



FitECO S.A.



Componentes:

Isabel Denis Pana Patiu
Henar Villa López
Blanca Isabel Cuadrado Esteban
Andrea Garabito Calzada



Fuentes de ingresos

En primer lugar, antes de comenzar mostrando nuestras correspondientes fuentes de ingresos es debido **indicar el tipo de empresa que formamos**.

Así pues, nuestra empresa consiste en una **sociedad anónima (S.A)**. Para ello, el **capital social mínimo** de constitución es de **60.000 €**. Este capital debe estar dividido en **acciones nominativas o al portador**.

La **razón social** debe estar formada por el nombre de la sociedad seguido de <<sociedad anónima>> o las siglas <<S.A>>. Por lo tanto, la razón social de nuestra empresa sería **FitECO S.A**. Esta constará de un **capital social inicial de 60.000€**. Para ello nos hemos basado en los siguientes datos:

(Se ha de tener en cuenta que para poder crear una Sociedad Anónima como trámite necesario, se debe de **desembolsar un 25% del capital suscrito**.)

Cada participante del grupo, como **socios iniciales**, aportará **15.000€** de sus propios ahorros.

En conclusión, al formar nuestro grupo un total de **cuatro socios**, en un principio, se obtendrán **60.000€**. Con este dinero ya tendríamos el dinero necesario base para el capital social de nuestra empresa .

Asimismo, hemos recaudado mediante **crowdfunding 20.000€**

- **CROWDFUNDING DE RECOMPENSA**

Son las plataformas más conocidas y son empleadas por **emprendedores** con proyectos en etapa temprana que buscan realizar una **pre-venta** de sus productos o servicios.

Los inversores aportan una **cantidad de dinero** esperando recibir una **contraprestación**. Esta recompensa tiene la ventaja de que permite obtener el producto o servicio a un precio mucho más bajo del que tendrá cuando salga al mercado.

En España **Lánzanos** y **Verkami** van por delante aunque **Ulule**, quizás la más fuerte de Europa, se ha instalado en España. Al interesarnos por el **ámbito nacional**, utilizaremos los sistemas más utilizados en nuestro país para poder hacernos visibles entre los españoles.



- **VERKAMI**

Comparando las plataformas nombradas, elegiremos la plataforma Verkami. Esto se debe a que desde 2010 son la plataforma con **mayor éxito** en el mundo obteniendo el 70% de éxito. Está demostrado que las **campañas cortas y bien planificadas** son más efectivas y por ello las campañas duran 40 días como máximo.

Dichas campañas se caracterizan por el **'todo o nada'**. Si no se ha conseguido el objetivo en los 40 días, las aportaciones serán devueltas a los mecenas y no se cobrará nada. De esta manera no habrá obligación de seguir en marcha con un proyecto poco viable.

Asimismo, el propio usuario decide el **mínimo necesario** para comenzar su proyecto y siempre se podrá superar el objetivo. Respecto a otras alternativas de Krause fan Dean con Bercam y ahorraríamos un 3-4 % ya que solo costaría un 6,5 % más el IVA.

Para hacernos una idea, esta plataforma establece un **método aproximado** para poder tener una aproximación del número de mecenas que necesitamos y por tanto el **número de visitas para cumplir nuestro objetivo**. La **media aproximada** de aportación de los pollitos, Clau fandy, es de unos 35 €. Por tanto habría que dividir nuestro objetivo entre 35 € y así obtener el número de mecenas necesario (**OBJETIVO / 35€ = n° de MECENAS**).

Para calcular nuestro objetivo hay que tener en cuenta el coste que supone esta plataforma. Verkami nos da la **fórmula** para obtener dicho resultado que sería la siguiente:

(Cantidad que hay que poner como objetivo de financiación = Cantidad que se necesita para el proyecto x 1,086).

Por tanto, en nuestro caso, queremos obtener del Crowne fan Dean 20.000 €. Como resultado, necesitaremos **621 mecenas**. A su vez esta plataforma nos indica que la conversión de visitas en aportaciones en los proyectos es aproximadamente el **2 %**. Es decir, que **dos de cada 100 visitas** acaban haciendo alguna aportación.

