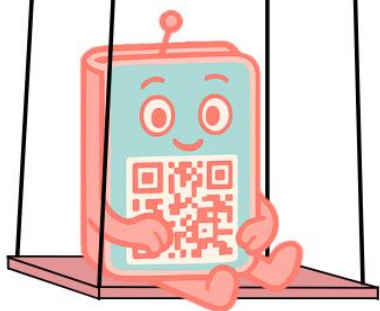




VIRTUALBOOK



Integrantes:

- Luis Barril
- Ramón Blanco
- Felipe Salas
- Olaya Merino

ASTURIAS, ESPAÑA
2025-2026

ÍNDICE:

ÍNDICE:	2
1. Introducción:	4
2. Objetivos	6
2.1 Objetivos generales	6
2.2 Objetivos específicos	6
3. Valores, actitudes y cualidades	7
3.1. Valores.....	7
3.2. Actitudes y Cualidades.....	8
4. Estudio de mercado	9
4.1 Capital	9
4.2 Público.....	10
4.3. Edades	11
4.4 Empresas colaboradoras	11
4.5. Competencia en el sector	11
4.5.1. Competencia directa.....	11
4.5.2. Competencia indirecta	12
5. Forma jurídica y financiación.....	13
5.1. Ayudas y Subvenciones	13
6. Plan de marketing.....	14
6.1. Tipo de publicidad	14
6.2. Las cuatro P's	14
6.2. Tipo de marketing	14
6.3. Presupuesto.....	14
7. Ubicación geográfica.....	15
7.1. Local.....	15
8. Análisis DAFO	17
9. Factores normativos y legales	18
9.1. Normativas.....	18
9.1.1. Europea.....	18
9.1.2. Nacional (España).....	18
9.1.3. Regional (Asturias).....	18
9.2. Permisos y licencias.	19
9.3. Contratos, Horarios y Seguridad Social	19
10. Análisis del entorno.....	20
10.1. Factores tecnológicos	20
10.2. Factores del mercado local.	21

11.	Plan de tesorería	22
12.	Conclusiones	23
13.	bibliografía	24

1. Introducción:

Hoy en día, el uso de las nuevas tecnologías se conforma como una parte fundamental en la vida de los jóvenes (Aesthesis Psicólogos Madrid, 2020). Desde temprana edad, normalmente la mayoría del alumnado poseen acceso a los dispositivos electrónicos, tales como los móviles, tabletas y ordenadores.

Teniendo en cuenta la presente tendencia, se ha decidido aprovechar el fácil acceso a este tipo de recursos para transformar el aprendizaje en una experiencia mucho más dinámica e interactiva. Lamentablemente, gran parte del contenido es lúdico y no siempre promueve el desarrollo de habilidades cognitivas o hábitos saludables (Neuropsicología y Aprendizaje, 2020).

El presente proyecto, presenta el denominado “Virtual Book”, un libro o libreta que combina las funcionalidades de una libreta tradicional con el uso de herramientas digitales, ayudando a fomentar un uso ético y responsable de las nuevas tecnologías (Infocop, 2023).

Con ello, se buscará facilitar al alumnado una serie de herramientas mediante el uso de la realidad aumentada (QR y marcadores AR) que fomente el aprendizaje y el uso de las nuevas tecnologías en las nuevas generaciones (Telefónica, 2023).

Consiste en una libreta con variedad de códigos QR enfocados en diversos temas educativos, datos curiosos, hábitos saludables, etc, usando contenido audiovisual atractivo y llamativo para el enganche positivo de estos mismos, así fomentando el uso de la tecnología responsablemente desde temprana edad a la par de que se siguen educando con temas variados.

Para la realización de este proyecto, se desarrollará en base a la siguiente estructura marcada; en primer lugar, se llevará a cabo una breve introducción de los contenidos principales a tratar. En segundo lugar, se presentarán los objetivos generales y específicos, que permitirán definir con claridad las metas que se buscan alcanzar con el “Virtual Book” y las acciones concretas necesarias para su puesta en marcha.

