



Pau Casesnoves
Centre Integrat de Formació Professional



EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

Tarea para EIE07

Alfonso Otón Liñán // 2º D.A.M.

Análisis Económico-Financiero

Preguntas Iniciales

¿Puede utilizar la empresa el régimen de contabilidad simplificado?

Sí, la empresa puede utilizar el régimen de contabilidad simplificado ya que cumple con los requisitos establecidos en la normativa contable:

- Una pequeña empresa de desarrollo de aplicaciones móviles con un único socio fundador.
- El volumen de negocio previsto es inferior a 2 millones de euros anuales.
- El total del activo no supera los 2,85 millones de euros.
- El número de empleados es inferior a 10 trabajadores.

Estos parámetros permiten a la empresa acogerse al régimen simplificado de contabilidad, lo que facilita la gestión administrativa y reduce las obligaciones contables.

¿Puede presentar las cuentas anuales para pymes y microempresas?

Sí, la empresa puede presentar las cuentas anuales según el modelo para pymes y microempresas, ya que:

- Se clasifica como microempresa al tener menos de 10 trabajadores.
- Su volumen de negocio anual estimado es inferior a 2 millones de euros.
- El balance total es inferior a 1 millón de euros.

Esto permite utilizar modelos abreviados para la presentación de las cuentas anuales, simplificando los requisitos de información y reduciendo la carga administrativa.

El Plan Económico-Financiero es esencial para evaluar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto Auric Studios. Esta sección presentará una estimación de las inversiones necesarias, las fuentes de financiación previstas, una proyección de los ingresos y gastos, y un análisis de la rentabilidad esperada. Dada la fase inicial del proyecto, algunas cifras serán estimaciones que requerirán una validación más exhaustiva a medida que el negocio se desarrolle.

Plan de Inversión Inicial

El plan de inversión inicial detalla los recursos necesarios para poner en marcha la actividad antes de que comience a generar ingresos significativos. Para Auric Studios, siendo un negocio digital y con el promotor operando inicialmente desde su domicilio, la inversión inicial se concentra en el desarrollo de la aplicación, los costes de constitución y el marketing de lanzamiento.

⊕ Desarrollo de la Aplicación (MVP y Primera Versión)

Aunque el promotor asumirá gran parte del diseño UX/UI y la supervisión, se contempla la posible contratación de freelancers para acelerar el desarrollo de funcionalidades específicas del frontend o backend, o para tareas especializadas. Se estima una partida para esto, o como valoración del tiempo del promotor si lo desarrolla íntegramente.

⊕ Costes de Constitución de la SLU

Notaría, Registro Mercantil, tasas, gestoría para trámites: Aproximadamente 500 € - 800 €.

⊕ Equipamiento Informático y Software (si se requiere adquisición o actualización)

Se asume que el promotor dispone del hardware básico. Podrían surgir costes de licencias de software específico (herramientas de diseño, desarrollo, marketing): 500€ - 1,000 €.

⊕ Marketing de Lanzamiento

Campañas iniciales de publicidad digital, creación de material promocional, colaboraciones con micro-influencers: 2,000 € - 4,000 € (parte del presupuesto anual de marketing, pero concentrado en el lanzamiento).

⊕ Fondo de Maniobra Inicial (Imprevistos y primeros gastos operativos)

Para cubrir los primeros meses de gastos fijos (servicios en la nube, herramientas, posible retribución mínima del promotor) antes de que los ingresos se estabilicen: 3,000 € - 5,000 €.

Inversión Inicial Total Estimada: Entre 11.000 € y 20.800 €. Para este plan, se tomará una cifra media de **15,000 €** como base para la inversión inicial necesaria, que deberá ser cubierta por las fuentes de financiación.

