

2021

Plan de Empresa

Francisco de Vicente

[INFORMA&FORMA-T]

5.12.- Plan de Empresa

La idea de negocio es una aplicación web que gestiona información y venta de formación online. A través de la web, el usuario puede ver los diferentes cursos que se promocionan en la misma, pudiendo ver los contenidos que dispone, a quién va dirigido y cómo se realiza dicha formación.

El objetivo principal es llamar la atención del usuario, sin que sufra los efectos de llamadas comerciales, si no que sienta la libertad plena de poder elegir sin ningún tipo de presión por parte de la agencia formativa.

El principal destinatario es el usuario que sufre de un estrés atmosférico de su entorno profesional, y busca dar un giro radical a su carrera para cambiar de sector. Tampoco podemos obviar el usuario que no sabe en qué formarse y pueda ser su principal motivación para iniciarse en el ámbito que desea.

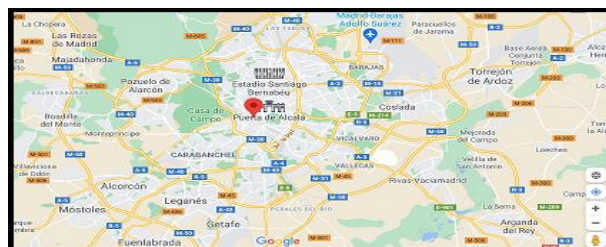
[Pulsa en este enlace para acceder a nuestro catálogo de productos](#)

5.12.1.- Expectativas y Objetivos a corto, mediano y largo plazo.

A corto plazo, la idea es la ya mencionada anteriormente en la idea de negocio. Por otro lado, a medio plazo es captar la atención de los centros formativos que a raíz de la pandemia del Covid-19, ha marcado el hecho de cambiar su forma de impartir formación siendo esta vía online. Más adelante, a largo plazo, el objetivo será que tanto los centros formativos como los profesores autónomos que quieran impartir formación adicional, o bien como principal medio, puedan hacerlo a través de la plataforma, abonando un porcentaje de los beneficios a la empresa.

5.12.2.- Localización del Negocio y su Justificación.

El negocio no dispondrá de locales físicos, si no que será realizado de manera telemática ya que para el alumno supone unos ahorros de costes no sólo por parte del local, sino por todo lo que conlleva consigo como puedan ser seguros, facturas de luz, teléfono, etc.



5.12.3.- Micro-Entorno

Al ser venta de cursos vía online, el alumno no se centra en una comunidad concreta sino a nivel nacional. El principal público que se pretende alcanzar, es el comprendido entre 20 y 50 años. Según publica el INE (Instituto Nacional de Estadísticas), en 2021 se registra más de 20 millones de personas en este rango de edad.

Censo Electoral Sede electrónica Compartir			
Tabla Gráfico			
	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Total	44.106.530 ¹	21.790.869 ¹	22.327.661 ¹
20	534.528 ¹	273.795 ¹	260.733 ¹
21	561.593 ¹	287.213 ¹	274.380 ¹
22	605.186 ¹	309.881 ¹	295.305 ¹
23	643.539 ¹	330.604 ¹	312.935 ¹
24	686.787 ¹	352.483 ¹	334.304 ¹
25	717.206 ¹	368.994 ¹	348.212 ¹
26	759.075 ¹	392.326 ¹	366.749 ¹
27	775.172 ¹	401.647 ¹	373.525 ¹
28	795.579 ¹	411.409 ¹	384.170 ¹
29	795.332 ¹	412.464 ¹	382.868 ¹
30	790.861 ¹	409.481 ¹	381.380 ¹
31	774.441 ¹	401.660 ¹	372.781 ¹
32	772.619 ¹	400.380 ¹	372.239 ¹
33	759.731 ¹	392.684 ¹	367.047 ¹
34	753.185 ¹	389.632 ¹	363.553 ¹
35	744.487 ¹	383.301 ¹	361.186 ¹
36	740.017 ¹	380.250 ¹	359.767 ¹
37	743.856 ¹	380.572 ¹	363.284 ¹
38	729.002 ¹	372.623 ¹	356.379 ¹
39	725.012 ¹	368.969 ¹	356.043 ¹
40	735.184 ¹	373.506 ¹	361.678 ¹
41	700.667 ¹	355.875 ¹	344.792 ¹
42	677.755 ¹	343.061 ¹	334.694 ¹
43	661.620 ¹	333.661 ¹	327.959 ¹
44	667.857 ¹	336.893 ¹	330.964 ¹
45	648.696 ¹	326.511 ¹	322.175 ¹
46	635.627 ¹	319.498 ¹	316.129 ¹
47	620.771 ¹	311.241 ¹	309.530 ¹
48	579.467 ¹	290.207 ¹	289.260 ¹
49	562.008 ¹	280.970 ¹	281.038 ¹
50	536.762 ¹	266.952 ¹	269.810 ¹
51	537.784 ¹	268.286 ¹	269.498 ¹
52	535.713 ¹	267.445 ¹	268.268 ¹
53	500.364 ¹	248.561 ¹	251.803 ¹
54	491.188 ¹	243.856 ¹	247.332 ¹

