



2º ASIR

JAVIER ALONSO OSMA

ÍNDICE:

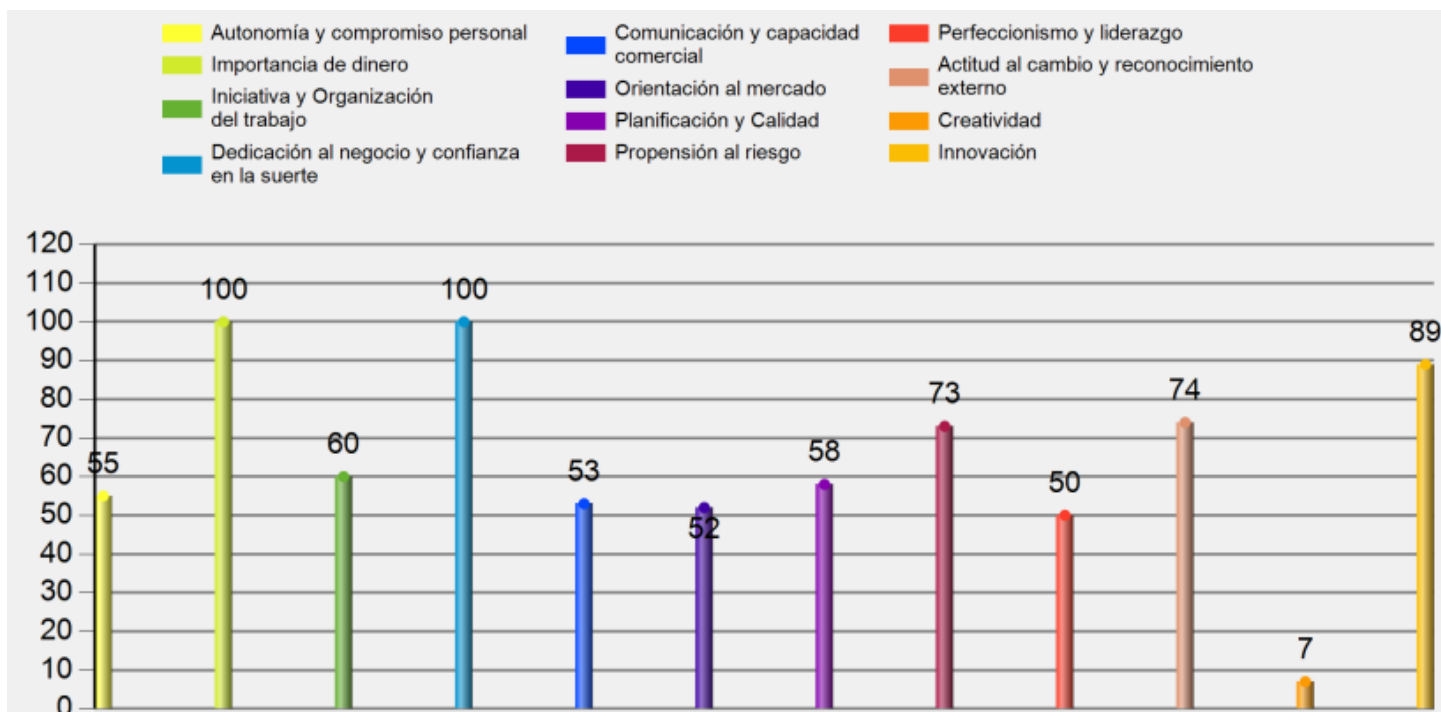
Contenido

| | |
|---|-----------|
| 1.¿Quién eres como empresario? | 4 |
| 1.1.Test autoemprendedor. | 4 |
| 1.2.Currículum vitae..... | 5 |
| 1.3.Empresario o empresa de referencia..... | 6 |
| 2.Idea y/o modelo de negocio | 7 |
| 2.1.Carcareo de ideas..... | 7 |
| 2.2.Desarrollo de la idea elegida. | 7 |
| 3.Macroentorno o entorno general y microentorno de la empresa..... | 8 |
| 3.1.Macroentorno..... | 8 |
| 3.1.1.Económico..... | 8 |
| 3.1.2.Sociocultural. | 11 |
| 3.1.3.Político y legal. | 11 |
| 3.1.4.Tecnológico. | 11 |
| 3.1.5.Medioambiental..... | 12 |
| 3.2.Microentorno..... | 12 |
| 3.2.1Clientes. | 12 |
| 3.2.2.Competencia. | 12 |
| 3.2.3.Proveedores. | 13 |
| 4.Plan de márketing..... | 13 |
| 4.1.Descripción del producto o servicio que se ofrece. | 13 |
| 4.2.Precio al que se fija mi producto o servicio más representativo. | 14 |
| 4.3.Acción promocional que harías de tu negocio con mención del canal. | 14 |
| 4.4.Canal de distribución de producto o servicio. | 14 |
| 5.Plan de recursos Humanos..... | 15 |
| 5.1.Organigrama. | 15 |

| | |
|--|----|
| 5.2.Profesiograma..... | 16 |
| 5.3.Oferta de empleo..... | 16 |
| 5.4.Entrevista de selección..... | 17 |
| 5.5.Contrato. | 17 |
| 6.Forma jurídica y fiscalidad | 17 |
| 6.1.Tipo y explicación..... | 17 |
| 6.2.Impuestos..... | 17 |
| 7.Análisis de costes..... | 18 |
| 7.1.Introducción. | 18 |
| 7.2.Costes fijos..... | 18 |
| 7.3.Costes variables. | 18 |
| 8.Inversiones, gastos y plan de financiación | 19 |
| 8.1.Inversiones y gastos iniciales..... | 19 |
| 8.2.Financiación propia..... | 19 |
| 8.3.Financiación ajena. | 20 |

1. ¿Quién eres como empresario?

1.1. Test autoemprendedor.



Pienso que es un gráfico muy acertado conmigo con un equilibrio en la mayoría de las habilidades y por comentar las más destacadas diría:

Que el dinero es algo que valoro mucho a la hora de crear una empresa y sobre todo la dedicación ha ese negocio que dependerá de mí, ya que sin esa dedicación no podría aumentar mi capital.

Y en cuanto a la creatividad, es verdad que no soy muy creativo pero creo que lo compenso con las demás habilidades que sí creo que tengo.

1.2.Currículum vitae.

Javier Alonso Osma

DNI: 04636492Z

Fecha de nacimiento: 26/01/1998

Dirección: calle Santo Tomás Nº 41

Cuidad: Cuenca

País: España

Tel: 673569785

E-mail: jajavialonso9@gmail.com

ESTUDIOS

| | |
|----------------------|---|
| Año 2017 | Titulo Bachillerato, modalidad de ciencias. |
| Cuenca-España | I.E.S. Lorenzo Hervás y Panduro. |

| | |
|----------------------|--|
| Año 2023 | Técnico Superior en Administración de sistemas Informáticos en Red. |
| Cuenca-España | I.E.S. Pedro Mercedes. |

Programas manejados nivel medio de usuario: Word, Excel.

EXPERIENCIA LABORAL

2 meses trabajando de peón motoserrista en Tragsa.

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Certificado de inglés nivel B1.

Alta experiencia en mecanografía.

Permiso de conducir.

Conocimientos en utilización de maquinaria forestal.

Conocimientos del Dispositivo de Prevención y Extinción de incendios en Castilla-La Mancha.

Deportes-Hobbies: correr al aire libre, disfrutar de la naturaleza y el cine.

1.3. Empresario o empresa de referencia.

Mi empresario de referencia es William Henry Gates, más conocido como Bill Gates. Fue un empresario, informático y filántropo estadounidense. Fundó la compañía de software Microsoft junto con Paul Allen. Desarrolló el sistema operativo MS-DOS en 1981, que posteriormente se convirtió en Windows 3.1 en 1992. Este sistema operativo evolucionó en múltiples versiones mejoradas que continúan integradas en multitud de ordenadores actuales. Sus contribuciones incidieron de forma determinante en la creación de la Sociedad de la Información y del Conocimiento.

