

PROYECTO DE EMPRESA

Una aplicación para la hostelería en el cual estando desde mi mesa pueda pedir mi bebida, y comida, con una explicación breve de la comida

El dueño del restaurante o café, no tendría que preocuparse en el tiempo que tarda el camarero en tomar su pedido, ya que a veces eso es una molestia para el cliente tener que esperar.

No tener que explicar el plato lo que lleva, y como se cocina ya que con una introducción de fotos y explicación, eso paso seria resuelto

La idea seria que el pedido que arme el cliente, además de explicar lo que lleva, que allá un apartado aparte, y pueda elegir que ingredientes puede quitar o agregar. Algunos platos se podrá hacer las 2, pero en algunos solamente quitar, o que el plato salga tal cual lo tiene el restaurante. También que el cliente pueda escribir por si hay algún alérgico.

La comanda si es bebida llegaría a la barra, y la comida se enviaría a la cocina.

Si el cliente tiene alguna pregunta, o quiere pedir la cuenta también llegaría a la barra

Primero porque en el mercado, o ya por experiencia no e visto lugares que trabajen con algún tipo de aplicación con esta idea.

Que me lo compren a mi, y no a la competencia básicamente es según la comida que tenga la aplicación, y que el cliente se sienta cómodo de usar, tanto para personas jóvenes, como adultos, y personas con una edad mayor, ya que las personas mayores al no estar acostumbradas tendría que ser cómodo para ellos, y de fácil lectura

☐ ☐ Φαχτορες πολλί τιχος:

Las elecciones del año que viene pueden llegar hacer un punto fuerte, o negativo para las empresas. Que la gente empieza a salir mas, además de todo lo que paso con el COVID, que eso en la hostelería fue un punto muy muy negativo. Pero ya la gente se anima mucho mas a salir de su casa. También se empezó a familiarizar mas con al tecnología, comprar por internet, pagar con el móvil.

Las mesas de los restaurantes o bares, hoy en día tienen QR. De a poco la tecnología se va metiendo mas en este sector, y se va dejando de lado el papel y bolígrafo

- Factores económicos:

Creo que la economía no esta tan estable, y eso puede ser un problema para este sector, que trabaja con atención al publico, ya que la gente intenta ahorrar ese dinero que le queda a fin de mes, y no gastarlo en salir a comer, vacaciones y tal.

El nivel de pobreza creo que es un poco mas elevado, a años anteriores, y como recalque antes, al estar la economía tan ajustada, las personas se guardan ese dinero por las dudas de lo que llegue a suceder mas adelante.

- Factores socioculturales:

La cultura en España es mucho de cerveza y tapa, y mirando desde este punto de vista es positivo. Es un país al que si estas en el sector de hostelería, según como lo manejes no te iría tan mal. Pero también

va de la mano la economía del país, que como bien sabemos la inflación creció, y hoy en día estamos un poco mas ajustados

- Factores tecnológicos:

En el sector de la hostelería, se ve cada vez mas que las personas cada vez usan mas herramientas con el móvil para pagar, mirar la carta, pedir, etc.... Mirando desde ese lado es un punto positivo, ya que las personas empiezan de a poco a cambiar ese modo de manejarse.

- Factores ecológicos:

Estamos en un parte de España en donde el buen clima es el punto mas fuerte, y que a muchas empresas eso le viene muy bien, y mas para empresas que trabajen con el sector de la hostelería

- Factores legales:

No entiendo muy bien este punto a que se refiere.

Creo que cuando empiezas con una idea, o proyecto para un futuro negocio, empresa, aplicación, etc. El principal competidor es uno mismo.

Un competidor seria la aplicación GSTOCK, que no solamente gestiona lo que quieres pedir en el restaurant, si no que además es una herramienta que podes controlar el stock que tienes, y además armar tus pedidos de compras que te hacen falta en el restaurant.

La tecnología avanza muy rápido, y la manera en que trabajan los bares, restaurantes, etc.... va cambiando, eso quiere decir que si, que vendrán mas competidores que quieran entrar en este sector, e ir proponiendo nuevas ideas.

