



DESARROLLO DE APPS

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	3
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	5
RECURSOS TÉCNICOS	6
RECURSOS HUMANOS	7
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	9
FORMA JURÍDICA	10
LEAN CANVAS	11
ANÁLISIS DAFO	11
PLAN DE ACCIÓN	12

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Desarrollo de Apps
Ciudad	Cáceres (Cáceres)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	J6399 - Otros servicios de información n.c.o.p.
IAE	18499 - OTROS SERVICIOS INDEPENDIENTES NCOP
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

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

Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

Este proyecto será desarrollado por un equipo compuesto por cinco personas

La primera persona promotora del negocio tiene 40 años y nació en la región lusa de Centro. Cursó en la Universidad de Extremadura la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y posee 15 años de experiencia en el sector de las TIC.

Su experiencia profesional se ha desarrollado en un principio en el ámbito de las finanzas. Cuando finalizó sus estudios universitarios comenzó a trabajar para una pyme dedicada a la consultoría estratégica para empresas. Esta experiencia le proporcionó una buena base de conocimientos en finanzas y dirección estratégica.

Tras 5 años en dicha empresa, decidió reorientar su carrera y centrarse en el mundo de las ventas. Consiguió ocupar una plaza en el departamento de ventas de una empresa multinacional americana dedicada a la consultoría informática, alcanzando posteriormente el puesto de jefe/a de ventas para la península ibérica.

En cuanto a sus características personales, se trata de una persona resolutiva, con gran capacidad de liderazgo, perfecta para coordinar un grupo de trabajo.

Además, domina el portugués (su lengua materna), el español y el inglés.

La segunda persona promotora del negocio es un/a joven profesional de 30 años, extremeño/a. Posee amplios conocimientos informáticos ya que cuenta con la titulación de Ingeniería Informática y Formación Profesional en Desarrollo de Aplicaciones.

En cuanto a su experiencia profesional en el campo de las nuevas tecnologías, ha trabajado durante 4 años en una importante empresa multinacional estadounidense especializada en productos y servicios relacionados con Internet, software, dispositivos electrónicos y otras tecnologías. Posteriormente trabajó durante 2 años en una empresa española de diseño web, donde ejerció de Project Manager.

En cuanto a sus aptitudes profesionales destacan el trabajo en equipo, la proactividad y su gran capacidad de trabajo.

Tiene nivel avanzado en inglés y conocimientos básicos de alemán.

La tercera persona emprendedora tiene 30 años y es natural de Extremadura. Posee la titulación de Ingeniería Técnica Informática y un curso de Desarrollo de Aplicaciones.

Su experiencia laboral se basa en los cuatro años que ha estado trabajando en una empresa española de desarrollo de páginas web.

Entre sus aptitudes profesionales destacan la meticulosidad con la que realiza su trabajo y la gran dedicación que dedica al mismo.

Posee un nivel avanzado de inglés técnico.

La cuarta persona promotora del negocio proviene de la región portuguesa de Alentejo y tiene 25 años. Tiene la titulación de Formación Profesional de Desarrollo de Aplicaciones Informáticas.

Ha trabajado durante los últimos 3 años para una empresa europea de creación de videojuegos, en la que se encontraba dentro del departamento de programación.

Se trata de una persona activa, con muchas ganas de trabajar y es un/a gran apasionado/a del "New Media", especialmente de los videojuegos y de las Apps en general.

Esta persona tiene 30 años y es natural de Extremadura. Cuenta con la titulación de Diseño Gráfico y con formación específica en el campo del diseño de Aplicaciones Informáticas o Apps. También cuenta con un alto nivel de inglés.

Ha colaborado durante 5 años como diseñador/a freelance para una empresa española de desarrollo de aplicaciones para móviles, así como con una multinacional británica especializada en servicios de internet.

Entre sus habilidades personales se encuentran la capacidad de trabajo, de integrarse en un equipo y su facilidad en la toma de decisiones.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

La actividad principal de la empresa va a consistir en diseñar, desarrollar y comercializar aplicaciones para móviles y tablets. Aunque esta empresa esté ubicada en Extremadura, va a comercializar sus productos en todo el mundo.

Las aplicaciones creadas por la empresa serán de muy diversa índole, dependiendo de las tendencias del mercado y de lo que demanden los/as usuarios/as. Para tratar de concretar la oferta, la empresa decide clasificar las distintas aplicaciones desarrolladas en función del público objetivo al que vayan dirigido. Así, aparecen 4 grandes grupos:

- Aplicaciones infantiles y juveniles: juegos, audio cuentos, redes sociales, etc.
- Aplicaciones para deportistas: aplicaciones que midan la distancia recorrida mientras se practica deporte mediante el GPS, dietario, aplicaciones que midan las calorías quemadas durante el entrenamiento, etc.
- Aplicaciones para el control de empresas: aplicaciones financieras y de gestión, que permitan llevar toda la información de la empresa en el móvil, etc.
- Otros: agendas personalizables, acceso a la prensa internacional traducida al idioma del/la usuario/a, buscadores de restaurantes y bares, etc.

La lista es infinita y, para ello, el equipo promotor del negocio, especialmente la persona que desempeña la función de Project Manager, deberá conocer las últimas tendencias del mercado, así como de las necesidades de la demanda y de lo que hace la competencia.

La página web de Eureka-Startups ofrece el listado de las aplicaciones más usadas en el mundo, que está encabezada por las siguientes:

1. Spotify. Música gratuita de descarga sencilla.
2. Grooveshark. Permite escuchar música gratuitamente online, por radio o streaming en formato MP3.
3. Turntable.fm. Permite a los/as usuarios/as conectar con sus amigos/as para escuchar canciones en tiempo real.
4. Flipboard. Diario social personal.
5. Facebook. La aplicación de la famosa red social tiene millones de usuarios.
6. Klout. Emplea estadísticas de las redes sociales para hacer un ranking de acuerdo a la influencia social online de los/as usuarios/as.
7. Sky Drive. 7GB de almacenamiento gratuito en la nube accesible desde cualquier lugar.
8. Things. Permite crear una lista de tareas para Mac/iPhone/iPad.
9. Pocket. Con ella se puede guardar todo lo encontrado en la red.
10. Yelp. Comentarios y opiniones sobre bares, restaurantes y tiendas creados por los/as usuarios/as.

Aspectos Diferenciales

Se trata de una empresa capaz de llevar a cabo el desarrollo completo de una App. Este es uno de los principales valores de la empresa, ya que se tiene un control total sobre el proyecto dentro de la misma empresa. Esto se traduce en una alta capacidad de crear sinergias entre ambos departamentos que ayudan al grupo a involucrarse altamente en el proyecto, y también supone contar con un modelo de trabajo probado, eficaz y rápido.

Además, apuesta por la creatividad como elemento fundamental para desmarcarse de la competencia, creando Apps originales y aportando nuevas ideas con el fin de crear comunidades de usuarios/as alrededor de nuevas marcas. Por ello, la empresa generará productos con nuevos diseños y contenidos, creando aplicaciones dinámicas, entretenidas y que atraigan en mayor medida a los/as usuarios/as que la competencia. Por último, la política de precios se fijará de tal forma que las apps no tengan un coste elevado.

Cobertura de Necesidades

La empresa va a enfocar el diseño de los productos en función de las tendencias y preferencias del mercado en la actualidad. La cobertura de necesidades se basará en:

- a) Creación de aplicaciones útiles. Abordar los géneros más demandados. En el apartado 4.1 aparece el listado de las aplicaciones más descargadas por los/as usuarios/as, lo que servirá de referencia como medida de detección de las tendencias actuales.
- b) Desarrollo de una variedad de géneros. Aunque se dará prioridad a los géneros más descargados, la empresa intentará cubrir todos los nichos de mercado: niños/as, deportistas, amantes de la música, etc.
- c) Establecimiento de precios bajos. Los precios serán inferiores a los de la competencia, con lo que podrán llegar a una mayor cantidad de personas usuarias.
- d) Movilidad. Pueden ser empleadas en cualquier lugar, ya que permite su uso en el sitio que prefiera el/la usuario/a siempre y cuando tenga su dispositivo móvil o tablet.