Es un empresario que asume el riesgo ya que en la época en la que fundó su compañía y desarrolló el sistema operativo MS-DOS, la gente no estaba muy familiarizada con los ordenadores.

No lo considero una persona creativa sino más bien una persona innovadora, ya que gracias a la creación de MS-DOS que conllevó la creación de las computadoras personales.

Lo que más destaco de él es su autoconfianza, persistencia y sus habilidades sociales. Fracasó a la hora de vender la tercera parte de su empresa a IBM y tuvo que sacarla a bolsa.

Estudió derecho en Harvard pero nunca lo terminó, pero de forma autodidacta desde los 13 años empezó a jugar con la programación y antes de entrar en Harvard, fundó Microsoft.

Creo que las claves de su éxito es su persistencia y dedicación a lo que le gustaba.

2.Idea y/o modelo de negocio

2.1.Carcareo de ideas.

Mis ideas son montar una tienda de venta y compra de elementos informáticos, una empresa privada de ciberseguridad o una tienda de soluciones de problemas informáticos.

De estas tres ideas eligo la de montar una tienda de soluciones de problemas informáticos.

2.2.Desarrollo de la idea elegida.

Con esta idea pretendo ayudar a aquellas personas que no saben mucho de informática y cuando les ocurre algún error en el ordenador no saben como arreglarlo y su solución es comprar otro ordenador. Gracias a mí no tendrán que hacerlo.

Como conozco la materia y la he estudiado, me motiva para poner en práctica mis conocimientos para resolver cualquier problema.

Es una tienda la cual puedes llevar tu ordenador y en 48 horas podemos arreglar tu problema, de no ser así el coste de la mano de obra se verá reducido. Creo que es algo que nadie ha hecho.

Esta idea me surgió ya que a un compañero le ocurrió un problema en el ordenador por probablemente un virus y no tenía ningún lugar al que llevar el ordenador para que se lo arreglaran, por lo que tuvimos que estar varios compañeros ayudándole a encontrar y solucionar el problema.

Creo que mi idea es válida ya que todas las personas utilizan ordenadores y la mayor parte de todas ellas desconocen los problemas que les pueden surgir. Por eso me pongo a su disposición para ayudarles.

No he tomado de referencia ninguna idea del mercado ya que no lo he mirado, ni tampoco he tomado de referencia a ningún emprendedor, simplemente me vino a la mente después del incidente con el ordenador de mi amigo.

Creo que saldrá rentable tanto personal como económicamente. Personal porque me propongo retos a mí mismo de un período de 48 horas para resolver el problema y económicamente al principio no saldrá muy bien ya que no me conocerán, pero cuando vean que soy capaz de solucionar el problema a tiempo, más gente vendrá y por consiguiente más dinero entrará.

3. Macroentorno o entorno general y microentorno de la empresa.

3.1. Macroentorno

3.1.1. Económico.

En el ámbito de la economía podemos hablar sobre la inflación o IPC, el déficit público y del desempleo:

-Inflación o IPC: la tasa de variación anual del IPC en España en octubre de 2022 ha sido del 7.3%, 1.6 puntos inferior a la del mes anterior. La variación mensual del IPC ha sido del 0,4%, de forma que la inflación acumulada en 2022 es del 5.6%.

En Castilla-La Mancha, que es la región donde estableceré mi empresa, la tasa de variación anual ha sido del 10.6% en septiembre de 2022, 20 décimas inferior a la del mes anterior. La variación mensual ha sido del -0.8%, de forma que la inflación acumulada en 2022 es del 6.4%

-Déficit público:

| España: Evolución del déficit | | |
|-------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Fecha | Déficit Trimestral (M.€) | Déficit trimestral (%PIB) |
| II Trim 2022 | -30.462 | -2,32% |
| I Trim 2022 | -5.221 | -0,40% |
| < Déficit 2021 | | |
| España: Evolución del déficit | | |
| Fecha | Déficit (M.€) | Déficit (%PIB) |
| 2021 | -82.819 | -6,87% |