Competir con mi idea, no creo que sea una idea super buena como para que entre muchas empresas a competir, pero si es que la forma en pedir, hacer las cosas cada vez se usa mas el móvil, y si de seguro habrá competencia con “mi idea”, o nuevas ideas y mejores que cambien también la forma de trabajar en el sector de la hostelería.

El papel y bolígrafo, es la herramientas que siempre estuvo, y seguro que seguirá estando por bastante tiempo. Pero si se ira cambiando la forma de trabajar en ese sentido de muchos locales.

Mis clientes serian los dueños de los restaurantes, o bares. Ya que ellos serian los que quieran cambiar la forma de trabajar, si que la gente se acostumbre a pedir desde el móvil, o que se lo de toda la vida papel y bolígrafo. El poder de negociación seria difícil, ya que seria como cambiar una costumbre, la costumbre de una persona que va a comer, o beber es, tu llegas a un bar y viene el camarero, y

le dices lo que quieres consumir y tal. Negociar con el dueño a que lo que le estoy ofreciendo es mas rápido, y no depende de que un camarero no este haciendo otra cosa, y que el cliente que va a su bar tenga que esperar a ser atendido hasta que le tomen el pedido, seria difícil.

Hosting seria uno, mantener una pagina web para que las personas me conozcan

















DAFO: Maggio_EzequielMatias

Descripción del DAFO: Mi DAFO para especificar mis DEBILIDADES/AMENAZAS/OPORTUNIDADES/FORTALEZAS

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Nuevo en el sector	  Pobreza
 Poca experiencia	  Elecciones
 Fortalezas	 Oportunidades
 Poca competencia	  Avanze de la tecnologia
 Mas personas usan mas la tecnologia	  Buen clima

Matriz de estrategias

 Estrategia Adaptativa — Aprovechar el avance tecnologico <i>El buen clima hace que la gente se anime a salir mas, y podran conocer mi aplicacion. Tambien que la gente se empieze adaptar a lo nuevo, y que pedir comida no dependa de que una persona venga con su papel y boligrafo, a tomar su pedido</i>	
 Debilidades  Nuevo en el sector	 Oportunidades  E Buen clima  T Avanze de la tecnologia
 Estrategia Defensiva — Ser sereno <i>El problema de la pobreza, y tamb la inflacion es un golpe duro para mi sector, ya que las personas se animan menos a gastar un poco mas para darse el gusto de salir a comer, beber, vacaciones, etc... Y el tema de las elecciones es algo que habra que estar muy pendiente.</i>	
 Fortalezas	 Amenazas  E Pobreza  P Elecciones
 Estrategia Ofensiva — Cambio en el mercado <i>El uso de moviles y tecnologias avanza, y este puede ser algo muy positivo a que las personas empiezen a cambiar su forma de hacer las cosas en la hosteleria Competencia no hay mucha, pero si que de las pocas que estan son muy conocidas.</i>	
 Fortalezas  Poca competencia  Mas personas usan mas la tecnologia	 Oportunidades

 Estrategia Supervivencia — Inicio de mi empresa
Al ser nuevo, sera difícil empezar ademas de que las personas no estarian acostumbradas a este cambio

 Debilidades

 Amenazas

 Nuevo en el sector

 Poca experiencia

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto

 Casi irrelevante
  Poco importante
  Importancia media
  Muy importante
  Importancia crucial

Categorías Pestel

 Político

 Económico

 Socio-cultural

 Tecnológico

 Ecológico

 Legal

Mi misión a largo plazo sabiendo que recién empiezo con esta aplicación que seria algo novedoso, aunque ya existen aplicaciones como tal.

Poder llegar a los locales en gran cantidad, y que la aplicación triunfe por lo menos en la ciudad en la que vivo.

A futuro viendo ese crecimiento ir expandiéndome a nivel nacional, creando nuevas actualizaciones en la aplicación.

Si veo que esto triunfa, poder hacer nuevas aplicación, con diferentes funciones.

Pero al fin y al cabo, creo que la misión principal es saber que es lo que quieres, y tener los pies sobre la tierra.