A continuación, se expondrán los valores fundamentales que guiarán el desarrollo del proyecto, tales como la innovación, la responsabilidad digital y la educación inclusiva, así como las actitudes y cualidades necesarias para llevarlo a cabo, destacando el trabajo en equipo, la creatividad y el compromiso educativo.

Seguidamente, se realizará un estudio de mercado en el que se analizarán los servicios que ofrece el “Virtual Book”, el mercado objetivo al que se dirige, la competencia existente y el entorno que rodea el proyecto. También se incluirá un análisis DAFO para identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, lo que facilitará la toma de decisiones estratégicas.

Además, se detallará la forma jurídica elegida para el desarrollo del proyecto, el proceso de constitución legal y la contratación necesaria. Posteriormente, se abordarán las fuentes de financiación, considerando los aportes de socios, préstamos bancarios y posibles ayudas públicas.

Finalmente, se desarrollará un plan de marketing que defina las estrategias de promoción y posicionamiento, así como un plan de tesorería que recoja las proyecciones económicas y la viabilidad del proyecto. Todo ello culminará con las conclusiones, donde se reflexionará sobre los resultados esperados y el impacto del “Virtual Book” en el ámbito educativo.

El diseño de la libreta será atractivo para los niños, con los QRs y los marcadores AR ubicados en lugares visibles para facilitar a los niños su visualización. Una libreta tradicional de hojas blancas, cuadriculadas o de rayas, según la preferencia del niño. Con una página con stickers interactivos al comercio de la libreta. Estos stickers tendrán temas más extensos para la educación de los niños, pudiendo escanearlos con un teléfono o Tablet, con temáticas de educación, ciencia arte, etc. Creando videos, animaciones, actividades interactivas, y más en relación con la educación de los más pequeños.

2. Objetivos

En el presente apartado, se abarcarán las metas y logros por alcanzar mediante el lanzamiento de Virtual Book, así como el de la propia empresa, dividiéndose en:

2.1 Objetivos generales

- Crear una libreta moderna con QRs escaneables para el acceso de todo público, además de poder llevar a cabo una idea pensada por estudiantes para los estudiantes

2. 2 Objetivos específicos

- Incentivar el uso de tecnologías responsables enfocado en el ámbito académico.
- Poder llevar a cabo una nueva forma de adquirir conocimientos.
- Incrementar los ingresos de la empresa, con el objetivo de aumentar la producción y llevar al mercado más productos.

3. Valores, actitudes y cualidades

En el siguiente apartado, se hará referencia a las habilidades que se pretenderán transmitir tanto como empresa como grupo de trabajadores, siendo aquellas definidas a continuación:

3.1. Valores

- Honestidad: Se empleará información verídica, asegurando que los estudiantes y padres fíen la educación de sus hijos en el material que ofrece el proyecto, fomentando también en los más pequeños el valor de la verdad y la importancia de sus procesos de aprendizaje.

- Empatía: Se buscará que los estudiantes se sientan motivados, seguros y libres dentro de su proceso educativo. El proyecto asegura un entorno educativo con total empatía, tolerancia e igualdad, reconociendo las diferencias individuales, sociales y culturales de cada uno de los estudiantes.

- Respeto: Se considerará como el pilar de esta, ya que sin el respeto favorece un mal ambiente en la empresa por lo que puede repercutir en el producto final y que el usuario de la libreta vea mermada su experiencia de usuario.

- Compañerismo: Se empleará mediante dinámicas o actividades con compañeros de trabajo, se busca que haya una mejor relación de trabajo entre compañeros, con la finalidad de favorecer de manera positiva el ambiente laboral y así mejorar tanto la eficiencia como la productividad de la empresa.

3.2. Actitudes y Cualidades

-Innovador: Con nuestro producto se busca revolucionar el concepto de estudiar a través de libretas con códigos QR, haciendo que el hecho de estudiar sea más entretenido a la vez que aprendes contenidos nuevos.

-Sostenible: La libreta se creará mediante el uso de productos reciclados, provenientes de otras libretas y además es biodegradable, haciendo que sea sostenible con el medioambiente de manera responsable de tal forma que el público que la use pueda aprender a la par que usa las nuevas tecnologías.

