

9. ESTRUCTURA DE COSTES

| Plan Económico-Financiero | | | |
|--|--------|---|--------|
| Nombre de la empresa | | The Butler | |
| Tipo de empresa | | Sociedad Limitada | |
| Actividad | | Aplicación | |
| Dirección | | Avd/ de Astorga,50, La Virgen del Camino, Leon, 24198 | |
| Población | | León, España | |
| Fecha inicio actividad dd/mm/aaaa | | 01 de febrero de 2024 | |
| Tipo medio de IVA | 21,00% | Reserva s/ beneficios % | 10,00% |
| Tipo medio retención a empleados | 15,00% | Días de cobro s/ventas | |
| Porcentaje Impuesto | 15,00% | Días de pago | |

Para abordar este punto de una forma objetiva hemos realizado un plan económico-financiero muy básico con una hoja de excel. Este plan es una previsión general del futuro económico de la empresa a lo largo de su primer año de vida.

9.1. Inversiones

| <i>Inmovilizado Intangible</i> | % medio Amortiza | Año1 |
|---|-------------------------|-------------|
| <i>Investigación y Desarrollo</i> | | |
| <i>Patentes, licencias y marcas</i> | 25% | 500,00 |
| <i>Aplicaciones informáticas</i> | 20% | 10.000,00 |
| <i>Derechos de traspaso</i> | | |
| <i>Canon franquicia</i> | | |
| Total inmovilizado intangible | | 10.500,00 |
| <i>Inversiones financieras</i> | | |
| <i>Amortización Inmovilizado Material</i> | | 0,00 |
| <i>Amortización Inmovilizado Intangible</i> | | 2.125,00 |

La inversión más importante a tener en cuenta es la creación de la aplicación, unos 10.000 €. Para ello, hemos pensado en contactar con alguna empresa que, más adelante, se encargue también del mantenimiento de la app. Más adelante se profundizará más en cómo afrontar esta inversión inicial, pero podríamos pedir un pequeño préstamo al banco o buscar patrocinadores y socios que estén dispuestos a apostar por esta idea. En este apartado incluimos también la patente de nuestra aplicación.

Al ser una aplicación, solo tenemos en cuenta el inmovilizado intangible. Dentro del inmovilizado material están los terrenos, las construcciones, los métodos de transporte, y más que no forman parte de nuestra inversión inicial.

9.2. Financiación

| FINANCIACIÓN | Año1 |
|--|-------------|
| FINANCIACIÓN PROPIA | |
| <i>Aportaciones dinerarias</i> | 4.000,00 |
| <i>Subvenciones no reintegrables</i> | 5.000,00 |
| <i>Subvenciones a la inversión</i> | |
| FINANCIACIÓN AJENA | |
| Préstamos Bancarios Largo Plazo | |
| <i>Cuantía del préstamo</i> | 8.000,00 |
| <i>Tipo de interés %</i> | 7,00% |
| <i>Plazo en años</i> | 4 |
| Préstamos Bancarios Corto Plazo | |
| <i>Cuantía del préstamo</i> | |
| <i>Tipo de interés %</i> | |
| <i>Plazo en meses</i> | |
| <i>Gastos financieros</i> | 560,00 |

Para asumir todo el dinero necesario para poner en marcha la empresa se pedirá un préstamo bancario, junto a una pequeña aportación dineraria propia. Como somos cinco los integrantes de esta idea, no es una cantidad muy exagerada. El préstamo se irá devolviendo con los beneficios que genere la empresa en años sucesivos.

Además, se estudiarán posibles subvenciones destinadas a financiar proyectos de creación de empresas, u otras como ayudas para jóvenes empresarios.

9.3. Ventas - Ingresos

| VENTAS - INGRESOS | Año1 |
|---|------------------|
| <i>Comisiones Servicios</i> | 27.000,00 |
| <i>Comisiones Servicios Urgentes</i> | 2.700,00 |
| <i>Sistema Premium</i> | 4.200,00 |
| | |
| Total ventas | 33.900,00 |
| Otros Ingresos | |
| <i>Otros Ingresos de explotación</i> | |
| <i>Ingresos financieros</i> | |
| <i>Ingresos excepcionales</i> | |
| <i>Imputación de Subvenciones Inversión</i> | 0,00 |
| TOTAL INGRESOS | 33.900,00 |

En este punto aplicaremos las principales fuentes de ingreso de la empresa, dividiéndolas en tres grupos. En primer lugar, las comisiones que nos llevamos por cada servicio, ya sea por el hecho de ser los intermediarios del mismo o por publicidad en nuestra aplicación.