Puede pasar que este proyecto triunfe en poco tiempo, como puede pasar años, y seguir igual.

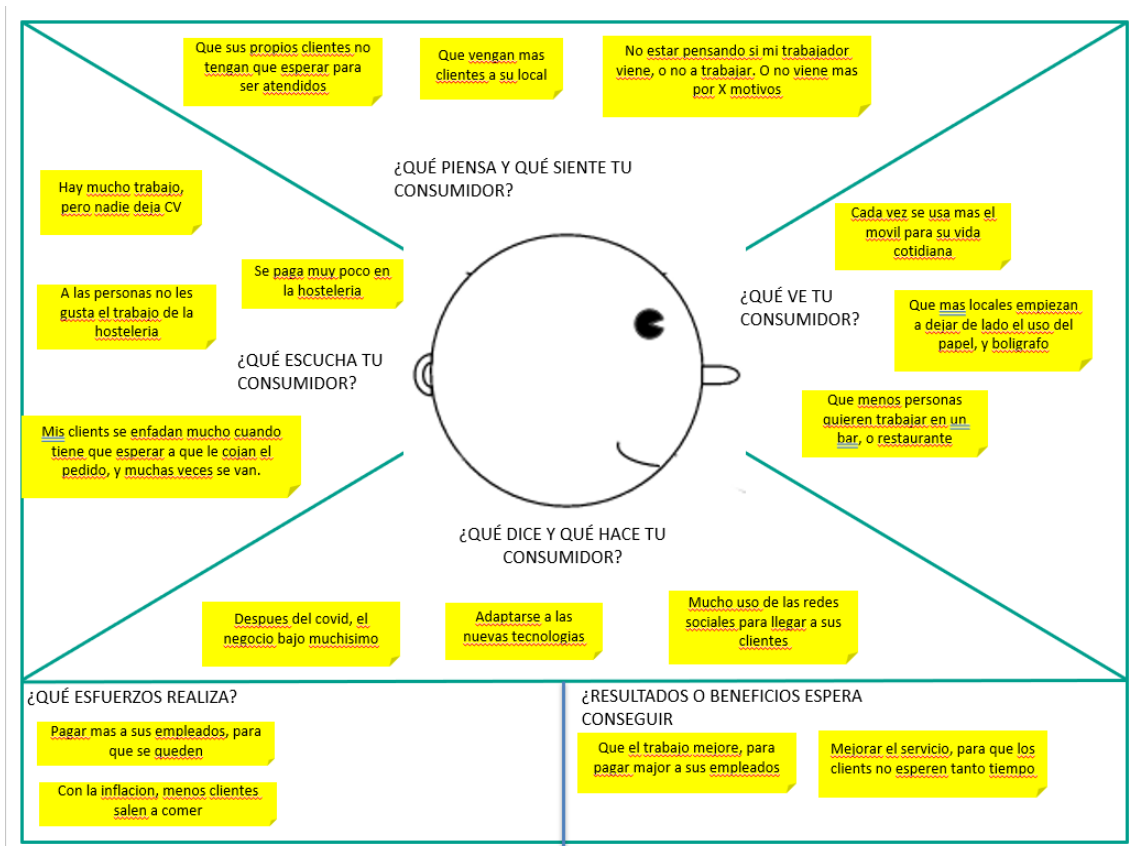
Mi visión seria el día de mañana crear nuevas aplicación, tanto el mismo rubro como especializarme en otros rubros y facilitar tanto a nivel de venta, como de compra

En la lealtad con el cliente, y con nuestro equipo de trabajo. Que nadie es mas que nadie, y tenemos que tirar todos para el mismo lado. Cuando otros digan que lo mas importante es el cliente, que sepan que nosotros pensamos diferente, que lo mas importante de una empresa es el empleado y cliente.

