

**uT ime**



## **INTRODUCCIÓN**

**Pensando en nuestro trabajo y en nuestro tiempo libre caímos en la cuenta de que el tiempo es un recurso muypreciado. En el día a día, entre el trabajo y las tareas que tengamos en casa gastamos una cantidad considerable de nuestro tiempo que podríamos gastar en ocio o disfrutar de las cosas de nuestra vida. De esta forma nació nuestra idea de empresa, uTime, una idea de empresa destinada a gastar nuestro tiempo de trabajo en librarte de esas horas “perdidas” en realizar tus tareas.**

## **PROPUESTA DE VALOR**

**El principal valor que queremos entregar a nuestros clientes es el valor del tiempo, ya que es imposible recuperarlo.**

**El problema principal que queremos resolver es la falta de tiempo para el disfrute de las personas en esta sociedad basada en el trabajo, ya que al llegar a casa se enfrentan a esas las tareas domésticas o de índole personal que no les dejan tiempo para pasarlo en familia o para el disfrute de uno mismo.**

**La novedad de nuestro proyecto radica en la facilidad y autonomía de nuestra empresa para dedicarnos a las tareas que usted contrate, dependiendo del pack que adquiera, ya que somos una empresa polifacética en la realización de tareas del hogar. De esta forma usted podrá olvidarse de perder su tiempo, nosotros nos encargamos de todo. Ofreciendo también un servicio puntual en el que en nuestras instalaciones puede dejar para hacer la tarea que usted requiera sin preocupación de esperas y con posibilidad de recogida en tienda o entrega a domicilio.**

## **SEGMENTO DE CLIENTES**

**Nuestro rango de clientes se sitúa en una amplia franja de edad, ya que, gracias a nuestra variedad de servicios, nuestros clientes pueden disfrutar tanto de la recogida a domicilio, como de la asistencia a nuestras instalaciones. Estas cuentan con un horario de 24 horas, para que en cualquier momento se pueda dejar la ropa por ejemplo en una de nuestras taquillas.**

**El rango de edad comprende entre la gente más joven que está más ajetreada, ya que en cualquier momento puede desplazarse a una de nuestras zonas de servicio a hacer uso del servicio. Por otro lado, tenemos las personas de edad más avanzada que somos conscientes de que les puede costar más realizar estas tareas, por ello nuestro servicio a domicilio es ideal para ellos.**

**En cuanto a cuál serían nuestros clientes más importantes, la respuesta es simple, toda persona que quiera disfrutar de su tiempo y no le importe invertir su dinero en ello.**

## SOCIEDADES CLAVE

El local, obviamente, sería la principal fuente de negocio, ya que nuestro trabajo se realizaría allí, adquirido en el centro de Madrid, sería en “belbex.com” por una cuota mensual de 6.000 €.

Uno de los principales contribuyentes para la empresa sería

Local en alquiler  
164 m<sup>2</sup> | Planta Baja  
6.000 €/mes | 36,59 €/m<sup>2</sup>/mes

- Estupenda localización comercial
- Zona comercial muy transitada
- Múltiples posibilidades
- Excelentes comunicaciones mediante transporte público

Magnífico local comercial en venta y alquiler. Se encuentra extraordinariamente situado en una de las calles más comerciales de Madrid. Se sitúa en su tramo medio y frente a la entrada del nuevo supermercado Lidl que acaba de abrir sus puertas.

Dispone de 164 m<sup>2</sup> construidos divididos en 135 m<sup>2</sup> en planta calle (11,89 metros útiles) y 28,85 m<sup>2</sup> en planta sótano (25,45 metros útiles). Con 5 metros lineales de fachada a la calle Fuencarral. El local no dispone de salida de humos.

Precio de arrendamiento:

- 6.000 euros / mes durante el primer año.
- 7.000 euros / mes durante el segundo año.
- 8.000 euros / mes durante el tercer año.

ANIMA 910 187 843  
IVCL INCL Real Estate 910 187 910  
Costo llamado local sin tarifa especial  
Envíar

“hosteleria10”, una empresa de venta de lavadoras industriales.