En segundo lugar, las comisiones por servicios urgentes, donde hay un aumento del precio del servicio al ser estos de urgencia (horarios no comunes o cliente con prisa).

Por último tenemos el sistema de suscripción (*premium*) mediante el cual nuestros clientes realizan un pago mensual a cambio de ciertas ventajas dentro de la aplicación.

9.4. Compras - Gastos

| GASTOS | Año1 |
|--|-----------------|
| Servicios exteriores | |
| <i>Arrendamientos</i> | |
| <i>Reparación y Conservación</i> | 3.600,00 |
| <i>Servicios Profesionales</i> | 1.200,00 |
| <i>Transportes</i> | |
| <i>Primas de Seguros</i> | 1.000,00 |
| <i>Servicios bancarios y similares</i> | 700,00 |
| <i>Publicidad y Promoción</i> | 500,00 |
| <i>Suministros</i> | |
| <i>Gastos de Viaje</i> | |
| <i>Tributos</i> | |
| <i>Gastos establecimiento</i> | 600,00 |
| <i>Licencias y altas suministros</i> | |
| <i>Otros Gastos</i> | |
| Total servicios exteriores | 7.600,00 |

A pesar de lo que la mayoría de la gente cree, otro gasto muy importante es el mantenimiento de la app, la página web y las redes sociales. No solo se trata de presentar la aplicación a nuestros futuros clientes, sino también de escuchar todas las críticas y propuestas que nos hagan. Así, podremos subsanar nuestros errores y mejorar nuestra aplicación teniendo en cuenta la opinión de nuestros consumidores, que son los que usan las interfaces de nuestra empresa a diario.

Como ya se ha comentado antes, el plan es contratar a la misma empresa tanto para crear la aplicación como para conservarla adecuadamente (300 € al mes). Además necesitaremos otros servicios como gestoría, abogados, seguros y servicios bancarios para el pago online. También se han tenido en cuenta los gastos de constitución de la empresa, o gastos de establecimiento.

Por último, está el gato en publicidad y promoción. Invertir cierta cantidad de dinero en publicidad para nuestra empresa es algo que, si se realiza de forma apropiada, puede hacernos multiplicar ese dinero invertido.

Hoy en día, promocionarse en ciertos lugares como Instagram, es mucho más barato de lo que nos costaría usando métodos más tradicionales como pagar un anuncio en televisión. Sin

embargo, no debemos dejar de lado otras tácticas como poner carteles en los negocios con los que colaboramos o espacios en programas de radio locales. Probablemente sean menos eficaces, pero compensan por su reducido costo.

9.5 Personal

| GASTOS DE PERSONAL | Año1 |
|---------------------------------|------------------|
| <i>Sueldos y Salarios</i> | 21.600,00 |
| <i>Seguridad Social</i> | 1.920,00 |
| <i>Otros gastos de personal</i> | |
| Gastos de personal | 23.520,00 |

Para calcular los gastos de personal hemos decidido que nuestra sociedad limitada estaría compuesta únicamente por dos de los cinco miembros de esta idea (al menos en su comienzo) para reducir los gastos en impuestos a la seguridad social. Con un salario medio de 900 € por socio, y un pago de 80€ al mes por la cuota reducida de nuevos autónomos, obtenemos el gasto anual en personal.

9.6 Pérdidas y Ganancias

| | |
|-------------------------------------|------------------|
| RESULTADO DE EXPLOTACIÓN | 12.675,00 |
| Ingresos financieros | 0,00 |
| Gastos financieros | -560,00 |
| RESULTADO FINANCIERO | -560,00 |
| RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | 12.115,00 |
| Impuesto sobre beneficios | -1.817,25 |
| IMPUESTOS | 10.297,75 |

Este es el resultado económico-financiero al finalizar el primer año de empresa. Como se puede ver en la imagen, obtenemos unos resultados muy buenos, más de 10.000 € que, sumados al capital social invertido de 4.000 €, hace un patrimonio neto de casi 14.300 €. Todo esto se verá reflejado en la siguiente página, donde hay un balance del primer año de nuestra empresa.

