servicios a la clientela particular supondrán el 50% de los ingresos de la empresa, los servicios a empresas colaboradoras el 30% y la venta de artículos el 20% restante.

Dentro de los servicios de mantenimiento y reparación, tanto para la clientela particular como para las empresas colaboradoras, el 60% corresponderán al alquiler de los boxes y el 40% restante a los servicios realizados por el propio personal del taller.

En los tres primeros meses, la empresa ha estimado alcanzar unas ventas correspondientes al 5% de la cifra de negocios media de este tipo de empresas. Esto se debe a que la empresa se está introduciendo en el mercado y todavía no es conocida. En los siguientes tres meses, se estima alcanzar el 10% de dicha cifra, debido a que las labores de comunicación y promoción están dando sus frutos. En el tercer trimestre se alcanza el 20% de la cifra de negocios media y finalmente en los tres últimos meses del año se consigue facturar el 25%.

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	HORA ALQUILER BOXES	1,60€	3920	6.272,00€
- Consumible		1,60€	3920	6.272,00€
	HORA REPARACION MANTENIMIENTO	7,00€	1758	12.306,00€
- Consumible		7,00€	1758	12.306,00€
	NEUMATICOS	21,00€	507	10.647,00€
- Consumible		21,00€	507	10.647,00€
	ACEITE PARA RECAMBIO	28,00€	396	11.088,00€
- Consumible		28,00€	396	11.088,00€
	PASTILLAS DE FRENO	32,10€	324	10.400,40€
- Consumible		32,10€	324	10.400,40€
	1 HORA BOX CON DTO	1,60€	2991	4.785,60€
- Consumible		1,60€	2991	4.785,60€
	1 HORA REPARAC/MANTEN CON DTO	7,00€	1080	7.560,00€
- Consumible		7,00€	1080	7.560,00€
	Total			63.059,00€

Anotaciones

El coste de producción de una hora de alquiler de los boxes se ha estimado en un 10% del precio establecido para la clientela particular, es decir, 1,60 euros. Este bajo coste se debe a que los/as usuarios deberán aportar ellos mismos los recambios y piezas que vayan a utilizar, pero podrán emplear tanto las herramientas como los materiales consumibles de los que dispone la empresa.

En el caso de los servicios de reparación y/o mantenimiento llevados a cabo por el personal del taller, el coste de producción se ha estimado en un 25% del precio por hora de trabajo para la clientela particular, es decir, 7 euros.

Por otro lado, el coste de compra de los productos comercializados por la empresa (neumáticos, recambio de aceite y pastillas de freno) supone el 60% del precio de venta de los mismos. Por lo tanto, los neumáticos se adquieren por la empresa por un precio de 21 euros y se comercializan por 35 euros. Los aceites de recambio se adquieren a 28,00 euros y se venden a 43,75 euros. Por último, las pastillas de freno son vendidas por la empresa por 53,5 euros y las compra a 32,1 euros.

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
Existencias para mant/repar	829,00€	829,00€	829,00€	1.656,00€	1.656,00€	1.656,00€	3.199,00€	3.199,00€	3.199,00€	4.837,00€	4.837,00€	4.837,00€	31.563,00€
Existencias Venta	7.861,00€	0,00€	0,00€	7.861,00€	0,00€	0,00€	7.861,00€	0,00€	0,00€	7.861,00€	0,00€	0,00€	31.444,00€
Consumibles	1.715,80€	1.715,80€	1.715,80€	3.318,00€	3.318,00€	3.318,00€	6.502,20€	6.502,20€	5.862,20€	9.697,00€	9.697,00€	9.697,00€	63.059,00€
Gasto	10.405,80€	2.544,80€	2.544,80€	12.835,00€	4.974,00€	4.974,00€	17.562,20€	9.701,20€	9.061,20€	22.395,00€	14.534,00€	14.534,00€	126.066,00€
IVA	2.185,22€	534,41€	534,41€	2.695,35€	1.044,54€	1.044,54€	3.688,06€	2.037,25€	1.902,85€	4.702,95€	3.052,14€	3.052,14€	26.473,86€
Pagos	12.591,02€	3.079,21€	3.079,21€	15.530,35€	6.018,54€	6.018,54€	21.250,26€	11.738,45€	10.964,05€	27.097,95€	17.586,14€	17.586,14€	152.539,86€