La adquisición sería de 10 lavadoras al coste que aparece en pantalla, alcanzando una inversión de 52.800 €

Este sería uno de los puntos más importantes de nuestra empresa, ya que nuestro principal servicio es el lavado de la ropa. Por lo que, la empresa que nos vende las lavadoras y las secadoras sería la más importante.

### Primer Lavadora Industrial Alta Velocidad LS-11 T2

Capacidad 10 kg

IVA no incluido  
PVP: 6.600,00 €

Unidades: 10

**5.280,00 €**

**AÑADIR**

Lavadora industrial eléctrica de alta velocidad . Con alto centrifugado de 1.024 a 1.231 rpm. Sin anclaje y con cuba y tambor en acero inoxidable.

♥ Añadir a mi lista de deseos

**BLACK FRIDAY**  
10% de descuento adicional + portes GRATIS  
El descuento se aplicará en el Carro de compra

Por otro lado se adquiriría un total de 10 secadoras, con el coste que aparece en pantalla, alcanzando una inversión de 14.280 €.



**LG Secadora Semi-Profesional  
Giant-C**  
Capacidad 11 kg

IVA no incluido  
PVP: 2.040,00 €

Unidades: 10

**1.428,00 €**

[AÑADIR !\[\]\(f8e7be3c2bd30232a05cdc54a8b2d22a\_img.jpg\)](#)

Secadora eléctrica en acero inoxidable. El tipo de secado es ventilado. El tambor tiene un volumen de 207 litros y un diámetro de 66,3 cm. No recomendada para un uso intensivo.

[♥ Añadir a mi lista de deseos](#)

**BLACK FRIDAY**  
10% de descuento adicional + portes GRATIS  
El descuento se aplicará en el Carro de compra

A todo ello debemos restarle un 10% de descuento aplicado por el Black Friday. Por otro lado, el segundo lugar de importancia lo ocuparía la materia prima con la cual nos haríamos cargo de nuestros servicios, por lo que debemos contar con el material empleado en el lavado, teniendo en cuenta detergente, líquido textil y suavizante. Sería adquirido en “química directa.com”. Con un coste de 3,60 € el litro, dependiendo del envase.

Desde el punto de vista de la pluralidad de nuestros servicios, como también nos encargamos de la limpieza del hogar o de locales, debemos también adquirir material de limpieza destinado para dicha labor. Como escobas, recogedores, fregonas, limpiasuelos, lejía, aspiradores, mopas y demás elementos de limpieza. La empresa sería “kingprofesional.com”.

También, desde el punto de vista de nuestro servicio de recogida y entrega a domicilio, a parte de desplazar el material de limpieza, tomaríamos como tercer punto más importante la

**necesidad de una flota de, por lo pronto, 3 furgonetas adquiridas en “renting finders”. La inversión total mensual, contando con que es un renting, sería de 1.212 €**

**Otro factor importante, sería el de ser una empresa socialmente responsable, por lo que nuestra intención sería instalar placas solares, adquiridas a “Iberdrola”. Esta inversión a parte de hacer que se contamine menos, haría que se disminuyese nuestra factura de la luz.**

¿Cómo quieres pagar tu instalación?

Estas son las fórmulas de pago asociadas a tu oferta Smart Solar.

Pago al contado  Pago financiado

El pago por adelantado es la opción con la que más ahorras. Sin ningún pago adicional.

¿Cuánto vas a ahorrar con Smart Solar?