-Versatilidad: La libreta va a poder abarcar a mucho público, entre ellos serán estudiantes entre 4 y 16 años, ya que estos son los que usaran más este producto innovador. Sin embargo, también podrán usarlo personas de mayor edad que no hayan tenido la oportunidad de estudiar.

4. Estudio de mercado

4.1 Capital

Para el presente proyecto se ha estimado un capital inicial de 40.000€ proveniente de;

-15.000€ de ahorros propios del equipo emprendedor (20%)

-12.500€ apoyo económico de familiares cercanos, como inversión o prestamos sin interés (25%)

-7.500 de contribuciones de personal del entorno que confían en el proyecto (15%)

-10.000 de personas externas que apuestan por la idea por entusiasmo intuición (20%)

De esos 10.000 euros salen de; tarifa plana para autónomos (960€)

subvenciones autonómicas para nuevos autónomos (3.000)

programa para jóvenes emprendedoras (2.000€) Premios o concursos

emprendimiento (3.000€) Finalmente, la fianza de la que se dispondrá para el local de

la empresa será de 1200 euros para 3 meses.

Figura 1

Localización del local: Calle Montes del Sueve 33, Ciudad Naranco Prados de la Fuentes, Oviedo, distrito 2, Asturias.



Fuente: Idealista

4.2 Público

El público en general estará enfocado principalmente a personas que les interese aprender a través de nuevas formas de aprendizaje, ya que el VirtualBook pretende dar un toque innovador a la vez de aprendiendo cosas nuevas. También se destaca de que los docentes y centros educativos nos podrían contactar, además de que el producto pretende principalmente ser como un complemento a la enseñanza principal para que se pueda reforzar de manera correcta los contenidos. Además, el público elegido más específico para el producto serán jóvenes que estén en la época de estudiar, tanto en el colegio como el instituto, aunque este producto lo pueden usar personas de todo tipo de edades.

4.3. Edades

Las edades rondarán entre los 4 años y los 16 años, ya que son aptos para el producto que se va a vender en la empresa. Los niños y jóvenes de estas edades son los que más interés y más potencial van a tener para el uso correcto de nuestro producto, además de contar con la capacidad que tienen para aprender, así que este tipo de libretas es ideal para ellos.

4.4 Empresas colaboradoras

Principalmente no va a colaborar con alguna empresa de papelería dado que la empresa va a disponer de un local físico para la compra de los productos de esta. Para ello se va a contactar con la tienda Melior10 (C. de López de Aranda, 35, San Blas-Canillejas, 28027 Madrid), que fabricaran las libretas por 1,95€ la unidad. Esta empresa facilitará todo lo posible, como las libretas y los productos necesarios para crear el producto, ya que los QR los vamos a crear nosotros principalmente mediante generadores de estos códigos que existen en internet. Estos QR nos los insertará la empresa que nos hará las libretas.

4.5. Competencia en el sector

Siendo esta una empresa innovadora con un producto el cual no hay parecido en el mercado, no hay demasiada competencia más allá de libretas convencionales, o quizás libros interactivos. Sin embargo, las librerías y tiendas las cuales vendan este tipo de productos son la mayor competencia que pueda tener la empresa.

4.5.1. Competencia directa.

La competencia directa de la empresa serán librerías de la zona, en la misma calle o en zonas cercanas, ya que estas librerías llevan mucho más tiempo. La librería más cercana que haría competencia a este producto sería la librería Reconquista, ubicada a 300 metros de distancia del local. Sus productos como libretas para estudiantes serían la competencia más alta, ya que estas serán más asequibles para el público, y también habrá más variedad.

4.5.2. Competencia indirecta

La competencia indirecta de la empresa serán empresas más grandes del mismo sector, las cuales vendan libretas, como El Corte Inglés, Carrefour. También librerías conocidas de la ciudad, como la librería Cervantes, la librería Campoamor o La Casa del Libro. Estas tiendas están ubicadas a 2-3 kilómetros de distancia.

