

AVR

Travel VR

06-02-2020

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Indice:

RVR	4
¿Quiénes somos?	4
Idea de Negocio	4
Observación del entorno del Mercado	4
Observación de Tendencias	5
Valve Index y Half-Life	5
Carencia en el mercado	6
La propuesta de valor	6
Mercado y los Clientes	6
El mercado	6
Tipo de mercado	7
La segmentación del mercado	7
Estudio del mercado : los clientes	7
El entorno y la competencia	8
El entorno general	8
Entorno específico	8
La competencia	9
Las mejores empresas de la competencia.	9
Competencia directa.	13
Análisis D.A.F.O	15
Localización de la empresa	16
Misión visión y valores	17
Responsabilidad social.	17
Estrategia de Marketing	18
Estrategia de posicionamiento	18
Marketing Digital	18
Estrategia de producto	19
Ciclo de vida	19
Estrategia sobre producto	20
Marca	20
Estrategia precio	21
La promoción.	21
Estrategia Distribución	22
La atención al cliente	22
Recursos Humanos	23
Organización de la empresa	23
Diseño de puestos y selección del personal	23
Forma jurídica	24
Forma jurídica y motivos por al que se a elegido	24
Tramites para la constitución de la empresa	24
Plan de Production.	25
Plan de producción y proveedores.	25
La gestión de almacén e inventario.	25
Análisis económico-financiero.	26
Los costes fijos y variables	26
El umbral de rentabilidad	26
Inversión y gastos iniciales	28
Plan de Financiación	28
Préstamo ICO	29
Simulación de préstamo ICO.	33
Balance de Situación y Previsión de resultados.	34
La cuenta de resultados.	35
Plan de tesorería	36
El análisis de balance	37
Plan de puesta en marcha.	38
Trámites para la puesta en marcha de la empresa	38
Planificación Temporal de la puesta en marcha.	40
Documentación administrativa - contable.	41

Empresa e Iniciativa Emprendedora

RVR

¿Quiénes somos?

RVR es una pequeña Startup que ofrece servicios relacionados al mercado de la Realidad Virtual. Nuestra empresa ayudara a otros negocios a implementar la Realidad Virtual en todos los aspectos necesarios que lo solicite (B2B).

Además damos servicios a pequeños clientes que deseen tener una experiencia VR satisfactoria (B2C).



RVR está formado por un pequeño grupo de 3 personas emprendedoras muy interesadas en las nuevas tecnologías y su implementación en la sociedad.

Personas enfocadas con un gran interés para que el proyecto comience con el pie derecho.

Idea de Negocio

Observación del entorno del Mercado

El crecimiento de las nuevas tecnológicas a llevado a cabo nuevas formas de entretenimiento, entre uno de ellos se encuentra un gran mercado de los videojuegos que actualmente supera al mercado del cine.

“La industria de los videojuegos factura en España el doble que la música y el cine juntos” RTVE

De la mano del mercado de los videojuegos apareció en 2016 las gafas de realidad Virtual Oculus Rift.

“Oculus Rift es un casco de realidad virtual que está siendo desarrollado por Oculus VR. Durante su periodo como compañía independiente, Oculus VR ha invertido 91 millones de dólares para el desarrollo de Oculus Rift. La versión para el consumidor se lanzó al mercado entre los meses de marzo-abril de 2016 con un precio de 599\$ en EE. UU. y con un precio de 699€ en Europa”

En ese momento la realidad virtual solo se centraba en la inmersión a los hobbies de gente interesada en el mundo del entretenimiento digital, dejando al un lado a futuros negocios con buenas ideas que implementen esta nueva tecnología.

Desde el año 2016 el mercado de la realidad virtual a tenido un crecimiento muy lento, esto se puede deber a el coste iniciales entre otros motivos, como la manera el la que se introdujo al mercado, además de ser un mercado muy joven por explotar.

Dado por su crecimiento lento, muchos ya daban por muerta la tecnología VR, como le sucedió a la tecnología 3D, que años posteriores surgió como una gran oportunidad de inversión.

Poco a poco muchas empresas han visto potencial el la realidad virtual, grandes Empresas como Sony que actualmente cuenta con sus propias gafas, Facebook que en este momento posee a Oculus Rift comiza a bajar los precios para que sean mas accesibles, o el caso de HTC que el este momento cuenta entre sus productos unas gafas muy alta calidad.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Observación de Tendencias Valve Index y Half-Life

Tras el lanzamiento en el anterior año 2019 por parte de Valve de sus propias VR con muchas mejoras de Hardware, todo el mundo da por hecho que el mercado va a tener un gran crecimiento en futuros años.

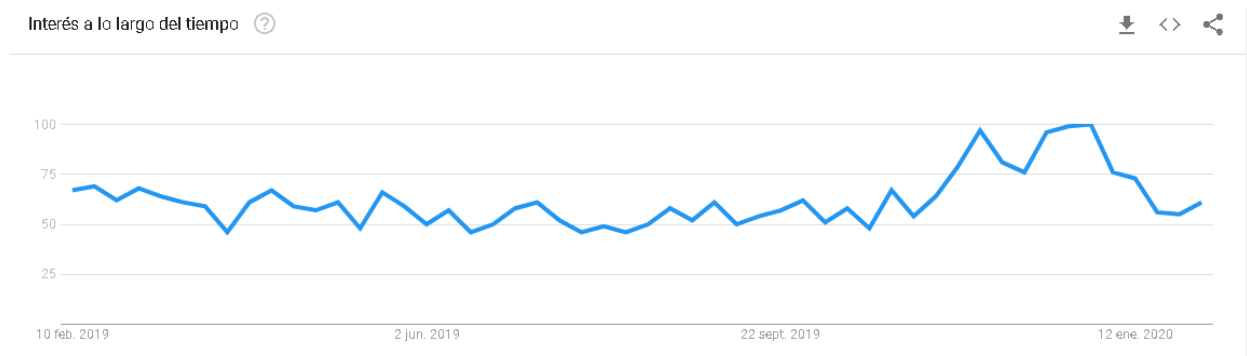
“Un estudio de Futuresource Consulting publicado en Forbes apuntaba a un crecimiento lento, pero constante, con 168 millones de dispositivos instalados para 2023. En cuanto a particulares, las gafas de Sony superaron sus propias expectativas de venta al sumar 4,2 millones de dispositivos al comienzo del año.” -Marca

Este inesperado éxito está muy relacionado con la una de las sagas más esperadas de Valve, estamos hablando por supuesto de Half-Life, muy conocida por sus dos juegos anteriores y más la polémica que hubo con Half-Life 3, y que en el mes de diciembre Valve presentó Half-Life : Alyx. Para VR.

La presentación hizo que el nuevo Hardware se vendiera muy bien, hasta agotar existencias, arrojando algo de luz al mercado para los inversionistas y a la gente que apostó en esta tecnología en 2016.



Como se puede ver en el siguiente gráfico sacado de Google trends, todo lo relacionado con la VR subió inesperadamente en el mes de diciembre del 2019.



Empresa e Iniciativa Emprendedora

Carencia en el mercado

Por lo general la VR esta muy relacionado con la Industria de los videojuegos, dejando a un lado a otras , como puede ser el turismo , la educación , marketing ,ect , aquí es donde se centrara RVR e intentara hacerse un hueco en el mercado, ademas en el mercado de la singularidad sexual.

Singularidad sexual: personas que prefieres satisfacer sus necesidades sexuales por medio de las red.

En este momento hay muchas empresas que quieren incorporar las nuevas tecnologías lo antes posible, y la realidad virtual es una de las que se espera un enorme crecimiento si se llega a implementar de forma exitosa en la sociedad.

La propuesta de valor

Nuestros servicios de una buena calidad van hacer que los clientes objetivos tengan una mayor satisfacción al enfocarnos en las necesidades con lo que respecta a la tecnología de inmersión digital, y hacer así que nuestros clientes confíen en nosotros durante el tiempo mas prolongado posible.

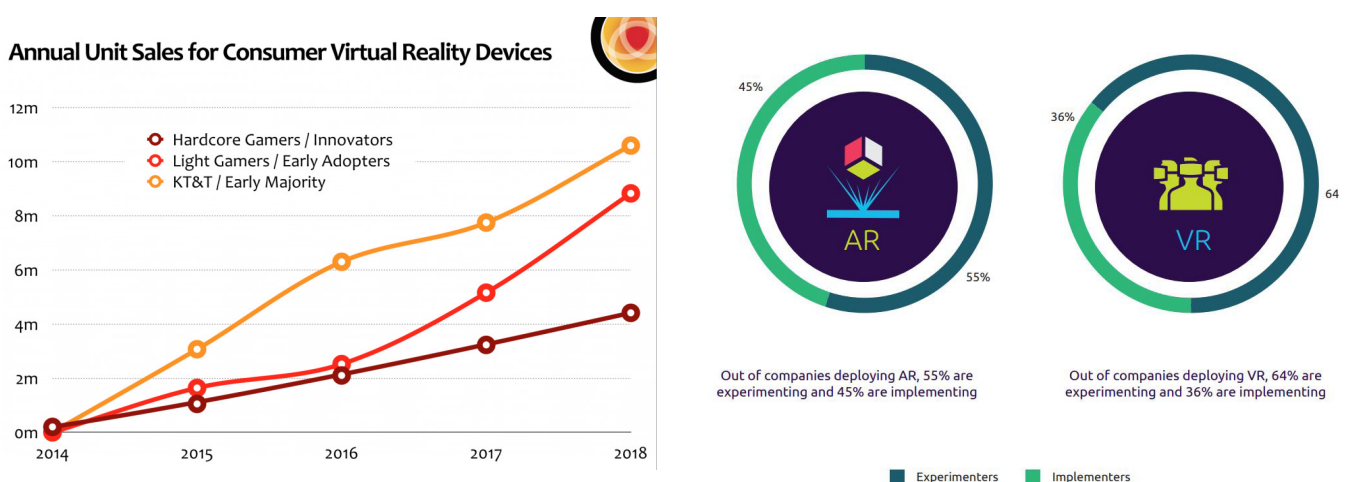
Ademas de ser una de las copas empresas que se enfoca en este tipo concreto de servicios.

