



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE
VALENCIA

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

GRADO EN GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

**“Proyecto empresarial de servicios de
transporte de las autoridades de la
administración pública en el área
metropolitana de Valencia”**

Realizado por:

Alumno: Lucas Núñez Martín-Portugués

Tutor: Ángel Peiro Signes

Septiembre 2016



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



Ilustración 1: ProChofer



Razón Social: *"ProChofer"*



INDICE DE CONTENIDOS

1 INTRODUCCION	8
1.1 Resumen	8
1.2 Objeto del TFG y justificación de las asignaturas relacionadas.	9
1.3 Objetivos	11
1.4 Metodología	12
2 ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL.	14
2.1 Motivación. La idea.	14
2.2 Introducción al sector.	15
3 ANÁLISIS DEL MERCADO.	17
3.1 Macro-entorno. Análisis PEST	17
3.1.1 Entorno Político y Legal	18
3.1.2 Entorno Económico	19
3.1.3 Entorno Socio-cultural	21
3.1.4 Entorno Tecnológico	22
3.2 Micro-entorno. Análisis de las 5 fuerzas de Porter.	22
3.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores	23
3.2.2 Amenaza de productos o servicios sustitutivos	24
3.2.3 Poder de negociación de los clientes	24
3.2.4 Poder de negociación de los proveedores	25
3.2.5 Rivalidad entre los competidores del sector	25
3.3 Análisis DAFO	25
3.3.1 Oportunidades	25
3.3.2 Amenazas	25
3.3.3 Fortalezas	26
3.3.4 Debilidades	26
3.3.5 Resumen DAFO:	26



4 PLAN DE OPERACIONES	28
4.1 Localización.	43
4.2 Distribución en planta.	44
5 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.	47
5.1 Misión, visión, valores y objetivos de la empresa.	47
5.2 Forma jurídico-fiscal de la empresa.	48
5.3 Análisis de los puestos de trabajo.	51
5.4 Organigrama.	54
6 PLAN DE MARKETING.	59
6.1 Segmentación y público objetivo.	59
6.2 Análisis de los servicios a ofrecer.	62
6.3 Análisis del precio.	63
6.4 Análisis de la distribución.	65
7 PLAN ECONOMICO - FINANCIERO.	68
7.1 Plan de inversión-financiación.	68
7.1.1 Plan de inversión.	68
7.1.2 Plan de financiación.	71
7.2 Plan de ventas:	72
7.3 Plan de Tesorería	75
7.3.1 Cobros	75
7.3.2 Pagos	75
7.4 Balance previsional	78
7.5 Análisis de la cuenta de resultados previsional.	80
7.6 Análisis de la rentabilidad del proyecto (VAN y TIR).	82
8 LIMITACIONES Y CONCLUSIONES	85
9 BIBLIOGRAFIA	89
10 ANEXOS	92



INDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: PROCHOFER.....	2
ILUSTRACIÓN 2: ANÁLISIS PESTEL.....	18
ILUSTRACIÓN 3: PIB ESPAÑOL 2015 (EUROS).....	20
ILUSTRACIÓN 4: TASA DE DESEMPLEO.....	21
ILUSTRACIÓN 5: LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	23
ILUSTRACIÓN 6: RENTING DE LOS VEHÍCULOS.....	40
ILUSTRACIÓN 7: AUDI A8 EXTERIOR.....	42
ILUSTRACIÓN 8: AUDI A8 INTERIOR.....	42
ILUSTRACIÓN 9: LOCAL.....	44
ILUSTRACIÓN 10: DISTRIBUCIÓN EN PLANTA.....	45
ILUSTRACIÓN 11: ORGANIGRAMA AÑO INICIAL.....	54
ILUSTRACIÓN 12: ORGANIGRAMA SEGUNDO AÑO.....	56
ILUSTRACIÓN 13: AYUNTAMIENTOS DE LA PROVINCIA DE VALENCIA.....	61
ILUSTRACIÓN 14: AYUNTAMIENTOS A MENOS DE 50 KILÓMETROS A LA REDONDA.....	61
ILUSTRACIÓN 15: PRECIO KILOMETRAJE.....	64



INDICE DE TABLAS

TABLA 1: DIFERENCIAS ENTRE RENTING, LEASING Y COMPRA.....	32
TABLA 2: VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL RENTING.....	34
TABLA 3: DIÉSEL O GASOLINA	38
TABLA 4: SOCIEDAD ANÓNIMA O SOCIEDAD LIMITADA	50
TABLA 5: SOCIEDAD ANÓNIMA O SOCIEDAD LIMITADA VENTAJAS E INCONVENIENTES	51
TABLA 6: RECURSOS HUMANOS AÑO INICIAL	55
TABLA 7: RECURSOS HUMANOS AÑO INICIAL SEGURIDAD SOCIAL	55
TABLA 8: ORGANIGRAMA SEGUNDO AÑO	56
TABLA 9: ORGANIGRAMA SEGUNDO AÑO SEGURIDAD SOCIAL	57
TABLA 10: MUNICIPIOS COMUNIDAD VALENCIANA	60
TABLA 11: PLAN DE INVERSIONES	70
TABLA 12: PLAN DE FINANCIACIÓN.....	72
TABLA 13: PRÉSTAMO	72
TABLA 14: PLAN DE VENTAS.....	74
TABLA 15: PRESUPUESTO DE TESORERÍA A 3 AÑOS.....	76
TABLA 16: BALANCE PREVISIONAL A 3 AÑOS VISTA.....	79
TABLA 17: CUENTA DE RESULTADOS A 3 AÑOS VISTA	80
TABLA 18: VAN Y TIR	83
TABLA 19: FLUJOS DE CAJA	83
TABLA 20: CUADRO DE AMORTIZACIONES.....	92
TABLA 21: PRESUPUESTO DE TESORERIA 1º AÑO	95
TABLA 22: PRESUPUESTO DE TESORERIA 2º AÑO	98
TABLA 23: PRESUPUESTO DE TESORERIA 3º AÑO	101
TABLA 24: PRÉSTAMO	105



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN



1 INTRODUCCION

1.1 Resumen

El proyecto consiste en evaluar la viabilidad empresarial de la creación de una empresa de servicios de transporte de autoridades de entidades públicas (ayuntamientos, consellerias, diputación y estado) en vehículos de alta gama con Chófer.

De esta forma las entidades externalizarían un servicio que actualmente en muchos casos está prestado por funcionarios y cuyos costes asociados en relación al uso es elevado. De esta forma los costes asociados de personal, parque de vehículos, mantenimiento etc. podrían reducirse de forma importante beneficiando a la administración pública.

El proyecto se iniciará con la descripción de los objetivos que se pretende conseguir, las asignaturas estudiadas en la carrera que proporcionarán los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para su correcta realización, así como la motivación de poner en marcha esta empresa.

El siguiente paso será analizar en profundidad el mercado, los factores que lo delimitan y determinan a nivel macroeconómico, la rivalidad que existe a día de hoy en el sector, así como el análisis DAFO de la empresa a crear, lo que nos proporcionará información esencial a la hora de desarrollar las distintas estrategias a seguir para el futuro éxito empresarial.

El siguiente epígrafe se centrará en desarrollar el plan de operaciones, determinar la localización física de la empresa, el local para establecer el domicilio social de la empresa y el proceso gestión de todas las operaciones que se va a seguir durante su funcionamiento (calidad, aprovisionamiento, producción, distribución, etc.).

A continuación, se expondrán la razón de ser, visión, valores de la empresa y los objetivos que se pretende conseguir en un futuro, junto con el análisis de los puestos de trabajo para la puesta en marcha de la organización. Además, se explicará la forma jurídica que se elija en función de las necesidades y ventajas e inconvenientes.



Otro de los epígrafes fundamentales será la elaboración del plan de marketing, en él se analizarán los productos a ofrecer, el precio correspondiente a cada uno de ellos, así como el público objetivo al que nos vamos a dirigir y la promoción para dar a conocer la nueva empresa en el mercado.

Se elaborará un plan financiero a 3 años vista y se realizará un estudio de sensibilidad de los resultados empresariales a la variación de la demanda estudiando 3 posibles horizontes: pesimista, realista y optimista. Este análisis se compondrá del análisis de los balances y cuenta de resultados previsionales, así como el estudio de rentabilidades absolutas y relativas (VAN y TIR).

Para finalizar, se incluirá un apartado donde se recogerán todas las conclusiones del estudio realizado.

1.2 Objeto del TFG y justificación de las asignaturas relacionadas.

El motivo del presente es el poder aplicar todos los conocimientos adquiridos a través de los cuatro años de la titulación en un estudio sobre un plan de viabilidad económica de una empresa de servicios de transporte de las autoridades públicas del área metropolitana de Valencia.

Previamente se ha estudiado el modus operandi del servicio y su gestión en la actualidad.

Da lugar a la última asignatura del grado de Gestión y Administración Pública (GAP) la cual está compuesta por un total de 9 créditos ECTS.

A continuación, se extrae parte de las asignaturas que han sido necesarias para la realización del TFG:

- Derecho Administrativo I y Derecho Administrativo II:

Estas dos asignaturas troncales me han servido de ayuda ya que es necesario conocer los conceptos de cómo funcionan los procesos administrativos de la administración, la legalidad y en definitiva el procedimiento administrativo con sus diferentes fases.