**63.232 € de ahorro**

en tu factura eléctrica durante la vida de la instalación (25 años)\*

Y reduce tus emisiones de CO2 como para:

**Viajar 14.240 kms al año**

**Plantar 82 árboles**

**Tu plan Smart Solar**

- Instalación Smart Solar 5,4kWp
  - Paneles de 450Wp/ud x12
  - Pago al contado
  - 13.130 €**
- Servicio Integral Smart Solar
  - Cuota
  - 5,99 €/mes**

Todos los precios y ahorros estimados incluyen IVA (IGIC en Canarias) Oferta financiera sujeta a su aprobación: TIN 5,75 / TAE 6,19

\*Estas condiciones de pago son orientativas. Oferta financiera sujeta a cambio y a aprobación de la entidad financiera correspondiente

\*Incluida la compensación de Excedentes de acuerdo al RD 244/2019 y cambio de tarifa al Plan Solar

## **FUENTE DE INGRESOS**

Como empresa dedicada a realizar las tareas del hogar, nuestros principales ingresos provienen del servicio que nuestros clientes contratan con nosotros, ya sea de limpieza de su hogar y/o del lavado de la ropa, en la que se van añadiendo extras, como puede ser el servicio a domicilio para el posterior lavado de ropa en nuestro negocio.

### **Ponderación fuente de ingresos**

**Lavado/secado 55%**

**Servicio a domicilio 8%**

**Limpieza hogar 37%**



### **Ingresos para inversiones**

La fuente principal de ingresos, para el negocio será un préstamo por parte de cada miembro de la sociedad de 30.000€, por tanto partimos con una cantidad inicial de 120.000€ .

**Con una cuota mensual muy asequible de 705,56€ a pagar entre todos los socios lo que se quedaría en 176,39€ mensuales por cabeza.**



NÚMERO DE SOLICITUD: 63299283HO-1  
Madrid, 24 de noviembre de 2022

## ¡Enhorabuena! Nos alegra informarte de que tu Hipoteca Open está pre-aprobada.

 **Teniendo en cuenta la información que has facilitado<sup>1</sup>.**

Has solicitado la Hipoteca Open **Fija Bonificada**:

Por un importe de **120.000€**.

En un plazo de **18 años**.

La cuota de tu hipoteca sería de **705,56 €** al mes.

Este importe se mantendría fijo<sup>1</sup> durante toda la vida de la operación, calculado al **2,76% TIN**, cumpliendo condiciones de bonificación.

TAE de la operación: **3,42%<sup>1</sup>**, cumpliendo condiciones de bonificación.

¡Ya puedes iniciar la solicitud de tu hipoteca!

Gracias por elegirnos y confiar en nosotros,



Patricia Benito  
Directora General



Mateo Rodríguez-Braun  
Director de Producto



<sup>1</sup> Ver las condiciones de esta pre-aprobación en la siguiente página.

Oferta válida durante 10 días naturales desde la fecha del presente documento hasta la fecha de inicio de la solicitud de la hipoteca.

 openbank.es  
91 276 22 56

## CANALES

**Nuestras principales vías de comunicación son: Instagram, TikTok, Twitter y por vía telefónica.**

**El motivo de elegir estas redes es que son gratis y que tienen gran repercusión en la gente de hoy en día. Nuestra intención sería contratar a un influencer que promoció nuestra idea en Madrid.**

**Por otro lado, en cuanto al método de publicidad tradicional y para llegar a todos los posibles clientes, optamos por la entrega de folletos informativos y algún que otro cartel.**