Propiedad Industrial

Todas aquellas aplicaciones que sean creados y desarrollados por la empresa, deberán ser registradas en el Registro de la Propiedad Intelectual, que en Extremadura tiene 3 oficinas:

- -Edificio III Milenio. Avenida Valhondo S/N. Módulo 4, 1ª Planta. 06800, Mérida. Teléfono: 92 400 85 80.
- -Avenida de Huelva Nº2. 06005, Badajoz. Teléfono: 92 401 20 58.
- -Avenida General Primo de
- -Rivera Nº2 Planta 7ª. 10071, Cáceres. Teléfono: 92 700 10 87.

Si se crean y/o desarrollan en Portugal, deberán registrarse en la Oficina de Derecho de Autor, que se encuentra en Lisboa, en la calle Francisco de Melo, 15, 1070-085.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

El sector de las nuevas tecnologías se encuentra en constante evolución y crecimiento continuo gracias a la introducción de elementos innovadores y a la investigación y desarrollo en este ámbito.

España y Portugal son países con gran consumo de productos tecnológicos, por lo que todo negocio que preste un servicio innovador y útil puede tener muchas probabilidades de cubrir un nicho de mercado.

En España, el sector de las Nuevas Tecnologías ha sufrido un gran crecimiento en los últimos años, al igual que lo ha hecho Extremadura. El 63% de los hogares extremeños disponen de acceso a Internet y el 96% de dichos hogares utilizan teléfonos móviles de manera frecuente, tal y como refleja la Encuesta del Uso de las TIC y Comercio Electrónico del Instituto de Estadística de Extremadura.

Otro dato a tener en cuenta es el que hace referencia a las formas jurídicas. La forma de Empresario/a Individual supone el 85,38% de las empresas, seguido de lejos por las Sociedades Limitadas con un 12% de las empresas y las Sociedades Anónimas, que conforman tan solo el 2,3%.

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, uso de las nuevas tecnologías, nivel de estudios, gasto medio por familia y subvenciones que se podrán solicitar.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. 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.

En cuanto al uso de las nuevas tecnologías, el 63,3% de los hogares de la región disponen de acceso a Internet y casi la totalidad de ellos (96%) disponen de teléfono móvil.

El nivel de estudio es algo inferior a la media nacional, ya que solo el 19,12% de los/as mayores de 16 años tienen estudios superiores, mientras que la media española es del 24,31%.

A pesar de atravesar una situación de crisis económica a nivel mundial y especialmente a nivel comunitario, la tendencia de Extremadura en los últimos años indica que el gasto medio por hogar y año no ha decrecido, sino que ha ido aumentando de manera leve pero constante, al igual que a nivel nacional, aunque los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por familia es inferior que el de la media de España.

A la hora de emprender un negocio como el que se plantea en este proyecto, es necesario tener en cuenta una serie de exigencias legales. Habrá que tener en cuenta, por un lado, la normativa relacionada con las nuevas tecnologías en general, y por otro la normativa relacionada con el juego, ya que algunas de las Apps desarrolladas por la empresa serán videojuegos.

Análisis de la Demanda

El sector de las nuevas tecnologías ha evolucionado en los últimos años a grandes pasos. Actualmente, el 63% de los hogares extremeños disponen de acceso a Internet, y el 96% emplean teléfonos móviles de manera frecuente, según datos extraídos de la Encuesta del Uso de las TIC y Comercio Electrónico del Instituto de Estadística de Extremadura.

En cuanto a los hogares portugueses, el estudio "A Internet em Portugal" de Publicaciones ObeCom, refleja que el 64% de la población lusa es usuaria asidua de Internet y que el 88% de los hogares tienen teléfono móvil.

Dados estos elevados porcentajes, es posible la creación de nuevos planteamientos empresariales hacia el sector de las nuevas tecnologías.

Según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, las principales características de aquellas personas que realizan compras por Internet en Extremadura son:

- Son principalmente personas con estudios superiores: Formación Profesional de Grado Superior o Titulación Universitaria (60,8%).
- La situación laboral predominante es la de estudiante (38,5%), seguido por personas activas ocupadas (23,4%).
- Predominan los hombres frente a las mujeres (el 19,5% de los hombres frente al 13,9% de las mujeres).

Otro dato que resulta interesante en la estimación de la demanda potencial, ya que es un dato muy relacionado con el producto ofrecido por esta empresa, es que en el año 2013 en Extremadura, el número de personas que ha comprado software de juegos de ordenador y de videoconsolas, u otro software de ordenador y videoconsola fue de 40.804. En España la cifra asciende a 2.041.635. El dato de las personas que adquirieron software de juegos y aplicaciones en general para dispositivos móviles y tablets no aparece reflejado en el INE. Además, según la encuesta realizada por la Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento, el perfil de las personas usuarias de videojuegos a través de dispositivos móviles (uno de los tipos de App desarrollada por la empresa) se caracteriza por tener una edad comprendida entre los 15 y los 35 años.

Por tanto, se puede concretar la población objetivo más directa a través de las características del perfil de los/as usuarios/as medios/as y con datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística de España y de Portugal. Los datos se van a centrar en la Eurozona, es decir, en las regiones de Extremadura, Centro y Alentejo.

Análisis de la Competencia

El número de empresas que en la actualidad se dedican al sector de las nuevas tecnologías en España es muy elevado (alrededor de 45.000 empresas en la actualidad), y es uno de los pocos sectores que ha ido creciendo a pesar de la crisis económica actual, al contrario de lo que ha pasado con otros sectores que estaban más arraigados en la sociedad como pueden ser el Transporte, la Edición, etc.

Aunque el número de empresas sea elevado y vaya en aumento, se trata de un sector en constante evolución y en el que continuamente aparecen nuevos modelos de negocio, con nuevos objetivos y/o nuevos productos y servicios.

Más concretamente, la competencia directa de la empresa la conformarán aquellas empresas dedicadas a la edición de programas informáticos que operen en España y Portugal. De los Institutos Nacionales de Estadística de ambos países se extrae que el número de empresas dedicadas a este sector en España corresponde a 1.936 mientras que en Portugal los últimos datos reflejan un total de 328 empresas.

El total de estas empresas que conforman la competencia indirecta de la empresa es de 124.859 empresas.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

A la hora de decidir qué precio establecer para los productos se va a analizar el precio unitario de los productos más representativos de la competencia directa (empresas de Apps que operan en España y Portugal).

El precio unitario de estos servicios por usuario/a y descarga, una vez analizada la competencia, es de 1,30 €. Como esta empresa es de nueva creación, se va a establecer el precio mínimo unitario en 1 €, con el objetivo de introducirse en el mercado.

Hay que tener en cuenta que las tiendas de aplicaciones virtuales (como Google Play Store) se llevan el 30% de los ingresos generados con los productos que se venden en sus tiendas. Por tanto la empresa solo ingresará el 70% del precio de cada producto, es decir, 0,70€.

Canales de Distribución

Los canales de distribución empleados en este negocio son:

- Canal corto. Venta directa a la clientela, que descargará los productos directamente en sus dispositivos móviles.
- Canal largo. Venta a mayoristas de Apps.
- Venta a través de Internet. Toda la venta de productos se hará a través de la red.
- Otros canales de venta. Ferias de Nuevas Tecnologías, donde se promocionarán los productos para fomentar su adquisición.