- Información y Documentación Administrativa:

Ha sido fundamental a la hora de citar y redactar la bibliografía, así como para la búsqueda de fuentes de información

- Informática Aplicada:

Esta asignatura es básica ya que es lo primero que debes utilizar para realizar el trabajo. Saber usar el procesador de textos e internet es primordial para la realización del mismo.

- Gestión Financiera:

Me ha ayudado a ver la viabilidad económica del proyecto a la hora de calcular tanto el VAN como la TIR y las diferentes vías de financiación.

- Contabilidad:

Gracias a esta asignatura he podido realizar todos los balances y cuentas de resultados entre otras gestiones varias del proyecto

- Recursos Humanos

Me ha aportado todo lo necesario a la hora de plasmar los puestos de trabajo y crear un organigrama acorde con la actividad económica.

- Economía Política:

Conocer todos los factores macro y micro económicos. Realizar análisis económicos y las respectivas herramientas para poder sacar datos y conclusiones.



- Marketing:

Para saber dar a conocer el proyecto, así como las distintas herramientas de todo lo relacionado con ello, así como para elaborar correctamente el Plan de Marketing y saber que estrategias de precio y servicio seguir.

- Estadística Aplicada:

Me ha servido para saber interpretar los datos correctamente, así como para la realización de gráficas.

1.3 Objetivos

Para su evaluación tendremos en cuenta la siguiente serie de objetivos que son los que nos van a proporcionar una decisión adecuada.

1. Informarse y conocer el sector
2. Investigar sobre la posible competencia que pueda existir.
3. La localización geográfica de la empresa
4. El marco legal de la empresa
5. Las políticas de marketing
6. Concluir si es rentable o no la inversión a acometer.



1.4 Metodología

El modus operandi del siguiente trabajo se basa tanto en fuentes primarias como en fuentes secundarias y terciarias como por ejemplo a través de los datos y estadísticas provenientes del INE.

También se hará uso de las herramientas para analizar la competencia como pueda ser los análisis PEST con el que identificaremos el macro entorno de la empresa, las cinco fuerzas de Porter y la matriz DAFO.

En cuanto a aspectos geográficos y de localización se hará uso de la herramienta Google Maps y las diferentes webs de alquiler de locales en internet (distribución en planta).



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL.



2 ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL.

En la actualidad el consell de Valencia ha iniciado los trámites, a día 16 de junio de 2016, para renovar los coches oficiales de los altos cargos del gobierno autonómico. Comunicado que se trasladó a los chóferes del parque móvil tras no reunirse desde el año 2009.

En el comunicado se adjuntaba un borrador del plan de renovación donde incluía un estudio sobre la antigüedad, el kilometraje y las condiciones de los vehículos que tiene en propiedad el consell.

Además, se abordaron temas como el de homogeneizar a los choferes ya que algunos se quejaban de que otros compañeros eran remunerados de distinto modo por la misma labor.

La renovación de la flota es una de las recurrentes quejas entre los altos cargos de la administración.

Se va a llevar a cabo de aquí en adelante después de que varios altos cargos entre ellos, Ximo Puig, presidente de la Generalitat y Rafael Climent, conseller de Economía, entre otros, se quejasen por haberse quedado tirados en diferentes ocasiones ya que los vehículos son de la época de Francesc Camps y superan la mayoría los 200.000 kilómetros recorridos con más de una década de antigüedad.

2.1 Motivación. La idea.

La idea surge al querer realizar un trabajo final de grado que relacione el ámbito público con el privado. A raíz de ahí se intenta fusionar lo que más me gusta y apasiona que son los coches de alta gama con el sector público.

No obstante, a grandes rasgos vimos que podía ser viable que la administración pública de Valencia, subcontratase el servicio de desplazamientos a una empresa como pudiéramos ser nosotros y de este modo, ahorrar un dinero público.



Por ello, barajamos varias ideas y concluimos con esta, que es la que mejor reúne y engloba todo lo necesario para llevarlo a cabo.

2.2 Introducción al sector.

Este trabajo trata de poder implementar cambios para mejorar la gestión y los procesos de la administración pública.

Hay varias razones que podrían justificar la necesidad de cambiar. El sector público ha ido creciendo en muchos países miembros de la unión europea generando consigo problemas tales como la descoordinación, lentitud y burocracia en general.

Por ello la administración pública debe introducir técnicas y métodos derivados del sector privado con el objetivo de ser más eficaces y eficientes.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DEL MERCADO.



3 ANÁLISIS DEL MERCADO.

3.1 Macro-entorno. Análisis PEST

El análisis del macro-entorno nos ayuda a poder tomar decisiones coherentes respecto a la información y conclusiones obtenidas.

Mucha probabilidad del éxito depende del entorno donde se realice y por ello la importancia de este punto.

Este análisis se divide en tres etapas, la primera que será el análisis PEST, donde veremos todos los factores externos que pueden o podrían tener repercusión en la empresa como pueden ser factores Políticos-Legales, Económicos, Sociales y Tecnológicos.

La segunda etapa del análisis se llevará a cabo mediante la herramienta las cinco fuerzas de Porter, en ella se puede ver todo lo que la empresa tiene a su alcance y puede controlar.

Por último, haremos el análisis DAFO donde veremos las debilidades de la empresa, las amenazas, las fortalezas y oportunidades

A continuación, vamos a ver dichos factores que pueden afectar exteriormente a la empresa:

Ilustración 2: Análisis PESTEL



Fuente: Elaboración propia, 2016

3.1.1 Entorno Político y Legal

- Política de bienestar social: Tiene como objetivo satisfacer las necesidades de los ciudadanos con unos servicios y unas garantías sociales asegurando así una serie de principios.



Algunos de los factores serían el desempleo y el Producto interior bruto (PIB) per cápita que es un indicador que nos muestra la riqueza de un país.

- Política Fiscal: Viene a ser un instrumento con el objeto de llegar a los objetivos establecidos mediante la recaudación de impuestos influyendo así en la economía del país. Esta puede ser restrictiva o expansiva, es decir, puede ser restrictiva aumentando los impuestos generándose así menos consumo y disminuyendo el gasto público, y por el contrario puede ser expansiva bajando los impuestos que lo que haría sería generar un mayor consumo en la economía del país.

Además de ello, también entraría en juego la política monetaria para controlar y estabilizar la economía mediante los tipos de interés y oferta del dinero.

- Entorno Legal: En la actualidad España cuenta con una forma de gobierno conocida como monarquía democrática parlamentaria en el que prima la soberanía nacional.
Su territorio se divide en 17 comunidades autónomas y 2 ciudades autónomas.
En este caso, las instituciones que influirían en el día a día de la empresa serían (de menor a mayor) el Ayuntamiento de Valencia, la Diputación de Valencia, la Generalitat Valenciana, el Gobierno central y por último la Unión Europea.

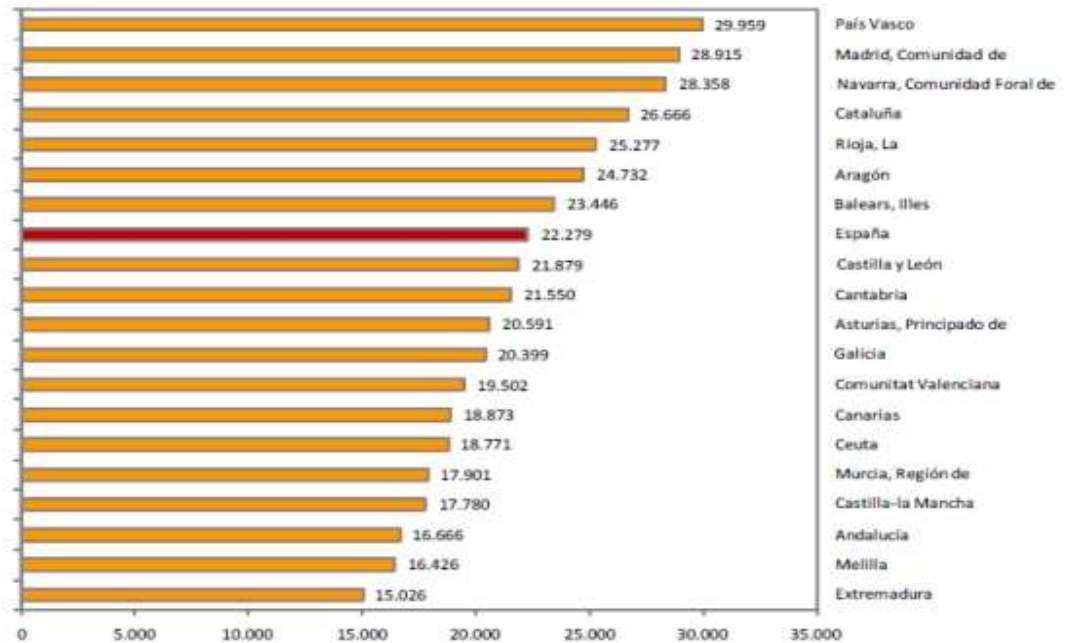
3.1.2 Entorno Económico

Respecto al entorno Económico, analizaremos las variables macroeconómicas que más importantes son: el producto interior bruto (PIB), el índice de precios del consumo (IPC), el tipo de interés (Euribor), y por último la tasa del desempleo

- El PIB, es el indicador encargado de reflejar la producción de bienes y servicios del país en un determinado rango de tiempo. Mientras que el PNB indica además la actividad desarrollada en el extranjero por empresas o residentes del país. El PIB sirve para valorar el país en estudios internacionales entre otros.