5. Forma jurídica y financiación.

La forma jurídica de la empresa será una sociedad de responsabilidad limitada (SL). En este tipo de sociedad el capital mínimo será de 3.000 euros, esta dividido en participaciones y tendrá una responsabilidad limitada al capital aportado. Puede tener solo un socio, aunque en este caso serán 4.

Con esta forma jurídica nos debemos de registrar en el registro mercantil con el objetivo de formalizar la empresa. Además de realizar la escritura de la empresa con un notario, dentro de esta escritura se incluirá la identidad de los socios, sus aportaciones, la dirección de la empresa. Los pactos y condiciones de la empresa.

Debemos saber la Sociedad Limitada tiene ventajas y desventajas. Algunas de las ventajas pueden ser que esta responsabilidad protege el patrimonio personal. Tiene una mayor credibilidad. Tiene una flexibilidad de la gestión. Por el contrario, también tiene desventajas como que el proceso de constitución es complejo, es mas largo y requiere documentación. Por ello hemos elegido la sociedad limitada (SL).

5.1. Ayudas y Subvenciones

Las ayudas y subvenciones nos servirán para tener algo más de capital, las ayudas se enviarán a la cuenta de la empresa a los 3 meses de esta estar en funcionamiento, las subvenciones que se han pedido para la empresa son el cheque emprendedor, el cual consiste en un cheque a fondo perdido el cual sirve para darle un pequeño empujón a la empresa en los primeros meses de vida, la cantidad de la subvención es de 10000€.

También se ha pedido el kit digital, el cual consiste en una subvención para la adquisición de dispositivos electrónicos para que la empresa este al día en temas tecnológicos, dicha subvención es de 3000€

6. Plan de marketing

El plan de marketing del presente proyecto tiene como objetivo establecer la estrategia de lanzamiento dirigido a estudiantes, utilizando un local físico como punto principal de venta. Para posteriormente introducirlo en el mercado local, generar visibilidad y comprobar su aceptación durante los primeros meses.

6.1. Tipo de publicidad

Entre los muchos tipos de publicidad de la empresa, se ha optado por promocionarse mediante las redes sociales, siendo estas muy útiles y además pudiendo llegar a abarcar a más público que pudiendo ser futuros clientes, y también la empresa se promocionará repartiendo folletos en ciertos puntos clave como colegios, bibliotecas, entre otros.

6.2. Las cuatro P's

Producto: este contendrá las características calidad y diseño de dicho producto. En este caso se ofrece una libreta de calidad para ayudar a jóvenes y niños a aprender mezclando lo físico con lo digital, teniendo un diseño atractivo a la vista, con varios colores y con su propia mascota.

Precio: El producto tendrá un precio de 7€, asequible para mucha gente ofreciendo calidad.

Plaza o distribución: Esta empresa estará ubicada en una tienda física cerca de colegios donde el público elegido tendrá mayor acceso a encontrar el producto.

Promoción: La publicidad irá dirigida a las redes sociales donde el público podrá conocer el producto con más facilidad.

6.2. Tipo de marketing

Dentro de los muchos tipos de marketing el mas adecuado para esta empresa será el marketing digital, dirigiendo la publicidad a las redes sociales, mostrando lo que ofrece el producto y sus funciones.

6.3. Presupuesto

El presupuesto para la campaña publicitaria será de 1.600€ anuales, para poder ofrecer una buena publicidad y de esta forma promocionar la empresa y captar a futuros compradores.

7. Ubicación geográfica

La ubicación de la empresa se situará en Oviedo, ya que es la capital del Principado de Asturias. Ahí se concentran muchos clientes potenciales para el Virtual Book, teniendo varios colegios e institutos para los cuales este producto será muy útil.

Dicho local contará con una rampa para que las personas de movilidad reducida puedan contar con un acceso más cómodo. Además de que el local no poseerá necesidad de excesiva reforma, dado que se encuentra en un buen estado para la apertura del local, aunque hará falta adquirir mobiliario para la empresa, tales como estanterías, mesas, etc.

7.1. Local

Para el presente proyecto, se contará con un local en la Calle Montes del Sueve 33, Ciudad Naranco Prados de la Fuente, distrito 2 de Oviedo, Asturias, cuyo alquiler mensual será de 400€/mes con una fianza de 800€ por los primeros 2 meses.

