´

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**

* • Factores políticos:

**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**

**Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente**

**Interfaz de usuario gráfica, Texto

Descripción generada automáticamente**

**Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente**

**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 queres, 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, trasparencia, 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 seria el Geográfico, ya que para mi empresa lo principal para que le vaya bien seria estar en un sitio en donde los bares y restaurantes tengan mucho flujo de personas. España (Alicante) es ideal, España es muy conocido 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**

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**Escala de tiempo

Descripción generada automáticamente**

**Mi modelo de negocio seria (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 seria mas rápido y fácil.**

1. **PLAN DE MARKETING.**

**Mi estrategia de posicionamiento seria el de CALIDAD.**

**Porque elegí este, al ser una aplicación que seria 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 aplicacion 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. Mejorias 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 gustaría 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, podría 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. **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 pricipio, 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, seria 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 seria la de descuentos y promociones, utilizando la herramienta de venta personal. mostrándole como seria la manera de trabajar, y la facilidad y comodidad que tendría**

**Desde un pricipio no llevaría nada acabo, ya que el servicio seria 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 porciento.**

* + 1. **Promoción y comunicación.**

**Desde un pricipio 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. **Distribución.**

**Seria de distribución directa, yo seria el encargo de explicarle como se maneja, podría llevar yo las negociaciones**

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

* 1. **Política de organización y recursos humanos.**

1. **POLÍTICA DE PRODUCCIÓN.**
   1. **Política de producción y operaciones.**

**Mi forma jurídica que tendrá mi negocio seria 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 | -------- |  |  |

* 1. **Análisis de los costes.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Costes fijos (total anual)** | **Euros (total anual)** |
| * Alquiler * (alojamiento web) | 6000 |
| * 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**

1. **INVERSIÓN INICIAL**

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTO** | **IMPORTE** |
| Ordenador | 600 euros |
| Gasolina( 90 cada mes)  Lo incluyo porque seria inversión, ya que por esto me puedo trasladar hacia mis clientes… Estaría bien? | 1080 |
| Auriculares | 40 euros |
| Raton | 19 euros |
| Pantalla 24 pulgadas | 120 euros |
| Paquete de Microsoft | 85 euros |
| TOTAL | **1944** |

1. **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**

1. **PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO.**
   1. **Amortización de las inversiones.**
   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 | 4000  (cambiado) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 4000 |
| Ventas | 250 | 750 | 750 | 750 | 1000 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 750 | 750 | 750 | 11750 |
| **-76**  **TOTAL ENTRADAS** | **9.250** | **750** | **750** | **750** | **1000** | **1500** | **1500** | **1500** | **1500** | **750** | **750** | **750** | **20.750** |
| **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** |  |

* 1. **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 |

* 1. **El balance de previsión.**

|  |  |
| --- | --- |
| **NETO PATRIMONIAL** | **TOTAL** |
| **Fondos propios**   * 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** |  |
| **PASIVO NO CORRIENTE** | **TOTAL** |
| Deudas a largo plazo   * Deudas a largo plazo con entidades de crédito. |  |
| **PASIVO CORRIENTE** | **TOTAL** |
| Deudas a corto plazo   * Deudas a corto plazo con entidades de crédito. | **Capital pendiente**  (Diciembre 3.152,50 €) |
| **TOTAL NETO Y PASIVO (EUROS)** | **6.939,14** |

Elabora el balance de previsión de tu empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIVO NO CORRIENTE** | **TOTAL** |
| 1. **Inmovilizado intangible**  * Aplicaciones y programas informáticos.   **Licencia(Software)**  **(Estará mas de un año, y necesario para produccion)**  **Total = 19**  **Amortizado = -1,58**   * Otro inmovilizado intangible.  1. **Inmovilizado material**  * Maquinaria.   **Ordenador: 600**   * AMORTIZACIÓN   **Ordenador (amortizado) : -50**   * Herramientas. * AMORTIZACIÓN * Mobiliario. * AMORTIZACIÓN * Vehículos. * AMORTIZACIÓN * Ordenadores.   **Periféricos= 301**   * AMORTIZACIÓN   **Periféricos(amortizado): -25,08** |  |
| **ACTIVO CORRIENTE** | **TOTAL** |
| * Dinero en bancos o caja (saldo en el banco c.c.). |  |
| **TOTAL ACTIVO (EUROS)** | **6.095,84** |

1. **VALORACIÓN DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES.**