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
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

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	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€
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...)	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	13.200,00€
Seguros	450,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	450,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	900,00€
Alquileres	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€	12.000,00€
Gasto	2.790,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.790,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	28.980,00€
IVA	585,90€	491,40€	491,40€	491,40€	491,40€	491,40€	585,90€	491,40€	491,40€	491,40€	491,40€	491,40€	6.085,80€
Pagos	3.375,90€	2.831,40€	2.831,40€	2.831,40€	2.831,40€	2.831,40€	3.375,90€	2.831,40€	2.831,40€	2.831,40€	2.831,40€	2.831,40€	35.065,80€

Compras	126.066,00€
Consumo	63.059,00€
Existencias Iniciales	2.000,00€
Existencias Finales	65.007,00€

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%
Existencias para mant/repar	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Existencias Venta	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 DE PERSONAL - AÑO 1

	Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
	GERENTE	19.200,00€	3.528,00€	22.728,00€
	MECANICO DE VEHICULOS	14.000,00€	4.620,00€	18.620,00€
	ELECTRICISTA ELECTRONICO-A	14.000,00€	4.620,00€	18.620,00€
	MECANICO DE MOTOR	14.000,00€	4.620,00€	18.620,00€
	MECANICO DE DIRECCIÓN	14.000,00€	4.620,00€	18.620,00€
	Gasto en Personal			97.208,00€

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	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
Total	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€	1.894,00€

MECANICO DE VEHICULOS

	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	700,00€	700,00€	700,00€	700,00€	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	231,00€	231,00€	231,00€	231,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€
Total	931,00€	931,00€	931,00€	931,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€

ELECTRICISTA ELECTRONICO-A

	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	700,00€	700,00€	700,00€	700,00€	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	231,00€	231,00€	231,00€	231,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€
Total	931,00€	931,00€	931,00€	931,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€

MECANICO DE MOTOR

	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	700,00€	700,00€	700,00€	700,00€	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	231,00€	231,00€	231,00€	231,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€
Total	931,00€	931,00€	931,00€	931,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€

MECANICO DE DIRECCIÓN

	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	700,00€	700,00€	700,00€	700,00€	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	231,00€	231,00€	231,00€	231,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€	462,00€
Total	931,00€	931,00€	931,00€	931,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€	1.862,00€

Anotaciones

En los tres primeros meses de actividad de la empresa, la contratación del personal de la empresa será a media jornada, debido a que el nivel de contratación de los servicios por parte de la clientela no es elevado. Posteriormente, en el cuarto mes de actividad, la contratación será a jornada completa

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.000,00€ 26%		260,00€
Marca, Nombre Comercial	125,00€ 10%		12,50€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			272,50€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Construcciones	15.000,00€ 3%		450,00€
Maquinaria	40.000,00€ 12%		4.800,00€
Equipamiento	5.000,00€ 10%		500,00€
Mobiliario	3.000,00€ 10%		300,00€
Utillaje	500,00€ 30%		150,00€
Informaticos	1.000,00€ 26%		260,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			6.460,00€

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	1.366,93€	1.366,93€	1.366,93€	2.684,64€	2.684,64€	2.684,64€	5.253,65€	5.253,65€	3.909,65€	7.879,03€	7.879,03€	7.879,03€
Soportado	2.771,12€	1.025,81€	1.025,81€	3.186,75€	1.535,94€	1.535,94€	4.273,96€	2.528,65€	2.394,25€	5.194,35€	3.543,54€	3.543,54€
Devengado	-1.404,19€	341,12€	341,12€	-502,11€	1.148,70€	1.148,70€	979,69€	2.725,00€	1.515,40€	2.684,68€	4.335,49€	4.335,49€