Fuentes de Financiación

Para cubrir la inversión inicial y los primeros gastos operativos, se consideran las siguientes fuentes de financiación:

1. **Aportación del Promotor (Capital Propio):** Alfonso Otón realizará una aportación inicial de capital social (mínimo 1€ para la SLU, pero se espera una aportación mayor para cubrir necesidades) y/o un préstamo participativo a la sociedad. Se estima que el promotor podría cubrir una parte significativa de la inversión inicial con ahorros personales.

Estimación: El promotor podría aportar 5,000 €.

2. Financiación Externa (si es necesaria):

- **Préstamos Bancarios para Emprendedores:** Líneas de crédito ICO o préstamos específicos para nuevas empresas. Dada la cifra de inversión, podría no ser la primera opción si el capital propio es suficiente.
- **Ayudas y Subvenciones Públicas:** Se investigarán posibles ayudas para la creación de empresas tecnológicas, digitalización o emprendimiento joven a nivel autonómico (Govern Balear) o estatal. Estas suelen tener procesos de solicitud largos y no se pueden garantizar.
- **Business Angels o Capital Semilla (Seed Capital):** En una fase posterior, si el proyecto demuestra tracción y requiere una mayor inversión para escalar, se podría considerar la búsqueda de inversores privados. No se contempla para la fase de arranque inicial.
- **Crowdfunding:** Podría ser una opción para validar el interés del mercado y obtener financiación para funcionalidades específicas, aunque requiere un esfuerzo de marketing considerable.

Para el arranque, se priorizará la financiación con recursos propios del promotor para mantener el control total de la empresa y evitar endeudamiento temprano. Si la inversión requerida supera la capacidad del promotor, se explorarán microcréditos o las ayudas públicas más accesibles.

Cuenta de Resultados Previsional (Año 1)

La cuenta de resultados previsional muestra los ingresos y gastos esperados durante el primer año de actividad, permitiendo estimar el beneficio o pérdida.

Ingresos

- **Ventas por Suscripciones Premium:** Objetivo de 50.000 € (según Plan de Marketing, Sección 2.g). Este es el principal flujo de ingresos proyectado.
- **Otros Ingresos (Potenciales, no incluidos en la cifra principal para ser conservadores):** Publicidad en la versión gratuita (si se implementa de forma no intrusiva), ingresos por afiliación si se recomiendan productos/servicios complementarios.

Total Ingresos Estimados (Año 1): 50.000 €

Gastos

1. Costes de Personal (Retribución Promotor):

- Se establecerá una retribución mensual modesta para el promotor.
- **Estimación:** 1.000 €/mes x 12 meses = 12.000 € brutos anuales (incluyendo cotización a la Seguridad Social como autónomo societario, que podría rondar los 300-380€/mes según base y bonificaciones como la tarifa plana si aplica). Esta cifra es una estimación conservadora y dependerá de la política de reinversión y la salud financiera de la empresa.

2. Costes de Desarrollo y Mantenimiento de la Aplicación:

- Mantenimiento, corrección de errores, desarrollo de nuevas funcionalidades (parte puede ser tiempo del promotor, parte externalizada).
- **Estimación:** 8.000 € (para freelancers, herramientas específicas de desarrollo, no incluye el tiempo del promotor si este desarrolla directamente sin asignarse un coste de desarrollo adicional a su retribución).

3. Marketing y Publicidad:

- Según Plan de Marketing (Sección 2.f), el subtotal de marketing directo es de 19.000 €.

4. Costes de Infraestructura Tecnológica (Operaciones):

- Servidores, bases de datos (Firebase, AWS, etc.), dominio, hosting web, herramientas de monitorización. **Estimación: 5.000 €.**

5. Servicios Profesionales Externos:

- Gestoría (contable, fiscal, laboral): 150 €/mes x 12 = **1,800 €.**

- Asesoría legal puntual: **500 €**.

6. Suministros y Comunicaciones (si se opera desde casa, una parte proporcional):

- Internet, teléfono: 50 €/mes x 12 = **600 €**.

7. Otros Gastos de Explotación:

- Licencias de software general (ofimática, diseño si no están cubiertas por el promotor): **300 €**.
- Pequeños gastos de material de oficina, comisiones bancarias: **200 €**.