Figura 2

Localización del local: Calle Montes del Suevo 33, Ciudad Naranco Prados de la Fuentes, Oviedo, distrito 2, Asturias.



Fuente: Google maps Street view

8. Análisis DAFO

Para el presente apartado, se realizará un breve análisis sobre las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades sobre el producto innovador de la empresa, quedando reflejado en el siguiente grafico:



9. Factores normativos y legales

Los factores normativos y legales son importantes para una empresa ya que gracias a ellos se garantiza que las actividades de dicha empresa, para que se desarrollen de manera segura y conforme a la ley.

9.1. Normativas

Las normativas establecen reglas, orden, seguridad y calidad a la empresa, garantizan el cumplimiento de la ley y promueven la seguridad y el bienestar.

9.1.1. Europea

Para las normativas europeas, en relación con la empresa, se aplicarán, el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Esta normativa consiste en garantizar la protección de datos personales de los usuarios, la seguridad digital y la privacidad. Por otra parte, se añadirá la normativa de el Plan de Acción de Educación Digital 2021-2027 (Comisión Europea). Este plan se alinea con los objetivos europeos, los cuales consisten en fomentar el uso de tecnologías en entornos educativos.

9.1.2. Nacional (España)

Se aplicará la Ley Orgánica 3/2020 (LOMLOE), aunque esta estará apoyada en la Estrategia Asturiana de Educación Digital, impulsando esta estrategia regional de la LOMLOE que promueve la modernización de los centros educativos.

9.1.3. Regional (Asturias)

Dentro de la región asturiana las normativas que más encajan en la empresa son la Estrategia Asturiana de Educación Digital, que se compromete a impulsar y promover la modernización y formación del docente. También las Subvenciones autonómicas para jóvenes emprendedores, para el emprendimiento juvenil, la innovación en la educación Y el desarrollo de soluciones tecnológicas.

9.2. Permisos y licencias.

Para la empresa el único permiso que hará falta es el de la apertura al público, que costará aproximadamente desde 480 euros hasta 5970 euros, aunque el precio final dependerá de factores como la actividad a realizar y las condiciones del local. Para la empresa que es y el producto que se va a vender no harán falta más permisos.

9.3. Contratos, Horarios y Seguridad Social

La empresa no contara con empleados externos, puesto que nosotros trabajaremos para nuestra empresa. El horario principalmente seria de 9.00 a 15:00 y de 17:00 a 21:00. Uno de los trabajadores tendrá el turno de mañana, mientras que el otro trabajara en el turno de tarde, aunque podrán ir rotando entre ellos. en la seguridad social va a estar constatado todo correctamente acorde al tipo de contrato que se va a desarrollar en la empresa.

10. Análisis del entorno.

El análisis del entorno en una empresa identifica y permite comprender los factores externos e internos, los cuales puedan afectar a las oportunidades y desempeño de la empresa.

10.1. Factores tecnológicos

Uso de herramientas digitales avanzadas y el uso de realidad aumentada y códigos QR ayudará a mejorar la experiencia de los usuarios con variedad de contenido educativo dinámico y atractivo.

En cuanto a la digitalización del producto del contenido dentro de la libreta física, estará digitalizado, siendo este accesible a través de dispositivos electrónicos, como móviles y tabletas. Este contenido permitirá una interacción tanto con el mundo digital como con el físico, accediendo así a recursos educativos en cualquier lugar.

En el caso del desarrollo de contenido interactivo, los QR que van incluidos en la libreta contienen videos y actividades interactivas educativas, fomentan el aprendizaje.

Por otra parte la gestión tecnológica del negocio se implementará un sistema de cobro a través de una caja registradora, con el fin de recibir el dinero tras la adquisición del producto. Además de aceptar bizum para incluir más personas a la hora de pagar. También habrá un sistema de horarios y salarios con la finalidad de que los trabajadores se puedan coordinar correctamente.

Respecto al marketing digital, el Virtual Book tendrá marketing en redes sociales para intentar aumentar la visibilidad, creando contenido atractivo para crear beneficios.