HP deudor/acredor por IVA: -3.801,67€

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		7.876,13€	7.876,13€	7.876,13€	15.468,64€	15.468,64€	15.468,64€	30.271,05€	30.271,05€	22.527,05€	45.398,23€	45.398,23€	45.398,23€
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	42.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	63.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	105.000,00€	7.876,13€	7.876,13€	7.876,13€	15.468,64€	15.468,64€	15.468,64€	30.271,05€	30.271,05€	22.527,05€	45.398,23€	45.398,23€	45.398,23€
Pago de Sueldos		5.618,00€	5.618,00€	5.618,00€	5.618,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€
Pago compras y gastos generales		15.966,92€	5.910,61€	5.910,61€	18.361,75€	8.849,94€	8.849,94€	24.626,16€	14.569,85€	13.795,45€	29.929,35€	20.417,54€	20.417,54€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.795,29€	0,00€	0,00€	5.220,10€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		555,61€	557,51€	559,41€	561,32€	563,24€	565,17€	567,10€	569,03€	570,98€	572,93€	574,89€	576,85€
Pago de Intereses	315,00€	215,25€	213,35€	211,45€	209,54€	207,62€	205,69€	203,76€	201,82€	199,88€	197,93€	195,97€	194,01€
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	83.300,40€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito		150,00€	0,00€	0,00€	82,37€	0,00€	0,00€	161,41€	0,00€	0,00€	194,68€	0,00€	127,06€
Total de Pagos	83.615,40€	22.505,78€	12.299,47€	12.299,47€	24.832,98€	18.962,80€	18.962,80€	36.695,72€	24.682,71€	23.908,31€	45.456,98€	30.530,40€	30.657,46€
Flujo de Caja Neto	21.384,60€	-14.629,64€	-4.423,33€	-4.423,33€	-9.364,34€	-3.494,16€	-3.494,16€	-6.424,67€	5.588,34€	-1.381,26€	-58,75€	14.867,83€	14.740,77€
Cobro por Póliza de Crédito		0,00€	0,00€	4.423,33€	9.364,34€	3.494,16€	3.494,16€	6.424,67€	0,00€	1.381,26€	58,75€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	5.588,34€	0,00€	0,00€	14.867,83€	8.184,49€
Capital Dispuesto		0,00€	0,00€	4.423,33€	13.787,68€	17.281,83€	20.775,99€	27.200,66€	21.612,31€	22.993,57€	23.052,32€	8.184,49€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	21.384,60€	6.754,96€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	2.331,62€	8.887,91€

PÓLIZA DE CRÉDITO - AÑO 1

Concepto	Valor
Capital	30.000,00€
Interés por Capital Dispuesto	3.0000 %
Interés por Capital No Dispuesto	1.0000 %
Comisión de Apertura	0.5000 %