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

El público objetivo para esta empresa es muy amplio, pues el alcance de las apps abarca casi todo el territorio. La empresa, tal y como se ha indicado en el apartado 4.1. Características de la oferta, ha creado 4 grandes grupos en los que centrará su oferta de productos.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa moderna que crea Apps de diversa índole capaces de atraer al público objetivo.

Estrategia

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

- -Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en crear, desarrollar y comercializar Apps íntegramente. El diseño se centrará en transmitir modernidad e innovación.
- -Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing de captación, marketing directo, marketing indirecto y marketing relacional.

Acciones

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

- Marketing de Captación. El objetivo es captar a nuevos/as clientes/as mediante la reducción del precio en promociones de lanzamiento u obsequios gratuitos por la compra de un producto.
- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, casos de éxito, etc., sobre los productos que se ofrecen. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa y transmitir los valores de empresa joven y moderna. También se realizará la estrategia de marketing directo a través de publicidad en webs relacionadas con el turismo y las nuevas tecnologías, así como en blogs y foros.
- Marketing Indirecto. La comunicación se realiza a través de consejos y recomendaciones de terceros, empleando para ello redes sociales, blogs, foros...
- Marketing relacional, que se basa en hacer *networking* asistiendo a reuniones, exposiciones, ferias... Algunas de las ferias de interés son las siguientes:

- Ecommeretail. Salón en el que se encuentran las últimas novedades y tendencias en e-comercio, marketing online, social media, mobile commerce y nuevas tecnologías entre otros. Se celebra en varias ciudades, entre ellas Madrid, Barcelona y Lisboa.
- ViscomSign. Feria especializada en el sector de la comunicación virtual y en las aplicaciones que las empresas nacionales y extranjeras crean para perfeccionarla. Tiene lugar en Madrid en el mes de octubre.
- Simo Network. Feria Internacional de Servicios y Soluciones TIC para cualquier tipo de empresa. Aspira a convertirse en un referente dentro de la sociedad de la información gracias a las novedades y tendencias que acerca a los profesionales del medio. Se realiza en Madrid en octubre.
- Gamelab. Feria Internacional del Videojuego y el Ocio Interactivo, en la que los/as participantes podrán asistir diversas actividades como conferencias o exhibiciones donde podrán conocer por donde va el camino del futuro de la industria. También se organizan actividades de networking que facilitan la interacción entre ponentes, expertos y asistentes, permitiendo a los/as profesionales conectar entre ellos/as. Se celebra en el mes de julio en L' Hospitalet de Llobregat.
- Madrid Games Week. Cita esencial para los/as amantes de los videojuegos que incluye, además de stands expositivos, realización de talleres, conferencias, concursos, sorteos, etc. Tiene lugar en Madrid en noviembre.
- Feria Mundial del Móvil en Barcelona. Los fabricantes de móviles eligen este lugar para dar a conocer las últimas novedades, en el que se considera el evento de mayor repercusión a nivel mundial en este campo. Se celebra en Barcelona en el mes de febrero.
- FEHISPOR, la Feria Multisectorial Hispanoportuguesa. Se trata de un gran encuentro empresarial, con una amplia presentación comercial del mercado portugués y español de todos los sectores. Se organizan actividades, conferencias, actuaciones musicales, espacios con juegos temáticos, intercambios culturales, foros de debate, etc.

Además, se colocarán todos los videojuegos creados por la empresa en la "Google Play Store", lo que fomentará las ventas de los productos.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

Se deberá contar con unas instalaciones en las que todo el equipo de la empresa pueda trabajar de manera cómoda. En este caso, la empresa se ubicará en un edificio de oficinas equipado con línea de teléfono e internet, así como con servicio de limpieza y mantenimiento. Además, contará con aseos comunes totalmente equipados.

La oficina tendrá 70 m² con varias zonas diferenciadas:

- Recepción de 10 m².
- Sala de trabajo del personal informático (programación y diseño), de 20 m².
- Despacho del/la Project Manager, de 10 m².
- Despacho del/la gerente, de 10 m².
- Sala de reuniones con 20 m².

La web de la empresa será una ventana para nueva clientela, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripciones de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc. También se cuidará su diseño, ya que debe ser lo más atractiva posible para los/as clientes/as.

Equipamiento necesario

- **Equipo informático**
- Será necesario contar con un equipo informático completo para cada trabajador/a de la empresa (ordenador, webcam, scanner, etc.)

- También se necesitará contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.
- **Mobiliario y decoración**
- El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad y modernidad deseado para el negocio, y que resulte cómodo tanto para los/as clientes/as como para los/as trabajadores/as.
- En los despachos y en la sala de trabajo del personal informático se debe incluir una mesa y una silla para cada persona así como estanterías y armarios. En la sala de reuniones habrá una mesa de trabajo y al menos 6 sillas, además de muebles auxiliares.
-
- **Stock inicial.**
- Para comenzar la actividad se necesitarán materiales tales como bolígrafos, lápices, papel, archivadores, carpetillas, etc.

Proceso Productivo

Para la elaboración de las diferentes Apps se deberá seguir una serie de pasos:

En primer lugar se realizará un estudio del mercado, teniendo en cuenta las tendencias y preferencias de los/as consumidores/as. A partir de este momento, el/la Project Manager plasmará en un documento la idea de la App y asignará las tareas correspondientes al equipo de producción (programadores/as y diseñador/a). Algunos de los programas de software que se pueden emplear y que son libres son Kompozer, NVU, Unkosoft o Eclipse.

Durante el proceso, el/la Project Manager debe controlar concienzudamente el desarrollo de las actividades desempeñadas por el equipo.

Una vez finalizado y comprobado su buen funcionamiento, se lanzará al mercado. Para ello, se pagará la cuota de registro en varias de las principales tiendas online y se promocionará mediante las estrategias establecidas en el apartado 6.3.

El proceso completo de desarrollo y lanzamiento de cada aplicación suele comprender, de media, un periodo de dos meses.

Calidad

Desde el inicio de su construcción o desarrollo es necesario probar las aplicaciones móviles teniendo en cuenta, precisamente, su propio contexto de movilidad y considerando el cumplimiento de las características de funcionalidad, usabilidad, seguridad y rendimiento de las mismas. La complejidad del aseguramiento de la calidad del software en aplicaciones móviles radica en la existencia de diferentes sistemas operativos y multitud de modelos de dispositivos. De esta forma, una aplicación debidamente construida y de calidad será aquella que funcione correctamente en todos los dispositivos móviles y bajo todos los sistemas operativos existentes en el mercado.

La calidad puede ser vista desde diferentes puntos de vista: del desarrollador, del usuario, etc. Estos puntos de vista están relacionados con los estudios de calidad interna, externa o en uso. Lo importante es que se desea comprender y evaluar la calidad de un producto software para poder tomar decisiones respecto al mismo. Primero se debe medir atributos, luego evaluar la calidad, así se logra comprender la calidad para poder hacer recomendaciones sobre un producto. A raíz de las recomendaciones se producen cambios y, por consiguiente, mejoras en el sistema. Si bien existen una gran cantidad de estudios sobre la calidad de las aplicaciones en general, no ocurre lo mismo con la calidad de las aplicaciones móviles. Es por ello que este trabajo pretende contribuir al análisis de la calidad de las aplicaciones móviles, abordando una de las principales características de la calidad: la eficiencia

Para medir el cumplimiento de la calidad, usaremos EuQuality, que puede implantar su Sistema de Gestión con una App propia diseñada expresamente para simplificar la implantación y gestión diaria de un Sistema de Calidad y maximizar el valor añadido. ISOAPP es una App para dispositivos móviles iOS y Android, que permite el registro de información por parte de cualquier persona de la empresa en relación a los diferentes apartados de la Norma ISO 9001, generando notificaciones cuando alguna actividad prevista no se realiza en plazo y actualizando todos los indicadores de procesos en tiempo real.