En esta tabla podemos observar que el año pasado 2021, podemos observar que el déficit superó los -80.000€ y el % de PIB fúe del -6,87%. Y en este año 2022, podemos ver que el primer trimestre han sido más de -5.000€ con un % del PIB de -0.40% y el segundo han sido más de -30.000€ con un % del PIB del -2.32%, asique el total en estos dos trimestres sería un déficit de -35.683 y un porcentaje del PIB del -2.72%.

| Castilla-La Mancha: Evolución del déficit | | |
|---|--------------------------|---------------------------|
| Fecha | Déficit Trimestral (M.€) | Déficit trimestral (%PIB) |
| I Trim 2022 | -78 | -0,17% |
| < Déficit 2021 | | Déficit 2023 > |
| Castilla-La Mancha: Evolución del déficit | | |
| Fecha | Déficit (M.€) | Déficit (%PIB) |
| 2021 | 141 | 0,22% |

En cambio en Catilla-La Mancha, podemos observar como en el año 2021, el déficit fue de 141€ con un porcentaje del PIB del 0,22% y en el primer trimestre de este año 2022, observamos que el déficit es de -78€ y el porcentaje de -0.17%.

-Desempleo:

| España: Paro | | |
|--------------------------------------|-------|-------|
| | 2021 | 2020 |
| Tasa de desempleo | 13,3% | 16,2% |
| Desempleo hombres | 11,8% | 14,3% |
| Desempleo mujeres | 15,0% | 18,4% |
| Desempleo menores de 25 | 31,1% | 40,5% |
| Diferencia desempleo hombres/mujeres | 3,3% | 4,2% |
| Desempleo hombres menores de 25 años | 31,0% | 39,4% |
| Desempleo mujeres menores de 25 | 31,2% | 41,7% |
| Paro mayores de 24 años | 12,1% | 14,6% |
| Paro hombres mayores de 24 años | 10,4% | 12,5% |
| Paro mujeres mayores de 24 años | 13,9% | 16,9% |

Observamos como hay una diferencia entre la tasa de desempleo del año 2020 y 2021, vemos que en 2021 el desempleo bajó.

| EPA - Castilla-La Mancha: Paro | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|
| | 2021 | 2020 |
| Tasa de desempleo (EPA) | 13,3% | 17,4% |
| Tasa de desempleo hombres (EPA) | 9,4% | 12,3% |
| Tasa de desempleo mujeres (EPA) | 18,2% | 23,8% |
| Paro menores de 25 años | 27,5% | 36,8% |
| Paro hombres menores de 25 | 24,5% | 29,6% |
| Paro mujeres menores de 25 | 31,5% | 46,4% |
| Paro mayores de 24 años | 12,4% | 16,1% |
| Paro hombres mayores de 24 | 8,4% | 11,1% |
| Paro mujeres mayores de 24 años | 17,4% | 22,4% |
| Paro menores de 20 años | 36,1% | 58,5% |
| Paro hombre menores de 20 años | 39,7% | 43,2% |
| Paro mujeres menores de 20 años | 31,3% | 90,4% |
| Paro entre 20 y 24 años | 25,8% | 33,9% |
| Paro hombres entre 20 y 24 | 21,7% | 27,4% |
| Paro mujeres entre 20 y 24 | 31,5% | 42,0% |
| Paro entre 25 y 54 años | 11,9% | 15,8% |
| Paro hombres entre 25 y 54 | 7,9% | 11,0% |
| Paro mujeres entre 25 y 54 | 16,6% | 21,7% |
| Paro mayores de 54 años | 14,3% | 17,3% |
| Paro hombres mayores de 54 | 10,0% | 11,5% |
| Paro mujeres mayores de 54 | 20,4% | 25,7% |

Aquí podemos observar como la tasa de paro de Castilla-La Mancha no varia mucha de la de España, aunque en este gráfico nos muestra más datos.

3.1.2.Sociocultural.

En el ámbito sociocultural hablaremos sobre el consumo de la informática en Catilla-La Mancha.

A raíz de la pandemia los hábitos de la sociedad han cambiado y han incorporado la utilización de dispositivos informáticos en la mayoría de sus actividades.