**Nuestras redes sociales serán:**

**-Tiktok: @uTime.es**

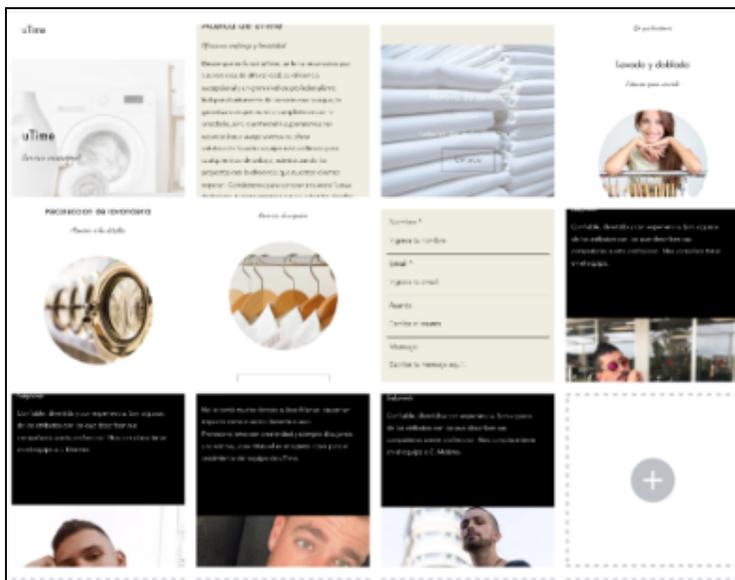
**-Instagram: @uTime.es**

**-Twitter: @uTime.es**

**-Correo electrónico: [uTimees@gmail.com](mailto:uTimees@gmail.com)**

**-Número de contacto: 625318220**

**-Nuestra página web: <https://carlostrilano.wixsite.com/utime>**



**En cuanto a nuestras vías de distribución, tenemos dos vertientes:**

**Una primera y posiblemente la más importante sería nuestro servicio en tienda, en la que nuestros clientes pueden venir y dejarnos su encargo e irse tranquilamente sin tener que preocuparse de esperas ni retrasos. Únicamente deben dejarnos su ropa o lo que el cliente considere y nosotros nos encargamos de todo.**

**Por otro lado también podemos contar con nuestro servicio a domicilio, en el que con nuestra pequeña flota de tres furgonetas podemos afrontar la recogida de ropa, manteles, sábanas... Con este servicio el cliente no se tiene que preocupar ni por la entrega ni por la recogida. Nosotros nos encargamos absolutamente de todo.**

**Por último y no menos importante, nuestro servicio de limpieza profesional, en el que nuevamente con nuestras furgonetas y con el material y personal necesario, afrontaríamos todos los servicios demandados por el cliente.**

### **MODELO DE PANFLETO**

**uTime**

**24H**

**OFERTAS**

**BONOS**

**SERVICIOS DOMÉSTICOS**

**LAVANDERIA A DOMICILIO**

**(PARTICULARES Y EMPRESAS)**

**C/ FUENCARRAL 100 (MADRID)**  
**LLÁMANOS 678 965 567**

## **RELACIONES CON EL CLIENTE**

**Nuestra relación con el cliente se llevará a cabo mediante nuestras ofertas y packs, integrando también una tarjeta de puntos al usar nuestros servicios 10 veces, ya sea en nuestras instalaciones o con la recogida a domicilio, se le dará un servicio gratis, para premiar su fidelidad, no aplicable si es tarifa mensual. En cuanto a la limpieza a domicilio en vez de un servicio gratis se le otorgará al cliente con un lavado gratis, ya que la limpieza es algo que requiere más dedicación y personal.**

**Otro de los puntos fuertes de nuestra empresa, y por lo que destacamos, es por nuestras mensualidades, permitiéndonos lograr la continua fidelización de clientes. Gracias a nuestras instalaciones y a nuestra compra en grandes cantidades, podemos dar unos servicios que no sean tan caros y que no permitan dar una serie de suscripciones a nuestros mejores clientes, que serían:**

- Tarifa de lavado único en tienda, 6€.**
- Tarifa de lavado único a domicilio, 10€ , en un radio de 5 km.**
- Limpieza a domicilio, 12€/hora.**
- Tarifa mensual familiar de lavados en tienda, un lavado por semana 19,95€, con opción de hacer otro solo por 4,99€.**
- Tarifa mensual familiar con recogida a domicilio, un lavado semanal, solo si es dentro del radio de 5km, 29,99€.**
- Tarifa mensual de familia numerosa a domicilio, 2 lavados por semana, 5 km máximo y 3€ más por kilómetro. Precio el primer mes 46,99€.**
- Tarifa mensual para empresas o grandes consumidores, con lavados de grandes cantidades de ropa, sábanas... 249,99€. Incluiría lavados ilimitados y recogida/entrega al domicilio o empresa sin coste.**

