

PLAN DE EMPRESA DE PROYECTO FINAL



Raunak Binyani
2º Desarrollo de Aplicaciones Web

Indice

1. Presentación del emprendedor	4
2. La idea del negocio	4
2.1 Redacción de la idea de negocio	4
3. Elección de la forma jurídica	5
4. Estudio del mercado	6
4.1 Análisis del macroentorno	6
4.2 Análisis del microentorno	7
4.3 Análisis de la competencia	7
4.4 Análisis de los clientes	8
4.5 Ubicación de negocio	9
4.6 Analisis D.A.F.O	9
4.7 Análisis C.A.M.E	10
5 Plan de marketing	10
5.1 Producto	10
5.2 Precio	11
5.3 Promoción	12
5.4 La distribución	12
6. Plan de producción y recursos humanos	13
6.1 Inversiones y gastos iniciales	13
6.2 Origen del financiación	14
6.3 Contratación del personal	14
6.4 Distribución de costes: fijos y variables	14
6.5 Umbral de rentabilidad o punto muerto	15
7. Plan económico-financiero	16
7.1 Plan de tesorería	17
7.2 Cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias	19
7.3 Balance	20
7.4 Ratios (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, fondo de maniobra, liquidez, solvencia y dependencia financiera)	21
8. Constitución y puesta en marcha	22
8.1 Trámites ante el Ayuntamiento	22
8.2 Ídem ante hacienda	22
8.3 Ídem ante TGSS	23
8.4 Ídem Registros oficiales	23

8.5 Ídem Notaria	23
8.6 Otros tramites	24

1. Presentación del emprendedor

El emprendedor del proyecto es Raunak Binyani, tiene 20 años y está estudiando Grado Superior de Desarrollo en Aplicaciones Web.

Interés por el proyecto.

Tengo mucho interés por hacer ese proyecto ya que el único objetivo que tiene con esa aplicación es que los clientes al final tengan una vida saludable.

Es una idea innovadora y si, asumo los riesgos que saldrán pero para llegar a alto hay que arriesgar y confío plenamente que ese proyecto a puede salir muy bien el proyecto.

Capacidad emprendedora

Soy una persona joven y es lógico que a esa edad no tengo experiencia en ese mundo pero al final todos los empresarios empiezan así y si estoy motivado y estoy dispuesto a asumir los riesgos y también tenemos las tecnologías necesarias para desarrollar ese proyecto.

2. La idea del negocio

2.1 Redacción de la idea de negocio

El deporte es algo fundamental para la salud ya que al hacer deporte se reduce el riesgo de desarrollo de algunas enfermedades como obesidad, diabetes tipo 2 e hipertensión. El ejercicio físico puede ayudar a mantener el cuerpo en un peso saludable. Pero, hay muchas personas no pueden hacer deporte por varias razones. Por ej. la falta de tiempo ya que están trabajando o por alguna otra razón. Además en estos meses con la pandemia los gimnasios están cerrados, varias personas no pueden salir de la casa para hacer deporte al aire libre y para varias personas el deporte es muy importante para su rutina.

Gymooze lo que hace es facilitar los videos de entrenamiento a esas personas para que puedan hacer los ejercicios desde casa y también motivarlos día tras día para que lo sigan haciéndolo y su objetivo es que sus clientes tengan una vida saludable.

Cada entrenador puede subir tanto como videos públicos o privados. Los videos públicos en principio se hacen para atraer la atención del cliente a ese entrenador y si un cliente quiere ver los videos privados del entrenador entonces tendrá que pagar una suscripción que puede ser una suscripción de un mes, tres meses o seis meses. Cuando se realice la transferencia el usuario automáticamente se suscribió a ese

entrenador para el periodo de tiempo que haya elegido. Así podrá ver todos los videos privados de este entrenador y también podrá atender las clases online que se hagan que pueden ser por videoconferencia o un directo privado.

3. Elección de la forma jurídica

La forma jurídica para los inicios de la empresa he escogido “Empresario individual”, es la más simple ya que no requiere un capital mínimo o varios socios.

Es cierto que esa forma jurídica tiene muchos riesgos y es por cuenta propia y ejerce una actividad empresarial de forma habitual, personal y directa.

Pero con esta jurídica tengo responsabilidad ilimitada, es decir puedo responder con mis bienes personales, presentes y futuros, de la marcha de la empresa.

Los impuestos que debe pagar son IRPF(impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas), pudiendo elegir entre “Estimación directa” o régimen de “Estimación objetiva”(módulos)

La **Estimación objetiva** (módulos) es un sistema de pago que no depende de los ingresos y gastos reales. No determina el beneficio real sino una estimación del mismo a través de unos rendimientos presuntos que Hacienda calcula a partir de distintos elementos o módulos – metros cuadrados, consumo eléctrico, personas trabajando....-.

En la **estimación directa** se paga en función del resultado. Si hay pérdidas no se abona nada.

En mi caso como al ser un nuevo emprendedor seguramente tendré más gasto que ingresos en el primer año, con lo cual sería interesante optar por la estimación directa y reducir la cuota a pagar. Más adelante, según vaya evolucionando el negocio, se podrá valorar la posibilidad de cambio a Módulos.

Además hay que tener en cuenta que no es cierto que la Estimación objetiva (módulos) exima de la obligación de llevanza de una cierta contabilidad; los gastos han de contabilizarse de manera idéntica a como se hace en otros sistemas. Únicamente se está exento de contabilizar los ingresos, pero eso a efectos puramente fiscales.

Luego en el futuro cuando haya muchos entrenadores en la empresa y muchos clientes también entrarán varios socios en la empresa y la empresa pasará de ser una “empresa individual” a una “Sociedad limitada”.

4. Estudio del mercado

4.1 Análisis del macroentorno

En el mercado hay muy pocas empresas que ofrezcan un producto parecido al que ofrece Gymooze. Como mucho ofrecen una visión parecida pero no la misma y por eso no hay casi competencia en el mercado.

Para analizar este punto nos ayudaremos en primer lugar del análisis P.E.S.T que nos aclara algunos aspectos importantes que nos servirán para decidir la localización de nuestra empresa.

Tenemos que tener en cuenta los factores político-legales, tenemos que estar cumpliendo todas las normas o legislación que nos afecten.

En nuestra aplicación, el factor económico directamente depende de los clientes que se suscriban a los entrenadores y una parte de los beneficios de esa suscripción se la lleva el entrenador y la otra la empresa.

La situación económica en España de los últimos años ha sufrido un grave retroceso y eso, sin duda, condiciona al proyecto de una manera positiva por un lado y negativa por el otro. Se debe analizar la evolución y situación actual de todos estos factores económicos que puedan afectar a la puesta en marcha del proyecto.

El PIB, la Tasa de desempleo y el IPC son los factores más representativos en este aspecto.

Si hablamos de los factores socioculturales nos enfrentamos en general a un mundo que está cambiando rápidamente en el que sin duda los hábitos de compra evolucionan a gran velocidad hacia la compra online, algo que sin duda nos beneficia.

En el factor tecnológico podemos mirar que en recientes años en el mundo el uso de tecnología ha aumentado bastante, cada día hay mas y mas personas que confían en las tecnologías que están saliendo al mercado.

¿Eso cómo nos afecta? ¿Habrán clientes en nuestra aplicación? ¿El entorno es sencillo o complejo?

La respuesta está clara, nos enfrentamos en un entorno complejo. Encima al ser unas de las primeras empresas que en ofrecer un producto de este estilo hoy en día es algo único, deberíamos cuidar e intentar que nuestro producto sea el mejor de todos así si en el día de mañana viene otra empresa que ofrece el mismo producto que nosotros entonces no perdamos

los clientes que se habían conseguido y al ser el mejor producto pues seguir intentando que los clientes siempre vengan a nuestras puertas.

La tecnología hoy en día es algo muy bueno en nuestras vidas porque gracias a la tecnología hoy tenemos acceso muy rápido a la información, tenemos acceso a múltiples fuentes de conocimiento, nos facilita la comunicación, la tecnología también contribuye en otros sectores como el transporte etc.. Y con nuestra aplicación nuestro objetivo es el mismo: Compartir la información que tienen nuestros entrenadores con los clientes.

4.2 Análisis del microentorno

Como ya hemos visto no tenemos mucha competencia porque el producto que se ofrece es algo único hoy en día pero nos enfrentamos a la situación de que nos pueden copiar la idea de negocio. Tenemos que intentar que cuando saquemos nuestro producto que sea el mejor del mercado y tenga que estar en constante evolución para que el producto siempre sea el mejor y no se puedan copiar la idea de negocio que tenemos y por tanto hay que prestar mucha atención en la fase de análisis.

Los proveedores de video(entrenadores) juegan un papel muy importante en nuestro sector. Ya que ellos son los que proporcionan los videos a los clientes. Los clientes eligen quien quieren que sea su entrenador. En la aplicación habrá un límite de entrenadores y se elegirá que sean los mejores entrenadores así que habrá menos proveedores y su poder en el mercado(aplicación) será mayor.

Respecto a nuestros clientes, todos los clientes están bienvenidos a entrar ya que partimos de la base donde la aplicación es gratuita.

Nuestro producto es algo simple ya que proporcionamos videos de entrenamiento a los usuarios. También es único ya que no hay casi empresas que dispongan de ese producto hoy en día.

4.3 Análisis de la competencia

La competencia es algo fundamental cuando se crea una nueva empresa o un nuevo proyecto pero, tal como se mencionó anteriormente que no hay un producto tal como lo vamos a vender pero eso no significa que no habrá una competencia nunca, pero hasta que no se lance el producto no va a haber.

Pero ya que no hay competencia nos vamos analizar las compañías que ofrecen un producto algo parecido. Por ej. Youtube o Twitch. Esas empresas no ofrecen el mismo producto pero al final todas esas empresas ofrecen una cosa en común que son los videos(contenido) a los clientes.

¿Que venden?

Los videos(contenido) a la plataforma.

¿Cuánto venden?

Bastante, es una cifra muy alta. Ya que esas plataformas las conoce todo el mundo y las utiliza muy a menudo.

Precios

Ofrecen tanto productos gratis como premium. Los precios del producto premium lo elige el entrenador. Puede de como 1€ al mes o 50€ al mes y también hay ofertas como trimestralmente, o semestralmente.

Promoción

El producto es promocionado en Internet ya que es un medio utilizado de manera global. Nosotros haremos algo parecido también que serán anuncios en estas y otras plataformas.

Distribución

Se distribuyen por Internet. Nuestra aplicación va a ser lo mismo. Vamos a crear nuestra plataforma y allí vender nuestro producto.

Satisfacción y atención al cliente

Las cifras que producen al año hablan solas. Se supone que YouTube llega a tener 2 billones de visitas al día.

¿Qué estrategias están siguiendo?

Ya que esas plataformas tienen grandes competencias, cada día intentan mejorarlo para que tenga un mejor manejo para los usuarios y también intentan añadir nuevas funcionalidades que puedan ser del agrado de estos.

4.4 Análisis de los clientes

Al ser una aplicación para videos de entrenamiento y se estima que hay muchas personas que usarán ese producto. Encima debido a la pandemia no podemos salir de las casas, los gimnasios están cerrados, las personas necesitan una guía y una motivación para hacer ejercicio en casa y se espera que mucha gente se unirá a con esa aplicación. Además no está especificada la edad que tienen que tener nuestros clientes, ya que cualquier persona, sea cual sea su edad, puede ejercitarse.

4.5 Ubicación de negocio

La empresa en un principio no tiene un sitio fijo, por ahora por diversas razones todos los miembros optan por teletrabajo pero, cuando la situación mejore habrá que invertir en un local bien situado que tiene que tener como mínimo una buena conexión a internet. Pero en principio eso no está previsto ya que hoy en día existe teletrabajo que es la forma de trabajo más utilizada y también es un sistema muy cómodo ya que estás en tu casa y por tanto no hay que desplazarse para trabajar.

4.6 Analisis D.A.F.O

Una vez hemos analizado el entorno general y específico de nuestra idea de negocio, así como si se trata de un entorno más sencillo o cambiante, toca realizar un análisis global de nuestra empresa y del entorno que le rodea.

El D.A.F.O lo que pretende es por un lado analizar del entorno que oportunidades nos ofrece y qué oportunidades nos ofrece y qué amenazas existen, y por otro analizar cuales son las fortalezas y las debilidades internas de la empresa frente a ese entorno.

Fortalezas

El producto que ofrece Gymooze es algo nuevo e innovador.
Se dispone de los mejores entrenadores.

Debilidades

Al ser nuevo en ese sector no tenemos mucha experiencia y eso no es un problema pero muchas personas no confían tanto al ser una empresa nueva. También al ser una empresa nueva, no tiene nada que la respalde en un principio.

Oportunidades

Las oportunidades de crecimiento son altas ya que hoy en día están la mayoría de gimnasios cerrados. Y igualmente hay varias personas que no pueden ir al gimnasio por falta de tiempo.

Amenazas

El capital es nuestra mayor amenaza ya que no tenemos capital en principio.

4.7 Análisis C.A.M.E

El análisis CAME es la herramienta que te permite definir el plan estratégico de la empresa, una vez creado el matriz DAFO. Identifica qué factores se pueden corregir, afrontar, mantener y explotar, para hacer que el negocio se desarrolle en la dirección adecuada.

Corregir

Aumentar nuestra popularidad en el sector con la publicidad.

Mantener

Mantener que la empresa siga teniendo los mejores entrenadores y que el producto de la empresa siga siendo el mejor.

Afrontar

Afrontaremos a los gatos de la empresa gracias a los créditos bancarios.

Explotar

Hay que intentar aprovechar la situación que hay para publicitar la empresa.

5 Plan de marketing

5.1 Producto

El producto es todo aquello que se puede ofrecer al mercado porque satisface una necesidad y puede ser tanto un bien como un servicio.

Vamos a fijar los 3 niveles de producto: El producto básico, el producto formal y el producto ampliado. Nuestros clientes se fijarán a la vez en los 3 tipos de productos a la hora de decidirse por su compra.

Producto básico

La necesidad básica que cubre al consumidor. En nuestro caso es que esté limpia y las funcionalidades del proyectos estén limpias y que al usar la aplicación el cliente se sienta cómodo.

Producto formal

Las cantidades de videos que tendrá la aplicación, el diseño que tiene que ser algo simple y limpio y lo más importante la calidad del producto.

Producto ampliado

Se ofrecen suscripciones en la aplicación que son mensuales, trimestrales y semestrales.

5.2 Precio

En la hora de establecer precio a un producto es algo complicado porque tenemos que tener en cuenta el estatus social, la competencia(en nuestro caso casi no hay). También en la hora de fijar precio tenemos que tener en cuenta los beneficios que puede dar ese precio, hay que preguntarse cómo nos van a ver los clientes con ese precio, si lo estamos haciéndolo caro o barato respecto al producto que vendemos o si es un precio normal etc...

En principio los precios de los suscripciones que se han fiado son:

- Un mes: 19.99€
- Tres meses: 49.99€
- Seis meses: 64.99€

De esos precios 40% se lleva el entrenador por subir videos y 60% lo lleva la empresa ya que se ofrece esa plataforma al entrenador para subir los videos.

Imaginando si un entrenador tiene 10.000 usuarios que suscriben a su canal mensualmente entonces en total se generan 199.900€ de cuales 79.996€ se llevará el entrenador y 119.0904€ lo llevará la empresa.

Sobre las estrategias se están utilizando:

- Precios psicológicos
- Precio paquete

5.3 Promoción

La **promoción** es una herramienta del marketing que tiene como objetivos específicos el informar, persuadir y recordar a tu público objetivo sobre los productos que maneja tu **empresa**. Estas son las estrategias de promoción que Gymooze desea ejecutar:

La publicidad: Se harán publicidad por los medios digitales que podrían ser por ej. Las redes sociales, la radio, la televisión o por el posicionamiento SEO de google.

Promoción de ventas: No se confunda con “promoción” en general. Aquí se refiere a cortas duraciones. Por ej. “Solo por hoy en vez de 19.99€/mes este a 14.99€/mes” o “Si el cliente se suscribe por 6 meses entonces le regalará 1 mes gratuito”.

Realizaciones públicas: Esa estrategia se usará para crear una imagen positiva antes el exterior. Lo que persigue es que la opinión pública sea favorable a la empresa. Por ej. “Si se dona dinero para algunas ONG entonces se hará una videoconferencia privada con las personas que hayan donado”.

5.4 La distribución

Existen dos canales distintos para distribuir el producto hasta el cliente que son Canal directo y Canal Indirecto.

En el canal directo no existen intermediarios o sea es de fabricante a consumidor pero en el canal indirecto si que existen intermediarios por ej. de fabricante a mayorista y luego de mayorista al consumidor.

En Gymooze va enfocada a canal directo con la estrategia distribución intensiva. Se publicará por todos los medios posibles de lanzamiento nuestro producto para que el producto llegue a mayor número de clientes.

6. Plan de producción y recursos humanos

6.1 Inversiones y gastos iniciales

Como se dijo anteriormente Gymooze será llevado por una sola persona en un principio y en un principio todo el trabajo se hará telemáticamente entonces tampoco se invertirá en un local o una instalación.

De gastos iniciales tendremos gastos para comprar un ordenador de alta gama, algunas mobiliarias además también tendremos gastos de gestoría, impuestos etc...

Inversiones iniciales	
Concepto	€
Ordenador alta gama con 2 monitores	2000€
Herramientas para desarrollar	100€
Mobiliario	400€
Total	2500€
Gastos(mensualmente)	
Concepto	€
Hosting	10€
Publicidad	200€
Suministros(Auga, Luz, Internet)	300€
Seguro del autónomo	250€
Gestoria	150€
Total	910€

La inversión total sería: $2500 + 910 = 3410\text{€/mes}$

6.2 Origen del financiación

Fuentes de financiación propias y ajenas

La fuente de financiación propia en un principio dispongo de 2000€ de ahorros y resto que son 1410€ que se pedirá un préstamo de 1500€. En principio está previsto devolver esa cantidad al banco en aproximadamente 1 año.

Ayudas y subvenciones

Se solicitará una subvención que ayudará a la reducción de la inversión de los gastos pagados como un capital inicial para que se pueda implementar a la empresa.

6.3 Contratación del personal

En principio la empresa no tendrá nadie contratado ya que es un proyecto que llevará a cabo de forma individual por mi. Pero, si en el futuro la empresa crece entonces se contratará a programadores para aumentar la productividad de la empresa.

6.4 Distribución de costes: fijos y variables

Hay que clasificar varios costes que puedan incurrir en la empresa, pero la que es más útil es la distribución entre costes fijos y variables.

Los **costes fijos** son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad fija independiente de la producción.

Los **costes variables** son aquellos que van en paralelo con el volumen de la actividad, cuanto más se fabrica o se vende más costes variables existen.

Los costes fijos de la empresa son:

- Hosting (10€)
- Publicidad (200€)
- Suministros(300€)
- Seguro de autonomo(250€)
- Gestoria(150€)

Total: 910€

Ya que los costes variables no son algo fijo entonces en principio solo está previsto que haya gastos de oficina. Por ej. si se rompe algún disco duro o si se incorpora un nuevo mobiliario etc..

6.5 Umbral de rentabilidad o punto muerto

Este concepto hace referencia a la cantidad unidades que hay que vender para comenzar a obtener beneficios o dicho de otra manera, las ventas que hay que realizar para cubrir los gastos y no tener ni beneficios ni pérdidas.

Estos son los datos de nuestro umbral.

Los primeros datos son los costes fijos de precio de la unidad y el coste variable por unidad para calcular cuántas suscripciones tenemos que vender al mes para empezar a conseguir beneficios.

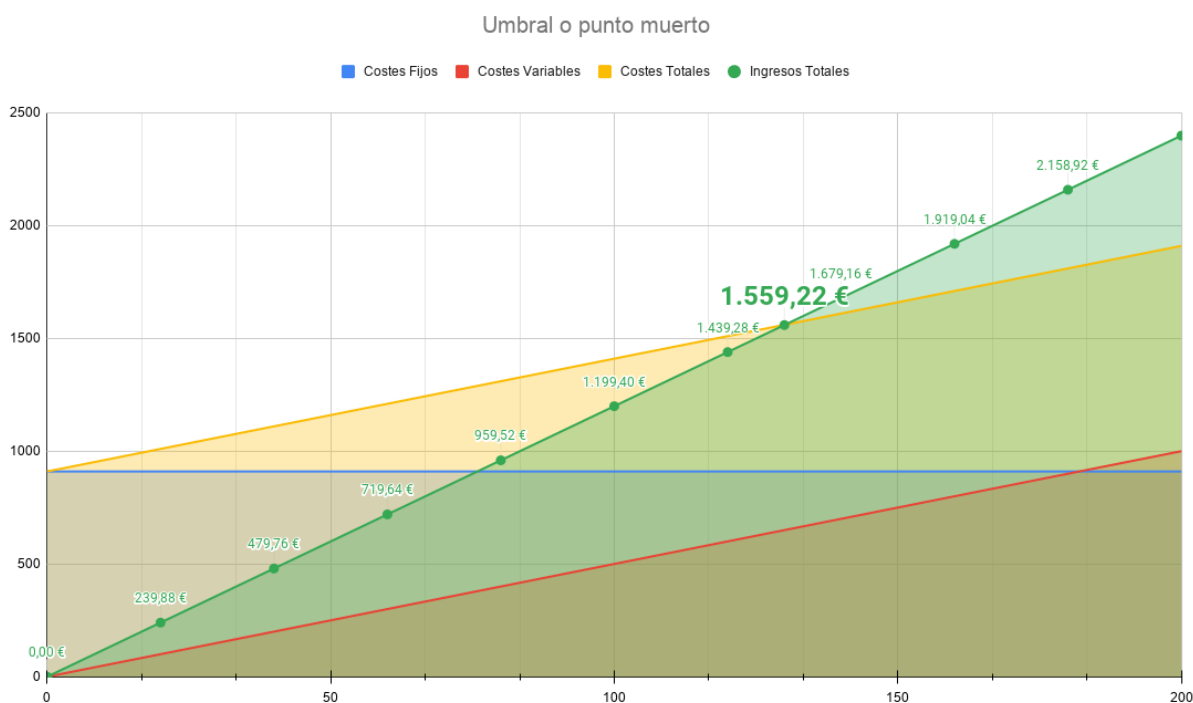
Costes fijos	910,00 €	
Precio de venta ud	11,99 €	
Coste variable ud	5,00 €	
Umbral o punto muerto	130	Unidades/mes

Unidad	Costes Fijos	Costes Variables	Costes Totales	Ingresos Totales
0	910,00 €	0,00 €	910,00 €	0,00 €
20	910,00 €	100,00 €	1.010,00 €	239,88 €
40	910,00 €	200,00 €	1.110,00 €	479,76 €
60	910,00 €	300,00 €	1.210,00 €	719,64 €
80	910,00 €	400,00 €	1.310,00 €	959,52 €
100	910,00 €	500,00 €	1.410,00 €	1.199,40 €
120	910,00 €	600,00 €	1.510,00 €	1.439,28 €
140	910,00 €	700,00 €	1.610,00 €	1.679,16 €
130	910,00 €	650,00 €	1.560,00 €	1.559,22 €

160	910,00 €	800,00 €	1.710,00 €	1.919,04 €
180	910,00 €	900,00 €	1.810,00 €	2.158,92 €
200	910,00 €	1.000,00 €	1.910,00 €	2.398,80 €

El precio de producto es 19.99€ pero, en el precio de venta unidad se han puesto 11.99€ porque como se comentó anteriormente el entrenador se lleva 40% dinero de la suscripción mientras que el resto que son 60% se lo lleva la empresa por eso el precio unitario serían $19.99 \times 0.6 = 11.99\text{€}$.

Aquí esta una gráfica de nuestro umbral:



Aquí se puede observar que nuestros beneficios empiezan a partir de las 130 suscripciones venidas con un total de ingresos de 1.559,22€.

7. Plan económico-financiero

7.1 Plan de tesorería

Nuestro plan de tesorería es una herramienta muy útil para prevenir que la empresa se quede sin fondos para hacer frente a los pagos.

Se pedirá un préstamo bancario de 1500€ y se pagará a un año con un 2% de interés que son 30€. Al mes tendrá que pagar 127.5€.

Se comprará un equipo informático en el mes de enero por valor de 2000€ y lo pagarán al contado. Se amortizará en un periodo de 10 años.

También se comprará el mobiliario por 400€ junto con las herramientas para desarrollar por 100€.

Se prevén las siguientes ventas: enero, 1000€; febrero, 2000€; marzo, 4000€; abril, 6000€; mayo, 5000€; junio, 7000€; julio, 10000€; agosto, 7000€; septiembre, 8000€; octubre, 10000€; noviembre, 12500€; diciembre, 16000€. Total 92000€.

Se gastará 200€ en publicidad al mes. También se paga 300€ de suministros, 150€ de gestoría y 250€ para el seguro de autónomos al mes.

Entradas	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Creditos Bancario	1500												1500
Ahorros	2000												2000
Ventas	1000	2000	3000	4000	5000	7000	10000	7000	8000	10000	12500	16000	85500
Total entradas	4500	2000	3000	4000	5000	7000	10000	7000	8000	10000	12500	16000	89000
Salidas													
Ordenador	2000												2000

alta gama con 2 monitores													
Mobiliario	400												400
Herramientas para desarrollar	100												100
Seguridad Social	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Hosting	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Publicidad	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Suministros	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Seguro de autonomo	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Prestamo con intereses	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	127,5	1530
Gestoria	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Total salidas	1597,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	1097,5	15670
Entradas	2902,5	902,5	1902,5	2902,5	3902,5	5902,5	8902,5	5902,5	6902,5	8902,5	11402,5	14902,5	73330

menos salidas													
------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

7.2 Cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias

La cuenta de pérdidas y ganancias (PyG o cuenta de resultados) es el resumen de todos los ingresos y todos los gastos que genera una organización durante un ejercicio contable.

Nuestra cuenta de resultados sería así:

Ingresos		Gastos	
Ingresos de explotación		Gastos de explotación	
Ventas	85500	Amortización de equipo informático	526,32
		Mobiliario	400
		Herramientas para desarrollar	100
		Hosting	120
		Publicidad	2400
		Suministros	3600
		Seguro de autónomo	3000
		Seguridad Social	720
		Gestoría	1800
Ingresos financieros		Gastos financieros	
		Préstamo	30
Resultados de explotación		72833,68	
Resultados financieros		-30	
Resultados ordinarios		72803,68	

El cálculo para sacar nuestra amortización es:

Nuestro Coeficiente lineal máximo es 26%

Entonces, $100/26 = 3,8$ años. Por tanto, $2000 / 3.8 = 526,32€$

1º año: 526.32€; 2º año: 526.32€; 3º año: 526.32€; 4º año: 421,04€.

Total: **2000€**

7.3 Balance

El Balance de Situación es un informe, recogido en un momento determinado del tiempo, que muestra la situación económica y financiera de la empresa. El balance informa, de forma separada y ordenada, de la composición de la empresa en su activo, pasivo y patrimonio neto.

Nuestro balance sería así:

Activo		Pasivo	
Activo no corriente	1473,68	Neto patrimonial	74803,68
Inmovilizado material	1473,68	Capital	2000
Equipo informático	2000	Pérdidas y ganancias	72803,68
Amortización equipo informático	-526,32		
		Pasivo no corriente	0
Inmovilizado intangible	0	Prestamo	0
Activo corriente	73330	Pasivo corriente	0
Existencias			
Efectivo			
Banco cuenta corriente	73330		
Total	74803,68	Total	74803,68

Las herramientas para desarrollar(software) no se cuenta como activo no corriente porque no dura más de un año.

7.4 Ratios (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, fondo de maniobra, liquidez, solvencia y dependencia financiera)

Fondo de maniobra

Sirve para prevenir la suspensión de pagos.

Para calcular hay que usar esa fórmula:

Fondo de maniobra = Activo corriente - pasivo corriente

Nuestro fondo de maniobra será:

$72790 - 0 = 72790$

Entonces nuestro fondo de maniobra es **72790€**.

Ratio de tesorería

Liquidez inmediata

Para calcular hay que usar esa fórmula:

$(\text{deudores} + \text{Efectivo}) / \text{Pasivo corriente}$

Nuestro ratio de tesorería es:

$(0 + 72790) / 0 = \text{Sin resultado}$

No tendría liquidez inmediata.

Ratio de liquidez

Solvencia a corto plazo

Para calcular hay que usar esa fórmula:

$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo corriente}$

$72790 / 0 = \text{Sin resultado}$

No tendría una solvencia a corto plazo.

Garantía

Solvencia largo plazo

Para calcular hay que usar esa fórmula:

Activo / Pasivo

$74363,68 / 74363,68 = 1$

Nuestra garantía será 1.

8. Constitución y puesta en marcha

8.1 Trámites ante el Ayuntamiento

Se pedirá la licencia de actividad que es un documento que acredita el uso de un local/casa o oficina para hacer una actividad social.

En este informe se asegurará las condiciones de habitabilidad del establecimiento, así como el acondicionamiento necesario para la actividad que en él se va a desempeñar.

En el caso de realizar obras en casa para la oficina solicitaremos la licencia de obras.

8.2 Ídem ante hacienda

Al ser un empresario individual se dará alta en el IAE que es un documento que justifica que estoy de alta para ejercer una actividad empresarial, ya que no he tenido que constituir la empresa ante el Notario ni registrarme en el Registro Mercantil. Por tanto, es un documento básico para ejercer otros trámites.

8.3 Ídem ante TGSS

Ante la Seguridad Social nos tenemos que dar de alta como autónomos, ya que soy un empresario individual además es obligatorio para todas las empresas que abran un centro de trabajo comunicar su apertura a la Consejería de Empleo o Trabajo de su Comunidad Autónoma.

8.4 Ídem Registros oficiales

El Registro Mercantil es aquel en el que se inscriben los hechos y actos relativos a la empresa, con el fin de dar publicidad a los mismos de forma que puedan ser conocidos por las personas que contraten con ellos.

Funciones del Registro Mercantil

Al ser un empresario individual se inscribe a:

La identificación del empresario y su empresa.

Los poderes generales o especiales, así como su modificación, revocación y sustitución.

La apertura, cierre y demás actos y circunstancias relativos a las sucursales.

Las declaraciones judiciales que modifiquen la capacidad del empresario individual (por ejemplo, si hubiera sido declarado pródigo).

El nombramiento para suplir, por causa de incapacidad o incompatibilidad, a quien ostente la guarda o representación legal del empresario individual, si su mención no figurase en la inscripción primera del mismo.

Las capitulaciones matrimoniales y las resoluciones judiciales dictadas en causa de divorcio, separación o nulidad matrimonial, o procedimientos de incapacitación del empresario individual.

Los concursos de acreedores.

La responsabilidad limitada en los términos que les reconoce la ley de emprendedores.

8.5 Ídem Notaria

Un autónomo no tiene que hacer ningún trámite obligatorio en el notario, pero si hay un documento oficial entonces siempre es mejor la ayuda de un notario para hacer esos documentos.

8.6 Otros tramites

Si en el caso de que la empresa crece pues pasará a ser SL. Si se pasa a SL entonces hay que hacer mas tramites que son:

- Certificación negativa de nombre.
- Apertura de la cuenta bancaria.

- Estatutos de sociedad.
- La escritura pública ante Notario.
- Pago del impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Solicitud del C.I.F.
- Registro mercantil de la provincia.