Ilustración 3: PIB Español 2015 (euros)



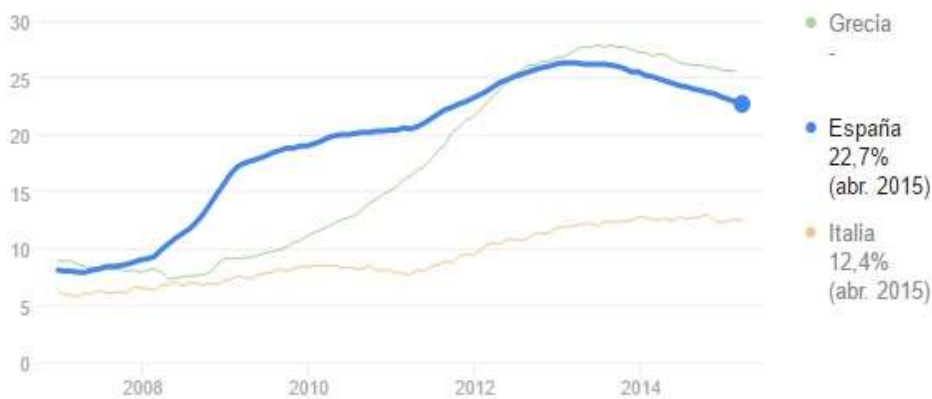
Fuente: www.ine.es

- El IPC nos indica la evolución de un conjunto de precios de bienes y servicios representativos que consume la población en un año. Con esta herramienta podemos conocer la inflación o deflación creada de un año para otro, de esta manera conoceríamos si ha encarecido o disminuido el precio de los artículos básicos en una unidad familiar.
- El Euribor acrónimo de Europe Interbank Offered Rate, es el tipo medio de interés al que el banco central europeo presta dinero a bancos nacionales. Se suele usar entre otros para fijar los intereses de los préstamos hipotecarios
- La tasa del desempleo es el instrumento encargado de indicar el número de personas que se encuentran sin trabajar en España.

Ilustración 4: Tasa de desempleo

España / Tasa de desempleo

22,7% (abr. 2015)



Fuente: Eurostat

En el gráfico podemos comprobar como desde la crisis de la burbuja inmobiliaria (2007) hasta mediados de 2013 no dejó de aumentar y es a partir de ahí cuando empezó a disminuir obteniendo la cifra del 22,7% de paro en abril de 2015.

3.1.3 Entorno Socio-cultural

Uno de los factores socioculturales que arraiga a la sociedad española es la idea de propiedad. Es un país en el que la población prefiere tener en propiedad que alquilar ya sea en forma de renting o leasing. Aunque en los últimos años vemos como debido a la crisis, que ha hecho disminuir el poder adquisitivo tanto de la ciudadanía como de las empresas, y a la influencia de otros países europeos más avanzados, la aceptación del renting ha ido abriéndose camino.

Esto surge sobre todo a nivel de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para poder mejorar la eficiencia y no dejar de lado la que quiera que sea su actividad principal. (en el caso de que no sea una empresa de transportes)



3.1.4 Entorno Tecnológico

En cuanto a los factores tecnológicos hay que puntualizar que internet es un gran canal de venta y con un coste muy reducido respecto a otros como pueda ser la televisión.

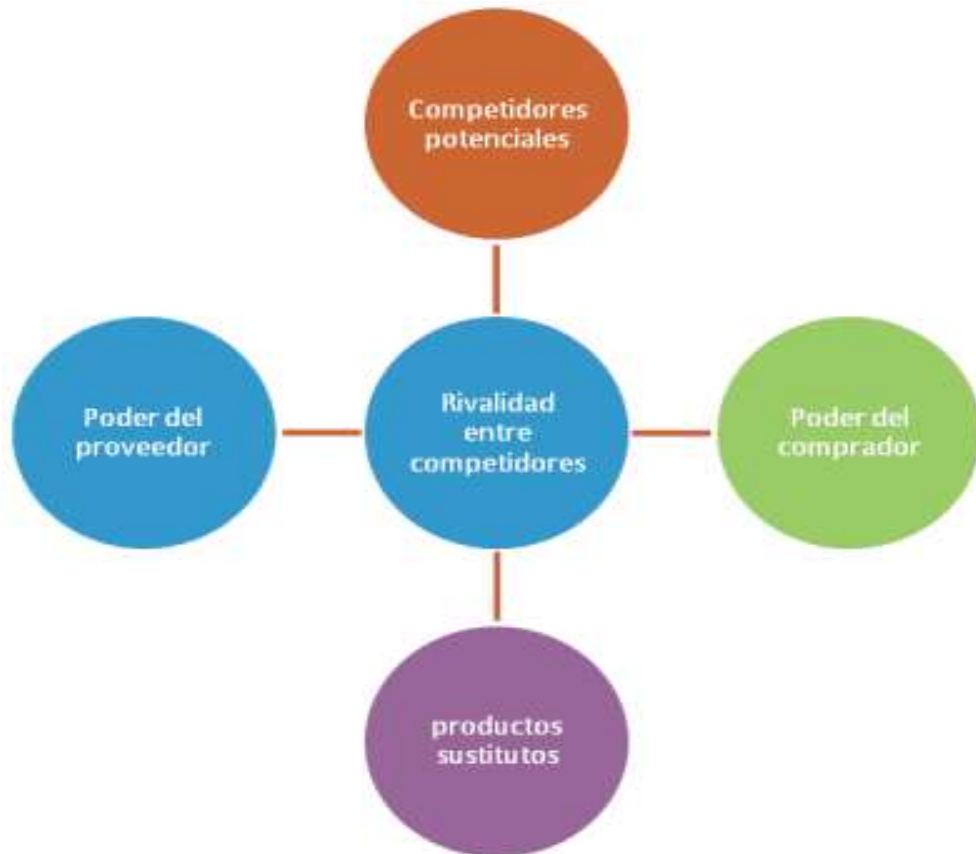
Por ello con la empresa habría que contar con una página web bien diseñada, con un buen motor de búsqueda e invertir en posicionamiento web ya que es muy importante. Para hacernos una idea, tener una página web bien posicionada equivaldría a tener la tienda en la calle principal de la ciudad.

3.2 Micro-entorno. Análisis de las 5 fuerzas de Porter.

En este punto veremos los factores propios de la empresa que son aquellos factores controlables y modificables.

Para ello utilizaremos la siguiente herramienta denominada las 5 fuerzas de Porter que se componen de las siguientes:

Ilustración 5: Las 5 fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia, 2016.

3.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Es de lógica que siempre que haya un sector que proporcione beneficio, habrá más de una empresa que este luchando por acaparar ese nicho de mercado.

No obstante, hay que tener en cuenta que el sector del renting de coches en general, tiene fuertes barreras de entrada económicas, lo que supone un gran desembolso de capital para poder "entrar en juego"

Por ello es muy importante que una vez estés en el mercado te diferencies del resto de competidores y tengas un buen trato con el cliente centrándote únicamente en tu público objetivo para poder fidelizarlo.



3.2.2 Amenaza de productos o servicios sustitutivos

Son aquellos productos o servicios que satisfacen las mismas necesidades que otro. Ello obliga a las empresas a innovar y mejorar el proceso de mejora continua para no quedarse atrás ante las preferencias de los consumidores.

Esta empresa no tiene muchos competidores directos en valencia ya que lo que nuestros futuros clientes tienen en la actualidad son coches en propiedad con chóferes en nómina durante todo el año.

Factores de productos sustitutivos serían por ejemplo la diferencia del precio entre el producto ofrecido y el sustituto, que fuese más competitivo, esto podría alterar la oferta y la demanda.

También la calidad sería importante y el coste del cambio para el cliente, es decir, si el coste de los productos sustitutos es más bajo que el nuestro, entonces cabrá la posibilidad de que el consumidor se decante finalmente por el precio más bajo.

3.2.3 Poder de negociación de los clientes

Los clientes exigen en base a lo que ofrece el mercado y este cada vez es de más calidad.

Según el volumen de compras del servicio, el cliente podrá conseguir una tarifa más competitiva.

Cuanto peor sea la calidad del producto o servicio, mayor poder de negociación tendrán y viceversa.

Si existen los productos sustitutivos, el cliente podrá optar por elegir entre uno u otro.



3.2.4 Poder de negociación de los proveedores

Estos son aquellos que nos suministran la mercancía con que trabajamos. Su poder de negociación dependerá de la cantidad que hayan. A más proveedores menor es su capacidad de negociación, al fin y al cabo, nosotros seríamos sus clientes.

3.2.5 Rivalidad entre los competidores del sector

Es la quinta y última fuerza. Es la más importante según Porter puesto que facilita que una empresa tome acción e intente superar a la competencia.

3.3 Análisis DAFO

Es un instrumento fundamental para conocer la viabilidad del proyecto.