Por último, la sostenibilidad tecnológica y el uso de generadores de QR gratuitos, permitirá reducir costes y fomentar prácticas responsables. Además, se priorizará el

uso de materiales reciclados en la fabricación de las libretas, alineando la tecnología con el compromiso medioambiental.

10.2. Factores del mercado local.

En la demanda de productos educativos innovadores, en Oviedo, existe un creciente interés por métodos de enseñanza alternativos que integren tecnología y creatividad. La comunidad educativa busca recursos que complementen la enseñanza tradicional, especialmente aquellos que promuevan el aprendizaje autónomo y el uso responsable de las nuevas tecnologías

Respecto al el perfil del cliente, el público objetivo incluye principalmente niños y jóvenes entre 4 y 16 años, así como docentes y centros educativos que desean incorporar herramientas digitales en sus clases. También se contempla a padres interesados en reforzar el aprendizaje de sus hijos en casa mediante recursos interactivos y accesibles.

Observando las tendencias de consumo educativo en los últimos años, ha aumentado el uso de recursos digitales como plataformas de aprendizaje, apps educativas, entre otros. La pandemia aceleró la digitalización en el ámbito escolar, y hoy se valora cada vez más el contenido que combina entretenimiento con formación. Productos como Virtual Book responden a esta nueva demanda, logrando ofrecer una muy buena experiencia educativa moderna, inclusiva y atractiva.

Para finalizar, el entorno local favorable en Oviedo, pero más concreto en Ciudad Naranco, cuenta con muchos centros educativos y una comunidad activa en iniciativas de innovación pedagógica. Además, el apoyo institucional a proyectos emprendedores juveniles y tecnológicos crea un entorno propicio para el desarrollo y expansión de Virtual Book.

11. Plan de tesorería

A continuación de incluirá el plan de Tesorería de la empresa:

Proyección de Ventas con Ingresos y Gastos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADAS												
Saldo Mes Anterior	0,00 €	30.803,00 €	26.278,00 €	21.953,50 €	27.478,00 €	23.200,00 €	18.768,50 €	12.968,50 €	12.740,50 €	14.015,50 €	14.293,00 €	10.154,50 €
Encargos para otras empresas	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5.600,00 €	7.700,00 €	6.300,00 €	2.100,00 €	2.100,00 €
Ventas por bolsas de plástico	8,00 €	10,00 €	10,50 €	9,50 €	7,00 €	3,50 €	0,00 €	17,00 €	15,00 €	17,50 €	11,50 €	14,00 €
Ventas	2.450,00 €	1.960,00 €	2.240,00 €	2.030,00 €	2.310,00 €	2.100,00 €	0,00 €	2.800,00 €	2.800,00 €	2.800,00 €	1.890,00 €	1.400,00 €
Aporte inicial	40.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cheque emprendedor	0,00 €	0,00 €	0,00 €	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Kit Digital	3.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total ENTRADAS	45.458,00 €	32.773,00 €	28.528,50 €	33.993,00 €	29.795,00 €	25.303,50 €	18.768,50 €	21.385,50 €	23.255,50 €	23.133,00 €	18.294,50 €	13.668,50 €
SALIDAS												
Alquiler de Local	1.200,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
Reformas del Local	3.000,00 €											
Préstamo bancario	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gastos notariales	3.000,00 €											
Inscripción en el Registro Mercantil	120,00 €											
Licencias y permisos	600,00 €											
Libretas	700,00 €	560,00 €	640,00 €	580,00 €	660,00 €	600,00 €	0,00 €	2.400,00 €	3.000 €	2.600,00 €	2.000 €	1.000,00 €
Bolsas de plástico	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	0,00 €	35,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	25,00 €
Gastos de personal	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €
Seguros	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €
Cuota de autónomos	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €
Electricidad	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	25,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Agua	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	15,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Marketing	500,00 €							300,00 €	300,00 €	300,00 €	200,00 €	
Total SALIDAS	14.655,00 €	6.495,00 €	6.575,00 €	6.515,00 €	6.595,00 €	6.535,00 €	5.800,00 €	8.645,00 €	9.240,00 €	8.840,00 €	8.140,00 €	6.935,00 €
SALDO TOTAL	30.803,00 €	26.278,00 €	21.953,50 €	27.478,00 €	23.200,00 €	18.768,50 €	12.968,50 €	12.740,50 €	14.015,50 €	14.293,00 €	10.154,50 €	6.733,50 €

A partir de los datos analizados, se puede concluir que el proyecto es económicamente viable y rentable. Partiendo de una inversión inicial de 40.000 €, el saldo final obtenido es de 6733,50 €, lo que representa una rentabilidad aproximada del 16,83 % según la regla de tres aplicada.