Mercado y los Clientes

El mercado

Dado que es una industria nueva nos podemos enfocar a en la estructura del mercado como un intermediario o canal de distribución y empresa de servicios o productos.

Por lo que respecta al equilibrio de mercado, hay un crecimiento lento pero constante, con una gran proyección en los futuros 5 años, actualmente el mercado de la Realidad Virtual recauda al rededor de 3000 millones de dolares anual.



Empresa e Iniciativa Emprendedora

Tipo de mercado

Con lo que respecta al tipo de mercado se puede situar entre (monopolio-competencia perfecta), un monopolio ya que hay muy pocas empresas que ofrezcan algo similar, y según vallas apareciendo competidores se evolucione en un competencia perfecta en donde todos los negocios tendrán que diferenciarse de la competencia, con ayuda de un mejor servicios o calidad de la misma.

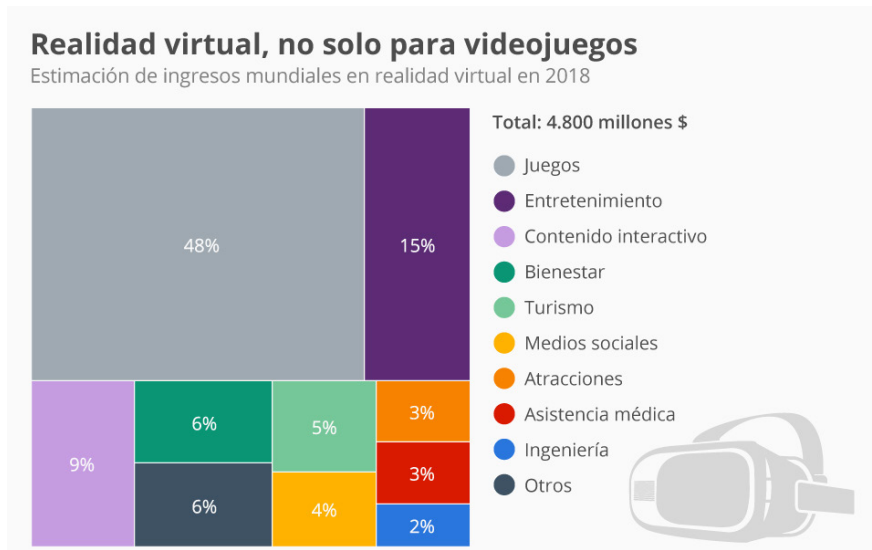
La segmentación del mercado

Con lo que respecta a la segmentación del mercado nos centraremos a nivel nacional, principalmente en las provincias con mas interés.



Lista con las comunidades mas interesadas en la RV.

Nos interesa trabajar con empresas de todo tipo grandes, pequeñas, relacionadas o no al mundo de la tecnología, y intentar tener una buena relación con el entorno del mercado.



Con lo que respecta a B2C nos centraremos en clientes ya muy experimentados y también en futuros, tratando de facilitar el servicio acorde a sus gustos o necesidades.

Estudio del mercado : los clientes

Para dar un buen producto o servicio se a analizado las características de nuestro cliente objetivo “targe” La empresa tratara de llamar a la acción a clientes con una edad comprendida entre 12 a 40 años, con un nivel económico medio - alto, con un gran interés en las nuevas tecnologías y entretenimiento, y muy acostumbrado a comprar por Internet.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

El entorno y la competencia

El entorno general

Por lo que respecta al entorno general según en análisis P.E.S.T. , nos afectaría directamente los Factores socioculturales y tecnológicos, ya que depende mucho de la percepción de la gente en su estilo de vida la RV así como la mejora de Hardware.

El tipo de entorno en este momento la estabilidad es sencilla estable con una complejidad cambiante compleja, integración cambiante diversificado y una hostilidad sencilla estable.

Entorno específico

Para la realización del análisis del entorno específico nos fijaremos en 5 fuerzas competitivas.

Grado de competencia de empresas actuales	Competencias para la empresa
<ul style="list-style-type: none">-Número de empresas-Crecimiento del sector-Diferenciador del producto-Exceso de capacidad productiva-Barreras de salida	<ul style="list-style-type: none">-Existen muy pocas empresas en el país.-En un sector con gran auge.-La competencia es muy similar pero se diferencian por su cliente objetivo así como su situación geográfica.-La capacidad no es excesiva si no estable.-Las barreras de salida es grande por la inversión a realizar.
Posible de entrada de futuros competidores	Consecuencia para la empresa
<p>Las barreras de entrada:</p> <ul style="list-style-type: none">-Inversión inicial-Poder diferencial de los productos que ya existen-Acceder a los canales de distribución-Requisitos legales	<ul style="list-style-type: none">-Requiere una fuerte inversión inicial.-Una de las maneras de diferenciarse es con ayuda de una buena tienda web y posicionarse en Google y buscadores,SEO.-Se requiere acceder a los diversos canales para darse a conocer.-Licencias
Amenaza de productos Sustitutivos	Consecuencia para la empresa
<ul style="list-style-type: none">-Producto o servicios que pueden ofrecer el mismo valor.	<ul style="list-style-type: none">-Existe una variedad de turismo VR y servicios con la instalación y implementación.
Poder de negociación de proveedores	Consecuencia para la empresa
<ul style="list-style-type: none">-Numero, productos sustitutivos y cantidad comprada por el cliente	<ul style="list-style-type: none">-Existen múltiples de proveedores en la que podemos apoyarnos.
Poder de negociación de cliente	Consecuencia para la empresa
<ul style="list-style-type: none">-Numero, productos sustitutivos y cantidad comprada por el cliente	<ul style="list-style-type: none">-Cuando la industria VR empiece a crecer, el volumen de clientes tendrá un exceso.-La empresa tiene que estar preparada para las mejoras de Hardware.-Los clientes suelen tener ciertas dudas sobre los servicios por lo que hay que despejar sus dudas.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

La competencia

El análisis de la competencia es una parte importante para poder establecer una estrategia a corto y medio plazo, para ello se a realizado una lista con las empresas relacionadas directamente.

Las mejores empresas de la competencia.

Entre las empresas de mas sobresalen esta isostopy.SL , IBERCOVER Studio , REALIDAD VIRTUAL SL. , INNOAREA PROJECTS SOCIEDAD LIMITADA.



Denominación:	ISOSTOPY SL.
CIF:	B884...
Domicilio social actual:	PASEO SANTA MARIA DE LA CABEZA, 11 - PTADR Ver Mapa
Localidad:	28045 MADRID (Madrid)
Teléfono:	910443068
Fecha último dato:	13 de Noviembre de 2019
Forma Jurídica:	Sociedad limitada
Actividad Informa:	Consulta de aplicaciones informáticas y suministro de programas de informática
CNAE 2009:	6201 - Actividades de programación informática
Objeto Social:	Actividades de programación informática.
Balances disponibles:	El Rto. Mercantil no dispone de balances para esta empresa
Popularidad:	Esta empresa ha sido consultada por última vez el 02 de Octubre de 2019 y 4 veces en total

Información de ISOSTOPY SL.	
Denominación	ISOSTOPY SL.
CIF/NIF	B88419270
Número DUNS	4690... ?
Actividad Informa	Consulta de aplicaciones informáticas y suministro de programas de informática
CNAE 2009	6201 - Actividades de programación informática
SIC	7372 - Programación de ordenadores y software
Objeto Social	Actividades de programación informática
Registro Mercantil	Registro Mercantil de Madrid - 3 actos en BORME publicados
Actualización Ficha Empresa	13/11/2019
Última consulta empresa	02/10/2019
Consultas Empresa Total	4

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Entre los servicios que realiza son.



Arquitectura

Creación de construcciones y espacios interiores para la promoción inmobiliaria y proyectos de interiorismo



Marketing

Interacción virtual con productos y marcas integrados en proyectos publicitarios e investigación de mercados



Industria

Tecnología virtual aplicada a la empresa para mejorar la eficiencia, ahorrar costes y formar trabajadores sin riesgos



Turismo

Soluciones innovadoras en el sector hostelería y las agencias de viajes con las que seducir al consumidor



Educación

Exploración de las posibilidades pedagógicas aportadas por la RV para facilitar la comprensión de contenidos y formatos didácticos



Patrimonio

Recreación virtual de yacimientos arqueológicos y recuperación de nuestro legado patrimonial. Damos vida al pasado.

Cientes



Entre sus puntos fuertes se encuentra su gran cantidad de clientes con una gran reputación, además de jugar con ventaja al ya conocer el mercado.

Sin duda una empresa referente y a tener en cuenta ya que puede llegar el momento en el que nos venga bien tener un contacto cercano.

Quiénes somos

Detrás de Isotopy hay un equipo multidisciplinar y creativo. Somos arquitectos, programadores, especialistas en producción de Realidad Virtual y creadores de contenidos, pero ante todo somos gente apasionada que se divierte con lo que hace, somos VR lovers.