Este se divide a su vez en dos, por un lado, el análisis interno (fortalezas y debilidades) y por otro, el análisis externo (amenazas y oportunidades)

3.3.1 Oportunidades

Representan una mejora de la empresa, son factores externos pero positivos al alcance de la empresa.

Un modo de identificarlas sería preguntándonos: ¿existen nuevas tendencias? ¿se avecina algún cambio tecnológico? ¿Va a surgir algún cambio político?

3.3.2 Amenazas

Son factores externos que ponen en peligro la empresa afectando a nuestra actividad económica. Es por ello que si la detectamos con tiempo es posible evitarla e incluso aprovecharla a modo de oportunidad anteponiéndote al resto de la competencia.

Un modo de identificarlas sería preguntándonos: ¿Hay problemas de financiación?, ¿tenemos algún obstáculo cercano?



3.3.3 Fortalezas

Las fortalezas son factores internos controlables por la empresa como pueden ser el marketing, la organización etc. Básicamente serían los puntos fuertes de la empresa con respecto al resto.

Un modo de identificarlas sería preguntándonos: ¿Qué puntos fuertes tenemos que otra empresa de la competencia no?, ¿Qué recursos tenemos mejores?

3.3.4 Debilidades

Las debilidades también son factores internos de la empresa que generalmente son inferiores a la competencia pero que se podrían mejorar, viene a ser la contrapartida de las Fortalezas, es decir, los puntos flojos de la empresa.

Un modo de identificarlas sería preguntándonos: ¿En que podríamos mejorar? ¿En qué creen los clientes que podríamos avanzar?

3.3.5 Resumen DAFO:

Fortalezas:

- Atención al cliente totalmente personalizado
- Página web de gran calidad
- Atención las 24h los 365 días del año
- Buena imagen
- Precios competitivos

Oportunidades:

- Es un sector que está dejando atrás la crisis
- Cambios de gobierno

Debilidades:

- Empresa de nueva creación
- Financiación limitada

Amenazas:

- Recesión económica
- Cambios de gobierno
- Crecimiento de la competencia



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 4

PLAN DE OPERACIONES



4 PLAN DE OPERACIONES

En el siguiente apartado se desarrolla el proceso de producción que se lleva a cabo para alcanzar el servicio final.

En él estructuraremos la organización con los recursos y cada coste de los mismos.

Con respecto a la adquisición de los bienes para empezar la actividad empresarial tenemos que tratar y ver qué tipo de financiación vamos a escoger ya que de ahí dependerá la rentabilidad de la empresa.

Las posibles variables que nos podemos encontrar a la hora de escoger una financiación serían:

- La cantidad total que queremos financiar
- El periodo de tiempo
- El coste, es decir el tipo de interés que nos va a cobrar la entidad sucursal, así como los gastos de gestión y apertura etc.
- La amortización, en qué periodo de tiempo se acometerá la devolución total de las cantidades exigibles.
- Garantías exigidas

Una vez escogida la fuente de financiación, tenemos que ver que vías u opciones tenemos para conseguir los vehículos donde tendríamos tres opciones; Leasing, renting o adquirirlo en propiedad

Leasing: viene a ser el arrendamiento del vehículo con un añadido diferenciador que sería la opción de compra.

Su funcionamiento es el siguiente: el interesado elige el vehículo en cuestión y la empresa que realiza el leasing lo adquiere y lo entrega al interesado mediante un contrato de arrendamiento financiero.



Ambas partes pactan unas cuotas periódicas las cuales el interesado se compromete a pagar a la empresa de leasing y una vez vencidas, existen las siguientes posibilidades:

- Adquirir el vehículo pagando una cuota final denominada valor residual previamente pactada en el contrato.
- No pagar dicha cuota final y devolviendo el vehículo a la empresa de leasing.
- Renovar de nuevo el contrato con otro vehículo.

Por norma general, los plazos de las operaciones con vehículos (bienes muebles) deben ser de mínimo 24 meses.

A su vez, dentro de la modalidad del leasing, existen diferentes tipos:

1. Operativo: El periodo de arrendamiento del vehículo puede ser revocado por el arrendatario en el momento que quiera, pero siempre tiene que avisar con previa antelación.
La finalidad de esta modalidad es facilitar el uso del vehículo arrendado proporcionando mantenimiento y reponiéndolo cuando surjan nuevos modelos.
2. Financiero: La empresa de leasing se compromete a entregarle el vehículo, pero no se compromete a su mantenimiento y reparaciones, además el interesado está obligado por contrato a pagar las cuotas durante la vida del contrato sin poder rescindir de ello. Por ultimo tendrá la opción de compra o no a gusto del cliente.
3. Lease Back: Esta tercera y última modalidad de leasing consiste en que el propietario del vehículo lo vende a la empresa de leasing para que se lo ceda en arrendamiento, de ahí el nombre Lease "Back"



Esta modalidad es la menos conocida, pero es muy interesante cuando la empresa dispone de elementos patrimoniales, pero no de tesorería suficiente, de esta manera consigue liquidez.

Explicado el contrato de leasing, lo compararemos con el renting para ver las diferencias entre uno y otro.

- Aspecto Contable: El titular del vehículo en el leasing es el arrendatario mientras que, en el renting, es de la compañía de renting.

Asimismo, en el caso de realizar un leasing, en el balance aparecería como inmovilizado aumentando el endeudamiento mientras que en el caso del renting, al tratarse de un alquiler, aparecería como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Cabe decir que, a la hora de contabilizarlos, el renting es mucho más sencillo puesto que es una sola factura donde se incluye todo mientras que en el leasing es más complejo ya que no incluye las reparaciones, los impuestos etc.

- Tipo: El renting solo se puede ejecutar con bienes muebles mientras que el leasing se podría ejercer tanto con bienes muebles como con inmuebles.
- Plazo: En el caso del renting, no hay ningún plazo establecido mientras que, en el leasing, para bienes muebles, el plazo mínimo requerido es de 2 años y para los bienes inmuebles, 10 años.
- Opción a compra: Las dos opciones tienen posibilidad de comprar el vehículo, la diferencia entre una y otra es que, en el leasing, el valor residual ya estaría fijado en el contrato cuando se formalice y en el renting, por el contrario, la adquisición del vehículo habría que negociarla partiendo de la base del precio del mercado de vehículos similares.
- Gastos: En el caso del leasing, el interesado es el que debe de acarrear con todos los gastos y en el renting, se incluiría todo en una misma cuota fija.



- Cancelación: El renting se podría cancelar, en cualquier caso, pero al ser anticipada recurre en una sanción previamente acordada cuando se formalizo el contrato.
En el leasing no existe la posibilidad de cancelar antes de pasados 2 años desde la formalización del contrato.
- Depreciación: En el caso del renting, la depreciación del vehículo la asume la empresa de renting mientras que, en el caso del leasing, corre a cuenta del arrendatario.

A continuación, un cuadro con las diferentes formas de adquisición del vehículo con sus diferencias en cada uno de los aspectos.

Tabla 1: Diferencias entre Renting, Leasing y Compra

DIFERENCIAS	RENTING	LEASING	COMPRA
TITULAR	Compañía de Renting	Arrendatario	Propietario
CANCELACIÓN	En cualquier momento	Por legislación, nunca antes de 24 meses	Según entidad de financiación
RIESGOS TÉCNICOS	No existen	A cargo del arrendatario	A cargo del propietario
AJUSTE DE GASTOS	Gasto fijo	Gastos variables	Gastos variables
GESTIÓN	Libera de gestiones	Necesidad de personal para gestión	Necesidad de personal para gestión
RECURSOS ECONÓMICOS	No incrementa deuda con bancos	Inmovilización recursos propios	Inmovilización recursos propios
FACTURACIÓN	Fácil contabilidad, una única factura	Contabilidad complicada, varias facturas	Contabilidad complicada, varias facturas
ASPECTO CONTABLE	Mejora de ratios endeudamiento	Aumenta endeudamiento	Aumenta endeudamiento
TRATAMIENTO FISCAL	La cuota es gasto fiscalmente deducible	Renta deducible, amortizable según tablas	Necesidad ajustes fiscales

Fuente: Elaboración propia, 2016

Una vez estudiados los diferentes métodos para la adquisición de vehículos ya tenemos claro cuál vamos a escoger, la modalidad de renting ya que para nuestro modelo empresarial es la que más se ajusta y en la que más puntos a favor se encuentra, por ello vamos a proceder a poner las ventajas e inconvenientes de esta modalidad que es el renting.



Ventajas:

- Hay un total control del gasto ya que en la cuota se incluye todo lo necesario para la utilidad de dicho vehículo.
- Utilizar un vehículo nuevo es un punto a favor para nuestra imagen empresarial ya que es nuestro principal activo y principal toma de contacto con el cliente.
- No incurres en una depreciación puesto que esta va a cargo de la compañía de renting
- Permite adaptarse cambiando de vehículo si fuera necesario sin tener que aguantarlo al menos 2 años como en el caso del leasing.
- En aspectos contables se contabilizaría como gasto y no como amortización en el resto de los casos, por ello nos podríamos deducir fiscalmente el 100% de la cuota mensual.
- Mejoramos la liquidez ya que disfrutas del mismo vehículo a un menor coste.