Fuente: https://www.eldiario.es/castilla-la-mancha/digitalizacion-acelerada-castilla-mancha-pandemia-han-cambiado-conectividad-habitos_1_7993602.html

En referencia a la educación en informática, podemos decir que Catilla-La Mancha fomenta esta enseñanza incluso a sus docentes para actualizar la educación.

Fuente: <https://www.lanzadigital.com/castilla-la-mancha/los-centros-educativos-de-castilla-la-mancha-se-pondran-al-dia-en-competencia-digital/>

En cuanto a la demografía, en Castilla-La Mancha, la población aumenta año tras año lo que se traduce como nuevos clientes de mi producto.

Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/espana-comunidades-autonomas/castilla-la-mancha#:~:text=Castilla%2DLa%20Mancha%20cerr%C3%B3%20diciembre,cuanto%20a%20poblaci%C3%B3n%20se%20refiere>

3.1.3.Político y legal.

En el ámbito político legal hablaré sobre los convenios y oportunidades que da el gobierno a los autónomos:

En la resolución de 3 de septiembre de 2021, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el “II Convenio colectivo de Eltec It Services, SLU”, nos habla del convenio de los trabajadores informáticos.

En Castilla-La Mancha, el gobierno ayudará a partir de 2023 a los autónomos hasta el 2025 con una suma de dinero al mes.

Fuente: https://cecam.es/estrategia-impulso-trabajo-autonomo-clm/?gclid=CjwKCAiAvK2bBhB8EiwAZUbP1JEQ2EQfVUfU98IuglC5WBulAEgrsSerwiiU48flQaAZwqQDVC0Y1xoCm_MQAvD_BwE

3.1.4.Tecnológico.

En el ámbito tecnológico hablaré sobre las innovaciones que hay en mi sector :

La informática está en constante evolución y sobre todo la seguridad por lo que se crean nuevos softwares para contrarrestar las amenazas en la red.

3.1.5.Medioambiental.

En el ámbito medioambiental hablaré sobre el entorno natural de la empresa y de normativa de recogida de residuos:

En mi sector la publicidad es tanto intencionada como espontánea.

Intencionada porque siempre tienes que poner algo de publicidad de tu negocio ya sea por internet o con carteles en la calle, aunque la espontánea es la más importante ya que es el cliente el que valora tu producto y se transmite de tu a tu la calidad de lo que ofreces.

En cuanto a normativa tenemos la “Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados” nos define productor de residuos como cualquier persona física o jurídica cuya actividad produzca residuos o cualquier persona que efectúe operaciones de tratamiento previo, de mezcla o de otro tipo, que ocasionen un cambio de naturaleza o composición de esos residuos.

Fuente: <https://www.boe.es/boe/dias/2011/07/29/pdfs/BOE-A-2011-13046.pdf>

3.2.Microentorno

En el microentorno analizaremos los clientes, la competencia y los proveedores en Cuenca:

3.2.1Clientes.

Mi negocio iría enfocado a la sociedad entre 15 y 50 años los cuales utilizan de forma más habitual un dispositivo informático y los cuales necesitan esas soluciones a sus problemas informáticos. También estaría enfocado a empresas las cuales necesiten comprobar que sus sistemas de seguridad en red son óptimos y si no lo son, mejorarlos.

3.2.2.Competencia.

La competencia en Cuenca es bastante elevada teniendo en cuenta que no es una ciudad muy grande.

Como ejemplo de consultoría tenemos:

-Servinet Sistemas y Comunicación S.L. (<https://www.servinet.net/>)

-FormaClic Cuenca (<https://www.formacliccuenca.es/>)

3.2.3.Proveedores.

En Cuenca no hay proveedores de software asique tengo que buscarlo en otras ciudades. Como proveedor para software de seguridad tendría a:

-Trend Micro: (https://www.trendmicro.com/es_es/business/products/user-protection/sps/endpoint.html?ent_workforce+one_lg_e_es_wg_ao_search&gclid=CjwKCAiAvK2bBhB8EiwAZUbP1D_PCPAVXvfTN8ag_c2k9XVatSbkSkGKaetrTC1zoa8EsQJyRutInxoCkg8QAvD_BwE)