Javier Escorihuela

Chief Executive Officer



Fernando Gómez

Chief Technology Officer



Diego Laforga

Chief Communications Officer

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Realidad Virtual Madrid



Vive La Realidad Virtual Con VIVE VIRTUAL

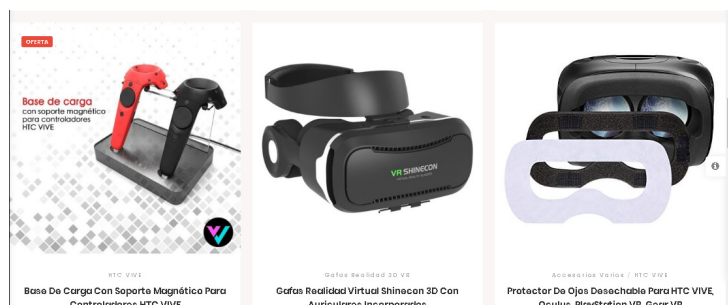
Tendrás la sensación de estar metido dentro del juego o aplicación de realidad virtual. Lo vivirás y experimentarás todo en primera persona. Tendrás la sensación de estar metido en otra realidad paralela. Experimentarás un mundo de juegos del estilo de de música o dibujo, juegos de horror, juegos de shooter, juegos de deportivos animados por multitud de personajes, etc. Los juegos son de manera cooperativa o competitiva en multijugador o individual.

Madrid			
Sala Realidad Virtual Calle García Paredes 26 Chamberí- Madrid 28010	TÉLFONO Y WHATSAPP 683 576 335	EMAIL Chamberi@ViveVirtualLes	HORARIO Lun – Vier: 16.00 – 20.30 Sáb y Dom: 13.00 – 20.30
Barcelona			
Sala Realidad Virtual Provenza 242 Barcelona 08008	TÉLFONO Y WHATSAPP 6345 444 88	EMAIL ViveVirtual@ViveVirtualLes	HORARIO Lun – Vier: 16.00 – 20.30 Sáb: 11.00 – 20.30

Entre sus productos se encuentran servicio de entretenimiento VR.
También ofrece ayuda para montarte tu local acondicionado a este tipo de servicios

Ademas cuenta en su pagina una tienen destinada al Hardware VR.

MÁS POPULAR		
SESIÓN 20 MIN 12€ POR 1 PERSONA	SESIÓN 30 MIN 18€ POR 1 PERSONA	SESIÓN 60 MIN 32€ POR 1 PERSONA
SESIÓN 20 MIN 23€ POR 2 PERSONAS	SESIÓN 30 MIN 31€ POR 2 PERSONAS	SESIÓN 60 MIN 59€ POR 2 PERSONAS
SESIÓN 20 MIN 34€ POR 3 PERSONAS	SESIÓN 30 MIN 48€ POR 3 PERSONAS	SESIÓN 60 MIN 90€ POR 3 PERSONAS



Entre sus puntos fuertes se puede destacar, que de copas que ofrecen este tipo de servicios ademas de dar mejores pecios a empresas y aun gran volumen de personas, precios grupales.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Denominación:	INNOAREA PROJECTS SOCIEDAD LIMITADA.
CIF:	B988...
Domicilio social actual:	CALLE DEL PINTOR SALVADOR ABRIL, 36 - BJ IZ Ver Mapa
Localidad:	46005 VALENCIA (Valencia)
Fecha último dato:	02 de Febrero de 2020
Forma Jurídica:	Sociedad limitada
Actividad Informa:	Consulta de aplicaciones informáticas y suministro de programas de informática
CNAE 2009:	6201 - Actividades de programación informática
Objeto Social:	Desarrollo de software y aplicaciones innovadoras para empresas y particulares. Asesoramiento y consultoría digital. Realización de proyectos de realidad virtual y aumentada y eventos relacionados. Actividades relacionadas con la programación informática.
Último Balance cargado:	2018 (Fecha Cierre 31/12/2018)
Balances disponibles:	2 individuales - Consultar
Depósito en R. Mercantil:	2018
Depósito en el Informa:	2018
Popularidad:	Esta empresa ha sido consultada por última vez el 12 de Diciembre de 2019 y 45 veces en total



Ofrece servicios destinados principalmente a empresas (B2B)

MARKETING

Showroom y experiencias con Realidad Virtual

Muestra el producto en un entorno inmersivo mediante Realidad Virtual.

Catálogos virtuales con Realidad Aumentada

APP para dispositivos móviles que interactúa con el catálogo físico.

EDUCACIÓN

Educación con Realidad Virtual

Es el primer sistema de formación nativo en Realidad Virtual para todas las plataformas

INDUSTRIA 4.0

Teleasistencia con Realidad Aumentada

Teleasistencia a través de Realidad Aumentada para la resolución de incidencias técnicas.

Formación y entrenamiento con Realidad Virtual

Simulación de experiencias reales de uso a través de Realidad Virtual o Aumentada orientadas a la formación de personal.

Diseñamos Soluciones para la Industria

Innovación Tecnológica

Posicionamiento como líderes en la aplicación de la innovación a las diferentes áreas de la empresa.

Ahorro de costes

Disminución de la inversión destinada a la participación en ferias y amortización de la solución en el tiempo.

Repercusión mediática

Aparición destacada de la empresa en los medios al ser de los primeros en aplicar estas soluciones.

Experiencia inmersiva

El cliente interactuará con la marca de una manera diferente y única generando un fuerte engagement.

Entre sus clientes puedes destacar los siguientes.



Empresa e Iniciativa Emprendedora

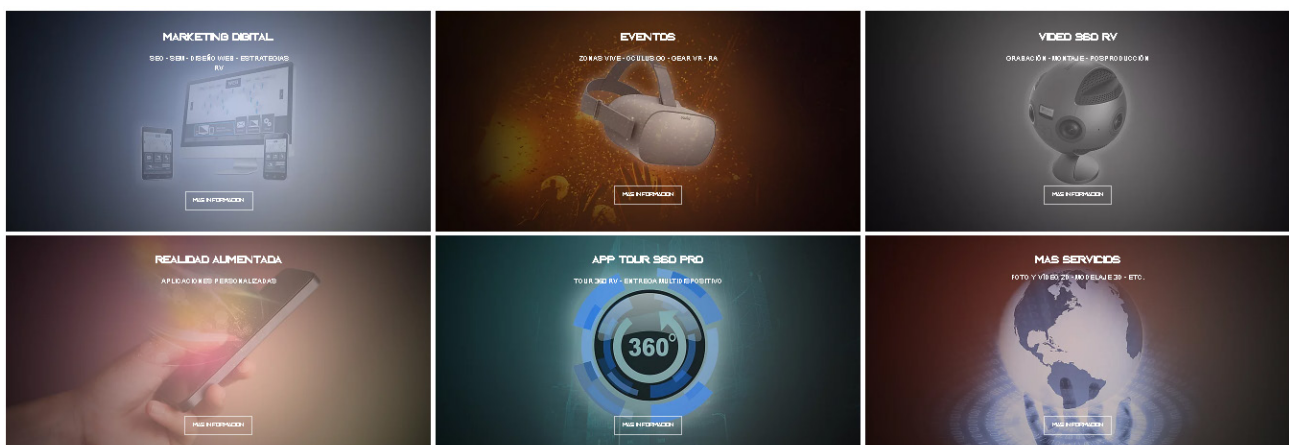
Competencia directa.

Hay una empresa que en específico es muy parecida a la nuestra y que puede llevarse gran parte de nuestro futuro mercado, tanto por su posición actual y los servicios que ofrece.



Denominación:	IRIS 360 STUDIOS SL.
CIF:	B880...
Domicilio social actual:	CALLE DE PORTUGALETE, 45 - B Ver Mapa
Localidad:	28223 POZUELO DE ALARCON (Madrid)
Teléfono:	917990971
Fecha último dato:	14 de Enero de 2020
Forma Jurídica:	Sociedad limitada
Actividad Informa:	Producción películas cinematográficas incluso video.
CNAE 2009:	5915 - Actividades de producción cinematográfica y de vídeo
Objeto Social:	Actividades de producción cinematográfica y de vídeo. Producción audiovisual en todos sus formatos (2D, 3D, Realidad Virtual, Realidad Aumentada, Realidad Mixta) con fines comerciales, para empresas y personas físicas.
Balances disponibles:	No
Depósito en R. Mercantil:	2018
Popularidad:	Esta empresa ha sido consultada por última vez el 07 de Febrero de 2020 y 16 veces en total

Entre su gran variedad de servicios, la empresa se enfoca en 6 apartados



Empresa e Iniciativa Emprendedora

También ofrece otro tipo de servicios como estos.

MARKETING DIGITAL

Creación de Apps. de Realidad Aumentada

Creación de Apps. de Realidad Virtual

Video Promocional 360° | Realidad Virtual

Creación de App. Tour Pro 360° | Realidad Virtual

Creación y mantenimiento de Páginas Web

Posicionamiento SEO y SEM de Páginas Web

Fotografía 360° | Realidad Virtual

Modelaje 3D

EVENTOS

Grabación del Evento en 360° | Realidad Virtual

Zonas HTC Vive de Experiencias VR Pro Interactivo

Creación de App. Yincana de Realidad Virtual

Creación de Yincanas en Realidad Aumentada

Venta de Gafas VR Universales para Móvil

Fotografía clásica 2D Profesional

Ademas goza de una buena red contactos y clientes



L'ORÉAL



MUSEO DE AMÉRICA

CBRE



NACEX

AENOR



En definitiva es una empresa de la que estar muy pendiente a la que hay que estar monitorizando constantemente.

Entre sus puntos fuertes podemos destacar que tiene contactos muy importantes, multinacionales tales como Repsol, IBM, CEMEX, L'ORÉAL, además de contar con el apoyo de instituciones educativas privadas como el LOGOS.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Análisis D.A.F.O

Gracias a este análisis podemos ver con las claridad que oportunidades nos ofrece y amenazas existe en nuestro entorno

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">-Aun que nuestra experiencia en el sector aun esta por desarrollarse, damos a nuestro clientes servicios de calidad.-Sus costes son adecuados-Se a estudiado bien a la competencia, así como a futuros aliados , proveedores.	<ul style="list-style-type: none">-Al tratarse de una nueva empresa, una de nuestras debilidades es la experiencia, pero estamos trabajando constantemente.-La cadencia de clientes al inicio, esto puede ser solventado con un buen servicio, a dar lugar a una buena acogida de los cliente.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">-Al ser una industria nueva tenemos un gran margen de crecimiento.-Ademas no hay una gran saturación de empresas.	<ul style="list-style-type: none">-Una recesión económica puede frustrar en avance, y el lo que muchos expertos en bolsa declaran, (crisis en 2020).-Cada vez es mas caro pedir un crédito.-Por el aumento de los impuestos , se hace mas difícil emprender.-Cambio rápido de la tecnología.