Inconvenientes:

- La cuota mensual es fija, pero si se superan una serie de parámetros como puedan ser los kilómetros acordados, la cuota se dispararía de precio.
- El seguro debe ser siempre a todo riesgo por lo que infla la cuota con respecto al resto de modalidades.
- Si decides entregar el coche antes de finalizar el contrato, debes abonar el 50% de las cuotas pendientes de finalizar.



- Si no se incluye el mantenimiento del vehículo en la cuota, este se debe realizar en los talleres concertados por la empresa de renting y no en cualquier taller.
- Al finalizar el contrato entregas el coche y no tienes ningún valor residual del vehículo.
- En caso de un accidente de siniestro total, se deberá de seguir pagando las cuotas mensuales del renting hasta finalizar el contrato.

Resumiendo, y contrastando con las ventajas e inconvenientes obtenemos el siguiente cuadro resumen:

Tabla 2: Ventajas e Inconvenientes del Renting

VENTAJAS	INCONVENIENTES
No desembolso inicial	Penalización en devolución anticipada
Mejora liquidez	Pago de cuotas aunque el vehículo no se use
Economías de escala	Talleres concertados por la cia de renting
Gasto 100%deducible fiscalmente	Cuota variable según contrato (kilometraje)
Mejora imagen (vehículo nuevo)	Seguro obligatorio a todo riesgo
Mejor adaptación a innovaciones tecnológicas	Pago de cuotas incluso en siniestro total
Control total del gasto	Uso y disfrute bien, no propiedad

Fuente: Elaboración propia, 2016

A continuación, veremos las diferencias fiscales entre el renting y el leasing ya que es un punto importante a conocer.

Leasing:

- El leasing viene a ser una operación de arrendamiento financiero.



En lo que se refiere al impuesto de Sociedades, cabe decir que serían unos gastos deducibles correspondientes a la recuperación del vehículo y a las cargas financieras.

De cualquier manera, la cantidad de importe deducible de la recuperación del vehículo nunca deberá ser mayor al doble de coeficiente de amortización lineal según las tablas estipuladas siempre respetando los límites.

En caso de ejercer la compra, se podrá amortizar el valor residual.

Por contrapartida, en lo que se refiere al Impuesto del Valor Añadido (IVA), será deducible o no en función del régimen al que este sujeto el arrendatario.

En regímenes ordinarios, el IVA soportado será deducible en su totalidad al realizar la declaración.

En regímenes simplificados no se pueden deducir el IVA soportado con la renta ya que lo ha ingresado anteriormente en las cuotas de los módulos.

Renting:

- El renting viene a ser una operación de alquiler de bienes muebles con un periodo de entre 18 y 20 meses de media. En este caso el impuesto de Sociedades será un gasto totalmente deducible fiscalmente.

En lo que respecta al Impuesto del Valor Añadido (IVA), en el régimen simplificado no es posible deducir el impuesto soportado puesto que no existen las deducciones.

Sin embargo, en el régimen ordinario, el IVA que esta soportado al efectuar la renta, será totalmente deducible al efectuar su correspondiente declaración por el impuesto al igual que el leasing.



En ambos casos este impuesto se paga de manera diferida, lo cual ayuda a mejorar la tesorería y gestión de la empresa.

En resumen, se podría decir que tanto estas dos posibilidades, tanto el leasing como el renting, son las mejores opciones a la hora de adquirir un vehículo en caso de no tener suficientes fondos o financiación para efectuar su pago completo al principio por su gran desembolso.

Una vez que tenemos claro la modalidad que vamos a escoger, que será el renting como hemos dicho anteriormente, vemos que empresa u entidad nos hace una mejor calidad-precio en los dos coches que vamos a escoger.

Lo primero que haremos será escoger una de los dos tipos de combustibles más utilizados en el mercado ya que serán clave para la rentabilidad de nuestro negocio.

¿Motores Diésel o motores Gasolina?

La pregunta básica sería: ¿Qué nos conviene a un largo plazo, que sean diésel o que sean gasolina?

Como datos para saber hacer una buena elección diremos que:

- Los vehículos con motor gasolina al tener menos complejidad mecánica, son motores más fiables, vibran menos y por lo general su precio en un mismo modelo siempre es inferior en motores gasolina entorno a unos 1500 euros en casi todas las marcas.
- Por contrapartida, el motor diésel consume menos (entorno a un 20%) combustible gracias a su sistema de inyección que es diferente al de los motores gasolina.



- Generalmente, el litro de combustible diésel es entorno a un 20% más barato que la gasolina por tanto vemos reflejado otro ahorro.
- Al tener mayor complejidad mecánica los motores diésel, las piezas y reparaciones son más caras, pero como nosotros vamos a adquirir los coches mediante renting, estas reparaciones en caso de ser necesarias, estarán incluidas en la cuota fija.

Por tanto, un cuadro resumen con las ventajas e inconvenientes del Diésel y de la Gasolina:

Tabla 3: Diésel o Gasolina

Ventajas	Inconvenientes
Menor gasto de combustible	Mayor precio de adquisición
Menor precio del combustible	Mecánica más compleja
Más rentable a largo plazo	Más ruidoso y más vibraciones

Gasolina

Ventajas	Inconvenientes
Menor precio de adquisición	Mayor gasto de combustible
Mecánica más barata	Mayor precio del combustible
Más silencioso	Mantenimiento más caro a largo plazo

Fuente: Elaboración propia, 2016

En la actualidad, los vehículos de la conselleria de Valencia tienen un kilometraje medio de 250.000 kilómetros, que si los dividimos entre los 12 años promedio que tienen de antigüedad nos queda una cifra de 21.000 kilómetros anuales de media por cada vehículo de la flota actual.

Según un estudio del reconocido y experto en coches Luis Ramos Penabad afirma que, pensando en tres o cuatro años vista, si hacemos más de 16.000



kilómetros anuales, nos interesa más una motorización diésel a pesar de que en el precio de compra inicial, sea 1500 euros o una cifra superior al mismo modelo, pero con motorización de gasolina.

Esto sucede gracias a que el combustible es normalmente un 20% más asquible además de consumir un 20% menos gracias a su sistema de inyección.

Una vez sabemos, que modalidad para conseguir los coches elegiremos que será el Renting, y que tipo de motorización queremos, que será el Diésel, escogeremos la entidad o compañía que más se nos ajuste a la relación calidad-precio y servicios prestados que deseamos.

Tras varias visitas a entidades y búsquedas por internet, nos encontramos con que la mejor opción para averiguarlo es un comparador de ratings a nivel nacional que según los parámetros que expongamos ajustara el precio lo mejor posible, dicho comparador es el siguiente: <http://www.coches.com/renting-coches>.

En este caso queremos dos vehículos de la marca Audi modelo A8 con motorización 3.0 tdi Quattro Tiptronic con una potencia de 250cv. Un modelo propio y adecuado a las circunstancias de nuestro cliente.

Además, hemos puesto que haremos 40.000km o más y que nos comprometemos a tenerlo un mínimo de 24 meses.

A continuación, se adjunta la petición de presupuesto junto con un email de confirmación:



Ilustración 6: Renting de los Vehículos

The image shows two screenshots of the coches.com website. The top screenshot displays the first step of the car rental process, where users select vehicle specifications. The bottom screenshot displays the second step, where users provide personal and rental data.

coches.com Entra en tu cuenta [Vender mi coche](#)

Nuevos | Segunda mano | Km 0 | **Renting** | Financiación | Comparador Seguros | Noticias

Renting de coches

las mejores ofertas de renting y leasing.

1 — 2 — 3

Marca	Modelo	Combustible	Versión	Nº coches
Audi	A8	Diesel	A8 3.0TDI CD quattro Tiptronic (4p) (2	2

[Solicita tu renting](#)

En solo tres pasos y siempre de manera gratuita, Obtén las mejores ofertas de renting del mercado

coches.com Entra en tu cuenta [Vender mi coche](#)

Nuevos | Segunda mano | Km 0 | **Renting** | Financiación | Comparador Seguros | Noticias

Renting de coches

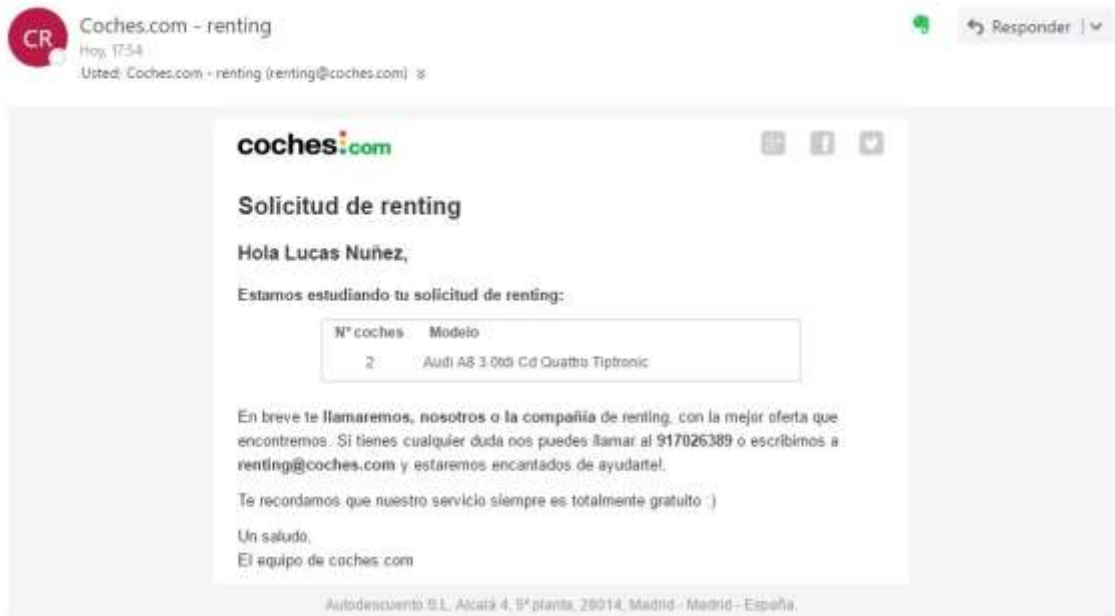
las mejores ofertas de renting y leasing.