**RECURSOS CLAVE**

**Recursos tangibles e intangibles de la empresa serían los siguientes:**

**-Por un lado tendríamos los recursos tangibles, los principales serían las lavadoras y las secadoras, a parte de las instalaciones y demás. Por otro lado tendríamos las furgonetas para el servicio a domicilio de lavandería y de limpieza.**

**-Por otro lado en cuanto a recursos intangibles tenemos nuestra página web, nuestras redes sociales y todos los contactos que hemos recopilado de residencias y empresas que necesitan servicio de lavandería con un precio razonable.**

## **ACTIVIDADES CLAVE**

**UTime es una empresa dedicada a invertir su tiempo en libéral a sus clientes de realizar diversas cargas, principalmente en el ámbito de las tareas del hogar. Nuestra inicial y principal fuente de trabajo son el servicio de lavandería y la limpieza. Por ello, podríamos definir que nuestra propuesta de valor claramente es realizar tareas en las que la gente tiene que gastar tiempo de su vida.**

**¿Cómo cumplimos con nuestro propósito de ahorrarle tiempo a nuestros clientes?**

**La respuesta es fácil, con nuestro servicio de recogida y entrega a domicilio, no deberán preocuparse de nada, nosotros llegamos al hogar recogemos lo que se nos mande lavar, y cuando en el plazo solicitado se le devolverá la ropa impecable.**

**Por otro lado , también contamos con la asistencia dentro del local , usted nos puede dejar su ropa y nosotros nos encargamos de lavarla y almacenarla para cuando usted pueda venir a recogerla ,sin costes ni esperas.**

**Por último y no menos importante, contamos con material de limpieza de última generación y un personal cualificado que podrá dejar su casa impecable en relativamente poco tiempo.**

**Nuestro principal objetivo es que nuestros clientes puedan quedarse tranquilos , sabiendo que vamos a cumplir sus necesidades sin necesidad de su supervisión o miedo de que no se realice debidamente.**

**ESTRUCTURA DE COSTES****Plan Económico-Financiero**

Nombre de la empresa	uTime	
Tipo de empresa	Servicios	
Actividad	Lavado y planchado de ropa y limpieza de hogar	
Dirección	C/Fuencarral 100	
Población	Madrid	
Fecha inicio actividad dd/mm/aaaa	2/1/2023	
Tipo medio de IVA	21,00%	Reserva s/ beneficios %
		20,00%
Tipo medio retención a empleados	15,00%	Días de cobro s/ventas
Porcentaje Impuesto	27,00%	Días de pago
Notas y comentarios:		

COLORES DE DATOS Y ETIQUETAS:



Introducir dato  
Dato calculado

INVERSIONES	% medio Amortiza	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
<i>Inmovilizado Material</i>						
Terrenos						
Construcciones	10%					
Instalaciones y maquinaria		70.000,00				
Elementos de transporte		15.000,00				
Equipo proceso de información	25%					
Otro inmovilizado material	20%					
<b>Total inmovilizado material</b>		85.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Inmovilizado Intangible</i>						
Investigación y Desarrollo		3.000,00				
Patentes, licencias y marcas	10%					
Aplicaciones informáticas	25%	600,00				
Derechos de traspaso						
Fianzas		4.600,00				
<b>Total inmovilizado intangible</b>		8.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Inversiones financieras</i>						
Amortización Inmovilizado Material		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización Inmovilizado Intangible		150,00	150,00	150,00	150,00	0,00
Fianzas y Depósitos		1.400,00				

<b>FINANCIACIÓN</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<b>FINANCIACIÓN PROPIA</b>					
<i>Aportaciones dinerarias</i>	100.000,00				
<i>Subvenciones no reintegrables</i>					
<i>Subvenciones a la inversión</i>					
<b>FINANCIACIÓN AJENA</b>					
<b>Préstamos Bancarios Largo Plazo</b>					
<i>Cuantía del préstamo</i>	30.000,00				
<i>Tipo de interés %</i>	7,50%				
<i>Plazo en años</i>	8				
<b>Préstamos Bancarios Corto Plazo</b>					
<i>Cuantía del préstamo</i>					
<i>Tipo de interés %</i>					
<i>Plazo en meses</i>					
<i>Gastos financieros</i>	2.250,00	2.034,61	1.803,07	1.554,17	1.286,60