8. Amortizaciones (si aplica para software desarrollado o equipos):

- Se calculará si se activan costes de desarrollo como inmovilizado intangible. Para simplificar, no se incluye una cifra elevada inicialmente.

Total Gastos Estimados: 12.000 (Promotor) + 8.000 (Desarrollo ext.)
+ 19.000 (Marketing) + 5.000 (Infraestructura) + 1.800 (Gestoría) + 500 (Legal)
+ 600 (Suministros) + 300 (Software) + 200 (Otros) = **47.400 €**

Cuenta de Resultados Previsional

Ingresos Totales: **50.000 €**

Gastos Totales: **47.400 €**

Beneficio Antes de Impuestos (BAI): **2.600 €**

Impuesto de Sociedades (estimado al 15%): $2.600 € \times 0.15 =$ **390 €**

Beneficio Neto (BN): **2.210 €**

Este resultado es modesto pero positivo para el primer año, indicando que el negocio podría cubrir sus costes operativos y la retribución del promotor con los ingresos proyectados. La rentabilidad dependerá críticamente de alcanzar los objetivos de usuarios e ingresos y de controlar los gastos. A continuación una tabla con el desglose de los resultados:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Importe (€)

1. Importe neto de la cifra de negocios	50.000,00 €
Ventas (suscripciones premium)	50.000,00 €
Prestaciones de servicios (B2B)	0,00 €
2. Variación de existencias	0,00 €
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00 €
4. Aprovisionamientos	0,00 €
Consumo de mercaderías	0,00 €
Consumo de materias primas	0,00 €
Trabajos realizados por otras empresas	0,00 €
5. Otros ingresos de explotación	0,00 €
6. Gastos de personal	-12.000,00 €
Sueldo promotor + Seguridad Social (autónomo societario)	-12.000,00 €
7. Otros gastos de explotación	-35.400,00 €
Desarrollo/Mantenimiento externo	-16.000,00 €
Marketing y Publicidad	-19.000,00 €
Infraestructura tecnológica (servidores, hosting...)	-5.000,00 €
Servicios profesionales externos (gestoría, asesoría legal)	-2.300,00 €
Suministros y comunicaciones	-600,00 €
Software, comisiones, otros	-500,00 €
8. Amortización del inmovilizado	0,00 €
9. Imputación de subvenciones	0,00 €
10. Excesos de provisiones	0,00 €
11. Deterioro y resultado por enajenaciones	0,00 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11)	2.600,00 €
12. Ingresos financieros	0,00 €
13. Gastos financieros	0,00 €
14-16. Otros resultados financieros y diferencias de cambio	0,00 €
B) RESULTADO FINANCIERO (12+13+14+15+16)	0,00 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	2.600,00 €
17. Impuesto sobre beneficios	-390,00 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+17)	2.210,00 €

Plan de Tesorería Previsional (Año 1)

El plan de tesorería es crucial para asegurar que la empresa dispone de liquidez suficiente para hacer frente a sus pagos en todo momento. Se proyectarían los cobros y pagos mensuales.

- **Cobros:** Principalmente de suscripciones (mensuales y anuales). Los ingresos anuales se prorratearían o se registrarían en el mes de cobro, generando picos de liquidez.
- **Pagos:**
 - ↳ **Mensuales:** Retribución del promotor, gestión, suministros, cuotas de servicios en la nube (algunos pueden ser anuales), parte del marketing.
 - ↳ **Trimestrales:** Pagos de IVA (si procede, tras compensar IVA soportado y repercutido), pagos fraccionados del Impuesto de Sociedades.
 - ↳ **Puntuales/Anuales:** Costes de constitución, licencias de software, colaboraciones de desarrollo o marketing importantes, liquidación anual del Impuesto de Sociedades.