1 — 2 — 3

Datos del renting		Datos personales	
Plazo en meses	Km /Año estimados	Nombre y apellidos	Teléfono
24	40.000	Lucas Nuñez	664090328
Tipo de cliente	Razón social	Provincia	Email
empresa	TFG	Valencia	lucass_vic@hotmail.cc

He leído y acepto las [condiciones legales](#)

[Finalizar](#)



Fuente: <http://www.coches.com/renting-coches/> y Email propio

Tras la conversación acordamos un precio de 420 euros mensuales por cada coche en los cuales se incluye el seguro a todo riesgo, todas las reparaciones y demás piezas de desgaste del vehículo como pudiera ser el embrague o las cubiertas además de un servicio técnico las 24 horas.

El vehículo en cuestión es el siguiente modelo:



Ilustración 7: Audi A8 Exterior



Ilustración 8: Audi A8 Interior





4.1 Localización.

La localización para nuestra empresa y modelo de negocio no es uno de los puntos fuertes puesto que no es necesario tener un local en la principal avenida de la ciudad ya que nuestra principal actividad económica es la de efectuar desplazamientos a nuestros clientes.

Por ello en vez de irnos al centro de Valencia o a la plaza del ayuntamiento más concretamente para estar cerca de nuestros clientes potenciales, en vez de ello, con la ayuda de la aplicación de google maps y de diferentes páginas de búsqueda de locales, nos situaremos en la periferia de la ciudad para disminuir los costes fijos que supone un local con espacio para varios vehículos.

Después de unas largas e intensas búsquedas en las páginas webs de alquiler como son www.milanuncios.com, www.idealista.com y www.fotocasa.es nos quedamos con una nave que se encuentra en la localidad de Torrent.

Hemos elegido la siguiente nave ya que relación calidad-precio y geolocalización, era la mejor con diferencia.

La nave en cuestión se encuentra en el polígono Mas del Jutge, y cuenta con 337 metros cuadrados construidos (entre ellos dos oficinas) en una parcela de un total de 542 metros cuadrados con zona de aparcamiento externa.

Todo ello por un total de 650€ mensuales y con posibilidad de compra por 170.000€, pero solo nos interesa el alquiler.

Tras una larga negociación con el propietario finalmente se nos quedara el alquiler en 500€ y firmamos un contrato de 24 meses de duración con posibilidad de extensión.



El anuncio del local en cuestión es el siguiente:

Ilustración 9: Local



The screenshot shows a real estate listing on the Fotocasa website. At the top, there is a navigation bar with the Fotocasa logo, language options (Español), a user account link (Tu cuenta), and a button to 'Publica tu anuncio gratis'. Below the navigation, the listing title is 'Nave Industrial en Torrent - Poligono Mas Del Jutge / Poligono Mas ...'. The price is listed as '650 € / mes' with a subtext 'Avisar si baja'. The area is '337 m²' and it is also noted 'También en venta por 170.000 €'. A banner above the main image reads 'ANUNCIO DESTACADO OPORTUNIDAD'. The main image shows the interior of a large industrial warehouse with a high ceiling, concrete floor, and a large red door. To the right of the image is a contact form with the heading '¡Contacta ahora!'. The form includes a text area for a message, input fields for 'Tu nombre', 'Tu e-mail (obligatorio)', and 'Tu teléfono', and a checkbox for 'Acepto el aviso legal y la privacidad'. A red 'Contactar' button is at the bottom of the form. The King House Inmobiliaria logo is visible in the bottom right corner of the contact form area.

Fuente: <http://www.fotocasa.es/>

4.2 Distribución en planta.

En cuanto a la distribución del local, puesto que es una empresa de servicios, cuidaremos el aspecto del mismo para que haya capacidad para lucir a la entrada

dos de nuestras mejores unidades automovilísticas, y podamos recibir a clientes eventualmente en nuestras dos oficinas, una interna y otra cara al cliente.

La distribución contara en la entrada con las dos mejores unidades seguidas de las dos oficinas con sus correspondientes baños y finalmente un parking para el resto de vehículos a posteriori.

Cabe decir que ambas oficinas son desmontables y regulables en un futuro para una mejor capacidad de espacio.

Tendría una perspectiva tal que así:

Ilustración 10: Distribución en Planta



Fuente: <http://www.fotocasa.es/>



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 5

ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.



5 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.

En el siguiente apartado se explicarán la misión, visión y los valores de esta organización empresarial que serán los pilares.

A parte de ello veremos que tratamiento jurídico daremos a la empresa, escogiendo el más conveniente a la actividad empresarial de nuestra organización.

Seguidamente analizaremos los puestos de trabajo y el organigrama que componen.

5.1 Misión, visión, valores y objetivos de la empresa.

- Misión: Gestionar los desplazamientos de los altos cargos públicos en el área metropolitana de Valencia.

- Visión: Ser una empresa ejemplar tanto ante el cliente como ante la posible competencia llegando a liderar en el sector a lo largo de toda la comunidad Valenciana.

- Valores:
 - Compromiso
 - Respeto
 - Responsabilidad
 - Eficiencia
 - Transparencia
 - Proactividad
 - Excelencia
 - Creatividad



5.2 Forma jurídico-fiscal de la empresa.

Escoger la modalidad es una cuestión clave a la hora de crear la empresa. Hay que tener en cuenta las ventajas y los inconvenientes de cada una de ellas, y para ello, vamos a ver una serie de aspectos a tener en cuenta:

1. Responsabilidad:

En el caso de las sociedades capitalistas (sociedad de responsabilidad limitada y sociedad anónima) la responsabilidad se encuentra limitada por ley al capital de la sociedad, a diferencia del empresario individual o sociedades personalistas en las que el empresario debe responder con sus bienes a toda la responsabilidad. Dichas responsabilidades se organizan de la siguiente manera:

○ Responsabilidad como fabricante:

Según la Directiva Comunitaria de 25 de julio de 1985 adaptada por la Ley de 6 de julio de 1994 el empresario fabricante tiene responsabilidad civil por los daños causados o por los productos defectuosos.

○ Responsabilidad civil contractual:

Según el Código Civil (artículos 1.1º y siguientes), se establece que quedan obligados a la indemnización de daños y perjuicios

causados los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia y morosidad, es decir, el empresario debe responder a sus contratos o si no reparar los daños y perjuicios.



- Responsabilidad extracontractual:

Surge cuando se causa el daño o perjuicio a un tercero, el cual no tiene unión directa con el empresario en su contrato.

En el artículo 1902 del código civil cita: el que por acción u omisión cause un mal a otro

interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado.

2. Fiscalidad:

Es un criterio importante a la hora de elegir la forma jurídica ya que, en cada una de ellas, según tu actividad empresarial, te vendrá mejor o no.

Cabe decir que los autónomos y las sociedades civiles son los que únicamente tienen la opción de tributar por módulos u estimación directa mientras que las sociedades mercantiles ser rigen por el impuesto de sociedades obligatoriamente.

3. Capital:

En las sociedades de capital establece la ley un capital mínimo mientras que en el resto de formas jurídicas no.

En sociedades de responsabilidad civil viene a ser: 3000€

Y en sociedades anónimas el capital asciende a: 60000€.

Tabla 4: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada

SOCIEDAD ANONIMA	SOCIEDAD LIMITADA
Socios: Uno o más. Persona física o jurídica	Socios: Uno o más. Persona Física o jurídica
Responsabilidad: Se limita sólo al capital aportado por los socios	Responsabilidad: Se limita al capital aportado por los socios. Sólo responde deudas de la entidad por capital invertido.
Capital dividido en acciones nominativas o al portador	Capital dividido en participaciones. Su transmisión es restringida y no pueden denominarse acciones
Capital Social mínimo constitución: 60.000€. Desembolso del 25% momento constitución	Capital social mínimo constitución: 3.000€. Desembolso íntegro momento constitución
Razón Social: nombre empresa seguido de Sociedad Anónima o SA	Razón Social: nombre de la empresa, seguido de Sociedad Limitada o SL; Sociedad de Responsabilidad Limitada o SRL
Grandes empresas. + volumen negocio. + capital	Empresas nueva creación, emprendedores, pymes
Los socios pueden vender sus participaciones	Deben comunicar la venta a los demás socios (derecho preferente de compra)
Pueden cotizar en Bolsa	No pueden cotizar

Fuente: elaboración propia, 2016

4. Cuentas anuales:

En las SA las cuentas anuales que engloba tanto el balance como la cuenta de resultados, deben ser verificadas por los auditores de cuentas que se dedican a analizar, controlar y certificar que la contabilidad se ha llevado de acuerdo con la normativa vigente y que las cuentas reflejan una imagen fiel de la empresa.