<b>VENTAS - INGRESOS</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Servicios</i>	560.000,00				
<b>Total ventas</b>	<b>560.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Otros Ingresos</b>					
<i>Otros Ingresos de explotación</i>					
<i>Ingresos financieros</i>					
<i>Ingresos excepcionales</i>					
<i>Imputación de Subvenciones Inversión</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>560.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>COMPRAS</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Productos</i>	10.000,00				
<i>Maquinaria y útiles para el servicio</i>	67.000,00				
<i>Coches</i>	14.000,00				
<b>Total compras</b>	<b>91.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Servicios exteriores</b>					
<i>Arrendamientos</i>	70.000,00				
<i>Reparación y Conservación</i>					
<i>Servicios Profesionales</i>	5.000,00				
<i>Transportes</i>	1.500,00				
<i>Primas de Seguros</i>					
<i>Servicios bancarios y similares</i>					
<i>Publicidad y Promoción</i>					
<i>Suministros</i>	10.000,00				
<i>Gastos de Viaje</i>					
<i>Tributos</i>					
<i>Gastos establecimiento</i>					
<i>Licencias y altas suministros</i>					
<i>Otros Gastos</i>					
<b>Total servicios exteriores</b>	<b>86.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<i>Gastos excepcionales</i>					
-----------------------------	--	--	--	--	--

<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Sueldos y Salarios</i>	58.000,00				
<i>Seguridad Social</i>	700,00				
<i>Otros gastos de personal</i>					
<b>Gastos de personal</b>	<b>58.700,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Deudores y otros</i>	17.760,00				
<i>Existencias</i>	20.000,00				
<i>Tesorería y Bancos</i>	30.000,00				

<b>OTROS PASIVO</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Acreedores c/p</i>					
<i>Otros acreedores a c/p (no bancarios)</i>					
<b>Total Acreedores l/p</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

## Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Imperic cifra de negocio</b>					
Imposto cifra de ventas	580.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Variación de existencias</b>					
Variación de existencias	20.000,00	-20.000,00	0,00	0,00	0,00
<b>Aprovisionamientos</b>					
Consumo de mercaderías	-111.000,00	20.000,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otros ingresos de explotación</b>					
Cursos ingresos					
Subvenciones de explotación					
<b>Gastos de personal</b>					
Gastos de personal	-98.700,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otros gastos de explotación</b>					
Atendimientos	-70.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reparación y conservación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales	-8.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tasas y portos	-1.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Primas de seguros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios bancarios y similares	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidad y promoción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	-10.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de viaje	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos establecimiento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Licencias y altas suministros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Amortización del inmovilizado</b>					
Amortización del inmovilizado	-150,00	-150,00	-150,00	-150,00	0,00
<b>Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero</b>					
Subvenciones a la inversión	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otros resultados</b>					
Ingresos Excepcionales					
Gastos excepcionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>323.650,00</b>	<b>-150,00</b>	<b>-150,00</b>	<b>-150,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Ingresos financieros</b>					
Gastos financieros	-2.250,00	-2.034,61	-1.803,07	-1.834,17	-1.286,60
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-2.250,00</b>	<b>-2.034,61</b>	<b>-1.803,07</b>	<b>-1.554,17</b>	<b>-1.286,60</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>					
Impuesto sobre beneficios	-86.778,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>BENEFICIO O PERDIDA DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>234.622,00</b>	<b>-2.184,61</b>	<b>-1.953,07</b>	<b>-1.704,17</b>	<b>-1.286,60</b>