<https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p04/a2005/&file=00000002.px#!tabs-tabla>

5.12.4.- Factor económico

Según un artículo publicado en www.eleconomista.es , los españoles gastan una media de 327€/año en estudios privados, situándonos en uno de los países de Europa con menos inversión en formación. Sin embargo, aquellos que complementan su formación pública con una formación adicional, conllevan a la larga mejores puestos de trabajo y por consiguiente, más ingresos.

Por otro lado, la formación digital ha ido en aumento a causa de la crisis sanitaria sufrida desde 2020. Este hecho, ha sido un factor importantísimo para la formación online, ya que más del 60% no la realizaba con anterioridad por miedo a la dejadez, no sólo por parte del alumnado sino también por parte de los centros formativos, y a raíz de esta crisis sanitaria, ha posicionado la comodidad y el compromiso por parte de ambos, hasta el punto de que actualmente se prefiere este tipo de formación, creciendo hasta un 85% en sus ingresos.

5.12.5.- Macro-Entorno





Cuantificando la cantidad de clientes potenciales, podremos asegurar que estimando a la baja, al menos un 15% de la población (3mill.) comprendida entre 20 y 50 años sería la fuente de ingresos principal de la aplicación web que, suponiendo que compran una media de 150€ por curso, el beneficio obtenido será de 450 millones.

5.12.6.- Competencia

La competencia en éste sector ha aumentado desde el Covid-19 existiendo actualmente un total de 250 plataformas entre Apps, centros digitales, etc. No obstante, como se demostró en puntos anteriores, lo que se ofrece distinto a todas ellas, es que en este caso la parte interna de marketing se desvincula por completo, dejando al alumno-cliente su espacio en la toma de decisiones. Según un estudio de mercado publicado en 2019 por el diario digital www.lainformacion.com , más de 20% de los clientes desestiman realizar su formación por la presión que reciben en su búsqueda de información.

5.12.7.- Análisis DAFO

El análisis DAFO muestra las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades como herramienta útil para el análisis del entorno y formulación de objetivos y estrategias de la empresa.

 Debilidades	 Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- Conocimientos Desarrollo Aplicación- Marketing para darse a conocer sin llamadas emitidas a futuros alumnos/clientes.	<ul style="list-style-type: none">- Bastante competencia formativa- Proveedores y precios competentes- Desinterés del alumnado
 Fortalezas	 Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">- No existe competencia en la forma de trabajar los clientes.- Crecimiento potencial, cumpliendo estadísticas- Sólo publicidad mediática (RRSS)	<ul style="list-style-type: none">- Cada vez más alumnos optan por la formación digital- Cero contacto 100% cercanía- Análisis de datos de consumo