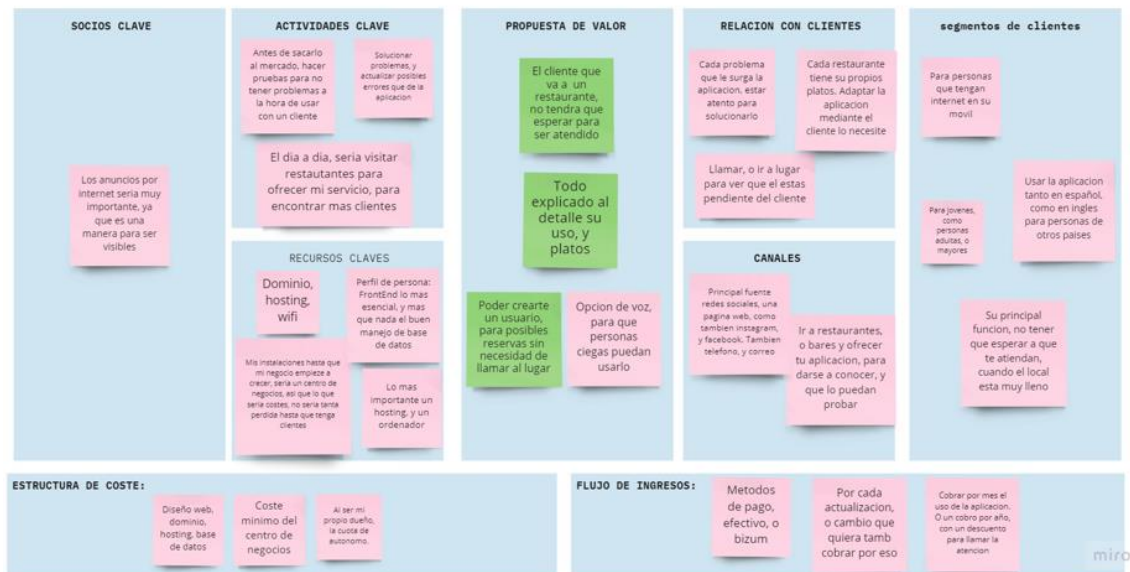
Necesitamos que los clientes vean nuestra empresa, como su casa. Que confíen en nosotros, en el trabajo que hacemos día a día con mucho esfuerzo, para darle comodidad, claridad, resolución, diferencia, transparencia, y sobre todo confianza a ellos.

Que nos vean como personas que disfrutamos el trabajo que hacemos, que lo hacemos para darle comodidad a las personas, y que nuestra manera de mirar el mundo es al futuro, que las cosas van cambiando, y la tecnología avanza. Que nuestro trabajo es cambiar el mundo para bien, siempre como de ejemplo la tecnología.

Desde mi punto de vista mi criterio de segmentación sería el Geográfico, ya que para mi empresa lo principal para que le vaya bien sería estar en un sitio en donde los bares y restaurantes tengan mucho flujo de personas. España (Alicante) es ideal, España es muy conocida por su gastronomía, además de ser un país super turístico. Una de sus principales ciudades turísticas es Alicante, ya que de tener un buen clima durante todo el año hace que las personas salgan a visitar, y pasear por la ciudad



Modelo canvas (Ezequiel Matias , Maggio)



Mi modelo de negocio sería (BUSINESS TO CONSUMER), ya que mi producto en un principio voy hacer yo el que lo muestre al cliente, no solamente mostrarlo, si no que también explicarlo de la mejor manera para poder venderlo. El cliente si esta convencido, me daría la respuesta cara a cara, y sería mas rápido y fácil.

1. PLAN DE MARKETING.

Mi estrategia de posicionamiento sería el de CALIDAD.

Porque elegí este, al ser una aplicación que sería usada por clientes en un restaurante, o bar, lo ideal es que la aplicación sea de buena calidad, entendible, fácil comprensión, etc.

También haciéndole actualizaciones para que la experiencia con la aplicación sea mejor.

El posicionamiento de precio no lo factible, ya que lo que mas se va a notar es que la aplicación de sus frutos a la hora de estar trabajando, que sea rápida, y no genere problemas.