MANTENER FORTALEZAS	CORREGIR DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">-Hacer que nuestros futuros clientes sean fidelizados.-Controlar en todo momento los costes para que no se disparen	<ul style="list-style-type: none">-Intentar buscar clientes lo mas antes posible de una forma adecuado a la empresa.-Adaptarnos lo antes posible al mercado.
EXPLOTAR OPORTUNIDADES	AFRONTAR AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">-Intentar automatizar todo lo posible para que la empresa funcione de forma continua.-Tratar de sacar el mayor provecho posible el mercado por su baja saturación.	<ul style="list-style-type: none">-Estar atento a las tendencias del mercado así como a nuevos productos innovadores.-Controlas costes y negociar mejores condiciones con los bancos.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Localización de la empresa

Dado que la mayoría de la actividad no necesita de un lugar de un gran calibre, ya que todo lo realizamos de forma remota con ayuda de Internet, tenemos la posibilidad de dar a conocer el proyecto a diversas organizaciones que ayudan a pequeñas empresas a comenzar, esto incluiría un lugar físico, así como financiación para el proyecto, como puede ser un Vivero de empresas, Google for Startups, Open Future de Telefonica con sus HUB.

No obstante para que este apoyo suceda tiene que interesarles, por lo que se ha buscado un plan B, un lugar que está bien comunicado en donde está rodeado de muchas empresas de diversas industrias, además de ser un local acorde a una empresa que empieza.

Entre las características que más relevantes es su buen lugar geográfico, accesibilidad para los miembros del grupo RVR. El local se encuentra en el Europolis de Las Rozas, un lugar en donde muchos negocios realizan su actividad.

Alquiler de Oficina en calle Estocolmo, 10 - B

Europolis, Las Rozas de Madrid [Ver mapa](#)

100 €/mes

50 m² | 2,00 eur/m²

Características básicas

50 m² construidos
Oficina de 2 pisos
Distribución diáfana
Cocina/office
2 baños
Segunda mano/buen estado
Certificación energética: no indicado

Edificio

Bajo exterior
Uso exclusivo de oficinas
Sistema de seguridad
Extintores
Luces de salida emergencia

Equipamiento

Calefacción
Aire acondicionado de frío/calor
Falso techo



Empresa e Iniciativa Emprendedora

Misión visión y valores

La imagen corporativa es un aspecto fundamental de forma interna de la empresa.

Misión: RVR tiene como misión ofrecer servicios de forma eficiente par nuestros clientes, socios y la sociedad en general.

Visión :RVR quiere recompensar a los clientes que confien el sus servicios ademas de mejorar su experiencia con una visión puesta en el futuro, y las nuevas tecnologías.

Crecer como empresa con ayuda de nuestro clientes que demanden nuestro apoyo.

Valores:

Orientado a las personas: El principio activo de la empresa con las personas: nuestro clientes, empleados , proveedores , etc.

Responsabilidad medioambiental: un valor primordial es el cuidado el planeta, introduciendo esta cultura a nuestros empleados y a clientes comprometidos con ello (Tecnología ecológica).

Sentido del negocio: La empresa ejecutara las acciones necesarias y coherentes con una estrategia que sea capaz de alcanzar nuestros objetivos de negocio y satisfacer al grupo que la forma por su labor.

Responsabilidad social.

Las diferentes acciones RSC que podemos realizar para mejorar en entorno social estan:

- Cursos de formación a trabajadores.
- Becas a estudiantes que sientan interesados.
- Colaboración con instituciones educativas para realizar practicas en RVR.
- Colaboración con centro de educación especial, apoyar de alguna forma utilizando las nuevas tecnológicas.
- Colaboración con residencias de la tercera edad, apoyar de alguna forma utilizando las nuevas tecnológicas.
- Colaboración con institutos para dar charlar sobre la importancia de la programación en la actualidad.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Estrategia de Marketing

Estrategia de posicionamiento

Con ayuda de una buena estrategia de marketing queremos dar a nuestros clientes una visión clara de nuestra empresa, además de dar a nuestros servicios y productos características de alta calidad a un buen precio acorde al mercado.

En un mapa de posicionamiento nos encontraríamos en Servicios de alta o media calidad con un precio medio



Marketing Digital

Sobre todo el marketing que se realizara sera de forma Online salvo en contadas ocasiones en el espacios de radio dedicados, en donde la información del mercado y las nuevas tecnologías sean el tema a tratar.

Con lo que respecta a como se va a realizar, nos centraremos en primer a difundir-nos por las redes, eso incluye el desarrollo de una pagina web, en donde pondremos nuestro máximo esfuerzo en hacer buen SEO in Pages, con esto nos posicionaremos bien en los buscadores sin tener que recurrir a una estrategia de SEM.

También debemos hacernos eco en redes sociales tales como grupos Facebook , Twitter, Telegram, Twitch, entre otros.

En un principio se había descartado la idea de una campaña de mailing asta contar con una buena base de datos.

Cuando se tenga la oportunidad y un capital, se comenzara a realizar SEM y SMO, además intentar patrocinar a influencer con mucho feeling a nuestra ideología, a demás se intentara buscar a equipos de eSport prometedores para poder patrocinarlos.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Estrategia de producto

Entre nuestro diferentes productos o servicios se encuentra la venta de Hardware VR de muchas marcas, además ofrecemos a empresas a encontrar la forma de incorporar de alguna forma la tecnológica, en este punto es donde la labor es esclarecer cual es la idea principal de lo que requiere.

Productos y servicios:

Producto básico.

Entre nuestro estos se encuentra la experiencia VR a un precio y tiempo determinado, y dar a conocer la posibilidad de compra a hardware, además de dar soporte de instalación, y servicios post venta.

Producto formal.

-Todo a lo se refiere a Servicios B2B

Sobre todo a empresas relacionadas con:

-Turismo.

-Moda.

-Educación.

-Marketing.

Hardware VR: venta de productos como intermediario. Ecommerce.

-Esto incluye, venta de gafas vr de todas mas marcas y precios.

-Todo lo necesario para montarte un ordenador con capacidad VR.

-Torres para pc de varias gamas.

-Memorias RAM

-Memorias SSD

-Placas Base.

-Procesadores.

-Tarjetas destinadas a gráfica.

.ect.

-Productos de merchandising relacionado con los eSport.

Producto Ampliado:

-Servicios post venta.

-Instalación.

-Garantía.

-Devoluciones.

Por todo lo anterior dicho podríamos decir que orientamos a nuestros productos a ser de tipo.

Según su tangibilidad: Bienes, servicios.

Según su finalidad de uso: bienes de consumo.

Según su relación con la demanda de otros productos: bienes complementarios, sustitutivos, independientes.

Ciclo de vida

Por lo que respecta al ciclo de vida nos encontraríamos en la etapa entre introducción y crecimiento.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Estrategia sobre producto

Una de las formas que tenemos de diferenciación ante otras empresas en la personalización al enviar nuestros productos, para esto necesitamos una marca que represente a la empresa y que se vea reflejado acompañando en los productos.

Marca

Sobre la marca se realizó un prototipo que intenta reflejar la idea de ser una empresa seria que proporciona productos de muy buena calidad.

RVR

Travel VR



RVR quiere decir Recovery Virtual Reality, (Recuperación de Realidad Virtual), con un eslogan (Travel VR) haciendo referencia a un viaje a la realidad virtual.

¿Porque RVR?

Recovery de recuperación de la tecnología ya que en los años 90 ya había productos en el mercado, pero por diversas circunstancias no llegó a ser un éxito, y en el año 2016 se volvió con mucha más fuerza.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Estrategia precio

Con lo que respecta a al precio de los productos, estaremos a la par con respecto a la competencia, diferenciandonos de los demás dando un buen servicio en venta.

Por supuesto tratando de ajustarlos por los costes

Entra las estrategias en los precios que debemos realizar con el tiempo son:

Precio gancho: poner un buen precio en la etapa inicial a cliente que pueden ser fieles, precio de penetración.

Daremos a los productos físicos una estrategia de precio psicológico.

Precio por paquete: asiendo pack de productos.

A lo largo del tiempo podemos realizar otras estrategias de precio, tales como, precio prestigio, precio en dos partes, precio descremado y desnatado, entre otras.

La promoción.

Entre las numerosas actividades de promoción queremos destacar los siguientes apartados:

Publicidad:

- A través de la radio.
 - Posicionamiento en buscadores como Google , SEO - SEM
 - Mailing.
 - Redes sociales.
- Se intentara convencer a los futuros clientes.
Se debe valorar el coste.

Merchandising:

- Rotulos, carteles de información.
- Productos de comunicación impresa.
- Artículos publicitarios.

Promoción de venta:

- Prueba del producto.
- Regalos ante un pedido grande.

Fidelizacion:

La mejor forma es no fallar al cliente.

Relaciones publicas:

Esto tiene mucho que ver con la redes sociales y la buena repercusión social que tiene con la sociedad.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Estrategia Distribución

La forma en que distribuiremos nuestros productos sera de utilizando un canal indirecto, ya que somo un intermediario entre un mayorista y el consumidor.

El tipo de distribución es de tipo selectiva ya que el producto se distribuye de forma reducida.

Entre las nuevas formas de distribución utilizaremos el comercio electrónico y venta telefónica.