Si nuestro proyecto funciona, cada vez más gente usaría nuestra aplicación, y estos resultados aumentarían cada año, obteniendo muchos más beneficios, y más margen para invertir parte de ese dinero en nuestra propia empresa o en otras ideas que puedan beneficiar a nuestro negocio.

| Balance | | | | | |
|---|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| ACTIVO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Activo no corriente | 8.375,00 | 6.250,00 | 4.125,00 | 2.000,00 | 0,00 |
| Inmovilizado Intangible | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Investigación y Desarrollo | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Patentes, licencias y marcas | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| Aplicaciones informáticas | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 |
| Derechos de traspaso | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Canon franquicia | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - Amortización acumulada Inmov. Intang. | -2.125,00 | -4.250,00 | -6.375,00 | -8.500,00 | -10.500,00 |
| Inmovilizado Material | | | | | |
| Terrenos | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Construcciones | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Instalaciones y maquinaria | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Elementos de transporte | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Equipo proceso de información | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Otro inmovilizado material | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - Amortización acumulada Inmov. Mates | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Inversiones financieras | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Fianzas - depósitos L/P | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Activo corriente | 16.106,23 | 491,13 | -1.870,70 | -4.232,52 | -4.232,52 |
| Existencias | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Clientes | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Deudores y otros | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Hacienda deudora | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Tesorería | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Otros activos corrientes/Recursos lib | 16.106,23 | 491,13 | -1.870,70 | -4.232,52 | -4.232,52 |
| Total Activo | 24.481,23 | 6.741,13 | 2.254,30 | -2.232,52 | -4.232,52 |
| PASIVO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Patrimonio Neto | 14.297,75 | 2.470,90 | 46,99 | -2.232,52 | -4.232,52 |
| Capital Social | 4.000,00 | 4.000,00 | 4.000,00 | 4.000,00 | 4.000,00 |
| Reservas | | 1.029,78 | -1.529,10 | -3.953,01 | -6.232,52 |
| Subvenciones | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Resultados después de impuestos | 10.297,75 | -2.558,87 | -2.423,92 | -2.279,51 | -2.000,00 |
| Pasivo no corriente | 6.198,18 | 4.270,22 | 2.207,31 | 0,00 | 0,00 |
| Préstamos L/P | 6.198,18 | 4.270,22 | 2.207,31 | 0,00 | 0,00 |
| Acreedores L/P (Préstamos no Bancarios) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Pasivo corriente | 3.985,30 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Préstamos y Créditos C/P | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 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 | 160,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Hacienda pública IRPF | 810,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Hacienda pública IVA | 1.198,05 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Hacienda pública Impuesto Soc. | 1.817,25 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Total pasivo | 24.481,23 | 6.741,13 | 2.254,30 | -2.232,52 | -4.232,52 |

Esta tabla muestra el balance de situación de la empresa al final de su primer año. No se deben tener en cuenta los resultados de los años siguientes, ya que en estos no se han introducido todos los datos necesarios para su estudio.

10. VALORACIÓN GLOBAL

10.1. Análisis Interno

10.1.1. Análisis DAFO

| DEBILIDADES | AMENAZAS |
|---|--|
| FALTA DE EXPERIENCIA NUEVA EMPRESA | COMPETENCIA FALLO DE LA IDEA |
| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
| IDEA AUSENCIA DE COMPETENCIA AHORRO | NICHO DE MERCADO POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN |

Debilidades

Las principales debilidades a las que nos enfrentamos son las derivadas de nuestra falta de experiencia y las lógicas de una empresa de nueva creación:

1. Falta de experiencia: No contamos con un conocimiento de programación para poder desarrollar nosotros mismos la idea, tampoco un amplio conocimiento de contabilidad y finanzas para el manejo de las diferentes estructuras de costes.
2. Nueva empresa: Ello implica ausencia de Brand y siendo una empresa online los gastos en publicidad deberán ser elevados para poder llegar al público objetivo.

Amenazas

Las amenazas provendrían principalmente de que surgiese competencia y/o que la idea no llegase a establecerse.