El dueño del restaurante, estaría comprando un servicio muchas mas cómodo a la hora de trabajar donde mas gente vaya a comer, o cenar. Ya que la aplicación le ofrece que no tenga que estar pendiente de si se tomaron las comandas, ya que eso lo hará el cliente del restaurante desde la aplicación, una aplicación que estará todo detallado para que el cliente no tenga dudas de algún plato, o menú.

ATRIBUTOS DEL PRODUCTO:

- La característica principal es que ni bien te acomodes, ya puedas hacer tu pedido completo sin tener que esperar a que el camarero venga a coger tu pedido.

- Por cada plato, en la aplicación tengas una foto, como para hacerte una idea de lo que vas a comer, y un breve resumen de lo que lleva, y como se cocina
- Haría un estilo que llame la atención, pero que no sea muy complicado, para que la personas de mayor edad no tengan ninguna complicación

Obviamente tendría atención al cliente, para cualquier duda o problema que tenga la aplicación. Mejoras con actualizaciones, o recomendaciones de los propios clientes

TIPO DE SERVICIO:

- Que el publico no tenga que esperar a que sea atendido
- Que a la hora de pedir, lo que sea bebida sea un ticket aparte de lo que es la cocina, y así también cuando se pida la comida
- Que la persona que este trabajando, pueda usar el pedido del cliente y lo que vaya saliendo, le pueda dar un OK, algo parecido, para que tenga un orden cuando vaya sacando los platos
- Que tengas la opción de que algunos platos puedas quitar o agregar opcionales ej: Una hamburguesa, no quiero queso cabra, pero si me gustaria queso cheddar.

ESTRATEGIA DE ALARGAMIENTO DE LA VIDA DEL PRODUCTO:

Este tipo de estrategia seria el adecuado, ya que al tener contacto con el cliente directo, podria estar al tanto de lo que piensa, y lo que haya que mejorar.

Cambiando su aspecto, su forma de trabajar, si el cliente cambia algún plato, menú, o lo que fuese, que se pueda actualizar para que el cliente siga usando mi servicio

Mejorando los aspectos que vayan pasando en el día a día.

1.1.1. Precio.

Tarifa básica = 250/mes

Para empezar, una aplicación que te da mucha facilidad a la hora de trabajar, y que te quita los trabajos que mas tiempo te quitan, seria este el precio de la tarifa por mes.

Servicio Premium = No tendría desde un principio, ya que la aplicación seria igual para todos. Mientras pasen los meses, se puede dar el caso de que cada restaurante quiera cambiar alguna cosa de la aplicación, ponerle alguna función.

Dado el caso que se de eso, el precio se hablaría en función de lo que quiera hacer

Mantenimiento = 100/mes

Creo que el tema del mantenimiento, sería si el restaurante cambia su carta, o quiere algo diferente en la aplicación que eso le hago referencia arriba con el Servicio Premium.

Precio por servicio = Poner un limite de uso de la aplicación, si sobrepasa, tener un porcentaje de la venta de ese restaurante. Por ejemplo un 5%, eso ya iría en función de cada restaurante.

La estrategia sería la de descuentos y promociones, utilizando la herramienta de venta personal. mostrándole como sería la manera de trabajar, y la facilidad y comodidad que tendría

Desde un principio no llevaría nada acabo, ya que el servicio sería único. No es que tenga mas servicios para ofrecer y pueda dar un 2 x 1, descuento, etc...

Según como vaya pasando el tiempo, capaz un tipo de descuento, pagando una totalidad de meses, con un tanto por ciento.

1.1.2. Promoción y comunicación.

Desde un principio venta personal, mostrar al cliente lo que podría ganar, ahorrarse, la comodidad para trabajar, el tiempo que se ahorraría a ir a una mesa y coger el pedido.

También el tema del dinero, podría darle un precio según sus reacciones, o gestos que haga el cliente.

1.1.3. Distribución.

Sería de distribución directa, yo sería el encargo de explicarle como se maneja, podría llevar yo las negociaciones

Y tampoco es que yo tendría mucho gasto, porque no es que tenga que llevar una maquina, o algo muy grande. La única movilidad sería mi móvil, y explicar como se trabaja.