En las sociedades limitadas, también están obligadas a hacer públicas sus cuentas anuales en el Registro mercantil seguido de un certificado de acuerdo.

5. Participaciones:

La transmisión de participaciones entre un socio u otro varía según la forma jurídica, por ello también es un criterio a tener en cuenta.

Una vez visto las anteriores variables podemos concluir que las formas jurídicas más comunes son la Sociedad Limitada y la Sociedad

Anónima. Así pues, en la siguiente tabla podremos ver las ventajas e inconvenientes tanto de una como de otra.

Tabla 5: Sociedad Anónima o Sociedad limitada ventajas e inconvenientes

SOCIEDAD ANÓNIMA		SOCIEDAD LIMITADA	
VENTAJAS	INCONVENIENTES	VENTAJAS	INCONVENIENTES
Sociedad abierta. Los socios pueden vender libremente sus acciones y la sociedad puede cotizar en Bolsa	Trámites de constitución similares a la sociedad limitada, salvo que se vayan a hacer aportaciones "no dinerarias" al capital de la sociedad, en cuyo es necesario informe de un experto	Modalidad para pequeña y mediana empresa. Régimen jurídico más flexible que en las anónimas	La garantía de los acreedores sociales, limitada al patrimonio social
La responsabilidad de los socios es limitada. Protegerá así su patrimonio personal	Es necesario un capital inicial de 60.000€ (totalmente suscrito y desembolsado en un 25%)	Responsabilidad social limitada a las aportaciones de capital, siendo el mínimo de 3.000€	Obligatoriedad llevar contabilidad formal
Buena imagen frente a terceros	Más estricta y rígida en su funcionamiento	Libertad de denominación social	No hay libertad para transmitir participaciones. No pueden cotizar en Bolsa
Un solo socio puede constituirla (Sociedad anónima unipersonal)	Grandes empresas. Gran número de socios. Grandes inversiones	No existe % mínimo ni máximo de aportación por socio. Pueden aportar bienes o dinero	Los socios siempre son identificables

Fuente: elaboración propia, 2016

Una vez planteadas las posibilidades con sus ventajas e inconvenientes, nos decantamos por escoger la modalidad de Sociedad Limitada, ya que no vamos a salir a bolsa, el régimen jurídico es más flexible, y está más enfocada a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como es la nuestra entre otros motivos.

5.3 Análisis de los puestos de trabajo.

Los puestos de trabajo y las tareas a desempeñar por cada uno de ellos serán los siguientes en el primer año de ejercicio puesto que contamos con subcontrataciones, y en un futuro, si aumentase el volumen de facturación, añadiríamos más trabajadores:



1. Gerente: Se requerirá un graduado en Gestión y Administración Pública o en Administración y Dirección de Empresas.

Entre sus tareas se encontrarían:

- Dirección general de la empresa
- Dirección de Recursos humanos
- Dirección comercial
- Gestión de compras
- Tareas administrativas básicas
- Atención al cliente

2. Chofer: Se requerirá una persona con carnet de conducir mínimo de cinco años, con buena presencia y que cumpla todos los valores de la empresa.

Entre sus tareas se encontrarían:

- Realizar los desplazamientos necesarios propios de nuestra actividad empresarial.

En cuanto a las labores informáticas de la página web y gestión contable contrataremos los servicios de dos personas con empresas externas, un informático con una larga experiencia en programación y posicionamiento de páginas web y por otro lado un gestor para llevar las cuentas, facturación y temas fiscales de la empresa ya que nos sale bastante mejor económicamente que mantener en nómina a dos personas.

El coste del informático asciende a 200 euros mensuales por labores de mantenimiento y posicionamiento y además una primera cuota de 1000 euros que irán destinados a la creación de la página web y de los servidores.

Por otro lado, hemos llegado a un acuerdo con el gestor donde nos va a cobrar una cuota mensual de 150 euros por todos los servicios de gestión comentados antes.



Esto viene a ser 2400 euros del informático anuales, más la creación de la página web 3400 euros, más los servicios del gestor que son 1800 euros serían un total de 5200 euros, lo cual es un precio muchísimo más barato que tener en nómina a dos personas para realizar la misma labor.

No obstante, no descartamos que, en el segundo año al arrancar más cuota de mercado y por tanto tener más volumen de negocio, podamos contratar a más personas, lo cual la organización de puestos quedaría de la siguiente manera:

Puestos de trabajo a dos años vista:

1. Gerente: Se requerirá un graduado en Gestión y Administración Pública o en Administración y Dirección de Empresas.

Entre sus tareas se encontrarían:

- Dirección general de la empresa
- Recursos humanos
- Dirección comercial
- Gestión de compras

2. Administrativo: Se requerirá un título superior de comercio o un título graduado en administración y dirección de empresas o graduado en administración y gestión pública.

Entre sus tareas se encontrarían:

- Administración general
- Atención al cliente
- Atención telefónica
- Elaborar informes
- Generar facturas



3. Chofer: Se requerirá una persona con carnet de conducir mínimo de cinco años, con buena presencia y que cumpla todos los valores de la empresa.

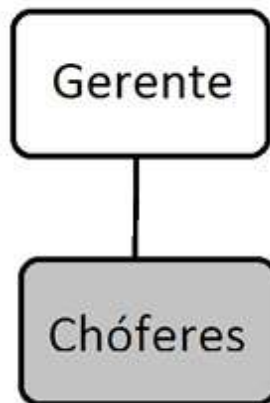
Entre sus tareas se encontrarían:

- Realizar los desplazamientos necesarios propios de nuestra actividad empresarial.

5.4 Organigrama.

Una vez analizados los puestos de trabajo que se requieren y descritas sus correspondientes tareas, el organigrama quedaría de la siguiente manera:

Ilustración 11: Organigrama Año inicial



Fuente: elaboración propia, 2016

Cabe decir que sería el inicio de la empresa, una vez creciese, y cogiese cuota de mercado con nuevos clientes, el organigrama aumentaría ya que esperamos una evolución progresiva.



Con todo ello podemos prever una previsión en cuanto al gasto en recursos humanos en el primer año:

Tabla 6: Recursos Humanos Año Inicial

	Nº Empleados	Sueldo anual neto (en €)
Gerente	1	25.000
Chofer	2	18.000
TOTAL	3	61.000

Fuente: elaboración propia, 2016

Puesto que eso son cifras netas, a ello habría que restar lo que se paga de seguridad social.

El coste de la seguridad social para la empresa por trabajador oscila entre el 32% y el 38% de la base de cotización.

Por tanto, el coste de la seguridad social quedaría de la siguiente manera:

Tabla 7: Recursos Humanos Año Inicial Seguridad Social

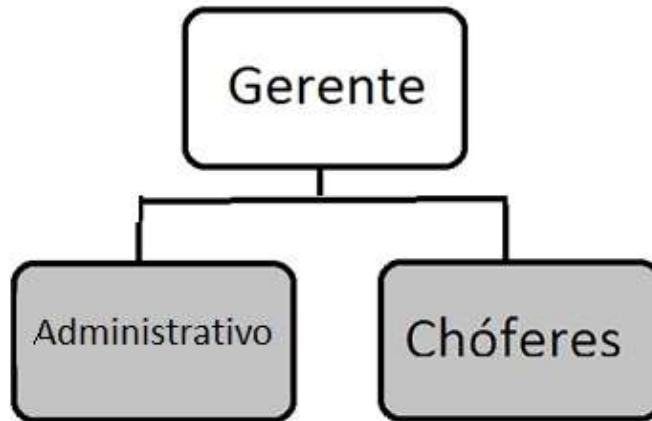
	Nº empleados	Seguridad social anual (€)	Sueldo anual bruto (€)
Gerente	1	8.250	33.250
Chofer	2	11.880	47.880
Total	3	20.130	81.130

Fuente: Elaboración Propia, 2016

Coste total de personal en el primer año: 81.130 euros.

Una vez pasado el primer año, el organigrama a dos años vista quedaría de la siguiente manera si se cumpliesen nuestras previsiones:

Ilustración 12: Organigrama Segundo Año



Fuente: elaboración propia, 2016

Con todo ello podemos prever una previsión en cuanto al gasto en recursos humanos en el segundo año:

Tabla 8: Organigrama Segundo Año

	Nº Empleados	Sueldo anual neto (en €)
Gerente	1	25.000
Administrativo	1	15.000
Chofer	4	18.000
TOTAL	6	112.000

Fuente: elaboración propia, 2016

Puesto que eso son cifras netas, a ello habría que sumar lo que se paga de seguridad social.

El coste de la seguridad social para la empresa por trabajador oscila entre el 32% y el 38% de la base de cotización.