Con la posibilidad de configurar a medida los diferentes apartados de la aplicación, como por ejemplo Tipologías de no conformidad, departamentos de la empresa, equipamientos e infraestructuras o indicadores, y con dos niveles de usuarios (estándar y avanzado), ISOAPP es un nuevo concepto de gestión empresarial, una nueva herramienta que nos permitirá, en tiempo real y con toda la fiabilidad, conocer exactamente el valor de todos los indicadores de la empresa, a partir del registro de datos por parte de todos los empleados a través de un Smartphone.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

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

- **Área de gestión y comercial:** Incluirá las tareas administrativas, de gerencia de la empresa y las labores comerciales.

- **Área de desarrollo del producto:** Se desarrollarán aquí tareas de creación y desarrollo de los diversos productos, en este caso App. Dentro de esta área se encuentran dos departamentos:

a) Departamento de programación: Tareas de programación tales como realizar códigos, integrar y hacer test de prueba...

b) Departamento de diseño: Se encarga de diseñar los elementos que conforman la imagen de la App. El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



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

A continuación se describirán los puestos de trabajo que conforman esta empresa:

- **Gerente.** Persona encargada por una parte de la gestión, realizando el control de resultados y del área financiera, planificando objetivos, etc.; y por otra parte del área comercial, gestionando las ventas, estableciendo precios y gestionando el cobro.
- **Project Manager.** Estará al frente del área de producción y controlará los departamentos de programación y diseño. Se encargará de plasmar la descripción de la App y sus características para que se puedan realizar. Asignará tareas y supervisará al equipo de programación y diseño. También desempeñará tareas como el análisis del mercado y estudio de tendencias actuales.
- **Programador/a.** Persona encargada de las tareas de programación: realizar códigos, integrar y hacer test de prueba, etc. Se encuadra dentro del departamento de programación.
- La empresa contará con dos programadores/as informáticos/as.
- **Diseñador/a.** Conformará el departamento de diseño, dentro del área de producción. Persona encargada de diseñar los fondos, objetos, personajes y demás elementos de las distintas Apps.

Selección

De momento no se va a realizar ningún proceso de selección, puesto que las cinco personas promotoras del negocio van a ocupar los cinco puestos de trabajo disponibles en la empresa. Sin embargo, es posible que en momentos posteriores y cuando la carga de trabajo sea mayor, se contrate personal externo para la elaboración de ciertas tareas.

Se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializadas y de redes sociales profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del equipo promotor de la empresa y tras la selección de los curriculum recibidos.

Contratación

La contratación de los/as diferentes colaboradores/as externos/as se realizará según las necesidades de la producción de la empresa y a tiempo parcial.

Formación

La formación del personal será esencial en cuanto que deben compartir la filosofía de la empresa, la misión y su visión, además de las últimas novedades en tecnologías y desarrollo de Apps.

Alianzas y Colaboraciones

Se crearán alianzas con otras empresas de desarrollo de software y apps para suplir posibles carencias en el desarrollo de productos específicos. Igualmente será necesario contar con un agente de la propiedad intelectual y empresarial que nos ayude con los temas legales.

Tendremos gestoría fiscal, contable y mercantil para los temas legales que afecten al negocio.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

El proceso de transformación en las empresas siempre ha sido un aspecto fundamental para su supervivencia y continuidad. Formarse, investigar y estar actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado y nuevas formas de comportamiento de los clientes es clave para cualquier negocio. Por todo esto y la importancia de las tecnologías, hay que promover la **digitalización de procesos internos en una organización**.

Desde que internet, los dispositivos móviles y todo tipo de tecnología comenzó a desarrollarse, la **transformación de las empresas ha ido a gran velocidad**. Es en este punto donde surge la llamada [transformación digital](#), una **oportunidad para renovarse y actualizarse** siendo un proceso fundamental para la supervivencia de cualquier organización hoy en día.

¿Por qué es tan importante la transformación digital?

Hoy en día los tiempos son los que mandan, por eso se tienen que **desarrollar formas de trabajo y herramientas que permitan ahorrar tiempo y dinero pero mantengan la calidad** de los productos y servicios.

Es aquí donde hablamos de la **digitalización y automatización de procesos** cuya finalidad es agilizar los procesos de desarrollo internos en una empresa.

Hay que tener en cuenta que la [transformación digital](#) no solo implica cambios en los procesos sino también en la cultura de la empresa. **Adaptarse en todos los ámbitos empresariales a la nueva era digital es la clave**.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Primero estableceremos una serie de herramientas para la comunicación interna:

1. Publicaciones institucionales

Revistas, periódicos o newsletters internas son excelentes herramientas para mejorar la comunicación en la empresa. Si se pone cuidado en su elaboración, permite al personal estar al corriente del día a día actual de la organización. La tecnología permite una producción digital que la hace aún más accesible.

2. Manuales corporativos

En esta categoría se encuentran desde los welcome pack para nuevos empleados hasta manuales de cómo funciona la empresa (horarios, políticas de vacaciones, etc.), o manuales de procesos concretos (cómo funciona el proceso de venta, principales tareas en marketing, etc.). Esta herramienta aporta una gran operatividad y permiten acortar considerablemente la curva de aprendizaje del trabajador.

3. Entrevistas periódicas

Mantener encuentros breves entre empleados y sus responsables aporta multitud de elementos que enriquecen el ambiente laboral. Además, ayudan al desarrollo profesional de los empleados y permiten identificar elementos de mejora.

4. Reuniones de equipo

Con la llegada del teletrabajo, y el abuso de las reuniones por parte de muchas compañías, éstas se han ganado una connotación negativa. Si bien, en ocasiones una reunión eficaz y planificada puede ser mucho más efectiva que otras herramientas a la hora de organizar el trabajo. Las reuniones rápidas ayudan al trabajador a saber exactamente qué se espera de él y cuáles son sus tareas.

5. Convenciones anuales

Han sido, históricamente, una herramienta estratégica de comunicación y coordinación, especialmente entre los equipos de ventas. Si bien, suelen estar reservados a grandes compañías, que cuentan con amplios presupuestos para llevar a cabo este tipo de eventos corporativos.

6. El uso del correo electrónico

El email es una de las excelentes herramientas de comunicación interna en la empresa. Ayuda a comunicar acontecimientos importantes a toda la plantilla y sirve como canal de comunicación formal entre los empleados y la dirección (por ejemplo, para formalizar una renuncia de trabajo o una petición de vacaciones).

7. Jornadas de team building

A diferencia de las convenciones, este tipo de eventos están enfocados desde una perspectiva lúdica.

Organizar juegos y actividades divertidas ayuda a los empleados de distintos departamentos a conocerse. Además, cambiar durante unas horas el rol que tiene el empleado dentro de la empresa ayuda a que este se sienta más cómodo.

Y ahora, herramientas para la comunicación externa:

Ahora bien, aunque tradicionalmente la comunicación externa se ha referido principalmente a las notas de prensa, la centralita de ventas o la publicidad, **las nuevas tecnologías han abierto la puerta a una variedad mucho más amplia de herramientas o canales** para mantener el flujo de información con los stakeholders.

Estamos en la **era de la comunicación externa integral**, caracterizada por la riqueza informativa, donde la labor de los responsables de esta área debe regirse por los siguientes fundamentos:

- **Un mensaje uniforme:** el departamento de Comunicación Externa debe diseñar un plan de comunicación en el que defina cuáles son los valores, atributos y estilos (es decir, la imagen de empresa) que van a marcar todas las informaciones.
- **Adaptación a los diferentes canales informativos:** aunque las ideas transmitidas sean homogéneas, los mensajes deben ser personalizados, en función de la herramienta que se vaya a emplear y el público al que se dirijan.
- **Adecuación temporal:** para conseguir el mayor impacto posible, la planificación de la comunicación externa es esencial, de modo que las compañías deben estudiar no solo el cómo envían los mensajes, sino también el cuándo.