5.12.8.- Plan de Marketing

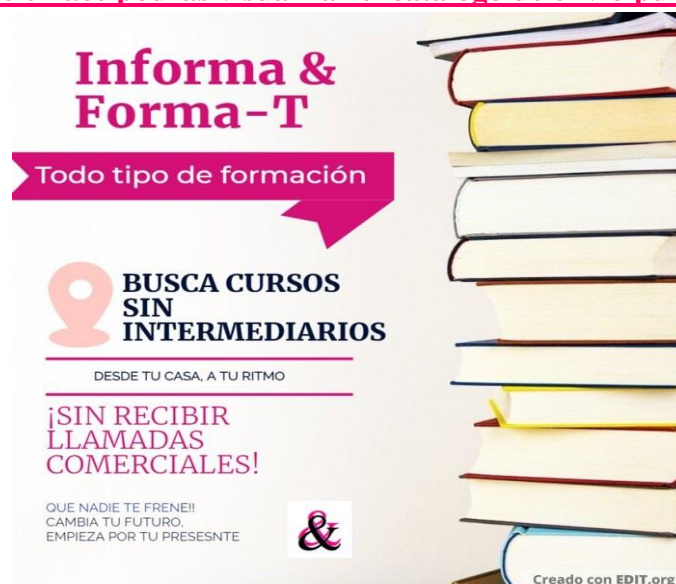
Como bien se ha llevado remarcando desde el inicio, el objetivo del alumno con la aplicación web, es evadir al usuario final del recibo masivo de llamadas comerciales, por lo que es de suma importancia llevar un buen plan de marketing y captar la atención de los usuarios.

El foco principal en el que el alumno pretende captar a sus principales clientes, será mediante las Redes Sociales (Instagram, Facebook, Twitter...) dada la importancia de la utilización de estas plataformas.

En Instagram y Facebook, de promedio la publicidad cuesta poco más de 4 € por cada mil impresiones que se hagan (banner entre historias y entre fotos) en los que, en el momento que un usuario haga clic sobre éste, te cobrarán a parte una media de 0,15€ por cada clic. Todo dependerá también del público al que se quiera abarcar, pues estas dos plataformas pertenecientes a la misma empresa, hace filtros de búsqueda y cobra según las estadísticas de venta y el alcance de su mercado como por ejemplo, si es ropa femenina cuesta mucho más que masculina ya que las mujeres, gastan una media de casi 600€/año frente a 350€/año de los hombres. Por tanto, se basa en estas estadísticas para sus costes publicitarios.


El segundo foco de marketing va destinado a un público más maduro, con edades comprendidas entre los 35 y 50 años. En los que el alumno pretende publicitar con una estrategia de marketing diferente a los anteriores ya que, además de spots publicitarios en redes sociales, pretende hacerlo mediante cartas comerciales, pues considera que hoy en día a penas se recibe este tipo de mensajería y lograría llamar la atención de sus receptores para que al menos, éstos se molesten en ver qué les ha llegado a casa.

En este enlace podrás visualizar el catálogo de envío publicitario



Informa & Forma-T


Todo tipo de formación

 **BUSCA CURSOS SIN INTERMEDIARIOS**

DESDE TU CASA, A TU RITMO

¡SIN RECIBIR LLAMADAS COMERCIALES!

QUE NADIE TE FRENE!!
CAMBIA TU FUTURO.
EMPIEZA POR TU PRESENTE



Creado con EDIT.org

5.12.9.- Proveedores

Para proveer la página web de formación, es necesario tener un buen material didáctico. El alumno realiza una búsqueda exhaustiva de los diversos proveedores que existen en el mercado y encuentra una página donde precisamente se reúne este tipo de sector para ofrecer sus productos a precios muy competitivos.



Ofrece material para todos los cursos que se ofrecen en la aplicación del alumno y dicho proveedor, ofrece los materiales por un coste medio de 300€ cada uno. Por lo que, si el alumno ofrece cursos con un coste medio de 150€, este tipo de material sale muy rentable ya que una vez adquirido el producto, sólo habrá que preocuparse por sus actualizaciones a un mínimo coste. Esto conlleva a poder ampliar el mercado formativo a corto plazo.