**Balance**

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activo no corriente</b>	<b>94.450,00</b>	<b>94.300,00</b>	<b>94.150,00</b>	<b>94.000,00</b>	<b>94.000,00</b>
Immovilizado Intangible			0,00	0,00	0,00
Investigación y Desarrollo	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Patentes, licencias y marcas		0,00	0,00	0,00	0,00
Aplicaciones informáticas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Derechos de arrendamiento		0,00	0,00	0,00	0,00
Finanzas	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00
- Amortización acumulada Inmov. Intang.	-150,00	-300,00	-450,00	-600,00	-600,00
Immovilizado Material					
Terrenos		0,00	0,00	0,00	0,00
Construcciones		0,00	0,00	0,00	0,00
Instalaciones y maquinaria	70.000,00	70.000,00	70.000,00	70.000,00	70.000,00
Elementos de transporte	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Equipo proceso de información		0,00	0,00	0,00	0,00
Otros inmovilizado material		0,00	0,00	0,00	0,00
- Amortización acumulada Inmov. Material	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversiones financieras		0,00	0,00	0,00	0,00
Finanzas - depósitos L/P	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
<b>Activo corriente</b>	<b>370.449,77</b>	<b>75.530,78</b>	<b>69.358,97</b>	<b>64.237,16</b>	<b>59.115,35</b>
Existencias	20.000,00				
Cuentas por cobrar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Deudores y otros	17.760,00				
Hacienda deudora	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tesorería	30.000,00				
Otros activos corrientes/Recursos libre disposic	302.680,77	75.530,78	69.358,97	64.237,16	59.115,35
<b>Total Activo</b>	<b>464.899,77</b>	<b>169.830,78</b>	<b>163.508,97</b>	<b>158.237,16</b>	<b>153.115,35</b>
<b>PASIVO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>334.622,00</b>	<b>144.739,79</b>	<b>142.786,71</b>	<b>141.082,54</b>	<b>139.795,95</b>
Capital Social	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Reservas		46.024,40	44.739,79	42.786,71	41.082,54
Subvenciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultados después de impuestos	234.622,00	-2.184,61	-1.933,07	-1.704,17	-1.286,60
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>27.128,19</b>	<b>24.040,99</b>	<b>20.722,26</b>	<b>17.154,62</b>	<b>13.319,40</b>
Préstamos L/P	27.128,19	24.040,99	20.722,26	17.154,62	13.319,40
Acreedores L/P (Préstamos no Bancarios)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Pasivo corriente</b>	<b>103.149,58</b>	<b>1.050,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Préstamos y Créditos C/P					
Proveedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Acreedores C/P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social	58,33	0,00	0,00	0,00	0,00
Hacienda pública IRPF	2.175,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Hacienda pública IVA	14.138,25	1.050,00	0,00	0,00	0,00
Hacienda pública Impuesto Soc.	86.778,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total pasivo</b>	<b>464.899,77</b>	<b>169.830,78</b>	<b>163.508,97</b>	<b>158.237,16</b>	<b>153.115,35</b>

## **VALORACIÓN GLOBAL**

**Tras haber analizado la completitud del proyecto nos hemos dado cuenta de que no es realmente fácil montar una empresa desde cero y sobre todo sin un asesoramiento externo como ha sido el del profesor en este caso.**

**Nuestro grupo ha intentado informarse y llevar a cabo un proyecto en el que hemos visto una buena idea de negocio. Con la gran ventaja de que podría llevarse a cabo en un principio por los mismos creadores únicamente, siempre y cuando el volumen de negocio no superase nuestras expectativas.**

**Somos conocedores de que la inversión , pese a que no es una cantidad muy significativa por cada participante y que la quiebra sería soportable para todos, es un dinero que estamos invirtiendo y que según lo estudiado podría ser o no una fuente de negocio rentable. Tenemos la esperanza en que nuestras mensualidades y nuestro servicio a domicilio impresionen a la gente de la zona y decidan subirse al “ carro” de uTime y apostar por quitarse esas horas muertas del día.**

**También nos gustaría recalcar que en caso de que la empresa no siguiese el camino esperado por todos , tenemos la idea que con el fin de abaratar costes se suprima en primer lugar el servicio de limpieza a domicilio y en segundo lugar reducir la flota de furgonetas, dejando en un segundo lugar la recogida y entrega a domicilio.**