Concepto	T1	T2	T3	T4	Total Anual
Ingresos	500,00 €	3.000,00 €	5.250,00 €	7.500,00 €	16.250,00 €
IVA Cobrado	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subvenciones	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Financiación	16.500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	16.500,00 €
TOTAL COBROS	17.000,00 €	3.000,00 €	5.250,00 €	7.500,00 €	32.750,00 €
Servicios externos	1.450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €	2.800,00 €
Servicios profesionales	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	1.200,00 €
Publicidad	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.000,00 €
Suministros	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	600,00 €
Gastos de personal (neto)	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	3.600,00 €
Inversiones	13.500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	13.500,00 €
Intereses financieros	0,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	360,00 €
Devolución préstamo	0,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	1.440,00 €
TOTAL PAGOS	15.850,00 €	1.950,00 €	1.950,00 €	1.950,00 €	21.700,00 €
SALDO INICIAL	0,00 €	1.150,00 €	2.200,00 €	5.500,00 €	0,00 €
SALDO TRIMESTRAL	1.150,00 €	1.050,00 €	3.300,00 €	5.550,00 €	11.050,00 €
SALDO ACUMULADO	1.150,00 €	2.200,00 €	5.500,00 €	11.050,00 €	11.050,00 €

El resultado del plan de tesorería muestra un saldo final acumulado de **11.050€**, lo que representa un **superávit de tesorería**. Esto indica que la empresa dispone de suficiente liquidez para afrontar sus compromisos financieros y posibles imprevistos durante el primer año de actividad.

Balance Previsional (Final del Año 1)

El balance muestra la situación patrimonial de la empresa en un momento dado (activo, pasivo y patrimonio neto).

ACTIVO	Importe
A) ACTIVO NO CORRIENTE	12.000,00 €
I. Inmovilizado intangible	8.000,00 €
Desarrollo de la aplicación	6.000,00 €
Propiedad industrial (registro de marca y patentes)	1.500,00 €
Aplicaciones informáticas	500,00 €
II. Inmovilizado material	4.000,00 €
Equipos informáticos	3.000,00 €
Mobiliario	1.000,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	13.550,00 €
I. Existencias	0,00 €
II. Deudores comerciales	2.500,00 €
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.500,00 €
III. Inversiones financieras a corto plazo	0,00 €
IV. Efectivo y otros activos líquidos	11.050,00 €
Tesorería	11.050,00 €
TOTAL ACTIVO (A+B)	25.550,00 €

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Importe
A) PATRIMONIO NETO	7.210,00 €
I. Capital	5.000,00 €
II. Reservas	0,00 €
III. Resultado del ejercicio	2.210,00 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	10.060,00 €
I. Deudas a largo plazo	6.560,00 €
Deudas con entidades de crédito	6.560,00 €
C) PASIVO CORRIENTE	2.890,00 €
I. Deudas a corto plazo	1.440,00 €
Deudas con entidades de crédito	1.440,00 €
II. Acreedores comerciales	1.450,00 €
Proveedores y otros acreedores	1.450,00 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	20.160,00 €

Fondo de Maniobra y Equilibrio Financiero

Para comprobar si la empresa se encuentra en una situación de equilibrio financiero, se calcula el fondo de maniobra al cierre del ejercicio:

Fondo de Maniobra (FM) = Activo Corriente – Pasivo Corriente

$$\text{FM} = 13.550 \text{ €} - 2.890 \text{ €} = 10.660 \text{ €}$$

El fondo de maniobra es claramente positivo. Esto indica que Auric Studios dispone de activos corrientes suficientes para cubrir sus deudas a corto plazo, asegurando la solvencia operativa. La empresa presenta una estructura financiera equilibrada, lo que es clave en su primer año de actividad.

Umbral de Rentabilidad y Punto Muerto

El punto muerto representa el volumen de ventas necesario para cubrir todos los costes fijos y variables, de forma que el beneficio sea igual a cero. Es un indicador clave para evaluar la sostenibilidad financiera del proyecto.