5.12.10.- Plan Financiero

Un buen plan financiero debe de constar de tres puntos muy importantes, los cuales son:

1.- Plan de Tesorería: Consiste en prever si algún falta dinero y en ese caso, cómo se va a financiar el negocio.

[Financiación] Para la financiación económica del negocio, el alumno tiene previsto una solicitud de préstamo para nuevos emprendedores el cuál se puede solicitar a través de las entidades bancarias de hasta un máximo de 50 mil. € cantidad más que suficiente para iniciar la actividad comercial.

2.- Cuenta de Resultados: Prever si se obtendrá beneficios o pérdidas.

[Resultados] Se realiza un la cuenta de resultados en el siguiente punto, donde el alumno hará el estudio de los ingresos, gastos e inversiones para el desarrollo de la aplicación.

3.- Balance Previsional: Obtener toda la información sobre el patrimonio de la empresa en cuanto a lo que debe y lo que le deben.

[Balance] En este punto, el alumno contará con los gastos adicionales que supone poner en marcha el negocio tales como impuestos, facturas, ingresos, etc.

5.12.11.- Plan Económico

Haciendo balance de la situación anterior, podemos observar como en principio solo es necesario invertir en nuevos equipos informáticos y de primera calidad para tener la aplicación en su máxima resolución. A este punto, sí que se ha valorado adquirir material intangible para almacenar los datos en un servidor externo proporcionado por un tercero y haciendo una estimación de costes muy por encima de su precio en el mercado, de cara a solicitar el préstamo inicial para arrancar con la actividad.

Cuenta también con el pago de tributos administrativos, tales como impuesto de autónomos y sociedades, impuestos de patentes en marca y logo, etc.

Se le suma un préstamo estimado de 30mil € para adquirir el material formativo y los sistemas informáticos con sus software y almacenamiento oportuno.

Durante el primer año, no se cuenta con incorporar plantilla de empleados haciendo una previsión durante este primer año para ver la evolución del negocio y en caso de beneficios, poder ampliar el mercado y contar con profesionales que se incorporen en la plataforma.

PLAN DE INVERSIONES				
INMOVILIZADO	Inicial	1º año	2º año	3º año
Inmovilizado Intangible:				
% Patentes y Marcas	150,00	150,00	0,00	0,00
% Derechos Traspaso	0,00	0,00	0,00	0,00
% Aplicaciones Informáticas	9.480,00	18.960,00	9.480,00	9.480,00
TOTAL	9.630,00	19.110,00	9.480,00	9.480,00
Inmovilizado Material:				
% Terrenos	0,00	0,00	0,00	0,00
% Construcciones	0,00	0,00	0,00	0,00
% Maquinaria	0,00	0,00	0,00	0,00
% Herramientas y Utiles	0,00	0,00	0,00	0,00
% Mobiliario	0,00	0,00	0,00	0,00
% Equipos informáticos	12.540,46	12.540,46	0,00	0,00
% Elementos de transporte	0,00	0,00	0,00	0,00
% Otros	1.561,83	1.561,83	0,00	0,00
TOTAL	14.102,29	14.102,29	0,00	0,00
Inversiones Financieras:				
% Depósitos y Fianzas (largo plazo)	0,00	0,00	0,00	0,00
% Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	23.732,29	33.212,29	42.692,29	52.172,29

PLAN DE FINANCIACIÓN				
CONCEPTO	Inicial	1º año	2º año	3º año
RECURSOS PROPIOS:				
↳ Capital	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
↳ Aportación dineraria de los socios	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
↳ Otras aportaciones de los socios	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL RECURSOS PROPIOS	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
ACREEDORES A LARGO PLAZO:				
↳ Deudas a largo plazo entidades de crédito	30.000,00	28.362,64	26.679,51	24.949,34
↳ Acreedores a largo plazo				
↳ Otras deudas a largo plazo				
TOTAL ACREEDORES A LARGO PLAZO	30.000,00	28.362,64	26.679,51	24.949,34
ACREEDORES A CORTO PLAZO:				
↳ Deudas a corto plazo entidades de crédito	0,00	0,00	0,00	0,00
↳ Proveedores		0,00	0,00	0,00
↳ Administraciones Públicas		6.494,94	7.339,05	88.053,56
TOTAL ACREEDORES CORTO PLAZO	0,00	6.494,94	7.339,05	88.053,56
TOTAL	33.000,00	37.857,58	37.018,56	116.002,89