La atención al cliente

El cliente siempre tiene la razón.

Factores clave de la atención al cliente:

- Cumplir las promesas.
- Respetar el tiempo de los clientes.
- Obsesión con los detalles.
- Ser siempre cortés.
- Mantener siempre un rol profesional.
- Dar seguridad al cliente.
- Respetar la confidencialidad.
- Ser muy accesible.
- Comunicar comprensible mente.
- Reaccionar frente el Error.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

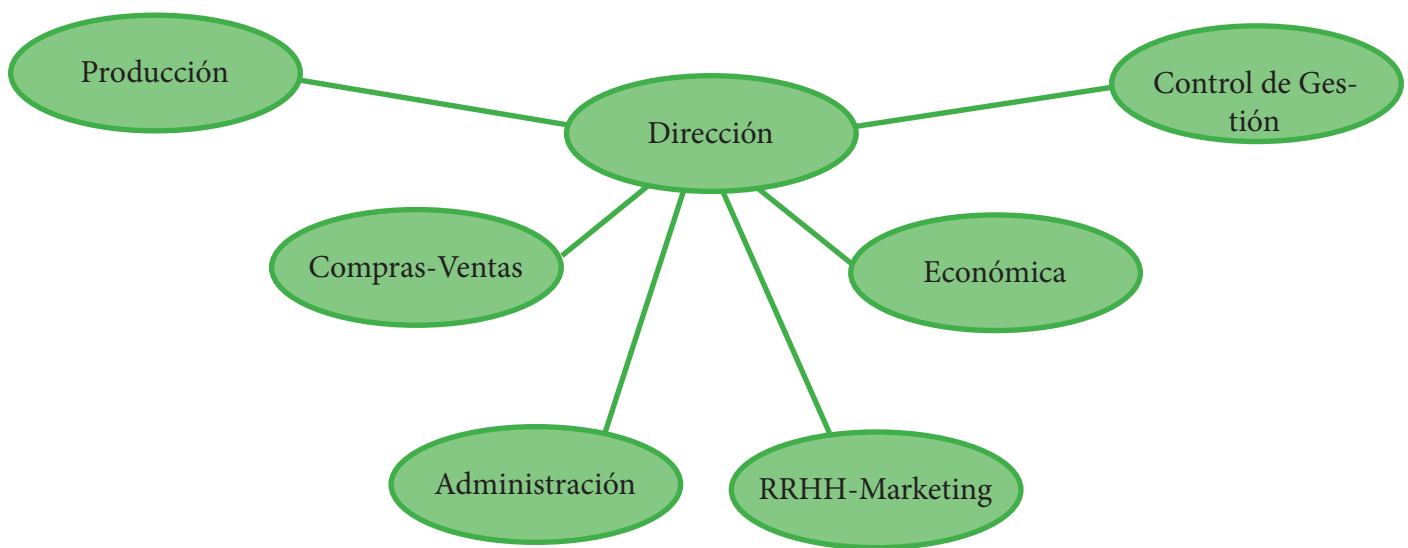
Recursos Humanos

Organización de la empresa

La organización de la empresa se realizara atreves de departamentos, este modelo es el que mayoría la mayoría de empresas toma.

Si es verdad que en el inicio de la empresa hay poco personal, habrá que accionar el liderazgo de varios departamentos a una solo persona.

Para tener un mejor resultado se va incorporar a la empresa un Sistema de Gestión ERP que facilitara el trabajo de todos los departamentos.



Diseño de puestos y selección del personal

La selección del personal se realizara teniendo en cuenta lo que necesita la empresa para sacar el mayor beneficio.

Sobre los puestos de trabajo, los empleados deberán tener habilidades relacionadas a la actividad principalmente, adaptando cada uno de ellos a los departamentos a los que se enfoca.

La etapa de selección cuenta de 4 fases.

1. El reclutamiento: en donde se busca el mayor numero de candidatos, mientras mas candidatos mejor posibilidad se encontrar un buen empleado.
2. La preselección: de todas aquellas solicitudes se eliminaran a los que no cumplan los requisitos.
3. La realización de pruebas: los seleccionados deberán realizar pruebas que la empresa tiene que realizar acorde a lo que se esta buscando, entre las pruebas esta, test pruebas practica, entrevistas.
4. La Toma de decisión: el responsable de departamento junto con el de recursos humanos tienen la ultima palabra.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Forma jurídica

Forma jurídica y motivos por al que se a elegido

La forma jurídica que mas conviene a los socios de la empresa es el un tipo de sociedad limitada, sobre todo el nuevo tipo de sociedad limitada de nueva empresa.

Esta nueva forma es un tipo de SL que esta pensada en pequeñas empresas que buscan constituirse rápidamente de forma electrónica, facilitando así su tramitación y puesta en marcha.

Los motivo por los que se decido elegir esta forma jurídica es por:

- El tipo responsabilidad , ya que esta delimitada por la aportación de los socios.
- El capital social esta entre 3.000€ 120.000€.
- El numero máximo de socios (5).
- Puede aplazar el pago de impuestos como el Impuesto de Sociedades durante los primeros años.
- Para ser el administrador tienes que ser socio.
- Destaca esta sociedad por que su constitución puede realizarse de forma telepática en un único documento documento electrónico en 48 horas, con una comparecencia ante notario.

Tramites para la constitución de la empresa

Para la creación de una empresa de sociedad limitada necesitamos los siguientes tramites:

- Certificación negativa del nombre.
- Apertura de la cuenta bancaria.
- Estatutos de sociedad.
- La escritura pública ante notario.
- Pago de impuesto de transiciones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- Solicitud de C.I.F.
- Registro mercantil de la provincia.

Tramites generales para todas las empresas.

Hacienda:

- Alta del I.AE.
- Declaración censal.

Ayuntamiento:

- Licencia de actividad.
- Licencia de obras.

Seguridad social:

- Inscripción de la empresa en la seguridad social.
- Alta en el régimen de autónomos.
- Comunicación de apertura.

Registro mercantil:

- Registro mercantil.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Plan de Production.

Plan de producción y proveedores.

El numero de clientes que esperamos que entre en nuestra pagina en de alrededor de unas 100 y 120 personas al día.

Con lo que respecta a las empresas no se puede realizar una estimación.

La mayoría de tareas que se realizaran de forma automatizada son ayuda de la pagina web.

- Presentación de productos en la pagina.
- Recogida de datos de los clientes para el envío.
- Aviso del cliente ante la compra.
- Pago del servicio y facturación.
- Poner en marcha la distribución del producto solicitado.

Las labores postventa y atención al cliente las realizara el personal indicado.

En el caso de una petición de servicio por una empresa se realizara de forma personal, llevando al cliente al departamento de Dirección.

La gestión de almacén e inventario.

Sobre este punto no tenemos que preocuparnos por el ya que nosotros somos un intermediario, llevándonos un porcentaje acordado con el proveedor del producto para por la venta, algo mas bien orientado a un Co-Makership.

Con esto nos ahorrara los costes de almacenamiento que son muy elevados.

Por lo que respecta al stock del inventario tenemos que estar atentos a los que nos ofrecen los proveedores. Incluso tratar de reservar cierto numero de unidades ante una venta de gran cantidad, tratando de tener una buena gestion de pedidos manteniendo un stock de seguridad, ademas de tener un excelente gestion bajo demanda.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Análisis económico-financiero.

Los costes fijos y variables

Antes de todo tenemos que diferenciar que tipo de costes hay en nuestra empresa que ya que cada empresa tendrá que analizar su caso en particular, que se considera un coste fijo que se mantiene constante e independiente de la producción, y que se puede considerar coste variable y vinculado al nivel de producción o ventas.

Costes Fijos:

- Alquileres del local, seguros del local.
- Gastos de limpieza.
- Cuota de autónomos.
- Los gastos financieros de interés de préstamos bancarios y comisiones bancarias.
- Los gastos de contratación de la gestoría: gestión de nóminas, contabilidad, impuestos, etc.
- Los servicios de profesionales : abogados y otro.
- El material de oficina y gastos en comunicaciones, tales como cartas, correos, etc.
- El gasto en publicidad y promoción del producto.

Costes Variables:

- El gasto de herramientas y utensilios.
- Los gastos en reparaciones de maquinaria, instalaciones, herramientas, etc.
- Las comisiones bancarias por el cobro a través de una TPV (tarjeta de pago virtual, para cobrar con tarjeta).
- En General, todos aquellos gastos necesarios para elaborar la prestación de un servicio.

El umbral de rentabilidad

CF	CV
-Alquiler 1200	-Gastos móvil Internet 800€
-Nóminas 1200 x 3	-Gastos constitución empresa. 500€
-Publicidad 1000	-Gastos por personal externo 1000€
-Seguridad Social 400€ x 3	-Mantenimiento de Hardware 1000€
-Material de oficina 300€	
-Mantenimiento de página 2000€	
-Cuota de autónomos 3000€	
-2000 cajas con logotipo 0,25€ Por unidad.	
-Cuota banco 120€	
Total CF: 12,920€	Total CV: 3,300€

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Total CF: 12,920€

Total CV: 3,300€

$$Q = \frac{CF}{P - CV_u}$$

$$CV = CV_u \times Q$$

$$CV_u = \frac{CV}{Q}$$

$$B = I - C$$

$$B = P \times Q - (CF + CV)$$

$$B = P \times Q - CF - CV$$

$$B = P \times Q - CF - CV_u \times Q$$

$$0 = P \times Q - CF - CV_u \times Q$$

$$CF = P \times Q - CF - CV_u \times Q \gg CF = (P - CV_u)Q \gg Q = \frac{CF}{P - CV_u}$$

Q = nº unidades vendidas.

CF = Costes fijos.

P = Precio de venta

CVu = Costes variable unitario.

B = Beneficio.

I = Ingresos.

C = Costes.