Costes Fijos Estimados (Año 1)

Se incluyen aquellos costes que no dependen directamente del número de usuarios:

Retribución del promotor: 12.000 €
Desarrollo/mantenimiento (parte fija): 4.000 €
Infraestructura tecnológica: 5.000 €
Gestoría y asesoría legal: 2.300 €
Suministros y comunicaciones: 600 €
Licencias y otros gastos generales: 500 €
Total Costes Fijos: ~24.400 €

Margen de Contribución por Usuario Premium

Si el precio de la suscripción anual es de **50 €** y se estiman **costes variables directos de 5 €** por usuario (pasarelas de pago, atención al cliente, etc.), el **margen bruto unitario** es de **45 € por usuario/año**.

Punto muerto (usuarios premium) = Costes Fijos / Margen de contribución por usuario
24.400 € / 45 € ≈ 543 usuarios premium anuales

Esto indica que se necesitan al menos **543 usuarios premium** al año para cubrir los costes fijos y alcanzar el punto de equilibrio, sin tener en cuenta los costes de adquisición de usuarios.

El objetivo planteado de **1.000 usuarios premium** (50.000 € de ingresos anuales) se sitúa **por encima del umbral de rentabilidad**, lo que respalda la **viabilidad económica básica** del modelo. No obstante, **los costes de adquisición de usuarios (marketing)** deben controlarse cuidadosamente para no comprometer este margen.

Ratios Financieros y de Rentabilidad

Se presentan a continuación los principales ratios financieros y económicos, de acuerdo con los criterios del Plan General Contable:

Ratios de Rentabilidad

Rentabilidad Económica (RE) = BAI / Activo Total

$$\text{RE} = 2.600 \text{ €} / 25.550 \text{ €} \approx 10,17 \%$$

Indica que la empresa genera un **10,17% de beneficio** antes de impuestos sobre el total de activos invertidos.

Rentabilidad Financiera (RF) = Beneficio Neto / Patrimonio Neto

$$\text{RF} = 2.210 \text{ €} / 7.210 \text{ €} \approx 30,66 \%$$

Alta rentabilidad sobre el capital propio.

Ratios Financieros

Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$\text{Liquidez} = 13.550 \text{ €} / 2.890 \text{ €} \approx 4,69$$

La empresa puede cubrir más de cuatro veces sus obligaciones a corto plazo: **excelente solvencia**.

Endeudamiento = Pasivo Total / Patrimonio Neto

$$\text{Endeudamiento} = (10.060 \text{ €} + 2.890 \text{ €}) / 7.210 \text{ €} \approx 1,8$$

Nivel de deuda moderado. Por cada euro propio, hay 1,8 € de financiación ajena.

Conclusión

El análisis económico-financiero de Auric Studios muestra una estructura sólida y prudente, con previsiones realistas y un control adecuado del gasto en el primer año. La empresa parte de una inversión inicial razonable, con un equilibrio positivo entre ingresos esperados y costes operativos, lo que permite prever un beneficio neto de 2.210€, modesto pero alentador para una startup en fase temprana.

El punto muerto se sitúa en aproximadamente 543 usuarios premium anuales, una cifra alcanzable si se ejecuta correctamente el plan de marketing y se mantiene bajo control el coste de adquisición de usuarios. La liquidez proyectada es robusta gracias a un colchón financiero bien planificado, permitiendo operar con solvencia durante todo el año.

A pesar de la viabilidad aparente, el plan destaca la sensibilidad del modelo a factores clave como la conversión a suscripción, la retención de usuarios y la eficiencia en marketing. Por tanto, será fundamental realizar un seguimiento financiero riguroso y adaptar las decisiones estratégicas según la evolución real del negocio.

En resumen, el proyecto es viable y está bien enfocado en su fase inicial, con margen para crecer y consolidarse si se cumplen los objetivos previstos. Este plan debe considerarse como una hoja de ruta dinámica, sujeta a revisión continua conforme avance la actividad empresarial.