

PLAN DE FINANCIACIÓN

En este documento se determina cuánto dinero necesita la empresa para ejecutar su proyecto y definir la mejor estrategia de financiación para cubrir costes iniciales.

1. Costes iniciales y operativos

Basándonos en el plan de producción, los costes iniciales estimados son:

Concepto	Precio
Ordenadores (4 equipos)	6.000 €
Adobe XD (licencia de software)	200 €
JetBrains WebStorm (licencia de software)	600 €/año
Norton 360 Deluxe (Antivirus+VPN)	105 €/año
Hosting	500 €/año
Coworking	5.300 €/año
Registro mercantil	200 €
Escritura notarial	200 €
Certificado negativo del nombre	30 €
TOTAL GASTOS INICIALES el primer año:	13.135 €

El total de la inversión inicial asciende a 13.135 €; sin embargo nosotros lo consideraremos como **15.000 €**, ya que añadiremos una **reserva de 1500 €**.

2. Estrategia de financiación

Para evitar préstamos bancarios, se ha optado por la siguiente combinación de financiación:

Fuente	Cantidad (€)	Condiciones
Autofinanciación (socios)	10.000€	Cada socio aporta 2.500€
Subvención pública (ENISA u otra disponible)	3.135€	Se requiere plan de negocio, pero sin aval (parte negativa: vamos a tener que esperar a recibir esta financiación por los asuntos burocráticos).
TOTAL	13.135€	-

La alternativa en caso de no obtener la subvención pública sería reducir algunos costes iniciales, ajustando coworking, software o equipo técnico, ya que los gastos que no dependen de nosotros (registrar a la empresa y el hosting) no se podrán modificar.

3. Investigación de fuentes de financiación

Tras consultar por internet y preguntar a la IA, hemos encontrado que las fuentes de financiación que mejor se ajustan a lo que necesitamos y que están disponibles para nosotros son las siguientes. Hemos elaborado una tabla en la que se presentan estas opciones de financiación que hemos investigado, junto con sus puntos positivos y negativos:

Opción de financiación	Pros	Contras
Autofinanciación	No genera deudas, total control sobre la empresa.	Requiere esfuerzo personal de los socios.
Subvenciones públicas (ENISA / ayudas autonómicas)	No requieren devolución ni avales personales.	Proceso burocrático largo.
Crowdfunding (Kickstarter, Indiegogo, etc.)	Posible acceso a financiamiento sin endeudamiento.	Requiere estrategia e inversión de marketing fuerte y no garantiza éxito.
Préstamos bancarios (ICO, banca tradicional)	Financiación rápida y con montos más elevados.	Genera deuda por los intereses, requiere avales o garantías.
Business Angels/Inversores	Inversores especializados en startups que pueden aportar capital a cambio de un porcentaje de la empresa.	Se cede parte de la empresa y el control estratégico.

Tras analizar estas opciones, hemos elegido **autofinanciación + subvención pública** como nuestra estrategia principal, para evitar deudas. Los business angels no son realmente una opción viable para nosotros, ya que por nuestra forma jurídica los socios trabajadores debemos ser los que poseamos la empresa.

4. Plan financiero final

- **Coste total del proyecto:** 13.135€.
- **Fuentes de financiación:** Autofinanciación (10.000€) + Subvención pública (3.135€).
- **Justificación:** Se evita endeudamiento y pérdida de control, maximizando las oportunidades de ayudas públicas.
- **Plan de contingencia:** Si la subvención no se obtiene, reduciremos gastos o exploraremos crowdfunding.

Con esta planificación, aseguramos una estructura financiera sólida para el inicio del negocio sin recurrir a préstamos bancarios.