Suponiendo que el precio venta es de 150€

$$Q = \frac{12,920}{150 - 0} = 86$$

Dado que solo ganamos el 25% por cada venta lo multiplico x 4, en total Q = 344

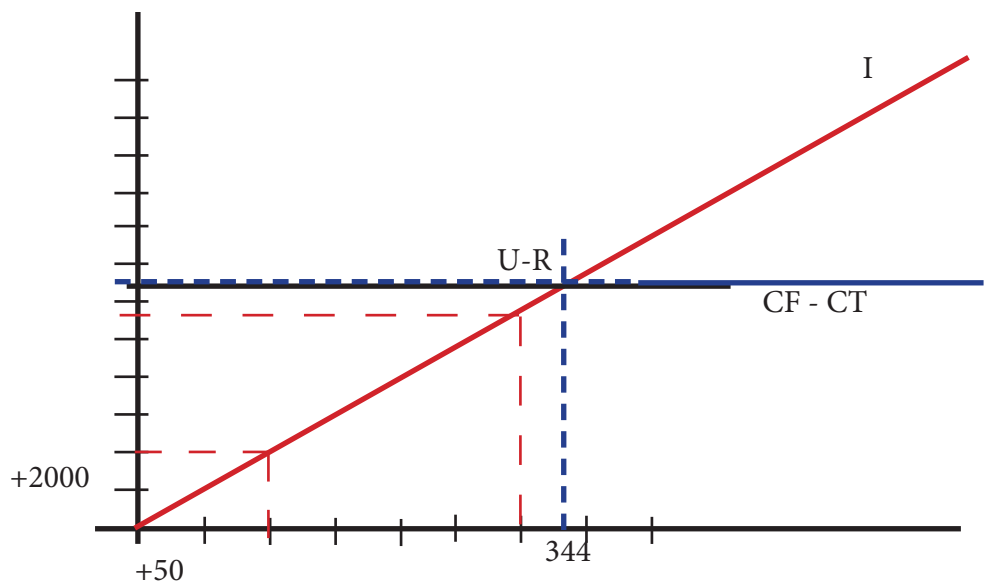
Representación gráfica

$$I = Q \times p \gg I = 150 \times Q$$

I	Q
0	0
3750	100
11250	300

$$C = CF + CV_u \times Q$$

$$C = 12,920 + 0 \times Q$$



Empresa e Iniciativa Emprendedora

Inversión y gastos iniciales

Inversiones	Gastos
<ul style="list-style-type: none">-Ordenadores 3000€-Programas informáticos 400€-Acondicionamiento del local 1000€-Desarrollo de la pagina 1500€-Mobiliario 2000€	<ul style="list-style-type: none">Nominas 1200€/MesSeguridad social 350€/MesAutónomos 250€/MesPublicidad lanzamiento 800€Publicidad mes/100€Alquiler 100€/MesMóviles y Internet 66€/MesMaterial Oficina 200€/MesCuota de bancos 20€/Mes pagos por tarjeta.Cuota de préstamo 300€/Mes

Capital necesario = Inversiones + Gastos por 3 meses = **15,761€**

Plan de Financiación

Para poder estar en el mercado durante un tiempo de dos años se necesita tener un colchón financiero de 30000€.

Por lo que respecta a la financiación de la empresa se intentara conseguir son Fuentes de financiación propias externas de aportaciones de socios, lo favorable es que cada uno de los tres socios aporte 10000€.

Dado que los socio carecer de la aportación total se optada por ademas de que cada uno de los socios aporte la mitad de lo que hablo al principio (5000€ Por socio) y sumarlo con lo que se consiga con en la fuente de financiación ajena Externa a corto plazo FFF, con lo que se espera llegar al total establecido.

Si en el caso de no llegar al total, se intentara con una fuente de financiación ajena externa a largo plazo de ayudas y subvenciones publicas, o en Crowdfundig.

Ademas en el peor de los caso de se tiene capital se consideraría realizar un préstamo ICO, por lo que se a buscado información relacionada sobre ello.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Préstamo ICO

ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES

Clientes

Podrán solicitar estos préstamos los autónomos, las entidades públicas y privadas (empresas, fundaciones, ONG's, Administración Pública), que realicen su actividad empresarial en España con independencia de su domicilio social o fiscal y de si la mayor parte de su capital es español o extranjero.

También podrán solicitar financiación a través de esta Línea los particulares, las comunidades de propietarios y las agrupaciones de comunidades de propietarios para rehabilitar viviendas y edificios o reforma de sus elementos comunes.

Conceptos financiables

- La financiación podrá destinarse a desarrollar los proyectos de inversión y/o las necesidades generales de la actividad, entre otras, necesidades de liquidez tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores, compra de mercancía, etc.
- Necesidades tecnológicas
- Adquisición de activos fijos nuevos o de segunda mano.
- Vehículos turismos e industriales
- Adecuación y reforma de instalaciones
- Adquisición de empresas.
- Rehabilitación o reforma de edificios, elementos comunes y viviendas (IVA o impuestos análogos incluidos) en el caso de comunidades de propietarios, agrupaciones de comunidades de propietarios y particulares.

Dónde se puede solicitar la financiación

En cualquiera de las Entidades de Crédito que colaboran con el ICO en este producto. Puede consultar el listado completo de entidades a las que se puede dirigir en el apartado “Dónde solicitar” que figura en la ficha de producto.

Concesión de la financiación

La Entidad de Crédito en la que se presente la solicitud decidirá sobre la concesión de la financiación.

Importe máximo por cliente

El importe máximo por cliente y año es de 12,5 millones de euros, en una o varias operaciones.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Modalidad de la operación

La financiación podrá formalizarse bajo la modalidad de préstamo, leasing, renting o línea de crédito.

Plazo de amortización y carencia

- de 1 hasta 6 años con 0 ó 1 año de carencia de principal
- de 7 hasta 9 años con 0, 1 ó 2 años de carencia
- de 10, 12, 15 y 20 años con 0, 1, 2 hasta 3 años de carencia

Tipo de interés del préstamo

El cliente podrá elegir entre un tipo de interés fijo o variable.

Si la operación se formalizó a tipo de interés variable, éste será revisado semestralmente por la Entidad de Crédito de acuerdo con lo establecido en el contrato de financiación.

Comisiones y gastos

La Entidad de Crédito podrá aplicar una comisión al inicio de la operación. El coste para el cliente de esta comisión más el tipo de interés, no podrán superar la TAE máxima que la Entidad de Crédito puede aplicar a la operación en función de su plazo.

Además podrá aplicarse una comisión de amortización anticipada voluntaria que, con carácter general, será del 1% sobre el importe cancelado cuando la operación se haya formalizado a tipo fijo. Cuando se haya formalizado a tipo variable, se aplicará una comisión máxima del 0,8% y mínima al 0,05%, en función de la vida residual de la operación en la fecha de liquidación de la amortización. Ampliar información sobre la cancelación anticipada del préstamo.

En caso de amortización anticipada obligatoria, se devengará una comisión en concepto de penalización del 2% sobre el importe indebidamente formalizado.

TAE de la operación

La Tasa Anual Equivalente (TAE) aplicable a la operación estará compuesta por el coste de la comisión inicial que en su caso aplique la Entidad de Crédito más el tipo de interés.

La TAE no podrá superar los límites siguientes:

- Para operaciones a plazo igual a 1 año: tipo fijo o variable más hasta 2,30 %.
- Para operaciones a plazo de 2, 3 ó 4 años: tipo fijo o variable más hasta 4,00%.
- Para operaciones a un plazo igual o superior a 5 años: tipo fijo o variable más hasta 4,30%.

En el apartado “TAE” que figura en la ficha del producto en www.ico.es podrá consultar el coste máximo para el cliente (TAE) que se puede aplicar a las nuevas operaciones que se formalicen dentro de esta Línea. Esta TAE se actualiza con carácter quincenal.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Garantías

La Entidad de Crédito podrá solicitar las garantías que estime oportunas salvo aval de la SGR o SAECA.

Compatibilidad de esta financiación con las ayudas que conceden otros organismos

Esta financiación será compatible con ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas (CCAA) u otras instituciones.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

Vigencia

El cliente podrá formalizar operaciones con la Entidad de Crédito durante todo el año 2020

Si necesita ampliar esta información, no olvide que ponemos a su disposición un teléfono gratuito de atención al cliente, 900 121 121, para que nos haga llegar sus consultas.

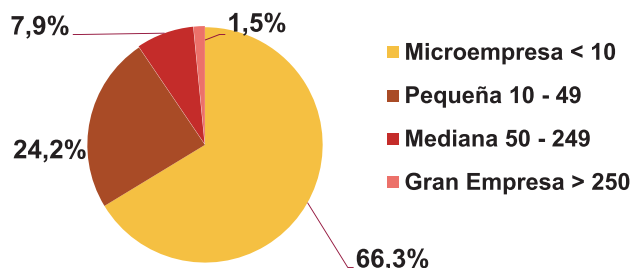
Distribución de Líneas de Mediación año 2018

LÍNEAS ICO 2018	IMPORTE (Millones €)	Nº OPERACIONES	% TOTAL LÍNEAS
NACIONAL	1.460	29.873	58,4%
ICO- EMPRESAS Y EMPRENDEDORES	1.388	28.071	55,5%
ICO-CRÉDITO COMERCIAL	65	1.730	2,6%
OTRAS LÍNEAS	7	72	0,3%
INTERNACIONAL	1.039	11.573	41,6%
ICO-EXPORTADORES	820	11.305	32,8%
ICO-INTERNACIONAL	57	263	2,3%
ICO-CANAL INTERNACIONAL	162	5	6,5%
	2.499	41.446	100%



Distribución de Líneas de Mediación. Tamaño Empresa

Las Líneas ICO destacan por su gran capilaridad, durante el año 2018 más de 1.600 millones de euros se han destinado a empresas de menos de 50 trabajadores.