1.2. Política de organización y recursos humanos.

2. POLÍTICA DE PRODUCCIÓN.

2.1. Política de producción y operaciones.

Mi forma jurídica que tendrá mi negocio sería autónomo “empresario individual”, Ya que yo quiero dirigir mis gestión directamente, además de que al principio no tendría trabajadores a cargo. Sobre la cantidad de socios eso ya dependerá de la actividad que tenga mi empresa

	CONCEPTO	PRECIO	CONCEPTO	PRECIO
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	Constitución de la empresa		Licencias municipales	
	Alta en la seguridad social		Servicios externos (gestorías, consultoría, etc.)	6000/año 1620/año (gestoria)
	Alta en el RETA			
INFRAESTRUCTURAS (INSTALACIONES)	Ubicación física	6000/año	Dispositivos móviles	228/año Internet de mi móvil
	Almacenes	-----	Instalaciones de redes locales	-----
	Maquinarias (equipamiento para producción)	-----	Periféricos	301/mes (Un solo mes) Auriculares/ Ratón/ pantalla 24 pulgadas/ teclado
	Medios de transporte	Gasolina Coche 1080/año	Proveedores acceso internet, líneas móviles, teléfono	-----
	Servicios externos (seguridad, limpieza)	-----	Licencias	19 euros Windows 11

	Servidores	60/año	Alojamiento web	500/mes El alquiler del lugar
	Equipos de sobremesa	-----	Pasarelas de pago	-----
	Equipos portátiles	600/mes (lo que costo el mio)		
COMERCIALIZACIÓN	Acuerdos con distribuidores, logística (MRW, UPS, etc.)	La logística la manejaría yo mismo	Atención al cliente	-----
	Mantenimiento			
MARKETING Y PROMOCIÓN	Plan de marketing	Logo imagen / 145 euros		
RECURSOS HUMANOS	Salarios	De momento no tendría empleados		
	Seguridad social	Cuota min 230 y max 500 Suponiendo 300 3600/año		
	Plan de formación del personal	-----		

2.2. Análisis de los costes.

Costes fijos (total anual)	Euros (total anual)
<ul style="list-style-type: none"> Alquiler (alojamiento web) 	6000
<ul style="list-style-type: none"> Gestor 	1620

• Internet (móvil)	228
• SS	3600
• Hosting	60
• Gasolina	1080
• Plan marketing	145
• Salario	13.200
TOTAL:25.933	

CF = 25.933 EUROS AL AÑO DE COSTES FIJOS

Por mes, los costes variables serian :

Internet móvil = 19

Hosting = 5

Variables unitarios = 24 euros

El precio de la aplicación por mes es de 250/mes

Umbral de rentabilidad = $25.933/250= 103,732$

Resultado de ventas : El resultado de esta cuenta (104), me dice que es lo que necesito para que mi empresa no tenga perdidas. Mi aplicación tendría que estar en 104 Restaurantes, o Bares para que mi beneficio sea 0

3. INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	IMPORTE
Ordenador	600 euros
Gasolina(90 cada mes)	1080

Lo incluyo porque seria inversión, ya que por esto me puedo trasladar hacia mis clientes... Estaría bien?	
Auriculares	40 euros
Raton	19 euros
Pantalla 24 pulgadas	120 euros
Paquete de Microsoft	85 euros
TOTAL	1944

4. FUENTES DE FINANCIACIÓN.

- El capital social o capital aportado por el emprendedor.
Lo ideal para empezar seria tener dinero como para mantenerte unos meses hasta que la empresa empieza a generar dinero.
Unos 5000 euros como para abarcar aunque sea 3 o 4 meses.
Esto pensando que no tendría empleado
3000 Serian partiendo con una base, los otros 2000 de las tres F'S (Friends, Fools y Family)
- Ayudas y subvenciones públicas.

Una de las opciones que pediría seria la Retornables, tienes obviamente la obligación de devolver lo que se te otorga, es muy parecido a un préstamo, y las condiciones son mejores que las de un préstamo, ya que en muchas ocasiones no hay que pagar intereses. Para empezar con mi empresa, unos 5000 seria lo ideal.