PRESUPUESTO DE TESORERÍA (OPERATIVO)			
CONCEPTO	1º año	2º año	3º año
SALDO INICIAL	4.283,93	33.709,43	58.115,29
COBROS:			
↳ Por ventas anteriores			
↳ Por ventas del período	144.000,00	144.000,00	540.000,00
TOTAL SALDO INICIAL + COBROS	*****	*****	598.115,29
PAGOS:			
POR GASTOS VARIABLES:			
↳ Compras período anterior			
↳ Compras del período	0,00	0,00	0,00
POR OTROS GASTOS VARIABLES:			
DEL PERÍODO ANTERIOR:			
↳ Hacienda Pública IRPF			
↳ Seguridad Social			
DEL PERÍODO:			
↳ Suministros	2.511,96	2.763,16	2.763,16
↳ Otros gastos variables + Inversiones	35.670,80	27.604,13	29.217,47
↳ Sueldos y salarios			
↳ Seguridad Social empresa			
↳ Hacienda Pública IRPF			
↳ Seguridad Social			
POR GASTOS FIJOS:			
DEL PERÍODO ANTERIOR:			
↳ Hacienda Pública IRPF			
↳ Seguridad Social			
DEL PERÍODO:			
↳ Gastos Fijos (Varios)	0,00	0,00	0,00
↳ Amortización de deudas con ent. créd.	1.637,36	1.683,13	1.730,17
↳ Total Gastos Financ. Exentos IVA	807,39	761,62	714,58
↳ Sueldos y salarios líquidos	42.302,98	42.302,98	42.302,98
↳ Seguridad Social (Empresa o autónomo)	9.994,39	9.994,39	9.994,39
↳ Hacienda Pública IRPF	5.057,14	5.057,14	5.057,14
↳ Seguridad Social (trabajador)	3.211,28	3.211,28	3.211,28
↳ IVA período	13.381,19	19.721,38	88.168,65
↳ Impuesto de Sociedades	0,00	6.494,94	7.339,05
TOTAL PAGOS	*****	119.594,15	190.498,86

PREVISIÓN DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			
CONCEPTO	1** año	2* año	3** año
↳ Importe Neto por Cifra de Negocios	119.008,26	119.008,26	446.280,99
↳ Aprovisionamientos	0,00	0,00	0,00
↳ Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00
↳ Gastos de personal	-60.565,79	-60.565,79	-60.565,79
↳ Otros gastos de explotación	-22.076,00	-15.616,93	-16.950,27
↳ Dotac. Amortización Inmovilizado intangible	-6.256,80	-9.385,20	-12.513,60
↳ Dotac. Amortización Inmovilizado material	-3.322,53	-3.322,53	-3.322,53
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	26.787,14	30.117,81	*****
↳ Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00
↳ Gastos Financieros	807,39	761,62	714,58
RESULTADOS FINANCIEROS	-807,39	-761,62	-714,58
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS:	25.979,75	29.356,18	352.214,22
↳ Impuestos sociedades	6.494,94	7.339,05	88.053,56
RESULTADO DEL EJERCICIO	19.484,81	22.017,14	264.160,67
Impuesto de Sociedades	25%	25%	25%