-Kaspersky: (https://www.kaspersky.es/home-security?reseller=es_b2cevergreen-lf_pro_ona_sem_bra_onl_b2c_goo_ppc-ad_&redef=1&THRU&utm_content=lgeneric&utm_id=go_cmp-11662246993_adg-116386815111_ad-516806944955_kwd-34808170_dev-c_ext-prd-mca_sig-CjwKCAiAvK2bBhB8EiwAZUbP1JtqAmFS2PKP-OQT0i2dygGeVfzsKvbo7FkhBefZodzt-RTilSFtVxoCc-EQAvD_BwE&utm_source=google&utm_campaign=G%20-%20ES%20-%20EU%20-%20B2C%20-%20PS%20-%20Branded%20-%20ES%20-%20B%20-%20EXA%20-%20KL&utm_campaign=G%20-%20ES%20-%20EU%20-%20B2C%20-%20PS%20-%20Branded%20-%20ES%20-%20B%20-%20EXA%20-%20KL&gclid=CjwKCAiAvK2bBhB8EiwAZUbP1JtqAmFS2PKP-OQT0i2dygGeVfzsKvbo7FkhBefZodzt-RTilSFtVxoCc-EQAvD_BwE)

4.Plan de márketing

4.1.Descripción del producto o servicio que se ofrece.

Mi producto cubrirá una necesidad vital para las personas y las empresas que es, la seguridad. Con mi producto lo que conseguiré es que muchas más personas se sientan seguras a la hora de utilizar un dispositivo informático, y que las empresas no teman por la seguridad de la misma.

Mi idea se enfoca en el sector de la informática y me va dirigido tanto a personas entre 15 y 50 años, ya que es una franja en la que se utilizan los dispositivos informáticos mayoritariamente, como a cualquier tipo de empresa que tenga información almacenada en dispositivos informáticos

Me enfoco en esta franja de edad porque comparten 3 aspectos en común: - Ignorancia en relación a los ataques informáticos.

-Uso continuo de dispositivos informáticos.

-Desconocimiento de páginas web o aplicaciones falsas.

Para la franja de 15 a 26 años mi estrategia será darles unos conocimientos básicos y consejos a la hora de elegir el producto, ya que no todos en esta edad tienen el poder adquisitivo para permitirse comprar la mayor parte de este, y de los 27 a los 50 años mi estrategia será demostrarles con casos reales, que es funcional y de alta calidad, en este

caso la mayoría ya tiene un trabajo el cual les permite comprar en totalidad mi producto.

Con las empresas mi estrategia sería contactar con su director y enseñarle las vulnerabilidades de su sistema informático para demostrarle el porqué tiene que contratar mis servicios.

4.2.Precio al que se fija mi producto o servicio más representativo.

El precio de los cursos de ciberseguridad será de 80 euros mensuales. Normalmente estos cursos cuestan alrededor de 100 euros mensuales, pero en mi caso al ser un nuevo negocio pongo este precio para que las personas prueben mi producto y una vez que sea más conocido iré subiendo los precios hasta llegar a una cantidad adecuada a la calidad que ofrezco.

Los cursos van dirigidos a las personas. En el caso de las empresas, pueden contratarme para implementar la seguridad de sus negocios y llevar un mantenimiento.

4.3.Acción promocional que harías de tu negocio con mención del canal.

Mi negocio lo voy a promocionar mediante carteles en la calle y luego de un tiempo lo llevaré a la radio y a internet mediante anuncios por las redes sociales (youtube, instagram, etc).

4.4.Canal de distribución de producto o servicio.

Mi principal canal de distribución será por internet mediante una página web la cual te permitirá apuntarte a nuestros cursos y comprar los productos que ofrecemos. También tendremos la opción de comprarlo en la tienda para recibir consejo de los trabajadores.

5. Plan de recursos Humanos

5.1. Organigrama.



En este organigrama podemos observar que mi nombre es el único que aparece en él ya que al estar yo solo tendré que realizar todas las tareas para hacer prosperar mi empresa.

El departamento comercial-marketing es el encargado de realizar las ventas y los estudios de los mercados, productos, etc.

El departamento financiero se encarga de realizar pagos y gestiones bancarias.