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	6.509,20€	6.509,20€	6.509,20€	12.784,00€	12.784,00€	12.784,00€	25.017,40€	25.017,40€	18.617,40€	37.519,20€	37.519,20€	37.519,20€	239.089,40€
Consumos	1.715,80€	1.715,80€	1.715,80€	3.318,00€	3.318,00€	3.318,00€	6.502,20€	6.502,20€	5.862,20€	9.697,00€	9.697,00€	9.697,00€	63.059,00€
Margen Bruto	4.793,40€	4.793,40€	4.793,40€	9.466,00€	9.466,00€	9.466,00€	18.515,20€	18.515,20€	12.755,20€	27.822,20€	27.822,20€	27.822,20€	176.030,40€
Gastos de personal	5.618,00€	5.618,00€	5.618,00€	5.618,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	9.342,00€	97.208,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	2.790,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.790,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	28.980,00€
Amortizaciones	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	6.732,50€
Total Gastos	8.969,04€	8.519,04€	8.519,04€	8.519,04€	12.243,04€	12.243,04€	12.693,04€	12.243,04€	12.243,04€	12.243,04€	12.243,04€	12.243,04€	132.920,50€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-4.175,64€	-3.725,64€	-3.725,64€	946,96€	-2.777,04€	-2.777,04€	5.822,16€	6.272,16€	512,16€	15.579,16€	15.579,16€	15.579,16€	43.109,90€
Gastos financieros	390,25€	238,35€	243,82€	257,51€	261,42€	265,32€	274,10€	262,85€	263,20€	261,35€	234,61€	219,01€	3.486,79€
Beneficios antes de impuestos	-4.565,89€	-3.963,99€	-3.969,46€	689,44€	-3.038,46€	-3.042,36€	5.548,06€	6.009,31€	248,96€	15.317,81€	15.344,55€	15.360,15€	39.623,11€
Impuesto de Sociedades (20%)													7.924,62€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4.565,89€	-3.963,99€	-3.969,46€	689,44€	-3.038,46€	-3.042,36€	5.548,06€	6.009,31€	248,96€	15.317,81€	15.344,55€	15.360,15€	31.698,49€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		137.829,08€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		137.829,08€
Activo no corriente		60.132,50€	Patrimonio Neto		73.698,49€
Inmovilizado material		59.280,00€			
Adquisición del terreno		0,00€	Capital		42.000,00€
Edificios y Construcciones		15.000,00€	Resultado del Ejercicio		28.528,64€
Instalaciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		40.000,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Equipamiento		5.000,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Mobiliario		3.000,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Utillaje		500,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		3.169,85€
Vehículos de transporte		0,00€	Subvenciones		0,00€
Equipos informáticos		1.000,00€	Otros (detallar)		0,00€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		1.240,00€	Pasivo no corriente		49.128,09€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-6.460,00€	Préstamos bancarios a largo		49.128,09€
Inmovilizado inmaterial		852,50€	Microcréditos a largo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.000,00€	Pasivo Corriente		15.002,50€
Otros (...)		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Marca, Nombre Comercial		125,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		7.077,88€
Fianza Leasing		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-272,50€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
Activo corriente		77.696,58€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		7.924,62€
Existencias, materias primas...		65.007,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		3.801,67€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Clientes		0,00€	Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Tesorería		8.887,91€			

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5.18 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	62.694,08€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.87 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	18.03 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	2.15 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	31.28 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	43.01 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	13.26 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	185.272,19€
VAN (8.00%)		622.178,89€
TIR		88%

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		44.369,73€	44.369,73€	44.369,73€	44.369,73€	40.497,73€	30.560,97€	26.688,97€	26.688,97€	26.688,97€	43.750,21€	44.369,73€	44.369,73€
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€	3.801,67€	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€	44.369,73€	44.369,73€	48.171,40€	44.369,73€	40.497,73€	30.560,97€	26.688,97€	26.688,97€	26.688,97€	43.750,21€	44.369,73€	44.369,73€
Pago de Sueldos		12.142,00€	12.142,00€	12.142,00€	12.142,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€
Pago compras y gastos generales		16.226,10€	14.471,60€	14.471,60€	15.681,60€	13.158,75€	10.041,06€	11.408,36€	9.653,86€	9.653,86€	15.619,65€	14.471,60€	14.471,60€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	15.262,30€	0,00€	0,00€	13.285,02€	0,00€	0,00€	8.565,02€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		578,82€	580,80€	582,78€	584,77€	586,77€	588,78€	590,79€	592,81€	594,83€	596,87€	598,90€	600,95€
Pago de Intereses	0,00€	192,04€	190,06€	188,08€	186,08€	184,09€	182,08€	180,07€	178,05€	176,03€	173,99€	171,95€	169,91€
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€	7.924,62€	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€
Total de Pagos	0,00€	29.138,96€	27.384,46€	27.384,46€	43.856,75€	26.995,61€	31.802,54€	38.530,24€	23.490,72€	23.490,72€	38.021,52€	28.308,46€	28.308,46€
Flujo de Caja Neto	0,00€	15.230,77€	16.985,27€	20.786,95€	512,98€	13.502,12€	-1.241,57€	-11.841,27€	3.198,25€	3.198,25€	5.728,69€	16.061,27€	16.061,27€
Saldo Final de Tesorería	8.887,91€	24.118,68€	41.103,95€	61.890,90€	62.403,88€	75.906,00€	74.664,43€	62.823,15€	66.021,40€	69.219,65€	74.948,34€	91.009,61€	107.070,88€