1. Competencia: La posibilidad de que una empresa con más recursos y experiencia en el sector informático decidiese llevar a cabo esta idea abocaría a nuestra empresa a un probable fracaso.
2. Fallo de la idea: Existe la posibilidad de que este modelo de negocio haya sido sobreestimado y nunca llegue a establecerse cómo un método eficiente de realizar los intercambios de favores por dinero.

Fortalezas

Nuestras fortalezas actuales serían:

1. Idea: Se trata de una idea novedosa, que consideramos con un tremendo potencial para asentarse y que cubre unas necesidades reales en una población muy amplia. Aplicaciones cómo Blablacar o Wallapop surgieron para cubrir una necesidad real y se asentaron, esperamos que este sea el caso de The Butler.
2. Ausencia de competencia: No existe actualmente ninguna app en el mercado similar o que pretenda cubrir las necesidades de la manera en que esta app lo hace.
3. Ahorro: Derivado del hecho de que al ser una empresa online, se ahorran muchos costes en material, alquiler de espacios etc.

Oportunidades

Las oportunidades son claras:

1. Nicho de mercado: Muy amplio dado que esta app puede ir dirigida a personas de todas las edades. El público objetivo es cualquier persona con un smartphone y una necesidad.
2. Posibilidad de expansión: Si bién es una app pensada para utilizar en España en un principio, no existe ningún impedimento para que, si la idea llegase a buen puerto, se exporte a otros países.



10.1.2. Análisis CAME

| CORREGIR DEBILIDADES | AFRONTAR AMENAZAS |
|--|--|
| <p>FALTA DE EXPERIENCIA: Esta podría solventar formándonos cada uno en alguna especialidad. Programación, márketing, finanzas, contabilidad...</p> <p>NUEVA EMPRESA: Se puede solventar mediante campañas de publicidad, el boca a boca, un buen funcionamiento desde el principio de la app...</p> | <p>COMPETENCIA: La competencia es algo que tarde o temprano siempre va a aflorar y es por eso que la compañía debe estar en un constante proceso de mejora y expansión.</p> <p>FALLO DE LA IDEA: Se ha de tener paciencia dado que la necesidad a cubrir existe, y es seguro que podría triunfar en el mercado actual.</p> |
| MANTENER FORTALEZAS | EXPLOTAR OPORTUNIDADES |
| <p>IDEA: Ahondar en la idea, explorar nuevas formas de mejorar la APP</p> <p>AUSENCIA DE COMPETENCIA: Al abrir el mercado somos los “creadores” de las reglas a la hora de interactuar. Será necesario un análisis constante acerca de cómo estamos y cómo podemos mejorar para anticiparnos a cualquier posible competencia.</p> <p>AHORRO: Se podrá invertir en publicidad o soporte informático el dinero que se ahorrará en locales o emplazamientos.</p> | <p>NICHO DE MERCADO: Hay que encontrar formas de adaptarse a personas mayores y conseguir que cada vez sea una app más transversal.</p> <p>POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN: Nunca hemos de conformarnos con haber dominado un país o una zona. La publicidad debe extenderse una vez que se ha asentado la app en una zona.</p> |



10.2. Análisis externo

El análisis externo de una empresa es fundamental para comprender su entorno y tomar decisiones estratégicas informadas. Existen una serie de pasos claves que ayudarán a nuestra empresa a adaptarse a su medio:

1. Identificación de factores externos: Comienza por identificar los elementos del entorno que pueden afectar a la empresa. En el caso de León, donde iniciaremos nuestro negocio. ¿Qué población hay? ¿Que medios funcionan mejor? ¿Existen ayudas que podamos solicitar?.
2. Recopilación de información: Se ha de mantener siempre a la vanguardia la empresa por lo que es básico conocer los avances tecnológicos, los cambios políticos y las tendencias poblacionales.
3. Análisis y evaluación: Examinar y deducir cosas de los datos recopilados.
4. Identificación de oportunidades y riesgos: Cómo se ha hecho en el DAFO y CAME anteriormente.

10.3. Conclusión

1. Estamos ante una gran oportunidad debido a lo novedoso de la idea, a la posibilidad de trabajar con todo tipo de público y al poder trabajar para la consecución de los objetivos.
2. Hemos de estar atentos al mercado y a la evolución de nuestra población cliente para adaptarnos.
3. Afrontaremos con ilusión y ganas este proyecto sin dejar de formarnos y mejorar en nuestros puntos débiles.