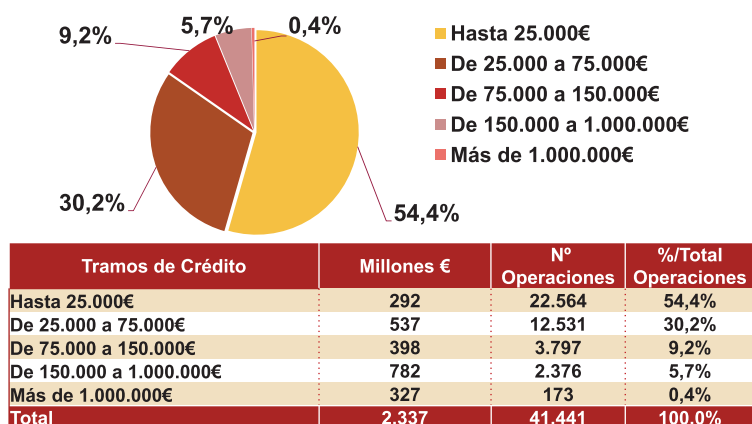
Tamaño empresa / Empleados	Millones €	Nº Operaciones	%/Total Operaciones
Microempresa < 10	958	27.482	66,3%
Pequeña 10 - 49	665	10.032	24,2%
Mediana 50 - 249	410	3.286	7,9%
Gran Empresa > 250	303	641	1,5%
Total	2.337	41.441	100,0%

Nota. No incluye ICO-Canal Internacional (Importe dispuesto 162 millones € en 5 operaciones)

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Distribución de Líneas de Mediación. Volumen de Crédito

Las Líneas ICO se adaptan a las distintas necesidades de financiación de cada empresa.

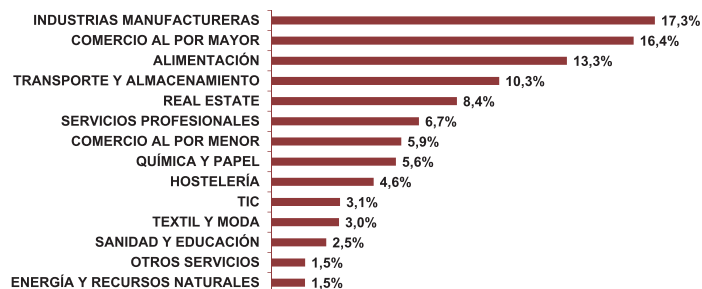


Nota. No incluye ICO-Canal Internacional (Importe dispuesto 162 millones € en 5 operaciones)

4

Distribución de Líneas de Mediación. Sectores

Las Líneas ICO ofrecen financiación a empresas de todo tipo de sectores.



.No se incluyen operaciones dispuestas a través de la línea ICO Canal Internacional

6

Distribución de Líneas de Mediación. CCAA

Las Comunidades Autónomas más activas en préstamos ICO han sido Cataluña, donde se ha distribuido el 18% del total, seguida de Galicia (12%), Andalucía (10,4%) y la Comunidad Valenciana (10,3%).

Comunidades Autónomas	Millones €	% /Total
Andalucía	260,8	10,4%
Aragón	119,4	4,8%
Asturias	29,0	1,2%
Baleares	25,4	1,0%
Canarias	98,8	4,0%
Cantabria	77,0	3,1%
Castilla y León	100,5	4,0%
Castilla-La Mancha	112,7	4,5%
Cataluña	453,5	18,1%
Comunidad Valenciana	257,4	10,3%
Extremadura	43,3	1,7%
Galicia	297,1	11,9%
La Rioja	21,7	0,9%
Madrid	231,7	9,3%
Navarra	48,3	1,9%
País Vasco	105,6	4,2%
Región de Murcia	53,0	2,1%
Ceuta y Melilla	0,6	0,0%
Otros Países (*)	163,2	6,5%
Total	2.499,0	100%

(*) Operaciones de empresas residentes en el extranjero con capital social mayoritariamente español.

5

Tu préstamo ICO

Importe (€): *

30000

Plazo: *

2 años

Tipo de interés: 3,25%

Tu email: *

klipmsf4@gmail.com|

☐ Acepto los [Términos y condiciones](#)

SIMULA MI PRÉSTAMO ICO



Esta es tu cuota
1.292,76 €/mes

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Balance de Situación y Previsión de resultados.

Dado que RVR no a comenzado aun a dar sus primeros pasos no podemos realizar una previsión de resultados y balance de situación real, se a optado por realizarla con datos de referencia lo mas real posible, despues de un año, con un capital de 15000 y un prestamo ICO de 15000 con una cuota de 646,38 €/Mes durante 2 años.

Activo no corriente

Mobiliario	2000€	Activo no corriente 7900€
Ordenadores	3000€	
Programas inf.	400€	
Acondicionamiento	1000€	
Pagina web	1500€	

Activo corriente

Existencias: Mercaderia	0€ Somos intermediario	Existencias 0€
Realizable: Cliente IVA Soportado de Compras	5000€ 9000€	Realizable 14.000€
Disponible: Bancos Caja	25000€ 3000€	Disponible 28000€

Total activo: 49.900€

Patrimonio neto

Capital	15000	Patrimonio Neto 32000
Beneficios	17000	

Pasivo no corriente

Préstamo Banco 4 años	15000	Pasivo no corriente 15000
--------------------------	-------	------------------------------

Pasivo corriente

IVA repercutido de ventas	2900	Pasivo corriente 2900
------------------------------	------	--------------------------

Total activo:
+ Patrimonio
neto 49.900€

Empresa e Iniciativa Emprendedora

La cuenta de resultados.

Suponiendo que la empresa inicio su actividad 3 meses por lo que el ejercicio tendrá 3 meses de actividad.

Inversiones	Gastos
-Ordenadores 3000€ -Programas informáticos 400€ -Acondicionamiento del local 1000€ -Desarrollo de la pagina 1500€ -Mobiliario 2000€	Nominas 1200€/Mes Seguridad social 350€/Mes Autónomos 250€/Mes Publicidad lanzamiento 800€ Publicidad mes/100€ Alquiler 100€/Mes Móviles y Internet 66€/Mes Material Oficina 200€/Mes Cuota de bancos 20€/Mes pagos por tarjeta. Cuota de préstamo 300€/Mes

Ordenadores: 26% anual, al ser 3 meses = $26\% \text{ de } 3000 \times 3/12 = 195€$

Mobiliario: 10% anual; 10% de 2000 $\times 3/12 = 50€$

Programas informáticos: 26% anual; 26% de 400 $\times 3/12 = 26€$

Acondicionamiento del local 10% anual; 10% de 1000€ $\times 3/12 = 25€$

Desarrollo de la pagina 26% anual; 26% de 1500 $\times 3/12 = 97,5€$

Total gastos de amortización = 393.5€

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	Ventas : 22,500€
-------------------------	------------------

GASTOS DE EXPLOTACIÓN	Nominas 1200€/Mes Seguridad social 350€/Mes Autónomos 250€/Mes Publicidad lanzamiento 800€ Publicidad mes/100€ Alquiler 100€/Mes Móviles y Internet 66€/Mes Material Oficina 200€/Mes Cuota de bancos 20€/Mes pagos por tarjeta. Cuota de préstamo 300€/Mes ICO de 15000 a 5 años	3600€ 1050€ 750€ Publicidad: 1100€ 198€ 600€ 60€ 900€ Total : 8,258
-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------

Resultado de explotación	$22,500 - 8,258 = 14,242€$
Gastos financieros	Intereses pretamos = $100 \times 3 = 100€$
Resultado financiero	-300€
Resultado antes de impuestos	$14,242€ - 300€ = 13,942€$
Resultado de ejercicio.	Impuestos sociedades = 25% de 13,942€ Resultado = 10,456,5€

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Plan de tesorería

El plan de tesorería se ha realizado para 12 meses.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Saldo inicial:	11000€	13,414€	12,328€	11,242€	10,656€	11,570€
<u>Cobros:</u>	5000€	1500€	1500€	2000€	3500€	3000€
Ventas:	5000€	1500€	1500€	2000€	3500€	3000€
<u>Pagos:</u>	2586€	2586€	2586€	2586€	2586€	2586€
Nominas	1200€	1200€	1200€	1200€	1200€	1200€
Seguridad social	350€	350€	350€	350€	350€	350€
Autónomos	250€	250€	250€	250€	250€	250€
Publicidad	100€	100€	100€	100€	100€	100€
Alquiler	100€	100€	100€	100€	100€	100€
Móviles y Internet	66€	66€	66€	66€	66€	66€
Material Oficina	200€	200€	200€	200€	200€	200€
Cuota de bancos pagos por tarjeta.	20€/	20€/	20€/	20€/	20€/	20€/
Cuota de préstamo	300€	300€	300€	300€	300€	300€
Saldo final:	13,414€	12,328€	11,242€	10,656€	11,570€	11,984€