¿Cómo se externaliza esta comunicación? Como decíamos, los vehículos comunicativos actuales son muy numerosos y siguen incorporando nuevas vías conforme evoluciona la tecnología. No obstante, las siguientes herramientas son los **'must-have' de toda organización**:

1. **Notas de prensa o comunicados.** Las notas de prensa reflejan las informaciones que la empresa envía directamente a los medios de comunicación y, a través de los cuales, da a conocer hechos novedosos y de cierto interés periodístico sobre la compañía: nuevos productos, incorporación de tecnologías, designaciones de cargos, etc. En el caso de los comunicados, aunque son muy similares, se emplean para transmitir a los medios una valoración sobre algún acontecimiento sucedido, como puede ser en un caso de crisis de comunicación (un accidente laboral de un trabajador, varios despidos, acusaciones...).
2. **Publicidad.** Otro de los formatos clásicos de la comunicación externa es la publicidad, aunque hoy en día no hay que limitarse a los anuncios tradicionales en radio, televisión, prensa o catálogos, sino que hay que abrir la mente a nuevas posibilidades, como los espacios patrocinados digitales o el 'street marketing'.
3. **Web corporativa.** Ya también se ha convertido en un imprescindible de toda compañía, cualquiera que sea su tamaño. A través de esta plataforma, la empresa puede informar al usuario sobre sus productos y servicios, propósito empresarial, política y valores, agenda de actividades, organigrama, etc. La navegabilidad, legibilidad y transparencia son los tres requisitos de toda web corporativa.
4. **Blog.** Más recientemente se han incorporado los blogs a la comunicación externa corporativa. Se trata de 'microsites' donde las informaciones que publica la empresa ya no son meramente institucionales, sino que aportan un valor añadido, abordando temas de interés general para el público objetivo de la marca.
5. **Redes sociales.** Contar con perfiles en las redes sociales permite a la firma llegar a un público muy amplio, tanto general como especializado. Por ejemplo, a través de LinkedIn se puede desarrollar una estrategia de employer branding para atraer a los mejores talentos. Estas herramientas, además, siguen incorporando nuevas formas de comunicación, como es el caso de las [aplicaciones para realizar retransmisiones en directo](#), habilitadas en las principales redes sociales.
6. **Boletines digitales.** Una manera de mantener informadas a las personas interesadas en la empresa son los boletines digitales. Se trata de emails en los que la compañía recoge temas de interés para los destinatarios: descuentos, promociones, resúmenes de noticias o entradas al blog...
7. **Llamadas telefónicas.** Los 'call centers' son uno de los canales más complejos, pues se trata de un contacto directo y, en la mayoría de ocasiones, no solicitado, que puede perjudicar la imagen de empresa. Por ello, es importante cuidar todos los detalles para evitar que provoque el efecto contrario al deseado.

FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida para esta empresa es la Sociedad Limitada Laboral (SLL).

Se ha elegido esta forma jurídica por Sociedades puesto que la mayoría del capital social es propiedad de los/as trabajadores/as que prestan en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido.

Tiene las siguientes ventajas:

- Limita la responsabilidad al capital aportado.
- Es obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios al Fondo de Reserva para garantizar el futuro.
- Exenciones y bonificaciones en el impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Para poder acogerse a los beneficios tributarios, las sociedades laborales habrán de reunir los siguientes requisitos:
- Tener la calificación de "Sociedad Laboral".

- Destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible el 25% de los beneficios líquidos.
- Hay bonificaciones fiscales en la constitución.
- Existen ayudas económicas para el fomento de la creación de estas sociedades.

Habrà que tener en cuenta también los siguientes inconvenientes:

- Se necesita un mínimo de tres socios/as para constituirse.
- No se pueden transmitir las acciones libremente.
- Obligación a depositar cuentas anuales en Registro Mercantil.

Los/as socios/as trabajadores/as de las sociedades laborales, cualquiera que sea su participación en el capital social dentro del límite establecido por Ley, y aún cuando formen parte del órgano de administración social, tendrán la consideración de trabajadores/as por cuenta ajena a efectos de su inclusión en el Régimen General o Especial de la Seguridad Social que corresponda por razón de su actividad.

LEAN CANVAS

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

ANÁLISIS DAFO

Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Corta vida del producto. - La empresa es desconocida al ser nueva en el mercado. - Recursos económicos escasos en el inicio. - Inversión para el desarrollo empresarial. - Falta de una cartera de productos concreta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC. - Poca fidelidad de los/as usuarios/as. - Existencia de aplicaciones gratuitas. - Que el producto sea copiado de forma rápida. - Rápida evolución de la tecnología.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa joven, con altos conocimientos y equipo entusiasta. - Poca inversión necesaria en inmovilizado para crear este tipo de servicios. - Precios competitivos. - Variedad de productos ofrecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales como medio de promoción. - Crecimiento del mercado. - Organización de varias ferias del sector TIC a nivel nacional e internacional.

Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Corta vida del producto. Las Apps tienen un ciclo de vida muy fugaz, ya que constantemente aparecen nuevos productos similares que ofrecen mejoras o, simplemente, cambia la tendencia de los/as usuarios/as. Serà necesario alargar la vida del producto mediante la constante introducción de elementos innovadores. - La empresa es desconocida al ser nueva en el mercado. Para afrontar esta debilidad, la empresa deberá potenciar sus estrategias de marketing y comunicación. - Recursos económicos escasos en el inicio. Al comienzo de la actividad empresarial lo normal es que la liquidez sea reducida, por lo que en los primeros meses la gestión de la tesorería debe ser importante. - Inversión para el desarrollo empresarial. Es necesario contar con una elevada inversión, lo que puede resultar un problema. Para ello, además de contar con la financiación bancaria, la empresa podrá acudir a subvenciones. - Falta de una cartera de productos concreta por la que darse a conocer y por tanto diferenciarse de la competencia. Una opción será centrar la oferta en el primer año en un sector concreto, como el empresarial, para centrar todos los esfuerzos de promoción y comunicación en el mismo. Una vez que la empresa ya se haya dado a conocer en este grupo, podrá ampliar la oferta a otros sectores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC. El constante crecimiento de empresas dedicadas al sector de las Nuevas Tecnologías supone que la empresa debe mejorar la oferta de las empresas competidoras para posicionarse en el mercado. - Poca fidelidad de los/as usuarios/as. Al tener un ciclo de vida del producto reducido, los/as usuarios/as cambian de una App a otra con bastante frecuencia. Para combatirlo, habrá que fidelizarles mediante recompensas que motiven su continuidad en el uso del producto. - Existencia de aplicaciones gratuitas. La empresa deberá dar a conocer los productos que ofrece y cómo se diferencian de aquéllos que se pueden adquirir gratuitamente a través de la red. - Que el producto sea copiado de forma rápida. Por ello, es necesario registrar todos los productos creados para evitar su plagio por otras empresas. - Rápida evolución de la tecnología. La rápida evolución tecnológica del sector provoca un cambio constante en los recursos empleados por este tipo de empresas, por lo que es necesario mantenerse al día en cuanto a las novedades del sector de las TIC.
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades

- Empresa joven, con altos conocimientos y equipo entusiasta. El equipo emprendedor se caracteriza por estar compuesto de un grupo multidisciplinar de personas jóvenes, con alto nivel de formación, conocimiento de varios idiomas y con muchas ganas de trabajar.
- Poca inversión necesaria en inmovilizado para crear este tipo de servicios. Se necesita poca inversión en inmovilizado para poder llevar a cabo este tipo de negocios, por lo que los recursos económicos pueden ser aplicados en otras materias, especialmente en la tesorería.
- Precios competitivos. Los precios serán sensiblemente menores que los de la competencia sin menoscabar la calidad de los productos.
- Variedad de productos ofrecidos. La empresa se caracteriza por ofrecer Apps de muy diversa índole, de acuerdo con las tendencias actuales del mercado y con la demanda de los/as usuarios/as. Para mantener esta fortaleza será vital acudir a las ferias del sector y estar a la vanguardia de las últimas tendencias

- Redes sociales como motor de promoción. Las redes sociales han presentado un importante crecimiento en los últimos años y pueden ser un gran motor de impulso de los servicios ofertados por la empresa.
- Crecimiento del mercado. Cada vez es más común el uso de nuevas tecnologías y tanto el número de personas usuarias como la diversidad de mercados, van aumentando continuamente.
- Organización de varias ferias del sector TIC a nivel nacional e internacional. Hay que acudir a estos eventos para establecer contactos y dar a conocer los productos.