BALANCE DE SITUACIÓN FINAL			
ACTIVO	1** año	2* año	3** año
ACTIVO NO CORRIENTE	23.632,96	20.405,22	14.049,09
INMOVILIZADO INTANGIBLE			
↳ Programas informáticos	18.960,00	28.440,00	37.920,00
↳ Patentes y Marcas	150,00	150,00	150,00
↳ Derechos (Traspaso y Otros)/ Gtos. anticipados	0,00	0,00	0,00
↳ Amortización acumulada intangible	-6.256,80	-15.642,00	-28.155,60
INMOVILIZADO MATERIAL			
↳ Terrenos	0,00	0,00	0,00
↳ Construcciones	0,00	0,00	0,00
↳ Maquinaria	0,00	0,00	0,00
↳ Herramientas y útiles	0,00	0,00	0,00
↳ Mobiliario	0,00	0,00	0,00
↳ Equipo informático	12.540,46	12.540,46	12.540,46
↳ Elementos de transporte	0,00	0,00	0,00
↳ Otros	1.561,83	1.561,83	1.561,83
↳ Amortización acumulada material	-3.322,53	-6.645,07	-9.967,60
INVERSIONES FINANCIERAS			
↳ Depósitos y Fianzas	0,00	0,00	0,00
ACTIVO CORRIENTE	33.709,43	58.115,29	407.616,43
REALIZABLE			
↳ Existencias Finales	0,00	0,00	0,00
↳ Materias primas			
↳ Productos terminados			
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
↳ Clientes y Deudores + HP x IVA	0,00	0,00	0,00
EFFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LIQUIDOS			
↳ Tesorería	33.709,43	58.115,29	407.616,43
TOTAL ACTIVO	57.342,39	78.520,51	421.665,51

PATRIMONIO NETO	1º año	2º año	3º año
RECURSOS PROPIOS	22.484,81	44.501,95	308.662,62
↳ Capital	3.000,00	3.000,00	3.000,00
↳ Reservas		19.484,81	41.501,95
↳ Resultados negativos de ejerc. anteriores		0,00	0,00
↳ Resultados del ejercicio	19.484,81	22.017,14	264.160,67
PASIVO NO CORRIENTE	28.362,64	26.679,51	24.949,34
↳ Deudas a largo plazo entidades de crédito	28.362,64	26.679,51	24.949,34
↳ Acreedores a largo plazo	0,00	0,00	0,00
PASIVO CORRIENTE	6.494,94	7.339,05	88.053,56
↳ Proveedores	0,00	0,00	0,00
↳ Hacienda Pública IRPF			
↳ Org. Seguridad Social acreedores			
↳ Hacienda Pública por IVA	0,00	0,00	0,00
↳ Hacienda Pública Impuesto Sociedades	6.494,94	7.339,05	88.053,56
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	57.342,39	78.520,51	421.665,51

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO (1)

IVA SOPORTADO
TIPO APLICABLE 10%

IVA REPERCUTIDO
TIPO APLICABLE 10%

SALDO HACIENDA PÚBLICA POR IVA

6.372,00

PARTIDAS CON IVA SOPORTADO

Inversiones y Gastos	33.212,29
Gastos de Explotac.	22.076,00
Aprovisionamientos	0,00
	55.288,29
	5.528,83

PARTIDAS CON IVA REPERCUTIDO

Facturación x Ventas	119.008,26
Otros Ingresos	
	119.008,26
	11.900,83

AÑO 1 (AÑO DE ADQUISICIÓN)				
ELEMENTOS	Precio Adquisición	% AMORTIZACIÓN	Nº AÑOS	CUOTA ANUAL AMORTIZABLE
Intangible				
SOFTWARE INFORMÁTICO	18.960,00	33	3,03	6.256,80
TOTALES				6.256,80
Material				
CONSTRUCCIONES	0,00	2	50,00	0,00
MAQUINARIA	0,00	12	8,33	0,00
UTILLAJE Y HERRAMIENTAS	0,00	12	8,33	0,00
MOBILIARIO	0,00	10	10,00	0,00
EQUIPOS INFORMÁTICOS	12.540,46	25	4,00	3.135,12
ELEMENTOS DE TRANSPORTE	0,00	16	6,25	0,00
OTROS (INSTALAC. NECESARIAS)	1.561,83	12	8,33	187,42
TOTALES				3.322,53

Llegados a éste punto, observamos que la rentabilidad del negocio es de 57.000€ netos anuales como beneficio de la activad, lo que resulta más que rentable para inicializar la aplicación de venta de formación online sin intermediarios.