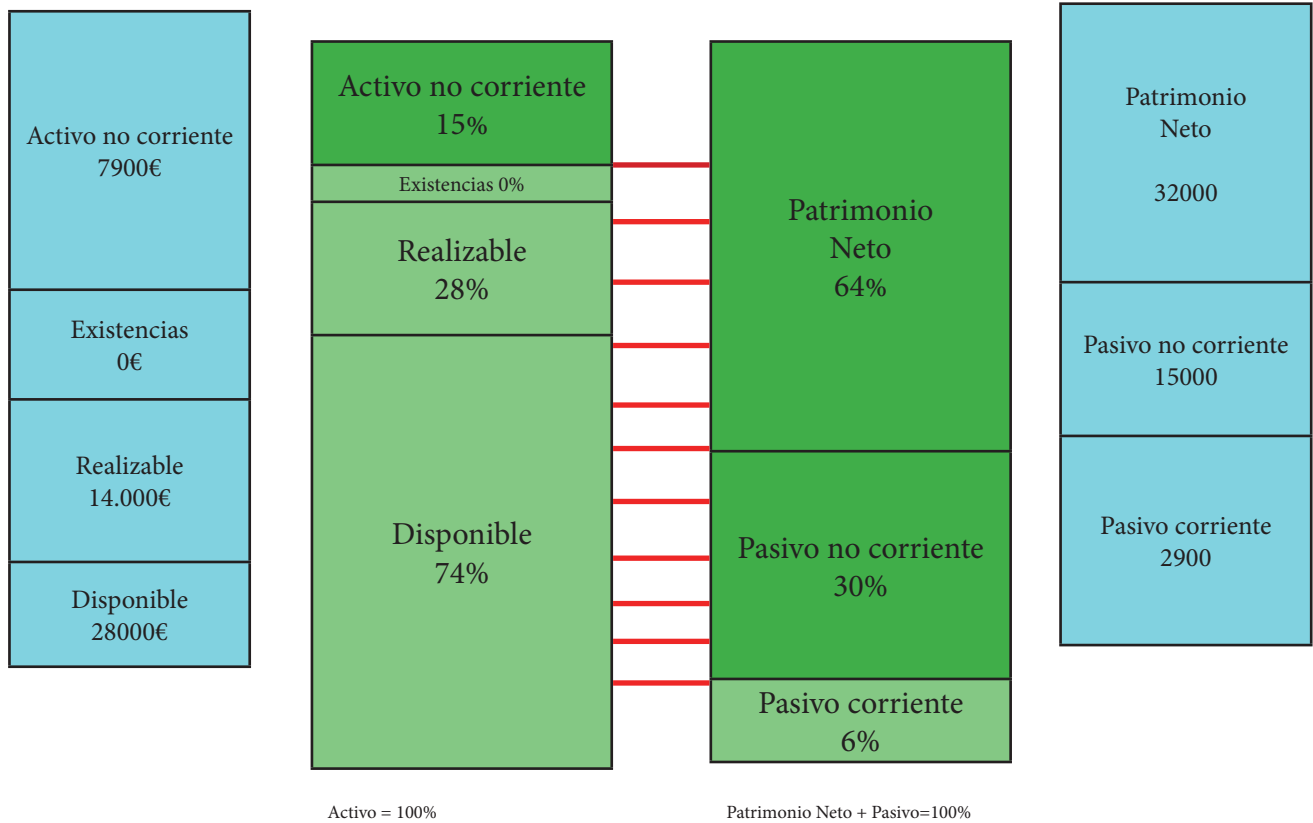
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inicial:	11,984€	13,898€	16,312€	18,226€	21,640€	26,054€
<u>Cobros:</u>	4500€	5000€	4500€	6000€	7000€	9000€
Ventas:	4500€	5000€	4500€	6000€	7000€	9000€
<u>Pagos:</u>	2586€	2586€	2586€	2586€	2586€	2586€
Nominas	1200€	1200€	1200€	1200€	1200€	1200€
Seguridad social	350€	350€	350€	350€	350€	350€
Autónomos	250€	250€	250€	250€	250€	250€
Publicidad	100€	100€	100€	100€	100€	100€
Alquiler	100€	100€	100€	100€	100€	100€
Móviles y Internet	66€	66€	66€	66€	66€	66€
Material Oficina	200€	200€	200€	200€	200€	200€
Cuota de bancos pagos por tarjeta.	20€/	20€/	20€/	20€/	20€/	20€/
Cuota de préstamo	300€	300€	300€	300€	300€	300€
Saldo final:	13,898€	16,312€	18,226€	21,640€	26,054€	32,468€

Empresa e Iniciativa Emprendedora

El análisis de balance

A partir de la contabilidad financiera con el balance de situación y la cuenta de resultados.

Representación gráfica del balance en %.



FONDO DE MANIOBRA = Activo corriente- Pasivo corriente

FONDO DE MANIOBRA = $(0 + 14,000 + 28,000) - 2,900 = 39,100€$

Es mayor que 0, por lo tanto no se tiene problemas de liquidez.

RATIO DE LIQUIDEZ = Activo corriente/ pasivo corriente.

RATIO DE LIQUIDEZ = $(0 + 14,000 + 28,000) / 2,900 = 14,00$

RATIO ENDEUDAMIENTO = $(\text{Pasivo} + \text{Patrimonio neto}) = 0,7$

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Plan de puesta en marcha.

Trámites para la puesta en marcha de la empresa

Generales: se realizarán todas.

Trámite	Descripción	Organismo
Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.	Agencia Tributaria (AEAT)
Impuesto sobre Actividades Económicas	Es un tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.	Agencia Tributaria (AEAT)
Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)	Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social	El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social.	Tesorería General de la Seguridad Social
Obtención y legalización del libro de Visitas	No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo.	Inspección Provincial de Trabajo
Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad	La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.	Registro Mercantil Provincial
Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.	Registro Mercantil Provincial
Obtención de un certificado electrónico	El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.	Autoridades de certificación

Según la actividad: se Tramitará la licencia de actividad.

Trámite	Descripción	Organismo
Licencia de actividad	Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento.	Ayuntamientos
Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros	En función de la actividad desarrollada se deberá comunicar con carácter obligatorio el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y/o registros.	Otros organismos oficiales y/o registros

Complementarios: También nos interesa.

Trámite	Descripción	Organismo
Registro de signos distintivos	Los Signos Distintivos se utilizan en la industria y en el comercio para distinguir los productos o servicios de una empresa de las demás concurrentes en el mercado.	Oficina Española de Patentes y Marcas

Empresa e Iniciativa Emprendedora

En caso de contratar trabajadores: Todas.

Trámite	Descripción	Organismo
Inscripción de la empresa	La inscripción es el acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).	Tesorería General de la Seguridad Social
Afiliación de trabajadores	Acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social reconoce a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social	Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los contratos de trabajo	Este trámite consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.	Servicio Público de Empleo Estatal
Comunicación de apertura del centro de trabajo	Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.	Consejería de Trabajo de la CCAA
Obtención del calendario laboral	Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.	Inspección Provincial de Trabajo

TRÁMITES DE CARÁCTER ESPECÍFICO: ninguna.

Trámite	Descripción	Organismo
Bares, cafeterías, restaurantes y establecimientos hoteleros	Autorización de apertura	Dirección General de Turismo de las comunidades autónomas
Agencias de viaje	Solicitud del título de licencia	Dirección General de Turismo de las comunidades autónomas
Sociedades de inversión mobiliaria de capital fijo y capital variable	Autorización de constitución	Dirección General del Tesoro y Política Financiera (Ministerio de Economía y Empresa)
Actividades industriales, talleres de reparación, almacenes de sustancias tóxicas o peligrosas, empresas de fabricación de cualquier producto	Registro Industrial	Dirección General de Industria, Energía y Minas de las comunidades autónomas
Empresas de seguridad	Registro	Secretaría de Estado de Seguridad (Ministerio del Interior)
Industrias y establecimientos alimentarios (No detallistas, supermercados o hipermercados)	Registro	Servicio Regional de la Salud
Empresas de material de juego (todas)	Registro	Dirección General de Ordenación del Juego (Ministerio de Hacienda)
Actividades de la construcción, instalaciones y/o reparaciones eléctricas, sector madera y corcho y actividades de ingeniería y consulta	Documentación de calificación empresarial	Dirección General de Industria, Energía y Minas de las comunidades autónomas
Personas físicas que se dediquen a instalaciones eléctricas, de gas, climatización y de aparatos de presión	Carnet o certificado	Dirección General de Industria, Energía y Minas de las comunidades autónomas

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Planificación Temporal de la puesta en marcha.

Una vez que ya se tiene claro los tramites que hay que realizar nos ponemos manos a la obra para registrar nuestro dominio Web.

Meses	1				2				3				4				5			
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Registro de Dominio Web																				
Buscar local y Financiación																				
Constitución de la sociedad																				
Adquirir equipamiento																				
Selección de trabajadores																				
Adaptar el Local																				
Licencia de apertura y contratación de Empleados																				
Puesta en Marcha el Sistema de gestión ERP																				
Material promocional y publicidad																				
Inicio de la actividad																				

Establecido el crono-grama de actuación se podrá realizar de una

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Documentación administrativa - contable.

El Pedido:

Emitido por.....	AVR <u>Travel VR</u>			
Con DNI / CIF.....				
Dirección				
PoblaciónCP.....				
TelefonoEmail.....				
Num de orden.....				
Destinatario.....				
.....				
Dirección.....				
..... A de 20				
Envío..... Fecha de entrega.....				
Dirección de entrega.....				
Pago de gastos..... Condiciones.....				
Cantidad	Articulo	Precio	Desc.	Total unitario
				Total
Firma				

Empresa e Iniciativa Emprendedora

El albarán:

Vendedor

Dirección

Poblacion

CP.....Telefono

AVR

Travel VR

Num de albarán.....

Emitido por.....

Con DNI / CIF.....

Dirección

PoblacionCP.....

TelefonoEmail.....

Numero de pedido.....Fecha de envío

Dirección de entrega.....

Ref	Cantidad	Articulo	Precio	Desc.	Total unitario
Observaciones					Total

Fecha de entrega

Firma del cliente.

Empresa e Iniciativa Emprendedora

La factura:

Vendedor	AVR <u>Travel VR</u>			
Dirección				
Población				
CP.....Telefono				
Num de albarán.....				
Emitido por.....				
Con DNI / CIF.....				
Dirección				
PoblaciónCP.....				
TelefonoEmail.....				
Numero de albarán..... Numero de cliente.....				
Ref	Cantidad	Articulo - Descripción	Precio	Importe
Importe bruto				
Descuento %				
Base imponible				
IVA				
Total Factura				