Primer año			
Cuota	Amortizado	Interés (3%)	Capital pendiente
0,00%	0,00 €	0,00%	5.000,00 €
145,41 €	132,91 €	12,50 €	4.867,09 €
145,41 €	133,24 €	12,17 €	4.733,85 €

145,41 €	133,58 €	11,83 €	4.600,27 €
145,41 €	133,91 €	11,50 €	4.466,36 €
145,41 €	134,24 €	11,17 €	4.332,12 €
145,41 €	134,58 €	10,83 €	4.197,54 €
145,41 €	134,92 €	10,49 €	4.062,62 €
145,41 €	135,25 €	10,16 €	3.927,37 €
145,41 €	135,59 €	9,82 €	3.791,78 €
145,41 €	135,93 €	9,48 €	3.655,85 €
145,41 €	136,27 €	9,14 €	3.519,58 €
145,41 €	136,61 €	8,80 €	

Segundo año

Cuota Amortizado Interés (3%) Capital pendiente

145,41 €	136,95 €	8,46 €	3.246,02 €
145,41 €	137,29 €	8,12 €	3.108,73 €
145,41 €	137,64 €	7,77 €	2.971,09 €
145,41 €	137,98 €	7,43 €	2.833,11 €
145,41 €	138,33 €	7,08 €	2.694,78 €
145,41 €	138,67 €	6,74 €	2.556,11 €

145,41 €	139,02 €	6,39 €	2.417,09 €
145,41 €	139,37 €	6,04 €	2.277,72 €
145,41 €	139,72 €	5,69 €	2.138,00 €
145,41 €	140,06 €	5,35 €	1.997,94 €
145,41 €	140,42 €	4,99 €	1.857,52 €
145,41 €	140,77 €	4,64 €	1.716,75 €

Tercer año

Cuota Amortizado Interés (3%) Capital pendiente

145,41 €	141,12 €	4,29 €	1.575,63 €
145,41 €	141,47 €	3,94 €	1.434,16 €
145,41 €	141,82 €	3,59 €	1.292,34 €
145,41 €	142,18 €	3,23 €	1.150,16 €
145,41 €	142,53 €	2,88 €	1.007,63 €
145,41 €	142,89 €	2,52 €	864,74 €
145,41 €	143,25 €	2,16 €	721,49 €
145,41 €	143,61 €	1,80 €	577,88 €
145,41 €	143,97 €	1,44 €	433,91 €
145,41 €	144,33 €	1,08 €	289,58 €
145,41 €	144,69 €	0,72 €	144,89 €
145,25 €	144,89 €	0,36 €	0,00 €

▪ Préstamos.

El banco BBVA, por ejemplo 4000 euros, no pedir tanto ya que al final con el interés que te suman, no te termina saliendo rentable, y mas rápido podrás sacártelo de encima

Solicitando 4000 a pagar en 2 años

Te quedaría una cuota por mes de 180,36

TIN : 7.70% TAE: 10.83

COMISION APERTURA : 2.3%

Total a devolver sumando capital intereses y gastos = 4.457,07

Ahorras un 46,03 domiciliando la nomina

Siendo cliente con nomina domiciliada

Te quedaría una cuota por mes de 182,19

TIN : 8.70% TAE: 11,95%

COMISION APERTURA : 2.3%

Total a devolver sumando capital intereses y gastos = 4.503,10

Siendo cliente con sin nomina domiciliada

5. PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO.

5.1. Amortización de las inversiones.

5.2. El plan de tesorería.

Entradas	Ene	Feb	Mar	Abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	Total
Aportación de los socios	2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2000
Ahorros	3000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3000
Prestamo (cambiado)	4000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4000
Ventas	250	750	750	750	1000	1500	1500	1500	1500	750	750	750	11750
-76	9.250	750	750	750	1000	1500	1500	1500	1500	750	750	750	20.750