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	36.669,20€	36.669,20€	36.669,20€	36.669,20€	33.469,20€	25.257,00€	22.057,00€	22.057,00€	22.057,00€	36.157,20€	36.669,20€	36.669,20€	381.069,60€
Consumos	9.620,00€	9.620,00€	9.620,00€	9.620,00€	8.535,00€	5.958,40€	5.638,40€	5.638,40€	5.638,40€	9.568,80€	9.620,00€	9.620,00€	98.697,40€
Margen Bruto	27.049,20€	27.049,20€	27.049,20€	27.049,20€	24.934,20€	19.298,60€	16.418,60€	16.418,60€	16.418,60€	26.588,40€	27.049,20€	27.049,20€	282.372,20€
Gastos de personal	12.142,00€	12.142,00€	12.142,00€	12.142,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	13.066,00€	153.096,00€
Gastos Variables	1.000,00€	0,00€	0,00€	1.000,00€	0,00€	0,00€	1.000,00€	0,00€	0,00€	1.000,00€	0,00€	0,00€	4.000,00€
Gastos Fijos	2.790,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.790,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	2.340,00€	28.980,00€
Amortizaciones	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	561,04€	6.732,50€
Total Gastos	16.493,04€	15.043,04€	15.043,04€	16.043,04€	15.967,04€	15.967,04€	17.417,04€	15.967,04€	15.967,04€	16.967,04€	15.967,04€	15.967,04€	192.808,50€
Beneficios antes de impuestos e intereses	10.556,16€	12.006,16€	12.006,16€	11.006,16€	8.967,16€	3.331,56€	-998,44€	451,56€	451,56€	9.621,36€	11.082,16€	11.082,16€	89.563,70€
Gastos financieros	192,04€	190,06€	188,08€	186,08€	184,09€	182,08€	180,07€	178,05€	176,03€	173,99€	171,95€	169,91€	2.172,42€
Beneficios antes de impuestos	10.364,12€	11.816,10€	11.818,08€	10.820,07€	8.783,07€	3.149,48€	-1.178,51€	273,51€	275,53€	9.447,37€	10.910,20€	10.912,25€	87.391,28€
Impuesto de Sociedades (20%)													17.478,26€
RESULTADO DEL EJERCICIO	10.364,12€	11.816,10€	11.818,08€	10.820,07€	8.783,07€	3.149,48€	-1.178,51€	273,51€	275,53€	9.447,37€	10.910,20€	10.912,25€	69.913,02€

BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		225.477,88€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		225.477,88€
Activo no corriente		53.400,00€	Patrimonio Neto		143.611,51€
Inmovilizado material		52.820,00€	Capital		42.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		62.921,72€
Edificios y Construcciones		15.000,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		40.000,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		5.000,00€	Resultado de ejercicios anteriores		28.528,64€
Mobiliario		3.000,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		10.161,15€
Utillaje		500,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		1.000,00€	Pasivo no corriente		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		41.754,50€
Fianza		1.240,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-12.920,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		580,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		
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		7.373,59€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		125,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		15.260,03€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		17.478,26€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-545,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		172.077,88€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		65.007,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		107.070,88€			