PLAN DE ACCIÓN

Verano 2022: elaboración del plan de empresa para la solicitud de financiación externa
Verano 2022: solicitud de financiación para hacer frente a los primeros gastos e inversiones
Otoño 2022: Creación de la S.L y puesta en marcha

Plan Contingencia

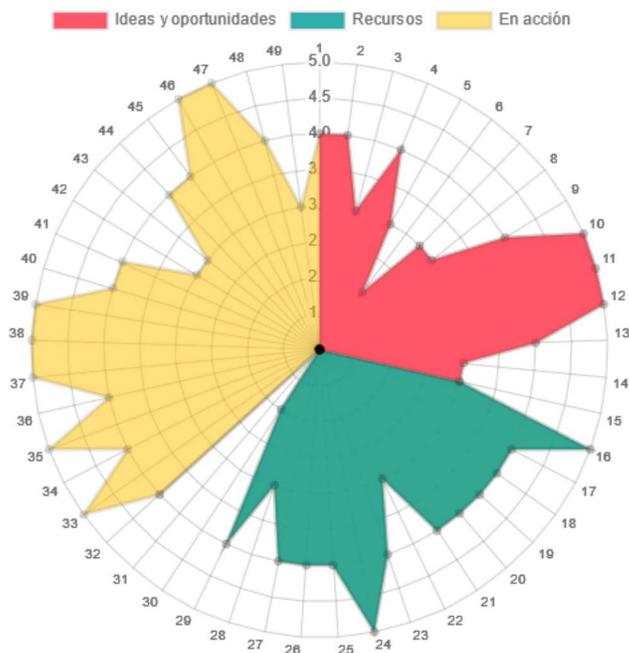
Denegación de financiación bancaria: Acudiremos a la banca ética para tratar de financiar nuestro proyecto o reduciremos las inversiones a una cantidad que podamos afrontar con fondos propios.
Baja cantidad de clientes al inicio: diversificaremos nuestros servicios hacia la elaboración y mantenimiento de webs y gestión de las redes sociales de empresas
Falta de pago por parte de nuestros clientes: Los productos que se elaboran se pagan en un porcentaje por adelantado para iniciar los trabajos y se entrega el código fuente del producto terminado cuando se hace el 100% del pago



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



Empresas desarrolladoras de software
Agentes de la propiedad intelectual y empresarial

ACTIVIDADES CLAVES



Desarrollo de apps personalizadas
Rapidez en la elaboración de los productos
Excelente servicio post venta de actualizaciones y mantenimiento

PROPUESTA DE VALOR



Apps personalizadas y personalizables
Asesoramiento legal y empresarial

RELACIONES CON LOS CLIENTES



Captación de clientes en colectivos de empresas
Propuestas de nuevas apps para mejorar los procesos productivos de

SEGMENTO DE CLIENTES



Empresas y start up con una idea de negocio convertible en apps

RECURSOS CLAVE



Equipos informáticos y material de oficina para el desarrollo del trabajo
Software específico de desarrollo digital

CANALES



Venta directa a través de visitas presenciales y virtuales

ESTRUCTURA DE COSTES



Costes de oficina (alquiler y gastos corrientes)
Costes de personal y seguridad social
Costes de mantenimiento de software y servicios legales

FLUJO DE INGRESOS



Venta de apps para empresas y start ups

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Mobiliario	10.000,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	8.000,00€	0,00€	0,00€
Total	18.000,00€	0,00€	0,00€

Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Total	0,00€	0,00€	0,00€

Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	500,00€	0,00€	0,00€
Total	500,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 18.000,00€
Inmovilizado Inmaterial: 0,00€

Activo no Corriente Total: 18.000,00€

Existencias Iniciales: 500,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 2.615,00€
IVA Soportado: 3.885,00€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 7.000,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 25.000,00€

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Mobiliario	100 %	12.100,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	9.680,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	605,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total		22.385,00€	22.385,00€	22.385,00€	0,00€										

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	15.000,00€
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	10.000,00€
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: 15.000,00€

Recursos Propios: 15.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 10.000,00€

Recursos Ajenos a L/P: 10.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

Recursos Ajenos a C/P: 0,00€

Pasivo Total: 25.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Préstamo a Largo Plazo	10.000,00€	Préstamo a Largo Plazo

Préstamo a Largo Plazo

Descripción	Préstamo a Largo Plazo
Capital	10.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	5.00 %
Carencia	6 meses
Cuota mensual préstamo	355,29€
Cuota mensual carencia	41,67€

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	146.000,00€
Facturado a clientes	176.660,00€
Total Cobros	176.660,00€

Productos/Servicios	Nuevas apps	Mantenimiento y actualizaciones de apps
Ingreso	115.000,00€	31.000,00€
Coste	0,00€	0,00€
Margen Bruto	115.000,00€	31.000,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	3,83	5,17
Unidades Vendidas	46	62
Precio medio por Producto/Servicio	2.500,00€	500,00€
IVA repercutido	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Nuevas apps	100%	0%	0%	0%	0%
Mantenimiento y actualizaciones de apps	100%	0%	0%	0%	0%

Nuevas apps

	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	3	3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	46
Precio	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	-
Ingresos	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	12.500,00€	12.500,00€	12.500,00€	115.000,00€
Costes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	7.500,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	12.500,00€	12.500,00€	12.500,00€	115.000,00€

Mantenimiento y actualizaciones de apps

	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	4	4	4	5	5	5	5	6	6	6	6	6	62
Precio	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	-
Ingresos	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	31.000,00€
Costes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	2.000,00€	2.000,00€	2.000,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	31.000,00€

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

Nombre	Coste	Unidades	Anual
Nuevas apps	0,00€	46	0,00€
Mantenimiento y actualizaciones de apps	0,00€	62	0,00€
Total			0,00€

COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

Compras

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

Gastos variables

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Transportes	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	960,00€
Gasto	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	960,00€
IVA	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	16,80€	201,60€
Pagos	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	96,80€	1.161,60€

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	100,00€	0,00€	0,00€	0,00€	100,00€	0,00€	0,00€	0,00€	100,00€	0,00€	0,00€	100,00€	400,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.400,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.400,00€
Seguros	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€
Alquileres	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	3.600,00€
Gasto	1.050,00€	700,00€	700,00€	700,00€	800,00€	700,00€	700,00€	700,00€	800,00€	700,00€	700,00€	800,00€	9.050,00€
IVA	220,50€	147,00€	147,00€	147,00€	168,00€	147,00€	147,00€	147,00€	168,00€	147,00€	147,00€	168,00€	1.900,50€
Pagos	1.270,50€	847,00€	847,00€	847,00€	968,00€	847,00€	847,00€	847,00€	968,00€	847,00€	847,00€	968,00€	10.950,50€

Compras	0,00€
Consumo	0,00€
Existencias Iniciales	500,00€
Existencias Finales	500,00€

PERFIL DE PAGOS

Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos variables

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Transportes	100%	100%	0%	0%	0%	0%