Por último el departamento de administración se encargará de todo el “papeleo”, es decir, facturas, recibos, etc. También se encargará de la atención al cliente.

Como bien he dicho al principio yo me encargaré de todas estas tareas hasta tener la oportunidad de contratar a alguien.

5.2.Profesiograma.

| ASPECTOS A VALORAR | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------|-----------------------------|-----------------|---|---|---|---|
| DATOS OBJETIVOS | Edad (20 a 40 años) | | | | X | |
| | Conocimientos en hardware | | | | X | |
| | Formación en ciberseguridad | | | | | X |
| | Conocimientos en software | | | | | X |
| | Conocimientos de ofimática | | | X | | |
| | Idiomas | | X | | | |
| | Aspecto personal | | | X | | |
| | Actitudes negociadoras | | | X | | |
| | Experiencia en ventas | | X | | | |
| | Experiencia en el sector | | | X | | |
| DATOS PSICOLÓGICOS | DATOS DE SU PERSONALIDAD | Expresividad | | | | X |
| | | Dinamismo | | | X | |
| | | Autocontrol | | | X | |
| | | Sociabilidad | | | X | |
| | | Comunicación | | | | X |
| | | Persuasión | | | X | |
| | EN RELACIÓN CON SU TRABAJO | Organización | | | X | |
| | | Responsabilidad | | | X | |
| | | Creatividad | X | | | |
| | | Ambición | | | | X |

5.3.Oferta de empleo.

.Lugar de trabajo:

- InfoCíber, Cuenca.
- Presencial/teletrabajo.

.Condiciones laborales:

- Salario: 1200€ brutos al mes.
- Horario: de 8 a 14h y de 16 a 18h.
- Tipo de contrato: indefinido

.Perfil profesional:

- Formación y titulación: mínimo el grado medio de sistemas informáticos en red.
- Experiencia profesional: no se requiere.

.Tareas a realizar:

- Instructor en cursos de ciberseguridad.
- Venta de componentes hardware para ordenador.
- Venta de antivirus.

Esta oferta de empleo se publicará vía online, a través de la página web de la empresa.

5.4. Entrevista de selección.

- .¿Porqué quieres trabajar en la empresa?
- .¿Qué puedes ofrecer a la empresa?
- .¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- .¿Cuáles son tus puntos débiles?
- .¿Has trabajado anteriormente con otra empresa? ¿Cuál?
- .¿Cuánto quieres cobrar?
- .¿Qué es para ti la felicidad?
- .¿Tienes alguna pregunta?

5.5. Contrato.

Adjunto contrato.

6. Forma jurídica y fiscalidad

6.1. Tipo y explicación.

Mi empresa será del tipo **empresario individual** ya que seré el único socio y todo el trabajo recaerá sobre mí. Gracias a esta forma jurídica, no necesito un capital mínimo y si hay pérdidas las asumiré con mis bienes personales.

6.2. Impuestos.

Me corresponde pagar el IRPF, pudiendo elegir entre “Estimación directa”, según los beneficios, o el régimen de “Módulos”, donde se paga una cantidad fija.

Se declara anualmente entre el 23 de abril y 30 de junio para las presentadas por internet y entre el 5 de mayo y 30 junio para las presentadas en entidades colaboradoras, Comunidades Autónomas y oficinas de la AEAT.

7. Análisis de costes

7.1. Introducción.

Para este apartado adjunto un archivo excel en el cual muestro los gastos que conllevará formar mi empresa. Todos estos gastos se basan en que el local que he elegido es pequeño no mas de 80m², hay que tener en cuenta algunos costes fijos y variables.

7.2. Costes fijos.

El gasto del agua es muy pequeño ya que habrá un baño que utilizaré yo como único empleado.

El gasto de luz casi llega a los 100€/mes porque tendré un ordenador funcionando las 24h del día para que mi servicio esté siempre operativo.

Los gastos de teléfono también aparecen ya que necesitaré un móvil de empresa para no utilizar el mio propio.

Pagaré esa cantidad de internet porque necesitaré un ancho de banda de 1GB para tener una buena conexión a internet.