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.29 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	131.966,01€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.57 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	23.5 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	2.75 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	39.72 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	48.68 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	18.35 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	261.437,83€
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			
HORA ALQUILER BOXES	0.50 %	0.50 %	0.50 %
HORA REPARACION MANTENIMIENTO	0.50 %	0.50 %	0.50 %
NEUMATICOS	0.50 %	0.50 %	0.50 %
ACEITE PARA RECAMBIO	0.50 %	0.50 %	0.50 %
PASTILLAS DE FRENO	0.50 %	0.50 %	0.50 %
1 HORA BOX CON DTO	0.50 %	0.50 %	0.50 %
1 HORA REPARAC/MANTEN CON DTO	0.50 %	0.50 %	0.50 %
Costes de producción			
HORA ALQUILER BOXES	0.25 %	0.25 %	0.25 %
HORA REPARACION MANTENIMIENTO	0.25 %	0.25 %	0.25 %
NEUMATICOS	0.25 %	0.25 %	0.25 %
ACEITE PARA RECAMBIO	0.25 %	0.25 %	0.25 %
PASTILLAS DE FRENO	0.25 %	0.25 %	0.25 %
1 HORA BOX CON DTO	0.25 %	0.25 %	0.25 %
1 HORA REPARAC/MANTEN CON DTO	0.25 %	0.25 %	0.25 %
Gastos de personal	0.25 %	0.25 %	0.25 %
Compras	0.25 %	0.25 %	0.25 %
Gastos variables	0.25 %	0.25 %	0.25 %
Gastos fijos	0.25 %	0.25 %	0.25 %

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	40.909,26€	20.726,45€	20.778,27€	20.830,22€	20.882,29€
IVA soportado gastos variables	0,00€	840,00€	842,10€	844,21€	846,32€
IVA soportado gastos fijos	6.085,80€	6.085,80€	6.101,01€	6.116,27€	6.131,56€
Total IVA soportado	46.995,06€	27.652,25€	27.721,38€	27.790,69€	27.860,16€
IVA repercutido	50.208,77€	80.024,62€	80.424,74€	80.826,86€	81.231,00€
HP deudor/acreador por IVA	3.213,71€	52.372,36€	52.703,35€	53.036,17€	53.370,83€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	239.089,40€	381.069,60€	382.974,95€	384.889,82€	386.814,27€
Consumos	63.059,00€	98.697,40€	98.944,14€	99.191,50€	99.439,48€
Margen Bruto	176.030,40€	282.372,20€	284.030,80€	285.698,32€	287.374,79€
Gastos de personal	97.208,00€	153.096,00€	153.478,74€	153.862,44€	154.247,09€
Gastos Variables	0,00€	4.000,00€	4.010,00€	4.020,02€	4.030,08€
Gastos Fijos	28.980,00€	28.980,00€	29.052,45€	29.125,08€	29.197,89€
Amortizaciones	6.732,50€	6.732,50€	6.732,50€	6.552,50€	6.062,50€
Total Gastos	132.920,50€	192.808,50€	193.273,69€	193.560,04€	193.537,56€
Beneficios antes de impuestos e intereses	43.109,90€	89.563,70€	90.757,11€	92.138,28€	93.837,23€
Gastos financieros	3.486,79€	2.172,42€	1.876,71€	1.568,65€	1.247,72€
Beneficios antes de impuestos	39.623,11€	87.391,28€	88.880,40€	90.569,63€	92.589,51€
Impuesto de Sociedades (20%)	7.924,62€	17.478,26€	17.776,08€	18.113,93€	18.517,90€
Beneficios Antes de Reparto	31.698,49€	69.913,02€	71.104,32€	72.455,70€	74.071,61€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	31.698,49€	69.913,02€	71.104,32€	72.455,70€	74.071,61€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	289.298,17€	461.094,22€	463.399,69€	465.716,69€	468.045,27€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	3.801,67€	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	289.298,17€	464.895,89€	463.399,69€	465.716,69€	468.045,27€
Pago de Sueldos	97.208,00€	153.096,00€	153.478,74€	153.862,44€	154.247,09€
Pago compras y gastos generales	187.605,66€	159.329,65€	159.727,98€	160.127,30€	160.527,62€
Pago IVA a Hacienda	7.015,39€	37.112,33€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	6.794,03€	7.077,88€	7.373,59€	7.681,65€	8.002,59€
Pago de Intereses	2.456,27€	2.172,42€	1.876,71€	1.568,65€	1.247,72€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	15.260,03€	52.703,35€	53.036,17€
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€	7.924,62€	17.478,26€	17.776,08€	18.113,93€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	28.640,66€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	715,52€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	301.794,87€	366.712,91€	355.195,30€	393.719,47€	395.175,11€
Flujo de Caja Neto	-12.496,69€	98.182,98€	108.204,38€	71.997,21€	72.870,16€
Cobro por Póliza de Crédito	28.640,66€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	28.640,66€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	159.312,19€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	8.887,91€	107.070,88€	215.275,27€	287.272,48€	360.142,64€