Por tanto, aplicaremos la siguiente fórmula que además nos ofrece la plataforma : **n° de MECENAS x 50 = n° de visitas que tenemos que conseguir.**

El resultado sería un total de **31.050 visitas** que necesitaríamos realizar en los 40 días de campaña.

$$\begin{aligned} 20.000 \times 1,086 &= \mathbf{21.720€ \text{ de objetivo}} \\ 21.720 / 35 &= \mathbf{621 \text{ mecenas}} \\ 621 \times 50 &= \mathbf{31.050 \text{ visitas}} \end{aligned}$$



- **SUBVENCIONES Y AYUDAS JCYL (Capital Semilla)**

En primer lugar, cabe destacar el tipo de **ayuda de la Junta de Castilla y León** del Capital Semilla donde se ofrece financiación mediante la **participación minoritaria y temporal** en el capital social de la empresa o la **concesión de préstamos participativos** para aquellas micropymes y pequeñas empresas vinculadas con Castilla y León que hayan iniciado un proyecto empresarial y estén en su fase de desarrollo (con hasta dos años de antigüedad); o compañías de nueva creación, para su puesta en marcha y lanzamiento de la actividad. Este se gestiona a través de [Sodical](#) .

El importe de las **inversiones** va desde los **20.000€ hasta los 90.000€**, con la posibilidad de aportación de capital en función del cumplimiento de hitos de negocio. El plazo para la **desinversión** está entre **tres y cinco años**, dependiendo de cada operación.

Por tanto, al cumplir los requisitos de ser una empresa de nueva creación con un plan de negocio estable, se pedirá **80.000 euros** para nuestra financiación, ya que tenemos **80.000 euros de capital inicial**.

- **PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS**

En Castilla y León, **Sodical** es la **Sociedad de Capital Riesgo** participada por el **ICE** que otorga **préstamos participativos**, desde un mínimo de 20.000€ hasta un máximo orientativo de **2.000.000€**.

Un **préstamo participativo** ofrece muy buena condición para las pymes. Ya que la entidad prestamista permite devolver el préstamo participando de nuestros beneficios. Esta es una buena opción de financiación, ya que no es un préstamo al uso ni tampoco una inyección de capital privado, éste se encuentra a medio camino: tiene **buenos requisitos de acceso** y **se ajusta a la situación de nuestra empresa**.

El préstamo se **devuelve según marcha nuestra empresa**, es decir, si no hemos obtenido los beneficios suficientes la cuota puede bajar. El **requisito** de este préstamo participativo es la **promoción de proyectos empresariales viables**.

Entre sus **ventajas** ofrece mayores **periodos de amortización** y el requisito de acceso está relacionado con la viabilidad de nuestra empresa, la cual cumplimos sin duda alguna.

Por tanto, al cumplir todos los requisitos pediremos **150.000 euros** ya que serán necesarios para cubrir el inicio de nuestra empresa con la compra de maquinaria, material... Anteriormente para ello hemos conseguido recaudar **100.000€** mediante **crowdfunding** y el **Capital Semilla**. Este **préstamo conseguiremos devolverlo cómodamente una vez nuestra empresa comience a vender**.



• JÓVENES EMPRENDEDORES

Una posibilidad después de que nuestra empresa lleve **dos años**, si fuera necesario podríamos pedir esta ayuda: <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/emprendedores>

Tras dos años en el mercado, debido a que cumplimos el papel de **jóvenes emprendedoras**, entra entre nuestras posibilidades pedir esta ayuda de **Enisa: Préstamo Participativo de Creación de Empresas para Jóvenes de Enisa** (Empresa Nacional de Innovación).

El **importe mínimo** del préstamo es de unos **25.000 euros** mientras que el **máximo** serían unos **300.000 euros**, cifras muy considerables. Para ello necesitaremos cumplir los siguientes **requisitos** los cuales conseguiremos sin problema:

- Ser una **pyme**, conforme a la definición de la Unión Europea.
- Tener **personalidad jurídica propia**, independiente de la de tus socios o partícipes.
- Que la empresa haya sido constituida, como máximo, durante los **24 meses anteriores a la solicitud**.
- Tener tu **actividad principal** y tu **domicilio social en el territorio nacional**.
- Que tu **modelo** de negocio sea **innovador**, novedoso o con claras ventajas competitivas
- La mayoría del capital tiene que estar en manos de **personas físicas de edad no superior a los 40 años**
- Financian la **adquisición de activos fijos** y del circulante necesario para la actividad.
- Los socios tendrán que **aportar**, vía capital o a través de fondos propios, al menos un **50 % del préstamo**.
- Tendrás que demostrar la **viabilidad técnica y económica** de tu proyecto empresarial. Debes tener las cuentas del último ejercicio cerrado depositadas en el Registro Mercantil o en otro registro público que proceda.
- Quedan **excluidos los sectores inmobiliario y financiero**.