Haré publicidad mediante la radio por lo que tendré que pagar todos los meses esa cantidad aproximadamente.

Tendré un gasto por la página web para mantenerla activa en google y que todo el mundo pueda acceder.

Contrataré una gestoría que me lleve las cuentas de la empresa.

Tenemos también la cuota de autónomos que estimo serán unos 300€ y los intereses por el préstamo bancario el cual haciendo cálculos, pediré un préstamo de 20000€ y devolver esa cantidad más los intereses en 4 años.

7.3. Costes variables.

Los gastos en reparaciones incluye posibles averías de tuberías y de luz, y posibles averías en los ordenadores, de ahí que estime ese rango porque no siempre tendré una avería.

El material de oficina incluye escritorio, ordenadores, folios, impresora, una TPV, etc. Tendré también una comisión por los cobros con TPV el cual he estimado un rango porque no siempre se cobra con ella.

Nota: Adjunto tabla excel con las cuentas.

8. Inversiones, gastos y plan de financiación

8.1. Inversiones y gastos iniciales.

Inversiones:

- Material de oficina:
 - Ordenadores.
 - Mesas.
 - Sillas.
 - Impresora.
 - Folios.
 - Programas informáticos.

Gastos iniciales:

- Gastos de constitución:
 - .Declaración censal, en la cual me tengo que dar de alta en el IRPF ya que soy empresario individual.
 - .Licencia de actividad.
 - .Licencia de obras.
 - .Inscripción de la empresa en la seguridad social.
 - .Darme de alta en el régimen de autónomos.
- Alquiler de local.
- Internet.
- Teléfono.
- Publicidad.
- Agua.
- Luz.
- Página web.

Nota: Adjunto tabla excel con la cantidad.

8.2. Financiación propia.

En este tipo de financiación buscaría una inversión de business angels y de sociedades de capital de riesgo ya que no tendría dinero para autofinanciarme. Una vez la empresa crezca, me autofinanciaré mediante reservas.

8.3.Financiación ajena.

Recibiré ayuda económica de mis familiares.

Solicitaré un préstamos de unos 20.000€ para empezar con el negocio, con un interés del 7,255%, con una comisión de apertura del 0,5%, con un T.A.E del 7,255% y en un plazo de 3 años con 1 año de carencia.

| DATOS | |
|-----------------------|-----------|
| Capital | 20.000€ |
| Tanto interés (anual) | 7,26% |
| Años | 3 |
| Años de carencia | 1 |
| Comisión de apertura | 0,50% |
| Valor actual | 2,61 |
| Término amortizativo | 7.656,57€ |
| Coste de apertura | 100,00 € |

| RESULTADO | |
|----------------------|-------------------|
| Total a pagar | 24.520,70€ |

Esta es la cantidad que debería pagar en total.

| | Año | Término amortizativo | Cuota de | | Capital | | Cuota Mensual |
|------------------|-----|----------------------|-----------|--------------|------------|------------|---------------|
| | | | interés | amortización | Amortizado | Pendiente | |
| Años de carencia | 1 | 1.451,00€ | 1.451,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 20.000,00€ | 0,00€ |
| | 2 | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 20.000,00€ | 0,00€ |
| | 3 | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 0,00€ | 20.000,00€ | 0,00€ |
| | 1 | 7.656,57€ | 1.451,00€ | 6.205,57€ | 6.205,57€ | 13.794,43€ | 638,05 € |
| | 2 | 7.656,57€ | 1.000,79€ | 6.655,78€ | 12.861,34€ | 7.138,66€ | 638,05 € |
| | 3 | 7.656,57€ | 517,91€ | 7.138,66€ | 20.000,00€ | 0,00€ | 638,05 € |

Tengo pensado utilizar un leasing con el local para tener la opción a compra.

Tengo acceso a una subvención destinada a fomentar la iniciativa empresarial por parte de jóvenes titulados universitarios o de FP superior. Con un crédito de 150.000 euros, con una cuantía máxima del 40% del total del proyecto, con un límite de 20.000 euros por empresa.

Tengo en cuenta el crowdfunding ya que tengo una página web, pero con el préstamo que solicito es suficiente y no necesito más ayuda.