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
Programador 1	10.800,00€	840,00€	11.640,00€
Programador 2	10.800,00€	840,00€	11.640,00€
Programador 3	10.800,00€	840,00€	11.640,00€
Programador 4	10.800,00€	840,00€	11.640,00€
Programador 5	10.800,00€	840,00€	11.640,00€
Gasto en Personal			58.200,00€

PROGRAMADOR 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	970,00€											

PROGRAMADOR 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	970,00€											

PROGRAMADOR 3

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	970,00€											

PROGRAMADOR 4

	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	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	970,00€											

PROGRAMADOR 5

	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	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	970,00€											

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	
Mobiliario	10.000,00€ 10%		1.000,00€
Informaticos	8.000,00€ 26%		2.080,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			3.080,00€

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	1.995,00€	1.995,00€	1.995,00€	2.100,00€	2.100,00€	2.625,00€	2.625,00€	2.730,00€	2.730,00€	3.255,00€	3.255,00€	3.255,00€
Soportado	237,30€	163,80€	163,80€	163,80€	184,80€	163,80€	163,80€	163,80€	184,80€	163,80€	163,80€	184,80€
Devengado	1.757,70€	1.831,20€	1.831,20€	1.936,20€	1.915,20€	2.461,20€	2.461,20€	2.566,20€	2.545,20€	3.091,20€	3.091,20€	3.070,20€

HP deudor/acredor por IVA: 9.252,60€

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		11.495,00€	11.495,00€	11.495,00€	12.100,00€	12.100,00€	15.125,00€	15.125,00€	15.730,00€	15.730,00€	18.755,00€	18.755,00€	18.755,00€
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	15.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	10.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	25.000,00€	11.495,00€	11.495,00€	11.495,00€	12.100,00€	12.100,00€	15.125,00€	15.125,00€	15.730,00€	15.730,00€	18.755,00€	18.755,00€	18.755,00€
Pago de Sueldos		4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€
Pago compras y gastos generales		1.367,30€	943,80€	943,80€	943,80€	1.064,80€	943,80€	943,80€	943,80€	1.064,80€	943,80€	943,80€	1.064,80€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	1.535,10€	0,00€	0,00€	6.312,60€	0,00€	0,00€	7.572,60€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	313,63€	314,93€	316,25€	317,56€	318,89€	320,22€
Pago de Intereses	100,00€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	40,36€	39,05€	37,73€	36,41€	35,08€
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	22.385,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	22.485,00€	6.258,97€	5.835,47€	5.835,47€	7.370,57€	5.956,47€	5.835,47€	12.461,69€	6.149,09€	6.270,09€	13.721,69€	6.149,09€	6.270,09€
Flujo de Caja Neto	2.515,00€	5.236,03€	5.659,53€	5.659,53€	4.729,43€	6.143,53€	9.289,53€	2.663,31€	9.580,91€	9.459,91€	5.033,31€	12.605,91€	12.484,91€
Saldo Final de Tesorería	2.515,00€	7.751,03€	13.410,57€	19.070,10€	23.799,53€	29.943,07€	39.232,60€	41.895,91€	51.476,81€	60.936,72€	65.970,03€	78.575,93€	91.060,84€

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	9.500,00€	9.500,00€	9.500,00€	10.000,00€	10.000,00€	12.500,00€	12.500,00€	13.000,00€	13.000,00€	15.500,00€	15.500,00€	15.500,00€	146.000,00€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	9.500,00€	9.500,00€	9.500,00€	10.000,00€	10.000,00€	12.500,00€	12.500,00€	13.000,00€	13.000,00€	15.500,00€	15.500,00€	15.500,00€	146.000,00€
Gastos de personal	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	4.850,00€	58.200,00€
Gastos Variables	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	960,00€
Gastos Fijos	1.050,00€	700,00€	700,00€	700,00€	800,00€	700,00€	700,00€	700,00€	800,00€	700,00€	700,00€	800,00€	9.050,00€
Amortizaciones	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	3.080,00€
Total Gastos	6.236,67€	5.886,67€	5.886,67€	5.886,67€	5.986,67€	5.886,67€	5.886,67€	5.886,67€	5.986,67€	5.886,67€	5.886,67€	5.986,67€	71.290,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	3.263,33€	3.613,33€	3.613,33€	4.113,33€	4.013,33€	6.613,33€	6.613,33€	7.113,33€	7.013,33€	9.613,33€	9.613,33€	9.513,33€	74.710,00€
Gastos financieros	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	41,67€	40,36€	39,05€	37,73€	36,41€	35,08€	580,29€
Beneficios antes de impuestos	3.221,67€	3.571,67€	3.571,67€	4.071,67€	3.971,67€	6.571,67€	6.571,67€	7.072,97€	6.974,29€	9.575,60€	9.576,93€	9.478,26€	74.129,71€
Impuesto de Sociedades (20%)													14.825,94€
RESULTADO DEL EJERCICIO	3.221,67€	3.571,67€	3.571,67€	4.071,67€	3.971,67€	6.571,67€	6.571,67€	7.072,97€	6.974,29€	9.575,60€	9.576,93€	9.478,26€	59.303,77€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		106.480,84€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		106.480,84€
Activo no corriente		14.920,00€	Patrimonio Neto		74.303,77€
Inmovilizado material		14.920,00€	Capital		15.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		53.373,39€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		0,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		10.000,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		5.930,38€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		8.000,00€	Pasivo no corriente		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		4.150,26€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-3.080,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		3.948,26€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		9.252,60€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		14.825,94€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		91.560,84€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		500,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		91.060,84€			

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.27 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	63.534,03€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.43 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	51.17 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	3.31 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	70.16 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	79.81 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	40.62 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	71.379,63€
VAN (8.00%)		994.822,27€
TIR		441%

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		15.125,00€	15.125,00€	15.125,00€	15.730,00€	15.730,00€	18.755,00€	18.755,00€	19.360,00€	19.360,00€	22.385,00€	22.385,00€	22.385,00€
Cobro de las ventas del Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	0,00€	15.125,00€	15.125,00€	15.125,00€	15.730,00€	15.730,00€	18.755,00€	18.755,00€	19.360,00€	19.360,00€	22.385,00€	22.385,00€	22.385,00€
Pago de Sueldos		6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€
Pago compras y gastos generales		1.452,00€	605,00€	605,00€	1.210,00€	605,00€	605,00€	1.210,00€	605,00€	605,00€	605,00€	1.210,00€	605,00€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	7.413,00€	0,00€	0,00€	8.295,00€	0,00€	0,00€	9.555,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		321,55€	322,89€	324,23€	325,59€	326,94€	328,30€	329,67€	331,05€	332,43€	333,81€	335,20€	336,60€
Pago de Intereses	0,00€	33,74€	32,40€	31,06€	29,71€	28,35€	26,99€	25,62€	24,25€	22,87€	21,48€	20,09€	18,70€
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		9.252,60€	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€	14.825,94€	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€	17.309,89€	7.210,29€	7.210,29€	15.228,29€	7.210,29€	22.036,24€	16.110,29€	7.210,29€	7.210,29€	16.765,29€	7.815,29€	7.210,29€
Flujo de Caja Neto	0,00€	-2.184,89€	7.914,71€	7.914,71€	501,71€	8.519,71€	-3.281,24€	2.644,71€	12.149,71€	12.149,71€	5.619,71€	14.569,71€	15.174,71€
Saldo Final de Tesorería	91.060,84€	88.875,94€	96.790,65€	104.705,36€	105.207,06€	113.726,77€	110.445,53€	113.090,24€	125.239,95€	137.389,65€	143.009,36€	157.579,07€	172.753,77€

