



# TE ECHO UN CABLE

Plan de Negocio

10 de Octubre del 2022

Economía y Administración de Empresas - UPV/EHU

Nicolás Aguado González, Pablo Jurado Sáez, Telmo Sendino Sáinz



# Acuerdo de Confidencialidad

El abajo firmante declara bajo juramento que toda información aportada por “TE ECHO UN CABLE S. COOP.” en este modelo de negocio, excluyendo a la información que ya se encuentra bajo el dominio público, es por naturaleza confidencial y que cualquier divulgación o uso, ya sea total o parcial, de los contenidos de este documento puede causar serios daños y perjuicios a “TE ECHO UN CABLE S. COOP.”

Es por tanto que el abajo firmante acuerda no declarar verbalmente ni por escrito, sin permiso expreso de “TE ECHO UN CABLE S. COOP.”, ninguna sección ni contenido de este modelo de negocio.

Bajo petición de “TE ECHO UN CABLE S. COOP.”, el abajo firmante devolverá este modelo de negocio inmediatamente a la empresa.

---

Nombre y Apellidos

---

Firma

En la ciudad de San Sebastián, a 10 de Octubre del año 2022



# Índice

<b>Introducción</b>	<b>4</b>
<b>Sobre la Empresa</b>	<b>5</b>
Descripción de la Actividad de la Empresa	5
Misión	5
Objetivos	5
Promotores	6
Localización	6
<b>Mercado</b>	<b>7</b>
Demanda y segmentación	7
Características del mercado	7
La oferta. Análisis de la competencia	7
<b>Plan de Marketing</b>	<b>8</b>
Modelo DAFO	8
Política de Producto	9
Política de Precios, Promociones y Descuentos	9
Política de Distribución y Comunicación	9
<b>Área de Personal - Recursos Humanos</b>	<b>10</b>
Organigrama	10
Personal deseado	11
Política de Sueldos	11
Horarios de trabajo	11
Entre semana - 8 horas	11
Fin de semana - 5 horas	11
<b>Aspectos Económicos</b>	<b>12</b>
Objetivo de Ingresos	12
Programa de ventas	12
Condiciones de cobro	13
Inversión Inicial	14
Previsión de Ventas a un año	16
Predicción de Gastos e Ingresos a un año	17



<b>Aspectos legales</b>	<b>18</b>
Estructura societaria	18
Permisos y trámites	18
Mercantiles	18
Fiscales	19
Sociales	19
Municipales	20
<b>Conclusiones</b>	<b>21</b>
<b>Referencias</b>	<b>22</b>



## Introducción

Una vez se tiene definida la idea de negocio y los conceptos básicos claros, es hora de formalizar y concretar más a fondo en cada uno de los apartados de la empresa. Esto incluye desde cómo se obtiene dinero hasta qué tipo de empleado se busca; pasando por cómo ser conocido y también definiendo el segmento de mercado al que se hace referencia.

Nos enfrentamos con muchos retos a la hora de ofrecer ayuda tecnológica a los mayores, y si no queremos fracasar, tendremos que definir y planear bien muchos aspectos de nuestra empresa.

## Sobre la Empresa

### Descripción de la Actividad de la Empresa

El negocio “Te Echo un Cable” se plantea como un servicio de venta, educación y acompañamiento a personas con bajo nivel tecnológico.

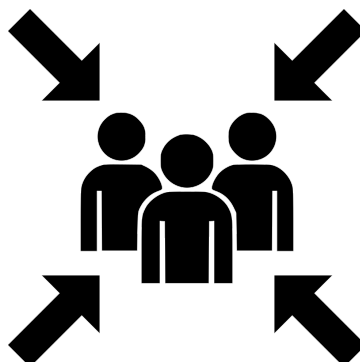
Se venderán dispositivos tecnológicos básicos (teléfonos móviles, ordenadores, etc...), los cuales estarán preconfigurados para un uso fácil. Además, se facilitarán servicios digitales cotidianos a personas cuya realización les suponga una dificultad. Este servicio será ofrecido tanto en tiendas físicas como a domicilio.

### Misión

Hacer del negocio un lugar de referencia entre las personas mayores donde acudir para todo tipo de compras tecnológicas y un punto de encuentro para consultas tecnológicas.

### Objetivos

- Atender a una media de 100 clientes diarios.
- Tener siempre un stock de 30 móviles y 15 ordenadores preconfigurados y listos para su venta.
- Alcanzar un acuerdo económico con la cadena de supermercados “Super Amara”, a cambio de una formación a todo nuestro público objetivo.
- Ser un punto de encuentro tecnológico en el que los mayores se sientan cómodos y puedan solucionar todas sus dudas, a la vez que reciban una buena atención.

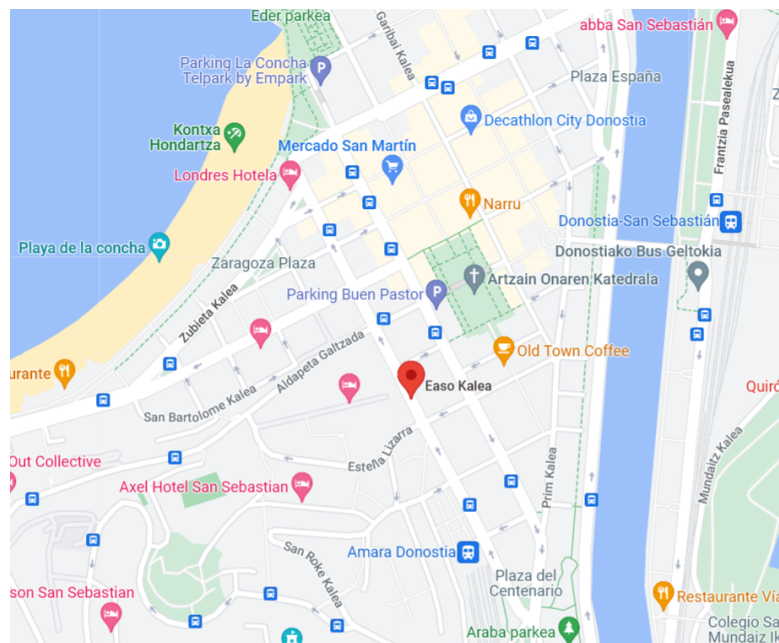


## Promotores

Los promotores serán Nicolás Aguado González, Pablo Jurado Sáez y Telmo Sendino Sáinz; alumnos de Economía y Administración de Empresas, con el conocimiento necesario para llevar el negocio a buen puerto.

## Localización

La primera tienda abriría sus puertas en la ciudad de San Sebastián, concretamente el barrio de Amara en la calle Easo. Es una ubicación lo suficientemente céntrica cómo para estar accesible a la mayoría de nuestro público objetivo, pero también lo suficientemente lejos del centro para que los costes del alquiler del local no se disparen. Además, es un punto bien comunicado con las redes de transporte público de la ciudad, y está localizado cerca de 2 parkings públicos.



## Mercado

### Demanda y segmentación

Nuestro cliente potencial es:

- Personas de avanzada edad con dificultades en el uso de las nuevas tecnologías: Se trata de un **amplio segmento de mercado** pues las personas de más de 65 años representan un 23,44% de la población guipuzcoana (según INE a 2022) y en **crecimiento** gracias a la generación *baby boom*.

### Características del mercado

- A. Mercado amplio y en crecimiento.
- B. Competencia de nivel medio. Pocas empresas ofrecen un servicio parecido. Nuestro factor diferenciante es la cercanía y las tiendas pequeñas.

### La oferta. Análisis de la competencia

Nuestra competencia directa serían las grandes superficies de venta de productos tecnológicos, tales como:

- “Clínica” FNAC
- y en menor medida MediaMarkt (por su localización)

...las cuales también ofrecen ciertos servicios post-venta. Aunque la competencia no sea muy numerosa, al tratarse de grandes empresas, podría suponer un obstáculo.

Pero también hemos de tener en cuenta que, a diferencia de la idea de negocio, estos servicios de las grandes cadenas son únicos, y no ofrecen una asistencia continuada, que es justo lo que el público objetivo necesita. También nos diferenciamos por una cercanía a nivel de barrio, lo que fideliza al cliente.

Además, un factor que hemos de tener en cuenta son las familias de estas personas mayores. Habitualmente, los familiares jóvenes suelen ayudar a sus mayores con las nuevas tecnologías, y nuestro público objetivo puede tener dudas a la hora de a quién recurrir. Es por esto que tendremos que hacer fuertes



campañas de marketing para aumentar la viabilidad de la parte de asistencia tecnológica. Ante la venta de móviles y dispositivos preconfigurados no tenemos este inconveniente.

## Plan de Marketing

### Modelo DAFO

Ahora para estudiar la situación interna y externa de la empresa planteamos el análisis DAFO:

	Fortalezas	Debilidades
Interno	<ul style="list-style-type: none"><li>-Personal cualificado para trabajar con clientes mayores.</li><li>-Venta móviles orientada a gente de edad avanzada.</li><li>-Sociedad repleta de tecnología y necesidad de un mínimo conocimiento tecnológico.</li><li>-Calidad en el servicio.</li><li>-Alta variedad de diferentes servicios.</li><li>-Personal con gran experiencia tecnológica.</li><li>-Tienda pequeña, transmitiendo cercanía de cara a nuestro público.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Público objetivo diferenciado por edad.</li><li>-Un servicio que requiere mucho tiempo.</li><li>-Alto número de personal que puede llegar a desmotivarse.</li><li>-Pérdida de tiempo al realizar servicios a domicilio.</li><li>-El servicio a domicilio causa gastos extras.</li><li>-Gastos en diferentes instalaciones de la empresa</li></ul>
	Oportunidades	Amenazas
Externo	<ul style="list-style-type: none"><li>-Aprovechar espacios residenciales para promocionarse.</li><li>-Oportunidad de vender productos al realizar servicios a domicilio.</li><li>-La tecnología avanza cada día más.</li><li>-Competencia con público objetivo más orientada a público más joven.</li><li>-Gran variedad en el sector tecnológico.</li><li>-Aprovechar el gran turismo que tiene la ciudad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Posibilidad de entrada de nuevos competidores.</li><li>-Modificaciones de los precios en el mercado.</li><li>-Zonas más difíciles para acceder como a residencias.</li><li>-Gente joven cercana a nuestro público objetivo.</li></ul>



## Política de Producto

En cuanto a los productos que serán ofrecidos, tanto los teléfonos como los ordenadores vendrán preconfigurados con los iconos grandes, el whatsapp instalado, el tamaño de letra grande, y demás configuraciones para simplificar el uso de las tecnologías a nuestros clientes.

Además, dependiendo de los acuerdos alcanzados con los comercios y administraciones locales, también se ofrecerá formación sobre aplicaciones personalizadas.

## Política de Precios, Promociones y Descuentos

“Te Echo un Cable” ofrecerá promociones y descuentos para fidelizar y atraer a los clientes:

- Con cada venta de un teléfono móvil, se ofrecerán 2 semanas de asistencia en tienda gratuita, para aclarar todo tipo de dudas. Con las ventas de ordenadores, el periodo de asistencia gratuito será de 1 mes. Además se les ofrecerá a los clientes una “tarjeta de socio”, para que una vez pasado el tiempo de asistencia gratuita puedan abonarse al servicio de asistencia (de pago).
- Para los clientes de la asistencia presencial y a domicilio, a partir del segundo año se les ofrecerá un mes gratis en la cuota.

## Política de Distribución y Comunicación

El primer mes se contratará a un comercial que tendrá que desempeñar varios roles para dar a conocer a “Te Echo un Cable”:

- Para empezar, tendrá que ir residencia de ancianos por residencia de ancianos ofreciendo nuestros servicios y negociando las condiciones con los gerentes de las mismas. Es muy importante asegurar este aspecto, ya que son nuestro principal público objetivo.
- Además, tendrá que visitar varios centros cívicos/centros culturales/bares y demás puntos de reunión de personas de avanzada edad para repartir panfletos y colgar nuestra publicidad en los tableros de anuncios.
- También tendrá que negociar un acuerdo con algunos socios estratégicos, (como pueden ser las administraciones públicas o los comercios locales),

para obtener una retribución económica a cambio de enseñar a nuestro público objetivo algunas aplicaciones o algunos apartados de su actividad.

- No debemos olvidar que tendrá que dirigirse a los barrios donde mayoritariamente residan las personas mayores, y empezar a buzonear portal por portal panfletos publicitarios.
- Por último, el comercial deberá coordinar y organizar una campana de publicidad en periódicos y estaciones de radio locales. Una vez creada la campaña, ésta podrá volver a emitirse también en los meses venideros.

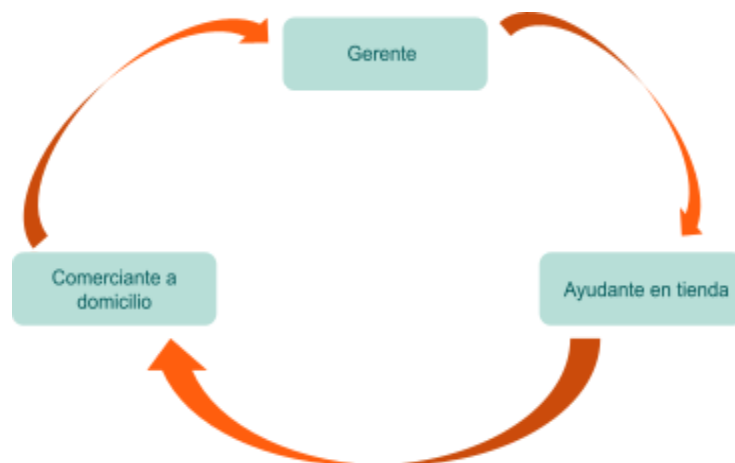
## Área de Personal - Recursos Humanos

### Organigrama

La empresa se estructurará de tal manera en la que los 3 promotores serán los únicos trabajadores:

- Habrá un único gerente de la empresa que cumpla la función de encargado en la tienda.
- También habrá un ayudante del encargado en la propia tienda.
- El tercer promotor se encargará del servicio a domicilio (el cual también estará en la tienda en caso de no requerir fuera). Este llevará a cabo su labor en una bicicleta eléctrica (de la empresa) que se guardará en la trastienda del local.

La función de cada promotor en la tienda irá rotando sucesivamente para que cada uno cumpla con todos los papeles que forman la empresa. El primer mes contrataremos un comercial para promocionar la empresa.





## Personal deseado

Al estar nuestra empresa relacionada completamente con gente mayor la relación que tendrán que tener nuestros trabajadores con los clientes no será la misma que con un cliente más joven. Por lo que nuestro personal tendrá que estar correctamente cualificado para que nuestros clientes puedan tener un servicio suficientemente correcto para que estén satisfechos, y decidan volver a consultarnos. Esto requerirá que nuestro personal sea paciente y que sean muy cercanos a nuestros clientes. Y sobre todo que tengan un gran conocimiento de la tecnología y de lo que quiera nuestro público objetivo que se les sea enseñado.

Además, sé necesitará que el comercial del primer mes sea persuasivo y con buena labia para poder alcanzar los tratos necesarios para la empresa y el desarrollo del modelo de negocio.

## Política de Sueldos

Cada uno de los trabajadores de la empresa tendrá un sueldo de **1200€** netos, independientemente del rol que desempeñen en la empresa.

## Horarios de trabajo

Los horarios de empresa serán parecidos a los de una empresa del tercer sector:

1. Entre semana - 8 horas  
De 9:30 a 14:30 (5 horas).  
De 16:00 a 19:00 (3 horas).
2. Fin de semana - 5 horas  
Sábados: De 9:30 a 14:30 (5 horas).  
Domingos: No laborables.


## Aspectos Económicos

### Objetivo de Ingresos

#### Programa de ventas

“Te Echo un Cable” tendrá cinco fuentes de ingresos:

- Se obtendrá un margen por la venta de móviles y ordenadores y demás dispositivos tecnológicos. Este margen será del 35% sobre el coste del mayorista.
  - También se venderán complementos tipo fundas, predrives, protectores y hardware variado para smartphones.
- Se cobrará una suscripción mensual por el servicio de asistencia presencial en tienda. Este pago garantizará un número ilimitado de asistencias de cualquier dispositivo tecnológico (ya sea comprado en tienda o externo). Se adoptará el término de “socio” para los abonados a la suscripción.
- Se cobrará una suscripción mensual por el servicio de asistencia a domicilio. Este pago garantizará un número muy elevado de visitas de un empleado para asistencia sobre cualquier dispositivo tecnológico (ya sea comprado en tienda o externo). Esta asistencia se limitará a un radio de 9 km desde la tienda presencial . Se adoptará el término de “socio” para los abonados a la suscripción. Habrá un límite de 15 consultas al mes.
- Para los no abonados, se cobrarán las consultas puntuales, teniendo una tarifa fija y un suplemento por kilómetro de distancia de la tienda.
- Cabe destacar que en la asistencia presencial cubierta por los 2 tipos de subcripciones mensuales y por las consultas puntuales **NO incluyen el coste de instalación de software externo**; es decir, se cobrará un extra si, por ejemplo, si el cliente pide la instalación de Microsoft Office en su ordenador. (el precio depende del software a instalar)
  - La instalación y configuración de un Antivirus en smartphones y ordenadores también entra en este apartado. (tendría un coste medio de 69.95€)

- 
- Además, se estará en estrecho contacto con las administraciones y comercios locales de las localidades para poder llegar a convenios estratégicos a cambio de enseñar a usar específicas aplicaciones a nuestros clientes.
  - Consulta puntual: 20€ + 1.79€/kilómetro recorrido
  - Cuota mensual "Socio Presencial": 29.99€/mes
  - Cuota mensual "Socio a Domicilio": 64.95€/mes

### Condiciones de cobro

Se potenciará principalmente el cobro por medio de la domiciliación de cuenta bancaria. Alternativamente, estarán disponibles las opciones de efectivo y tarjeta de crédito.

## Inversión Inicial

<b>Fuente de los Ingresos</b>		
<b><u>Inversión de los Promotores</u></b>		
Nicolás Aguado - 33%	2.000,00 €	
Pablo Jurado - 33%	2.000,00 €	
Telmo Sendino - 33%	2.000,00 €	
<b>Total Inversión de los Promotores</b>	<b>6.000,00 €</b>	
<b><u>Préstamos Bancarios</u></b>		
Banco Guipuzcoano/Sabadell	1.500,00 €	
<b>Total Préstamos Bancarios</b>	<b>1.500,00 €</b>	
<b><u>Otro tipo de Ingresos</u></b>		
Subvención "Kit Digital"	2.000,00 €	
Línea de Crédito ICO	2.000,00 €	
Alianza con cadena "Super Amara"	5.000,00 €	
<b>Total otro tipo de Ingresos</b>	<b>9.000,00 €</b>	

<b>Gastos Iniciales</b>		
<b><u>Propiedades</u></b>		
Fianza por Alquiler Local	700,00 €	
<b>Total Propiedades</b>	<b>700,00 €</b>	
<b><u>Mejoras a la Propiedad</u></b>		
Pintar	400,00 €	
Cablear Propiedad Wifi Alta Velocidad	100,00 €	
Imprimir Letreros y Posters	100,00 €	
<b>Total Mejoras a la Propiedad</b>	<b>600,00 €</b>	
<b><u>Equipamiento</u></b>		
Mesas	300,00 €	
Ordenadores	1.500,00 €	
Sillas	700,00 €	
Bicicleta Eléctrica	300,00 €	
Decoración	100,00 €	
<b>Total Equipamiento</b>	<b>2.900,00 €</b>	

<b><u>Ubicación y Gastos de Administración</u></b>	
Alquiler del Local	700,00 €
Trámites Inmobiliaria	21,00 €
Seguro del Local	200,00 €
Salarios Pre-Apertura	3.600,00 €
<b>Total Ubicación y Gastos de Administración</b>	<b>4.521,00 €</b>
<b><u>Gastos de Publicidad y Promoción</u></b>	
Publicidad Periódico	750,00 €
Publicidad Radio	500,00 €
Impresión de Folletos	300,00 €
Acuerdos con Residencias de Ancianos	1.000,00 €
Publicidad en Bares	500,00 €
<b>Total Gastos de Publicidad y Promoción</b>	<b>3.050,00 €</b>
<b><u>Otro tipo de Gastos</u></b>	
Stock Inicial Teléfonos	1.000,00 €
Stock Inicial Ordenadores	3.000,00 €
<b>Total otro tipo de Gastos</b>	<b>4.000,00 €</b>
<b><u>Reserva por Gastos Extraordinarios</u></b>	<b>500,00 €</b>

<b><i>Gastos e Ingresos Iniciales</i></b>	
<b><u>Inversión de los Promotores</u></b>	
Inversión de los Promotores	6.000,00 €
Préstamos Bancarios	1.500,00 €
Otras Fuentes de Ingresos	9.000,00 €
<b>Total Ingresos</b>	<b>16.500,00 €</b>
<b><u>Gastos Iniciales</u></b>	
Propiedades	700,00 €
Mejoras a la Propiedad	600,00 €
Equipamiento	2.900,00 €
Ubicación y Gastos de Administración	4.521,00 €
Gastos de Publicidad y Promoción	3.050,00 €
Otro tipo de Gastos	4.000,00 €
Reserva por Gastos Extraordinarios	500,00 €
<b>Total Gastos</b>	<b>16.271,00 €</b>



## Previsión de Ventas a un año

### Prevision de ventas (12 meses)

Te Echo un Cable S. Coop.

Comienzo de año fiscal

ene-23

Prevision de ventas 12 meses

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Total Anuales
Cuota mensual (socio presencial)	16	12	16	25	35	44	55	60	68	70	70	72	543
Precio unitario (€)	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99	29,99
<b>Cuota "presencial" TOTAL</b>	480	360	480	750	1.050	1.320	1.649	1.799	2.039	2.099	2.099	2.159	16.285
Cuota mensual (socio a domicilio)	4	6	16	25	35	44	55	60	68	70	70	72	525
Precio unitario (€)	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95	64,95
<b>Cuota "a domicilio" TOTAL</b>	260	390	1.039	1.624	2.273	2.858	3.572	3.897	4.417	4.547	4.547	4.676	34.099
Consulta puntual (en tienda)	15	11	14	14	13	25	23	29	30	34	35	45	288
Precio unitario (€)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
<b>Consulta puntual (en tienda) TOTAL</b>	300	220	280	280	260	500	460	580	600	680	700	900	5.760
Consulta puntual (A DOMICILIO)	15	19	21	15	21	25	22	19	22	21	19	22	241
Precio unitario (€)	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
<b>Consulta puntual (a domicilio) TOTAL</b>	375	475	525	375	525	625	550	475	550	525	475	550	6.025

Complementos Smartphone	12	12	21	21	35	45	65	65	65	65	85	95	586
Precio unitario (€)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
<b>Complementos TOTAL</b>	240	240	420	420	700	900	1.300	1.300	1.300	1.300	1.700	1.900	11.720

Software reventa	15	15	15	15	20	30	25	29	45	35	30	50	324
Precio unitario (€)	69,95	69,95	69,95	69,95	69,95	69,95	69,95	69,95	69,95	69,95	7,00	69,95	69,95
<b>Software reventa TOTAL</b>	1.049	1.049	1.049	1.049	1.399	2.099	1.749	2.029	3.148	2.448	210	3.498	20.775

Smartphones	10	10	10	10	15	28	25	25	25	25	25	30	238
Precio unitario (€)	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00	299,00
<b>Smartphones TOTAL</b>	2.990	2.990	2.990	2.990	4.485	8.372	7.475	7.475	7.475	7.475	7.475	8.970	71.162

Ordenadores	14	14	14	14	15	17	19	20	15	15	15	15	187
Precio unitario (€)	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00	779,00
<b>Ordenadores TOTAL</b>	10.906	10.906	10.906	10.906	11.685	13.243	14.801	15.580	11.685	11.685	11.685	11.685	145.673

<b>Total Mensuales: Todas las categorías</b>	16.600	16.630	17.689	18.394	18.394	29.916	31.556	33.135	33.135	30.759	28.891	34.338	299.799
--	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

## Predicción de Gastos e Ingresos a un año

### Proyección de pérdidas y ganancias (12 meses)

Te echo un cable

Comienzo del año: ene.-23

	ene.-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	ANUAL
<b>Ingresos (Ventas €)</b>													
Suscripción mensuales	740	750	1.519	2.374	3.323	4.178	5.221	6.800	5.696	6.456	6.646	6.835	50.538
Moviles/ordenadores	13.896	13.896	13.896	13.896	10.100	9.500	11.300	10.600	12.250	11.700	11.500	16.900	149.434
Consultas puntuales	1.200	1.212	1.100	2.600	3.500	4.100	4.050	3.700	3.500	4.100	3.900	4.000	36.962
Convenios de empresa	1.000	2.000	2.000	1.500	1.000	2.000	1.700	1.000	3.000	2.000	2.000	4.000	23.200
Software reventa	1.049	1.049	1.049	1.049	1.399	2.099	1.749	2.099	2.448	2.099	3.498	3.498	23.085
Fundas, varios smartphone	240	240	420	420	700	900	1.300	1.300	1.300	1.300	1.700	1.900	11.720
Subvenciones	4.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	15.000
<b>Ingresos Totales (Ventas €)</b>	<b>22.125</b>	<b>20.147</b>	<b>20.984</b>	<b>22.839</b>	<b>21.022</b>	<b>23.777</b>	<b>26.320</b>	<b>26.499</b>	<b>29.194</b>	<b>28.655</b>	<b>30.244</b>	<b>38.133</b>	<b>309.939</b>


### Coste de ventas (€)

Telefonos	1.600	1.600	1.600	1.600	2.121	1.123	6.234	4.132	6.454	5.132	5.132	3.970	40.698
Ordenadores	5.906	5.906	5.906	6.906	4.685	4.521	4.700	3.900	6.913	5.513	4.913	9.913	69.682
Software reventa	200	200	200	200	231	367	255	255	255	255	355	412	3.185
Fundas, varios smartphone	100	100	180	180	200	300	400	304	400	400	504	835	3.903
<b>Costes totales de ventas</b>	<b>7.806</b>	<b>7.806</b>	<b>7.886</b>	<b>8.886</b>	<b>7.237</b>	<b>6.311</b>	<b>11.589</b>	<b>8.591</b>	<b>14.022</b>	<b>11.300</b>	<b>10.904</b>	<b>15.130</b>	<b>117.468</b>

<b>Beneficio bruto</b>	<b>14.319</b>	<b>12.341</b>	<b>13.098</b>	<b>13.953</b>	<b>13.785</b>	<b>17.466</b>	<b>14.731</b>	<b>17.908</b>	<b>15.172</b>	<b>17.355</b>	<b>19.340</b>	<b>23.003</b>	<b>192.471</b>
------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

### Gastos

Gasto salarial	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	43.200
Servicio externo	7.821	921	1.050	960	870	900	1.070	790	1.100	950	975	1.100	18.507
Reparación mantenimineto	0	100	0	60	0	0	150	90	0	400	0	175	975
Publicidad	3.050	3.050	1.500	1.000	500	500	500	500	500	500	750	750	13.100
Coche /desplazamiento	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
Contabilidad y legalidad	4.000	3.000	2.500	2.700	3.000	2.800	3.000	2.050	3.500	2.700	2.800	3.750	35.800
Alquiler y gastos	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8.400
Teléfono	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50
Seguros	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Impuestos	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	1.207	14.484
Intereses	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	1.500
Otros gastos	4.000	0	100	0	0	75	150	45	0	30	0	70	4.470
<b>Gastos totales</b>	<b>25.053</b>	<b>12.903</b>	<b>10.982</b>	<b>10.552</b>	<b>10.202</b>	<b>10.107</b>	<b>10.702</b>	<b>9.307</b>	<b>10.932</b>	<b>10.412</b>	<b>10.357</b>	<b>11.677</b>	<b>143.186</b>
<b>Beneficio neto</b>	<b>-10.734</b>	<b>-562</b>	<b>2.116</b>	<b>3.401</b>	<b>3.583</b>	<b>7.359</b>	<b>4.029</b>	<b>8.601</b>	<b>4.240</b>	<b>6.943</b>	<b>8.983</b>	<b>11.326</b>	<b>49.285</b>
Impuestos sobre la renta	1.080	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	12960,0
<b>Net Operating Income</b>	<b>-11.814</b>	<b>-1.642</b>	<b>1.036</b>	<b>2.321</b>	<b>2.503</b>	<b>6.279</b>	<b>2.949</b>	<b>7.521</b>	<b>3.160</b>	<b>5.863</b>	<b>7.903</b>	<b>10.246</b>	<b>36.325</b>



En cuanto al balance de pérdidas y ganancias, estimamos que el primer mes será complicado y tendremos 11.814€ de pérdidas por el coste de poner en marcha el negocio; sin embargo, recuperaremos la inversión durante el resto del año.

Además, cabe destacar que para afrontar los primeros meses de pérdidas la empresa tiene cierta liquidez gracias a la financiación del préstamo ICO y a los fondos propios gracias a las aportaciones de los socios.

## Aspectos legales

### Estructura societaria


La empresa se establecerá en forma de una sociedad cooperativa de primer grado mediante la firma de los socios, donde los tres promotores (y únicos socios inicialmente) serán socios cooperativistas y el gerente/administrador (Consejo de Administración) será elegido en Asamblea de Socios de manera democrática.

Se ha elegido esta forma societaria pues es más ventajosa fiscalmente y de cara a las administraciones públicas se obtiene una mejor imagen. Además, desemboca en un mejor ambiente de trabajo, solidaridad y esfuerzo propio.

### Permisos y trámites

#### Mercantiles

- ❖ La empresa se inscribirá en el registro de cooperativas (su organigrama también estará reflejado ahí) y su persona jurídica será la de una sociedad cooperativa con razón social de “Te Echo un Cable S. Coop.”
  - Cabe destacar que se deberá aportar el **Certificado Negativo del Nombre**, el cual simplemente nos certifica que no hay ninguna sociedad cooperativa con el mismo nombre que la nuestra.
- ❖ También, se escribirán los estatutos de la empresa los cuales establecen un correcto funcionamiento interno.
  - Se solicitará la calificación previa de los Estatutos en el Registro de Sociedades Cooperativas.
- ❖ Se abrirá una cuenta bancaria a nombre de la empresa en la que se recaudarán las aportaciones de los socios (esta servirá para recaudar parte



del capital inicial para arrancar la empresa y la responsabilidad de los socios estará limitado a estas aportaciones iniciales).

## Fiscales

Habrá que realizar ciertos trámites en hacienda


- ❖ Primeramente, se solicitará el código de identificación fiscal de la empresa(CIF).
- ❖ Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
- ❖ Declaración censal (IVA)
- ❖ Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
  - Habrá que abonar en forma de impuestos de Transmisiones Patrimoniales, aproximadamente un 1% del capital aportado por los socios, el cual aparece en los estatutos.
- ❖ Impuesto de Sociedades
- ❖ Otros impuestos.

En general, la figura jurídica de sociedad cooperativa consta de ciertas bonificaciones fiscales las cuales nos ayudarn  en el ejercicio de nuestro negocio.

## Sociales

Para dar de alta en la seguridad social la empresa, tendremos que pedir cita previa en la Tesorería General de la seguridad social. En las oficinas de la seguridad social tendremos que entregar una documentación necesaria para darnos de alta:

- ❖ Solicitud de inscripción en el sistema de seguridad social.
- ❖ Documento Nacional de Identidad (DNI) del representante legal.
- ❖ Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro de Cooperativas.
- ❖ Número de Identificación Fiscal (NIF) de la empresa.
- ❖ Declaración de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

- 
- ❖ Declaración respecto a la protección de los accidentes de trabajo y cobertura de la prestación económica por incapacidad temporal por la Seguridad Social o por una Mutua Patronal.

Para afiliar un trabajador a la seguridad social el trabajador debe presentar una documentación:

- ❖ Nombre o razón social del empresario que promueve el alta.
- ❖ Código de Cuenta de Cotización del empresario.
- ❖ Régimen de Seguridad Social.
- ❖ Número de Seguridad Social del trabajador.
- ❖ Domicilio del trabajador.
- ❖ Fecha de inicio de la actividad.
- ❖ Grupo de cotización.
- ❖ Tipo de contrato y coeficiente de jornada en su caso.
- ❖ Ocupación.
- ❖ Convenio/ Convenios Colectivos (obligatorio a partir de 26/07/2015)

Por otro lado, tendremos un libro de registro laboral donde se anotarán cambios de horario del trabajador, horas que excedan el horario normal del trabajador y características del estilo. También encontraremos un libro de visitas en el cual se escribirá todas las diligencias durante una visita de inspectores de trabajo.

También habrá que comunicar la apertura de la empresa mediante la firma de una declaración responsable por parte del empresario en que manifiesta que la empresa dispone del correspondiente plan de seguridad y salud aprobado por el coordinador de seguridad y salud en fase de ejecución de obra

## Municipales

Finalmente, se procederá a completar los trámites municipales con el abono de las tasas municipales al ayuntamiento de Donostia-San Sebastián (lugar dónde se basa nuestra actividad) y se solicitará la licencia de apertura de la tienda.



## Conclusiones

Una vez vistos y analizados todos los aspectos de “Te Echo un Cable”, podemos concluir que nos encontramos ante una propuesta de negocio sólida y viable. Se está explorando un segmento de mercado poco ocupado y si se desarrolla bien el negocio hay mucho potencial para la expansión.

Cabe recalcar el elevado número de trámites que será necesario realizar para poner en marcha el negocio. Es por esto que es muy necesaria la figura del gerente dentro de la empresa, y su labor es tan importante como la de los demás.

Aparte, San Sebastián es la ubicación ideal para empezar por lo favorecido que está el comercio local y el gran porcentaje de personas de avanzada edad que viven en la ciudad.

Sin ningún tipo de dudas un negocio así no sólo consigue ganar dinero, sino que es bueno y aporta valor para la sociedad en un mundo cada vez más globalizado y dependiente de los dispositivos electrónicos.

Ayudar a las personas mayores con la tecnología es algo de lo que se está hablando mucho en los medios mayoritarios, pero que en cambio no se está reflejando mucho a nivel local. “Te Echo un Cable” aspira a cubrir ese vacío para convertirse un referente en el sector, a la vez que formando importantes aliados y fortaleciendo las comunidades locales.

## Referencias

- <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>
- <https://economipedia.com/definiciones/plan-de-negocio.html>
- <https://flipsy.com/article/5635/phone-profit-margins>
- Instituto Nacional de Estadística, porcentaje de mayores de 65 en Gipuzkoa.  
<https://www.ine.es/consul/serie.do?d=true&s=IDB55750>
- Google Maps, cálculo de distancias: <https://google.com/maps>
- Ayudas Estructuras Asociativas  
[https://www.euskadi.eus/ayuda\\_subvencion/2022/es2\\_2022/web01-a2gizeko/es/](https://www.euskadi.eus/ayuda_subvencion/2022/es2_2022/web01-a2gizeko/es/)
- ¿Qué es una sociedad cooperativa?  
<https://www.anfix.com/blog/sabes-como-funciona-una-cooperativa>
- <https://www.fnac.es/servicios/clinica-fnac>
- Trámites para constituir una Cooperativa  
[www.crear-empresas.com/tramites-para-constituir-una-cooperativa](http://www.crear-empresas.com/tramites-para-constituir-una-cooperativa)
- Tramites fiscales  
<https://www.ehu.eus/cuadernosdegestion/documentos/423.pdf>
- Transparencias colgadas en <https://egela.ehu.eus>
- [https://eacnur.org/blog/ventajas-y-caracteristicas-del-cooperativismo-tc\\_alt45664n\\_o\\_pstn\\_o\\_pst/](https://eacnur.org/blog/ventajas-y-caracteristicas-del-cooperativismo-tc_alt45664n_o_pstn_o_pst/)
- Trámites <https://www.getbillage.com/es/blog/sociedad-cooperativa>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_FODA](https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_FODA)
- <https://aulacm.com/analisis-dafo-ejemplo-plantilla/>
- Logo de la empresa:  
[https://www.pikpng.com/downpngs/iRmbxTm\\_cable-png-photo-cable-wire-vector-clipart/](https://www.pikpng.com/downpngs/iRmbxTm_cable-png-photo-cable-wire-vector-clipart/)
- Iconos: <https://www.onlinewebfonts.com/> <https://pngtree.com>
- <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/salario-bruto-vs-salario-neto-como-distinguir-entre-uno-y-otro/>
- Trámites Sociales:  
<https://web.gencat.cat/es/tramits/tramits-temes/Comunicacio-dobertura-dun-centre-de-treball-o-represa-dactivitats?moda=1>

- Trámites para la Constitución de una empresa (ipyme)  
<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/ProcesoConstitucionA.aspx?cod=17&nombre=Inscripci%C3%B3n+en+registros+especiales>
- <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/Afiliacion/3276>
- <https://comosetramita.com/tramites-alta-de-empresa-en-la-seguridad-social#:~:text=Sollicitar%20cita%20previa%20en%20la,para%20alta%20de%20futuros%20trabajadores.>
- Crédito ICO <https://www.ico.es/ico/funcionamiento-mediacion>
- Kit Digital <https://acelerapyme.gob.es/kit-digital>
- Posible Local a Alquilar <https://www.idealista.com/inmueble/91169230/>
- Cuanto cuesta una silla <https://www.ikea.com/es/es/search/products?q=silla>
- Cuanto cuesta una mesa <https://www.ikea.com/es/es/search/products?q=escritorio>
- Cuanto cuesta un ordenador <https://www.pccomponentes.com/portatiles>
- Cuanto cuesta la publicidad en el periodico <https://cdn.diariovasco.com/publicidad/tarifas/tarifas-el-diario-vasco.pdf>
- Modelo de acuerdo de confidencialidad <https://modelos-de.com/acuerdos/de-confidencialidad/>
- [https://www.oepm.es/en/invenciones/herramientas/manual\\_del\\_inventor/divulgacion\\_y\\_confidencialidad/index.html](https://www.oepm.es/en/invenciones/herramientas/manual_del_inventor/divulgacion_y_confidencialidad/index.html)
- [https://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos\\_relacionados/PropiedadIndustrial/TransferenciaTecnologia/ModelosContratos/AcuerdoNoDivulgacionUnilateralUE.pdf](https://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos_relacionados/PropiedadIndustrial/TransferenciaTecnologia/ModelosContratos/AcuerdoNoDivulgacionUnilateralUE.pdf)