Este resultado indica que el negocio no solo consigue recuperar la inversión realizada, sino que además genera beneficios adicionales, lo que demuestra una gestión adecuada de los ingresos y los gastos a lo largo del año. Aunque existen meses con mayor carga de gastos, el balance final es positivo, lo que refuerza la estabilidad y la viabilidad del proyecto.

12. Conclusiones

El proyecto “Virtual Book” ha sido muy útil para comprender la complicada situación que tienen los autónomos en España y las jugadas que tienen que pasar para llegar a fin de mes, además de que el proceso para montar una empresa y que sea viable a largo plazo no es tan fácil, ya que hay muchas cosas de contabilidad y jurídica que no se ven a simple vista.

También con este proyecto se ha descubierto una nueva forma de innovar en un simple producto que nadie le prestaría mucha atención de primeras, ya que a través del “Virtual Book”, la empresa se ha adentrado en un futuro mercado que quizás sea muy rentable a la par que innovador en un corto-medio plazo, demostrando que la creatividad y el uso de la tecnología pueden marcar la diferencia incluso en sectores tradicionales.

Además, este trabajo ha permitido desarrollar habilidades como la toma de decisiones, la planificación y el trabajo en equipo, que son fundamentales en el ámbito empresarial. Gracias a la simulación de situaciones reales, se ha podido entender mejor la importancia de una buena gestión económica y de adaptarse a los cambios del mercado para asegurar la supervivencia de un proyecto.

En conclusión, el proyecto “Virtual Book” no solo ha servido para aprender conceptos teóricos relacionados con la empresa y el emprendimiento, sino también para tener una visión más realista del mundo laboral y empresarial, ayudando a valorar el esfuerzo que hay detrás de cualquier negocio y la necesidad de innovar para poder competir en el mercado actual.

13. bibliografía

Cámara FP. (2025)

<http://www.camarafp.org/portal/index.php/estudiantes/ubicacion-de-la-empresa.html>

Dkv. (2025)

<https://dkvintegralia.org/blog/11-actitudes-laborales-triunfar-empresas-2021/>

Google Maps. (2025)

<https://www.google.com/maps?authuser=0>

<https://www.unir.net/revista/empresa/analisis-dafo/>

Idealista. (2025).

<https://www.idealista.com/>

Melior. (2025).

https://melior10.com/?srsltid=AfmBOoqmKeg_i1g_s1KR5U3FcXMHdoon._AozO3M2Do3u9fDQyDv7Aihnhttps://melior10.com/?srsltid=AfmBOoqmKeg_i1g_s1KR5U3FcXMHdoon._AozO3M2Do3u9fDQyDv7Aihn

Plataforma Pyme. (2025)

<https://plataformapyme.es/es-es/creacion/formas-juridicas/Paginas/default.aspx>

Principado de Asturias:

<https://miprincipado.asturias.es/-/dboid-6269000010924999807573>

Registro Mercantil. (2025)

<https://www.registradores.org/el-colegio/registro-mercantil>

Seguridad Social (2025)

<https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Inicio>

We are Testers. (2025)

https://www.wearetesters.com/estudios-de-mercado-online/?gad_source=1&gad_campaignid=978049560&gbraid=0AAAAADFugROs2ufmvEikwNMpt659IpLFS&gclid=CjwKCAiAj8LLBhAkEiwAJjbY7xCUdj_IclAHl9eJOTdSoCAXLgHWxclSsdh4d2iPBLXMDsg3_mht3RoCd8MQAvD_BwE