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	12.500,00€	12.500,00€	12.500,00€	13.000,00€	13.000,00€	15.500,00€	15.500,00€	16.000,00€	16.000,00€	18.500,00€	18.500,00€	18.500,00€	182.000,00€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	12.500,00€	12.500,00€	12.500,00€	13.000,00€	13.000,00€	15.500,00€	15.500,00€	16.000,00€	16.000,00€	18.500,00€	18.500,00€	18.500,00€	182.000,00€
Gastos de personal	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	75.000,00€
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	1.200,00€	500,00€	500,00€	1.000,00€	500,00€	500,00€	1.000,00€	500,00€	500,00€	500,00€	1.000,00€	500,00€	8.200,00€
Amortizaciones	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	256,67€	3.080,00€
Total Gastos	7.706,67€	7.006,67€	7.006,67€	7.506,67€	7.006,67€	7.006,67€	7.506,67€	7.006,67€	7.006,67€	7.006,67€	7.506,67€	7.006,67€	86.280,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	4.793,33€	5.493,33€	5.493,33€	5.493,33€	5.993,33€	8.493,33€	7.993,33€	8.993,33€	8.993,33€	11.493,33€	10.993,33€	11.493,33€	95.720,00€
Gastos financieros	33,74€	32,40€	31,06€	29,71€	28,35€	26,99€	25,62€	24,25€	22,87€	21,48€	20,09€	18,70€	315,26€
Beneficios antes de impuestos	4.759,59€	5.460,93€	5.462,27€	5.463,63€	5.964,98€	8.466,34€	7.967,71€	8.969,09€	8.970,47€	11.471,85€	10.973,24€	11.474,64€	95.404,74€
Impuesto de Sociedades (20%)													19.080,95€
RESULTADO DEL EJERCICIO	4.759,59€	5.460,93€	5.462,27€	5.463,63€	5.964,98€	8.466,34€	7.967,71€	8.969,09€	8.970,47€	11.471,85€	10.973,24€	11.474,64€	76.323,79€

BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		185.093,77€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		185.093,77€
Activo no corriente		11.840,00€	Patrimonio Neto		150.627,56€
Inmovilizado material		11.840,00€	Capital		15.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		68.691,41€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		0,00€	Resultado de ejercicios anteriores		53.373,39€
Mobiliario		10.000,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		13.562,76€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		8.000,00€	Pasivo no corriente		
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-6.160,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		4.150,26€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		11.235,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		19.080,95€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		173.253,77€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		500,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		172.753,77€			

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5.03 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	138.787,56€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.23 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	52.59 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	5.37 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	51.71 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	50.67 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	41.94 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	86.595,26€
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			
Nuevas apps	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Mantenimiento y actualizaciones de apps	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Costes de producción			
Nuevas apps	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Mantenimiento y actualizaciones de apps	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Gastos de personal	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Compras	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Gastos variables	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Gastos fijos	2.00 %	2.00 %	2.00 %

LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	3.885,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos variables	201,60€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos fijos	1.900,50€	1.722,00€	1.756,44€	1.791,57€	1.827,40€
Total IVA soportado	5.987,10€	1.722,00€	1.756,44€	1.791,57€	1.827,40€
IVA repercutido	30.660,00€	38.220,00€	38.984,40€	39.764,09€	40.559,37€
HP deudor/acreador por IVA	24.672,90€	36.498,00€	37.227,96€	37.972,52€	38.731,97€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	146.000,00€	182.000,00€	185.640,00€	189.352,80€	193.139,86€
Consumos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Margen Bruto	146.000,00€	182.000,00€	185.640,00€	189.352,80€	193.139,86€
Gastos de personal	58.200,00€	75.000,00€	76.500,00€	78.030,00€	79.590,60€
Gastos Variables	960,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	9.050,00€	8.200,00€	8.364,00€	8.531,28€	8.701,91€
Amortizaciones	3.080,00€	3.080,00€	3.080,00€	2.760,00€	1.000,00€
Total Gastos	71.290,00€	86.280,00€	87.944,00€	89.321,28€	89.292,51€
Beneficios antes de impuestos e intereses	74.710,00€	95.720,00€	97.696,00€	100.031,52€	103.847,35€
Gastos financieros	580,29€	315,26€	113,26€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	74.129,71€	95.404,74€	97.582,74€	100.031,52€	103.847,35€
Impuesto de Sociedades (20%)	14.825,94€	19.080,95€	19.516,55€	20.006,30€	20.769,47€
Beneficios Antes de Reparto	59.303,77€	76.323,79€	78.066,19€	80.025,22€	83.077,88€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	59.303,77€	76.323,79€	78.066,19€	80.025,22€	83.077,88€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	176.660,00€	220.220,00€	224.624,40€	229.116,89€	233.699,23€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Cobros	176.660,00€	220.220,00€	224.624,40€	229.116,89€	233.699,23€
Pago de Sueldos	58.200,00€	75.000,00€	76.500,00€	78.030,00€	79.590,60€
Pago compras y gastos generales	12.112,10€	9.922,00€	10.120,44€	10.322,85€	10.529,31€
Pago IVA a Hacienda	15.420,30€	25.263,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	1.901,47€	3.948,26€	4.150,26€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	480,29€	315,26€	113,26€	0,00€	0,00€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	9.252,60€	11.235,00€	37.227,96€	37.972,52€
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€	14.825,94€	19.080,95€	19.516,55€	20.006,30€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	88.114,16€	138.527,07€	121.199,91€	145.097,36€	148.098,73€
Flujo de Caja Neto	88.545,84€	81.692,93€	103.424,49€	84.019,53€	85.600,50€
Cobro por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	91.060,84€	172.753,77€	276.178,26€	360.197,79€	445.798,29€

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	106.480,84€	185.093,77€	285.438,26€	366.697,79€	451.298,29€
Activo no corriente	14.920,00€	11.840,00€	8.760,00€	6.000,00€	5.000,00€
Inmovilizado material	14.920,00€	11.840,00€	8.760,00€	6.000,00€	5.000,00€
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€
Utilaje	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-3.080,00€	-6.160,00€	-9.240,00€	-12.000,00€	-13.000,00€
Inmovilizado inmaterial	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-0,00€	-0,00€	-0,00€	-0,00€	-0,00€
Activo corriente	91.560,84€	173.253,77€	276.678,26€	360.697,79€	446.298,29€
Existencias, materias primas...	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	91.060,84€	172.753,77€	276.178,26€	360.197,79€	445.798,29€

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	106.480,84€	185.093,77€	285.438,26€	366.697,79€	451.298,29€
Patrimonio Neto	74.303,77€	150.627,56€	228.693,75€	308.718,97€	391.796,85€
Capital	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€	15.000,00€
Resultado del Ejercicio	53.373,39€	68.691,41€	70.259,57€	72.022,69€	74.770,09€
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€	53.373,39€	122.064,80€	192.324,38€	264.347,07€
Reserva legal (10 % de PyG)	5.930,38€	13.562,76€	21.369,38€	29.371,90€	37.679,68€
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	4.150,26€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a largo	4.150,26€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo Corriente	28.026,81€	34.466,21€	56.744,51€	57.978,82€	59.501,44€
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	3.948,26€	4.150,26€	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	9.252,60€	11.235,00€	37.227,96€	37.972,52€	38.731,97€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	14.825,94€	19.080,95€	19.516,55€	20.006,30€	20.769,47€
Otras deudas a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

RATIOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratio de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.27 %	5.03 %	4.88 %	6.22 %	7.5 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	63.534,03€	138.787,56€	219.933,75€	302.718,97€	386.796,85€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.43 %	0.23 %	0.25 %	0.19 %	0.15 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.51 %	0.53 %	0.53 %	0.53 %	0.54 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	3.31 %	5.37 %	5.03 %	6.32 %	7.58 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	70.16 %	51.71 %	34.23 %	27.28 %	23.01 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	79.81 %	50.67 %	34.14 %	25.92 %	21.2 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	40.62 %	41.94 %	42.05 %	42.26 %	43.01 %
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	71.379,63€	86.595,26€	88.057,26€	89.321,28€	89.292,51€