TOTAL ENTRADAS													
Salidas													
Capital amortizado préstamo	00,00	75,45	75,77	76,08	76,40	76,72	77,04	77,36	77,68	78,01	78,33	78,66	847,5
Interés Prestamo (5%)	00,00	16,67	16,35	16,04	15,72	15,40	15,08	14,76	14,44	14,11	13,79	13,46	165,82
Alquiler	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Compra Ordenador	600	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	600
Seg social	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Gasolina	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Plan marketing	-	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	12,08	132,88
Gestor	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	1620
Internet (móvil)	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	228
Licencia (Software)	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	19
Periferics	301(un solo mes)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servidor Hosting	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
TOTAL SALIDAS	1.951,58	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	1.154,78	14.654,16
Entradas menos salidas	7.298,42	-404,78	-404,78	-404,78	-154,78	345,22	345,22	345,22	345,22	-404,78	-404,78	-404,78	6.095,80
Saldo en el banco c.c.	7.298,42	6893,64	6.488,86	6.084,08	5.929,3	6.274,52	6.619,74	6.964,96	7.310,18	6.905,4	6.500,62	6.095,80	

5.3. Cuenta de resultados.

Cuenta de resultados	Año 1	Cuenta de resultados	Año 1
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN		GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Ventas/ingresos	11.750	• Gestor	1620
		• Hosting	60
		• Marketing	132,88
		• Alquiler	6000
		• SS	3600
		• Gasolina	1080
		• Ordenador (amortizado)	50
		• Licencias (amortizado)	1,58
		• Periféricos (Amortizado)	25,08
		• Internet	228
		•	
TOTAL INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	11.750	TOTAL GASTOS DE EXPLOTACIÓN	12.797,54
INGRESOS FINANCIEROS		GASTOS FINANCIEROS	
• Ingresos financieros	0	• Intereses préstamo.	-165,82
TOTAL INGRESOS FINANCIEROS		TOTAL GASTOS FINANCIEROS	
Resultados de explotación (ingresos de la explotación – gastos de la explotación)	-1.047,54		
Resultados financieros (ingresos financieros – gastos financieros)	-165,82		
Resultados antes de impuestos (resultado de la explotación + resultado financiero)	-1.213,36		

5.4. El balance de previsión.

Elabora el balance de previsión de tu empresa.

ACTIVO NO CORRIENTE	TOTAL	NETO PATRIMONIAL	TOTAL
I. Inmovilizado intangible <ul style="list-style-type: none"> Aplicaciones y programas informáticos. Licencia(Software) (Estará mas de un año, y necesario para produccion) Total = 19 Amortizado = -1,58 Otro inmovilizado intangible. 		Fondos propios <ul style="list-style-type: none"> Capital social Aportación socios = 2000 Ahorros = 3000 Resultado del ejercicio: beneficios o pérdidas. Resultado del ejercicio: -1.213,36 (Resultado antes de impuestos) Obtenido del cuadro de arriba 	
II. Inmovilizado material <ul style="list-style-type: none"> Maquinaria. Ordenador: 600 AMORTIZACIÓN Ordenador (amortizado) : -50 Herramientas. AMORTIZACIÓN Mobiliario. AMORTIZACIÓN Vehículos. AMORTIZACIÓN Ordenadores. Periféricos= 301 AMORTIZACIÓN Periféricos(amortizado): -25,08 		PASIVO NO CORRIENTE TOTAL	PASIVO NO CORRIENTE TOTAL
ACTIVO CORRIENTE TOTAL	ACTIVO CORRIENTE TOTAL	PASIVO CORRIENTE TOTAL	PASIVO CORRIENTE TOTAL
<ul style="list-style-type: none"> Dinero en bancos o caja (saldo en el banco c.c.). 		Deudas a largo plazo <ul style="list-style-type: none"> Deudas a largo plazo con entidades de crédito. 	Deudas a corto plazo <ul style="list-style-type: none"> Deudas a corto plazo con entidades de crédito.
TOTAL ACTIVO (EUROS)	6.095,84	TOTAL NETO Y PASIVO (EUROS)	6.939,14

6. VALORACIÓN DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES.