

Actividad 1:

Consideramos que la participación en el foro es muy importante. De nuevo se han propuesto para el debate y la investigación una serie de temas relacionados con los contenidos de esta unidad. Para la realización de esta tarea debes elegir uno de esos temas, abrir un hilo (en el caso de que no haya sido abierto por tus compañeros) e intervenir al menos una vez.

Posteriormente debes copiar tu intervención en esta tarea, por ejemplo con "un pantallazo" o captura de pantalla.

VALORACIÓN: Esta actividad tiene una puntuación de un punto.

Los temas son los siguientes:

- ✓ Aunque desde el punto de vista contable y según el Plan General de Contabilidad la publicidad es un gasto, las cantidades destinadas en publicidad, ¿cómo deberás considerarlas, como un gasto o como una inversión? Puedes ver una opinión [aquí](#).
- ✓ ¿Dónde puedo buscar ayudas, subvenciones o bonificaciones para mi empresa? Locales, provinciales, autonómicas, nacionales, europeas....
- ✓ Para negociar un préstamo con un Banco, ¿qué es mejor, negociar un tipo de interés fijo o un tipo variable? Pincha [aquí](#) y encontraras alguna información al respecto.
- ✓ ¡Ejemplos de empresas montadas con pocos recursos!
- ✓ Existen otras formas de financiación, ofrecidas por las Entidades Financieras como:
 - **Confirming.** Servicios que se ofrecen a las empresas para que éstas compren anticipadamente a sus proveedores, asegurando el cobro a éstos al vencimiento de la obligación.
 - **Factoring.** Es otro servicio que consiste en gestionar los cobros de una empresa y anticiparle el dinero a cambio de un interés.
 - **Descuento de Letras.** Son líneas que se ofrecen a una empresa para que reciba anticipadamente el cobro de una Letra a cambio de un interés.

¿Qué ventajas e inconvenientes presentan respecto a los sistemas de financiación estudiados?

Puedes obtener información en:

· [Banco de Santander](#)

· [iabogado](#)



Foro 5 -> Tipo de interés, fijo o variable? -> Re: Tipo de interés, fijo o variable?

de [José Luis Comesaña Cabeza](#) - Lunes, 11 de marzo de 2013, 19:28

Yo opino que cuando tenemos todas las "cuentas claras" podemos solicitar un crédito a un interés fijo, aunque como dicen mis compañeros, si la cosa va bien y queremos saldar dicho crédito, los intereses por cancelación nos pueden hacer desistir de ello. Y si la cosa no va tan bien como deseáramos, tendríamos un lastre constante al que hacer frente.

En la actualidad, los intereses están muy bajos, por lo que también podríamos optar por la modalidad de interés variable, aunque siempre deberíamos mantener una cantidad superior a la solicitada por dicho crédito para "prevenir" la posible subida de intereses, que a los niveles actuales, sólo pueden subir. Por ejemplo, si el crédito solicitado da como resultado el pago mensual de 350 €, podríamos gestionar el negocio con esa cantidad para el concepto de "crédito" y con 50€ para "ajuste de crédito", así si los intereses suben y suponen una cantidad de desembolso extra de 25€, tendríamos 375 € de crédito y 25€ ajuste de crédito. Es decir, que intentaríamos transformar un crédito variable en uno fijo pero con los intereses del variable, ya que cuando amorticemos el crédito, todas las cantidades pertenecientes al ajuste de crédito se convertirían en ingresos extra.

Desconozco si realmente se podría utilizar esta modalidad, ya que implicaría que si el crédito supera la cantidad mensual prevista mas el ajuste de crédito, tendríamos que hacer uso del remanente previamente apartado de ajuste de crédito, con lo que lo tendríamos que ponerlo negativo, y al final vemos sumando todos los apartados de ajuste de crédito, si realmente ha

quedado algo o hemos tenido que poner dinero extra, pero creo que nunca sería igual a las cantidades que tendríamos que abonar en caso de un crédito de interés fijo.



Foro 5 -> Consejos para emprender con pocos recursos -> Re: Consejos para emprender con pocos recursos

de [José Luis Comesaña Cabeza](#) - sábado, 9 de marzo de 2013, 14:44

Existen multitud de ejemplos de empresas que surgiendo de la nada han alcanzado las más altas cimas del desarrollo (y *no de la miseria como dijo Charles Chaplin*). Una de ellas es Google, en la que Sergey Brin y Larry Page eran unos simples estudiantes de la universidad de Stanford en 1995. Larry tuvo la idea de crear unos "programitas" en Java y Perl que se dedicaran a rastrear la WWW obteniendo información de las páginas que encontraba, pero le hacía falta realizar unos complejos cálculos matemáticos para que el proceso fuese rápido y eficaz, por lo que se asoció con Sergey que era todo un "talento" en este apartado.

Juntos, utilizaron servidores y equipos "prestados" por la universidad y montados sobre [piezas de Lego](#), y utilizaban la conexión de la misma universidad, la cual llegaron a saturar y echar abajo a finales de 1996.

En 1998 tuvieron multitud de ofertas para comprarles el desarrollo de Google, pero no las aceptaron y decidieron ser ellos mismos los que creen su propia empresa, con los equipos informáticos en el dormitorio de Larry y la oficina en la habitación de Sergey. Como los servidores se les quedan pequeños, tienen que comprar varios discos duros rebajados por 15.000 \$. Como no consiguen un inversor que les financie, tienen que recurrir a sus familias y amigos (*las tres F del tema*) y abandonan su doctorado en Stanford.

En el verano del 98 hablan con Andy Beshtolsheim (vicepresidente de CISCO y cofundador de Sun Microsystems) y tras 30 minutos, le firma un cheque de 100.000 € para maquinaria y abogados para los temas legales. Se lo firman a nombre de Google Inc. pero como la empresa no existía aún, tuvieron que alquilar un local y fundar la nueva empresa, y cobrar el cheque a las dos semanas de tenerlo. Instalan varias líneas telefónicas, un cable modem, una línea DSL y una plaza de aparcamiento para su primer empleado (*hoy es el director de tecnología de Google*).


Nada que comentar sobre el poder económico, social e incluso político que hoy en día tiene Google, pero como vemos, una idea, si es buena y original, sólo necesita constancia, tesón y creer en nuestras posibilidades (*la financiación, para iniciar nuestra idea, podremos conseguirla por diferentes medios. Lo más importante es hacerla crecer innovando y luchando por aquello en lo que creemos*)



Foro 5 -> otras formas de financiación -> Re: otras formas de financiación

de [José Luis Comesaña Cabeza](#) - sábado, 9 de marzo de 2013, 13:31

Un tipo de financiación especial es el de no comprar todo el stock de productos, sino tener un stock mínimo utilizando la técnica que se denomina "Just In Time" con un "[Vendor Managed Inventory](#)", o lo que es igual a tener un stock de productos propiedad del proveedor, que será el que manejará el inventario reponiendo aquello que se va vendiendo. También, relativo a los costes del estocaje existe un modelo denominado "[Build to Order](#)", en el que sólo se asumen los costes cuando hay un pedido y pago en firme. Este método es el que utiliza Dell para la venta de equipos, aunque no deja de ser el de la venta por catálogo, productivo pero difícil de llevar a la práctica ya que hoy en día todos los posibles clientes desean ver y probar el producto antes de adquirirlo, pero para empresas, como por ejemplo una tienda de fotografía, se convierte en su forma de funcionamiento ideal.

	Foro 5 -> La Publicidad ¿un gasto o una inversión? -> Re: La Publicidad ¿un gasto o una inversión? de José Luis Comesaña Cabeza - viernes, 8 de marzo de 2013, 12:19
	<p>Hoy en día se utiliza mucho el telemarketing, que aunque tengo mis dudas sobre su eficacia, debe funcionar bien ya que cada vez son más las empresas que hacen uso de él.</p> <p>También existen muchas empresas que se encargan de bombardear los email, blogs, y mensajes con su publicidad, pero si la mayoría de las personas hacen igual que yo, no le veo utilidad, sino que al contrario ya que al igual que ocurre con el telemarketing, llega a molestar y eres capaz de comprar cualquier cosa distinta a aquello que te molesta.</p> <p>En mi caso, llevo tiempo realizando webs para empresas y actualmente es difícil encontrar alguna que quiera invertir bastante dinero en este tipo de publicidad, ya que se decantan por webs estandar tipo 1&1 que realizan ellos mismos, o por cualquiera de escasa calidad que le pueda realizar alguno de sus empleados por su salario mensual.</p> <p>Lo cierto es que las grandes multinacionales siguen siéndolo por su inversión millonaria en publicidad, con lo que consiguen siempre estar "en boca de todos". Quién no conoce la sintonía de Coca-Cola, Dior, Paco Rabanne, Chanel, etc. Y "sólo" es música... Si hablamos de imagen, hoy existen incluso juegos basados en adivinar la marca que representa un logo determinado, y seguro que todos sacamos una buena puntuación en él. Por todo esto, la publicidad vende, y vende mucho, por lo que no invertir en publicidad es como programar la fecha de defunción de nuestro negocio.</p>

Actividad 2:

TU PLAN DE NEGOCIO:

Ahora volvemos a pedirte que adjuntes a esta tarea todos los apartados que ya tienes completados del plan de negocio que estás elaborando. Puedes realizar las modificaciones que estimes oportunas en el proceso de maduración del proyecto. Marca de alguna manera esas modificaciones.

Esta actividad tiene una **valoración de 1 punto**.

Te damos algunas pistas:

- ✓ Intenta que las ideas no se repitan, que los contenidos de cada apartado se correspondan con su enunciado.
- ✓ Cuida la presentación, la ortografía, la expresión.
- ✓ Recuerda que el plan de negocio va dirigido a proveedores, clientes, bancos, organismos públicos o privados... a los que debes convencer de la viabilidad de tu proyecto.
- ✓ Vuelve a revisar planes de negocio similares al tuyo o plantillas sobre la elaboración que te aporten ideas nuevas o que hagan el proyecto más atractivo y real.
- ✓ Uno de los objetivos de este módulo es el de fomentar habilidades emprendedoras, la elaboración de un plan de negocio nos ayuda en este aprendizaje, no desaproveches esta oportunidad que puede servirte además en muchos aspectos de tu vida laboral y también personal
- ✓ Ten en cuenta los comentarios de la profesora en la revisión de tareas anteriores.
- ✓ Plantéate el plan de negocio como un reto, como una oportunidad, proyecta en él tus sueños...
- ✓ Con el estudio de este tema, el plan de negocio suele cambiar mucho, entre otras cosas porque nos enfrenta de bruces con nuestra realidad económica, pero estoy segura de que lo que vamos a aprender nos servirá para "pisar tierra y volar más alto"

EL PLAN DE NEGOCIO

RESUMEN EJECUTIVO

JOLUNET es una empresa informática, de y para, entusiastas informáticos. Montaje y reparación de equipos, programas a medida, diseño y programación web, posicionamiento SEO y SEM, docencia informática. Lucharemos por ser líderes del sector en la zona del Aljarafe sevillano.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

JOLUNET abarcará la mayoría de los campos tratados por el mundo de la informática, desde la docencia hasta el servicio técnico, desde la programación al posicionamiento web, desde el diseño web a la venta de equipos.

INFORMACIÓN SOBRE LA PERSONA O PERSONAS PROMOTORAS DEL PROYECTO

El grupo que formará el equipo de trabajo de JOLUNET estará compuesto por tres personas:

José Luis Comesaña Cabeza: Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web, con una amplia experiencia en docencia informática, y como técnico hardware. Actualmente desempleado. Desarrollará las tareas de dirección, formación y servicio técnico.

Isabel Díaz Fernández: Técnico Superior en Administración y Gestión de Empresas. Posee una amplia experiencia como administrativa de gestión. Actualmente trabaja en la empresa pública, por lo que pedirá una excedencia. Se encargará de las tareas de marketing, atención al cliente y control de stock

Rafael de las Casas Ruiz: Ingeniero informático, con escasa experiencia pero con una grandísima ilusión por demostrar sus conocimientos. Actualmente está desempleado. Sus tareas serán las de desarrollo web, programación y posicionamiento.

ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIO ECONÓMICO

Entorno general

Factores económicos	<p>Actualmente existe una crisis general, que si bien es perjudicial para la venta de equipos y sistemas nuevos, sí es muy beneficiosa para el servicio técnico de reparaciones y, para la publicidad y el posicionamiento web.</p> <p>Fomentaremos la idea de que si no estás en la web no existes, con el fin de incrementar la solicitud de desarrollos y posicionamientos web</p>
Factores socioculturales	<p>Al encuadrarse este tipo de negocios en el entorno de las nuevas tecnologías, nos encontramos ante una actividad en continua expansión, y que cuenta con el apoyo de la gran mayoría de personas de todos los estamentos socioeconómicos, culturales y de edad.</p> <p>La cultura de las TIC se implanta con mucha fuerza en la sociedad actual.</p>
Factores políticos	<p>La administración a través de sus Políticas Públicas trabaja en la implantación y difusión de las nuevas tecnologías en la sociedad, mediante campañas de promoción y favoreciendo las infraestructuras que hacen posible su uso.</p> <p>Estas acciones se traducen en un incremento en la demanda de estos productos y servicios que se verá acompañado por un mantenimiento o descenso de los precios de los mismos.</p> <p>Actual e independientemente del color político de la fuerza gobernante, existen y existirán, subvenciones para la implantación de las nuevas tecnologías en las medianas y pequeñas empresas, como era el plan AVANZA hasta el 2010,</p>

	o actualmente los Incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial
Factores legales	<p>Serán de aplicación para el desarrollo de nuestra actividad los siguientes factores legales:</p> <p>Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. ■ Orden del 12 de julio de 2001 por la que se modifica la Orden del 21 de marzo de 2000, por la que se regula el sistema de asignación de nombres de dominio en Internet bajo el código de España ".es". ■ Real Decreto 1906/1999, del 17 de diciembre, por el que se regula la contratación telefónica o electrónica con condiciones generales. ■ Ley Orgánica 15/1999, del 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter personal. ■ Real Decreto 994/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Medidas de Seguridad de los ficheros automatizados que contengan datos de carácter personal. ■ Ley 5/1998, del 6 de marzo, de transposición al derecho Español de la Directiva 96/6/CE, de él 11 de marzo de 1996, sobre protección jurídica de las bases de datos. ■ Ley 7/1998, de él 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación. ■ Real decreto 1/1996, del 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual. ■ Ley Orgánica 10/1995, del 23 de noviembre, del Código Penitenciario Común (delitos informáticos). ■ Ley 6/1993, del 23 de diciembre, de incorporación al derecho Español de la Directiva 91/250/CE, del 14 de mayo de 1991, sobre protección jurídica de programas de ordenador.
Factores tecnológicos	<p>Cuando se marca alguna diferencia de carácter tecnológico esta es rápidamente adquirida o imitada por la competencia, siempre en un contexto de rápida obsolescencia de los equipos y programas.</p> <p>Aplicaremos la metodología de Vigilancia Tecnológica para estar siempre al día en los aspectos tecnológicos del sector, realizando estudios periódicos de los trabajos de la competencia, cuidando la formación de los trabajadores y acudiendo a las ferias del sector, como al certamen de informática y nuevas tecnologías de Sevilla, feria de informática, multimedia y comunicaciones de Madrid (SIMO)...</p>
Factores propios de mi sector	<p>Es uno de los sectores más demandados y que mayor crecimiento lleva experimentando desde hace un tiempo, si bien, y debido a la crisis, se encuentra en un estado de actual deceleración.</p> <p>Para la docencia informática, hasta hace relativamente poco podíamos contar con subvenciones locales, provinciales, regionales, nacionales y europeas, pero actualmente, de nuevo por la crisis, no hay muestra que podamos optar a alguna de ellas</p>

Entorno específico

La competencia	En la localidad existe un centro de APP informática que desarrolla tareas de reparación y venta, pero no abarca el resto de actividades que realiza JOLUNET. El resto de la competencia se esparce en corta medida por las localidades vecinas, que constan de centros parecidos al de APP, pero ninguno que abarque tantas especialidades como el nuestro
Los clientes	Su edad, sexo, ideas políticas o religiosas. así como su nivel de conocimientos, empresas o particulares, no es relevante en nuestra clientela. Es decir, que el abanico de clientes es de lo más amplio y heterodoxo que se pueda concebir.
Los proveedores o intermediarios	En principio no optaremos por asociarnos a ninguna franquicia, pero adquiriremos productos de cualquiera de ellas, buscando siempre la economía, calidad y rapidez en el servicio
Los prescriptores	Los prescriptores de nuestros servicios son los propios clientes y usuarios finales (particulares y empresas), que tras ver o utilizar nuestros servicios (por ejemplo nuestra web o nuestra tienda virtual) se pueden interesar por ellos para incorporarlos en su propia empresa o beneficio. También podremos localizarlos en las redes sociales más utilizadas y en blogs especializados. La satisfacción final es lo más importante para que recomienden nuestra firma, por lo que hemos de cuidar la relación directa con las empresas y clientes, actuales o potenciales

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA:

JOLUNET se ubicará en el Centro de Empresas de c/Azahar s/n, 41111 - Almensilla, donde nos acogeremos a los beneficios ofrecidos por el consistorio municipal para la implantación de nuevas empresas en dicho Centro, y que consisten en un bajo alquiler, a abonar cuando tengamos definitivamente en marcha el negocio.



PLAN DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIONES

Mercancías	Nuestros proveedores serán muchos y muy variados e intentaremos siempre buscar un emparejamiento perfecto entre precio y calidad. Algunos productos se obtendrán directamente del fabricante, por lo que podríamos obtener un beneficio mayor, aunque muchos otros, al principio,
-------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

los tendremos que adquirir a través de franquiciados, con lo que no podremos jugar demasiado con los precios.

A medida que avancemos en el negocio iremos contactando con nuevos proveedores, pero nunca con la intención de convertirnos en una franquicia de ninguna marca. Con ello iremos buscando una igual o superior calidad con un abaratamiento de los costes.

En cuanto al abono de la mercancía, trataremos de encontrar proveedores que permitan realizar el pago de las mismas cada segunda remesa, es decir, que abonemos el pedido anterior cuando realicemos el siguiente, siendo esta una modalidad ampliamente utilizada en la actualidad, ya que te permite obtener unas ganancias previas a la siguiente inversión.

Servicios:

La venta de equipos y materiales informáticos ha de realizarse en la tienda y en horario partido para una buena atención al público. Las clases de informática se realizarán en el centro, anexo a la tienda y en horario de mañana. El servicio técnico de reparación y montaje se realizará en horario de tarde, y en un apartado existente junto a las aulas. La programación web y el posicionamiento habrán de hacerse en horario de mañana y tarde, y en una habitación acristalada de la tienda.

En nuestra web figurarán los cursos que impartiremos, los servicios que prestamos, los artículos que vendemos, etc, junto con el número de teléfono, la dirección física y el email con el que contactarnos para solicitar información. Cuando un cliente solicita presupuesto de reparación, montaje o programación, se le hará una pequeña toma de información inicial y se concerta una cita a posteriori donde le indicaremos en qué varemos iniciales nos moveremos, y las distintas variaciones que podría tener el precio. Dicho presupuesto inicial ha de realizarse con premura, ya que para el definitivo podremos espaciarnos más, y siempre será sobre algo más seguro que el anterior.

En el local contaremos con línea telefónica, ADSL y conexiones eléctricas homologadas para el desarrollo de nuestras actividades

Apariencia interna del local



EL EQUIPO DE TRABAJO

Al comienzo de la actividad mercantil contaremos únicamente con los tres socios comentados en un principio, siendo polivalente la labor de cada uno, ya que algunas materias docentes serán impartidas por mí y otras por mi socio Rafael, aunque mi cometido principal será el diseño web, el posicionamiento y la programación, la de Rafael el servicio técnico y la de Isabel el marketing y la gestión.

Cuando entremos en un proceso de producción adecuado, se ampliará la plantilla con el fin de alcanzar un nivel productivo ascendente e ir incrementando el negocio con la anexión de locales circundantes vacíos y el nuevo establecimiento en otras localidades cercanas, ya que pretendemos amortizar la inversión realizada en el primer año y reinvertir en nuestro negocio todo el capital obtenido que exceda de nuestros salarios base.

La contratación de nuevo personal se realizará en un principio en base a personas conocidas, ya que siempre sabremos, de manera más fiable, los conocimientos que posee y si en principio nos encontramos ante personas válidas para cubrir los puestos solicitados.

A medida que las circunstancias de la producción lo requiera, podremos contar con una ampliación de personal mayor que será cubierta por medio de ETT's, ya que sería para una cobertura puntual y determinada, con lo que evitaremos posibles roces y malos entendidos.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

La modalidad de organización de la prevención la realizaré yo personalmente, ya que he realizado un curso de prevención de 100 horas y la actividad a realizar no entra de las denominadas peligrosas, además que, en principio, la empresa tendrá menos de 6 empleados.

Se realizará un estudio de riesgos laborales por riesgos eléctricos, condiciones de temperatura y humedad, iluminación deficiente, ventilación, etc. Así mismo, se dispondrá que yo realizaré las funciones de dirección de la prevención y mis dos socios realizarán funciones de mandos intermedios

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.

PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

- ✓ No necesitaremos ningún tipo de fianza ya que estos locales son proporcionados por el Ayuntamiento en su plan de desarrollo, y sólo necesitaremos pagar una cuota mensual de **300,00 €**, siempre que sea admitida nuestra propuesta de negocio
- ✓ Como los locales se encuentran sin preparar, tendremos que contratar personal para que nos realice el acondicionamiento en el plazo de 30 días (fontanería, solería, alicatado, electricidad y pintura), solicitando presupuestos y siendo el más adecuado, el ofrecido por la empresa REMANSUR que alcanza los **2.500,00 €** por la mano de obra y los materiales de albañilería y escayola, teniéndonos que hacer cargo de la compra del material de fontanería, electricidad, solería y alicatado, lo que supone un desembolso de **1.500,00 €**
- ✓ Las sillas, sillones, mesas y armarios se adquirirán en IKEA, ascendiendo el presupuesto total a **1.500,00 €**
- ✓ Encargaremos a uno de nuestros proveedores la compra de 15 ordenadores completos para los alumnos por un montante de **6.000,00 €**, mas dos ordenadores de mayores prestaciones por **1.250,00 €**, un TPV con escáner por **700,00 €**, 2 impresoras multifunción por **150,00 €** y una impresora láser en color por **400,00 €** (*estos materiales informáticos serán adquiridos mediante Leasing*)
- ✓ Soldadores, alicates, destornilladores, polímetros y todo tipo de herramientas para la reparación y comprobación de equipos informáticos por un total de **3.500,00 €**
- ✓ Al inicio de nuestra actividad utilizaremos nuestros propios vehículos, los cuales tiene suficiente capacidad y fiabilidad para realizar desplazamientos y transporte de pequeñas mercancías
- ✓ Optaremos por instalar programas libres de licencia que nos den un respiro económico, al menos al principio.
- ✓ Firmaremos con nuestros proveedores un confirming para poder cargar la tienda de productos informáticos con los que poder iniciar la actividad, aunque básicamente para aquellos que requieran de una importante inversión utilizaremos la compra por catálogo, posibilitándonos la utilización de varias marcas con las que poder tratar con los clientes

- ✓ con **100,00 €** podremos adquirir lejías, aerosoles, detergentes, escobas, fregonas y demás productos de limpieza para el local. Desembolsaremos **250,00 €** en la compra de folios de papel, post-it, bolígrafos, libretas, carpetas, A-Z, y diverso material de oficina.
- ✓ Para poder comenzar nuestra actividad con las suficientes garantías deberemos tener un mínimo de **6.000,00 €** como previsión de fondos, teniendo en cuenta que nuestro salario será abonado a partir del tercer mes, ya que lo principal será arrancar con la fuerza que nos dará el respaldo económico que tendremos, sin necesidad de contar con este desembolso económico inicial.

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

Cada uno de los socios pondremos **3.000,00 €** para comenzar nuestro proyecto, además, será necesario solicitar a una entidad bancaria **15.000,00 €** mediante un crédito, y una vez estudiados las distintas ofertas existentes en el mercado, nos decantaremos por un crédito **ICO Liquidez**, que está orientado a empresas, autónomos y entidades, independientemente de su tamaño, con la única condición de estar al corriente del pago con la entidad. Este tipo de préstamo se adjudica hasta el 15/12/2013 o hasta agotar los fondos ICO disponibles. No tienen comisión de apertura, ni gastos de estudio ni comisión de disponibilidad, y para un importe de 15.000,00 € como el que solicitamos, lo pondremos a 5 años, y a un 5,01%, obteniendo así una cuota mensual de **283,14 €**:

CUADRO DE AMORTIZACIÓN	
Importe	15.000,00 €
Años	5
Comisión de apertura	0,00 %
Interés nominal	5,01 %
Periodos de pago anuales	12
Tipo de amortización	1

PAGOS RESULTANTES	
Principal	15.000,00 €
Intereses	1.988,23 €
Comisiones	0,00 €
Total	16.988,23 €
Mensualidad resultante	283,14 €

En estos momentos, la mayoría de las subvenciones se conceden por la contratación de personal, y en nuestra sociedad, de momento, no vamos a contratar a personal ajeno, por lo que no nos podremos acoger a ninguna subvención por tal motivo, como por ejemplo el programa **Crea-Impulsa**, aunque por el hecho de la creación de una nueva empresa podremos solicitar una subvención a cargo del proyecto **INNOEMPRESA**, que en su artículo 6, punto 8, indica que será subvencionable las partidas de alquiler y leasing de equipos de producción, así como los intereses de la financiación externa, gastos de suministros y gastos administrativos, de tributos o tasas.

Esta subvención está promovida por la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía, que en su orden del 18 de enero de 2012 crea su convocatoria para los años 2012 y 2013, y cuyo plazo de presentación finaliza el 30 de junio de 2013.

Se solicitará dicha subvención según la línea de *Creación de Empresas* y su categoría de *Proyectos de emprendedores*, lo cual está subvencionado hasta en un 40%, y si añadimos la característica adicional de *Localizados en municipios de baja actividad económica*, podremos añadirle hasta un 5% más. Estos porcentajes vienen recogidos en una tabla incluida en el **Anexo V-INTENSIDAD DE LOS INCENTIVOS** del BOJA nº 18 del 25 de enero de 2012.

En caso de ser aceptada nuestra solicitud de subvención, supondrá una inestimable ayuda para el despegue definitivo de nuestro proyecto, pero incluso sin ella, el cuadro de amortización inicial nos prevé un beneficio positivo como nuestro en la siguiente página.

PRESUPUESTO PREVISIONAL DE TESORERÍA												
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INGRESOS												
Ingreso por Venta y Reparación		2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Desarrollo web y otros		2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Formación		1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Capital/Recursos propios	9.000,00 €											
Préstamos	15.000,00 €											
Total Cobros	24.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
PAGOS												
Constitución	5.516,88 €											
Alquiler y Comunidad	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €
Otros proveedores	5.350,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Sueldos y Salarios		2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €
Publicidad/Propaganda	400,00 €					150,00 €						
Suministros	233,75 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €
Primas de seguros	347,19 €											
Seg.Social autónomos		845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €
Asesoría	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Leasing	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €
Previsión impuestos	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Devolución préstamos y créditos	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €
Total Pagos	12.825,47 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.465,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €
Diferencia Cobros-Pagos	11.174,53 €	684,60 €	534,60 €	684,60 €	534,60 €	534,60 €	534,60 €	684,60 €	534,60 €	684,60 €	534,60 €	684,60 €
Saldo anterior	0,00 €	11.174,53 €	11.859,13 €	12.393,73 €	13.078,33 €	13.612,93 €	14.147,53 €	14.682,13 €	15.366,73 €	15.901,33 €	16.585,93 €	17.120,53 €
Saldo acumulado	11.174,53 €	11.859,13 €	12.393,73 €	13.078,33 €	13.612,93 €	14.147,53 €	14.682,13 €	15.366,73 €	15.901,33 €	16.585,93 €	17.120,53 €	17.805,13 €

Los pagos de esta tabla se explican a continuación:

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Certificado negativo de nombre	23,65 €
Gastos notariales	225,45 €
Inscripción en Registro Mercantil	123,78 €
Compra Libro Visita y Reclamaciones	10,00 €
Licencia de obra y apertura	334,00 €
Proyecto licencia apertura	800,00 €
Empresa construcción REMANSUR	2.500,00 €
Materiales de construcción	1.500,00 €
TOTAL	5.516,88 €

Otros proveedores	
Material oficina	250,00 €
Material limpieza	100,00 €
Mobiliario	1.500,00 €
Herramientas varias	3.500,00 €
TOTAL	5.350,00 €

Sueldos y salarios	
José Luis	800,00 €
Isabel	800,00 €
Rafael	800,00 €
TOTAL	2.400,00 €

Seguridad Social Autónomo	
José Luis	281,84 €
Isabel	281,84 €
Rafael	281,84 €
TOTAL	845,52 €

Cálculo del Leasing	
Importe sin impuestos	8.500,00 €
Años	4
Comisión de apertura	0,00 %
Interés nominal anticipado	5,00 %
periodo de pago	12
Impuestos (21% IVA)	1.975,29 €
Importe valor residual	500,00 €
Carga financiera	906,14 €
Recuperación de coste	8.000,00 €
Coste efectivo	6,03 %
Renta mensual fija	224,51 €

Devolución préstamos y crédito (ICO Liquidez)	
Importe	15.000,00 €
Comisión de apertura	0,00 %
Gastos de estudio	0,00 €
Comisión de disponibilidad	0,00 %
Interés nominal	5,01 %
Tiempo	5 años
Mensualidad resultante	283,14 €

- ✓ El primer mes no se recogen salarios ya que serán abonados en febrero, al igual que ocurre con el autónomo.
- ✓ En otros proveedores se recogen unos gastos iniciales, y a partir del segundo mes se destinan 50,00 € mensuales para la reposición de materiales.
- ✓ En publicidad y propaganda se destinan 400,00 € para publicitar la apertura del negocio, y en junio 150,00 € para publicidad especial de los nuevos cursos que comenzarían en septiembre.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL

+	AÑO 1
INGRESOS	55.000,00 €
VENTAS	22.000,00 €
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	33.000,00 €
GASTOS	42.102,96 €
COSTE DE VENTAS	4.400,00 €
GASTOS DE PERSONAL	26.400,00 €
DOTACIÓN	
AMORTIZACIÓN	337,50 €
TRIBUTOS	180,00 €
ARRENDAMIENTOS	3.840,00 €
REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN	4.000,00 €
SERV. PROF. INDEPENDIENTES	600,00 €
TRANSPORTES	
PRIMA DE SEGUROS	347,19 €
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	550,00 €
SUMINISTROS	1.448,27 €
OTROS	
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	12.897,04 €
GASTOS FINANCIEROS	1.063,53 €
RESULTADO ANTES IMPUESTOS	11.833,51 €
IMPUESTOS 25%	2.958,38 €
RESULTADO NETO	8.875,13 €

- ✓ Los ingresos son contabilizados sin los 9.000,00 € iniciales ni el préstamo, sólo las ganancias mensuales
- ✓ Costes de ventas refleja los materiales necesarios que se adquieren para el desarrollo de la actividad
- ✓ Gastos de personal recoge la nómina de los tres socios
- ✓ Amortización anual del inmovilizado material
- ✓ Tributos son los impuestos sobre RSU
- ✓ Reparación y conservación recoge la obra de acondicionamiento del local y sus materiales
- ✓ Los servicios profesionales independientes recogerán los gastos de asesoría
- ✓ En servicios bancarios incluimos los intereses del préstamo y el leasing
- ✓ Suministros engloba los gastos de electricidad y teléfono

Tal como se refleja en el cuadro de pérdidas y ganancias para el 2013, los resultados de la sociedad JOLUNET son positivos. Si además tenemos en cuenta que para el 2014 :

- ✓ se verán reducidos los gastos en reparación y conservación
- ✓ Se reducirán los costes de ventas
- ✓ Se verán incrementados los ingresos por Formación y WEB

El resultado neto para ese año se verá incrementado de forma positiva a favor de nuestra sociedad.