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	137.829,08€	225.477,88€	326.949,77€	392.394,48€	459.202,14€
Activo no corriente	60.132,50€	53.400,00€	46.667,50€	40.115,00€	34.052,50€
Inmovilizado material	59.280,00€	52.820,00€	46.360,00€	40.040,00€	33.990,00€
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	40.000,00€	40.000,00€	40.000,00€	40.000,00€	40.000,00€
Equipamiento	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€	5.000,00€
Mobiliario	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€
Uillaje	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.240,00€	1.240,00€	1.240,00€	1.240,00€	1.240,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-6.460,00€	-12.920,00€	-19.380,00€	-25.700,00€	-31.750,00€
Inmovilizado inmaterial	852,50€	580,00€	307,50€	75,00€	62,50€
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	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-272,50€	-545,00€	-817,50€	-1.050,00€	-1.062,50€
Activo corriente	77.696,58€	172.077,88€	280.282,27€	352.279,48€	425.149,64€
Existencias, materias primas...	65.007,00€	65.007,00€	65.007,00€	65.007,00€	65.007,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	3.801,67€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	8.887,91€	107.070,88€	215.275,27€	287.272,48€	360.142,64€

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	137.829,08€	225.477,88€	326.949,77€	392.394,48€	459.202,14€
Patrimonio Neto	73.698,49€	143.611,51€	214.715,83€	287.171,53€	361.243,14€
Capital	42.000,00€	42.000,00€	42.000,00€	42.000,00€	42.000,00€
Resultado del Ejercicio	28.528,64€	62.921,72€	63.993,89€	65.210,13€	66.664,45€
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€	28.528,64€	91.450,36€	155.444,25€	220.654,38€
Reserva legal (10 % de PyG)	3.169,85€	10.161,15€	17.271,58€	24.517,15€	31.924,31€
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	49.128,09€	41.754,50€	34.072,85€	26.070,27€	17.733,34€
Préstamos bancarios a largo	49.128,09€	41.754,50€	34.072,85€	26.070,27€	17.733,34€
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	15.002,50€	40.111,87€	78.161,09€	79.152,68€	80.225,66€
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	7.077,88€	7.373,59€	7.681,65€	8.002,59€	8.336,93€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	0,00€	15.260,03€	52.703,35€	53.036,17€	53.370,83€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	7.924,62€	17.478,26€	17.776,08€	18.113,93€	18.517,90€
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	5.18 %	4.29 %	3.59 %	4.45 %	5.3 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	62.694,08€	131.966,01€	202.121,18€	273.126,80€	344.923,98€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.87 %	0.57 %	0.52 %	0.37 %	0.27 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.18 %	0.24 %	0.24 %	0.24 %	0.24 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	2.15 %	2.75 %	2.91 %	3.73 %	4.69 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	31.28 %	39.72 %	27.76 %	23.48 %	20.43 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	43.01 %	48.68 %	33.12 %	25.23 %	20.5 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	13.26 %	18.35 %	18.57 %	18.83 %	19.15 %
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	185.272,19€	261.437,83€	261.416,24€	261.134,01€	260.413,66€