Por tanto, el coste de la seguridad social quedaría de la siguiente manera:



Tabla 9: Organigrama Segundo Año Seguridad Social

	Nº empleados	Seguridad social anual (€)	Sueldo anual bruto (€)
Gerente	1	8.250	33.250
Administrativo	1	4.950	19.950
Chofer	4	23.760	95.760
Total	6	36.960	148.960

Fuente: Elaboración Propia, 2016

Seguiremos subcontratando las principales labores de contabilidad y de informática, pero añadimos a un administrativo para poder delegar parte del trabajo del gerente y que este pueda seguir haciendo su labor comercial.

El coste total de personal en el segundo año según las previsiones añadiendo 2 choferes y un administrativo asciende a: 148.960 euros lo que supone un ascenso con respecto al primer año del 113.11% en gasto de personal.

En el tercer año se pretenderá contratar a un nuevo chofer manteniendo el resto de personal.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 6

PLAN DE MARKETING



6 PLAN DE MARKETING.

El plan de marketing sirve para que la empresa aproveche todas las oportunidades que le rodean. Es un instrumento indispensable para el posicionamiento y la imagen de una empresa.

La primera estrategia tiene que estar enfocada en la ganancia de clientes, por ello nos centraremos en venderles el servicio a un menor precio que la competencia, o a ahorrarles un margen de lo que ellos mismos se gastan en dicho servicio si resulta que no lo tienen externalizado. Con esta diferenciación de precio resultara más fácil captarlos.

Por ello y teniendo en cuenta que somos una empresa de nueva creación, fijaremos unos objetivos acordes con la situación actual.

1. Conseguir los primeros clientes.
2. Darles un buen servicio personalizado para que queden satisfechos.
3. Fidelizarlos.
4. Darnos a conocer en el mercado.
5. Lograr un reconocimiento como marca.

6.1 Segmentación y público objetivo.

La segmentación viene a ser la filtración del mercado hasta llegar a un público objetivo bien definido que será nuestro target.

El servicio que realizamos está especialmente enfocado a las administraciones públicas de Valencia, ayuntamientos, consellerias,



diputaciones e incluso universidades de máximo 50 kilómetros a la redonda de lo que es nuestra sede principal en la localidad de Torrent.

Más tarde se tendrán en cuenta otros municipios clave pero que están a más de 50 kilómetros de la sede principal.

Tabla 10: Municipios Comunidad Valenciana

Municipios de la Comunidad Valenciana				
Provincia	n.º de municipios	Población (INE 2014)	Extensión	Densidad
Castellón	135	587.508 hab.	6.632 km ²	88,58 hab/km ²
Valencia	266	2.548.898 hab.	10.763 km ²	236,82 hab/km ²
Alicante	141	1.868.438 hab.	5.816 km ²	321,26 hab/km ²
Total	542	5.004.848 hab	23.255 km²	215,2 hab/km²

Fuente: <http://www.mpt.gob.es>

En la tabla comparativa podemos ver como solo valencia cuenta con un total de 266 municipios.

De esos 266 serán clientes objetivos aproximadamente 140 municipios que son los que están situados a menos de 50 kilómetros de nuestra sede.

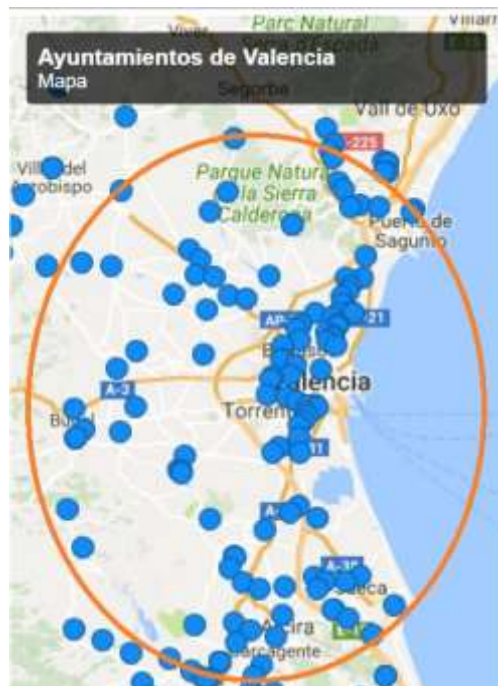
A continuación, una descripción grafica de nuestra principal zona de actuación:

Ilustración 13: Ayuntamientos de la provincia de Valencia



Fuente: Google Maps

Ilustración 14: Ayuntamientos a menos de 50 kilómetros a la redonda





Fuente: Google Maps

Los municipios limítrofes en nuestra zona de actuación vendrían a ser el Puerto de Sagunto por la zona norte, casinos y buñol por el oeste y finalmente Alcira por la zona sur.

6.2 Análisis de los servicios a ofrecer.

El servicio ofrecido tiene como objetivo cubrir una necesidad básica de las administraciones públicas como es el desplazamiento.

En esta empresa nos vamos a centrar en dos tarifas basadas en la frecuencia de su utilización, es decir, a más servicios se le aplicaría al cliente una tarificación de kilómetros y condiciones diferentes a aquellos clientes que por el contrario solo harían uso de este servicio de manera poco frecuente u exponencialmente.

Pasa lo mismo en el mercado cuando haces compras al por mayor comprando cierto volumen que con lo cual te hacen un descuento llamado rappel sobre ventas.

A continuación, explicamos las dos tarifas:

Uso normal: menos de 1500 km al mes y/o menos de 20 horas al mes

Uso frecuente: más de 1500 km al mes y/o más de 20 horas al mes

En el caso de uso normal la tarificación del kilómetro sería de 1 euro y la hora de chófer 45 euros

En el segundo caso, la tarificación del kilómetro sería de 1,30 euros y la hora de chofer 41,50 euros.



6.3 Análisis del precio.

Es una de las variables más importantes ya que se convertirán en los ingresos finales de la empresa.

Para conseguir una política de precios racional hay que conjugar las distintas áreas como son:

- Costes
- Objetivos de la empresa
- Valor del servicio ante el cliente
- Competencia

Tras ese estudio obtendremos el margen de beneficio que estimemos pertinente para lograr los objetivos.

El margen estimado que hemos previsto será de un 20% después de todos los costes asociados a dicho servicio.

Dicho coste se compondrá de el número de horas que el chofer este a disposición del cliente, de los kilómetros hasta el punto de quedada (de ida y vuelta), de los kilómetros recorridos con el cliente a bordo y por ultimo de otros servicios opcionales por parte del cliente. Por supuesto los peajes y demás costes extraordinarios correrán por cuenta del cliente.

Respecto al precio del kilometraje, en 2015, según la plataforma Captio que se dedica a la gestión de viajes de empresa ha realizado un informe con una muestra de 5000 empleados del sector, ascendía a una media de 25 céntimos por kilómetro, lo cual son unos 5 céntimos por kilómetro menos que en 2014, es decir un -16%.

Por otro lado, el estudio concluyo que el kilometraje más barato en España es de 7 céntimos mientras que el kilometraje más caro ascienda a 75 céntimos lo cual hay una gran diferencia.



Por tanto, el coste por kilómetro ascenderá a 0.30€/kilometro teniendo en cuenta que el consumo habitual de nuestros coches es de 8 litros de combustible por cada 100 kilómetros.

Ilustración 15: Precio Kilometraje



Fuente: www.captio.net

El chofer al trabajar 8 horas con un total de 40 horas a la semana y 120 al mes, nos cuesta mantenerlo:

En primera instancia en términos brutos un chofer nos cuesta 23.940 euros, que si lo dividimos en 12 meses sale por 1995€ brutos de salario contando las dos pagas extra. Si esa cifra la dividimos en las horas que está disponible que son 120 nos sale un coste de 16,5 euros la hora.

A esto debemos añadir que según las previsiones el chofer no va a dar servicio las 8 horas completas por temas de volumen de negocio, así pues, pensamos que prestando el servicio estará el 50% del tiempo por lo que la hora del chofer en servicio ascendería a 33,25 euros.



A esos 33,25 euros debemos añadir el 20% de valor añadido en concepto de beneficio por lo que se quedaría la hora en 41,50 euros.

Cabe tener en cuenta que a las administraciones publicas el coste de tener que mantener un chofer en nómina ronda los 35.000 euros de media. Por consecuencia, realizando el mismo cálculo del coste por hora del chofer nos da una cifra de 48.60 euros es decir 7.1 euros más que nuestro coste de hora del chofer, por tanto, ya serian al menos 7 euros por hora que se ahorraría la administración pública.

Por tanto:

El coste de la hora de disposición del chofer asciende a: 41.50 euros/hora

El coste de los kilómetros asciende a: 0,30€/kilometro

6.4 Análisis de la distribución.

La distribución viene a ser el conjunto de actividades desarrolladas por una empresa desde el momento en el que el servicio sale hasta que llega al consumidor final. La tarea es llevar el servicio en el momento oportuno en la cantidad necesaria al lugar indicado y al menor coste posible.

Los elementos que constituyen la política de distribución serian:

1. El canal de distribución: Físicamente sería la oficina y virtualmente la página web.
2. Distribución Física: La oficina estará integrada junto a los vehículos ya preparados para que el chofer acuda al lugar acordado con el cliente.



3. La planificación: Cómo se lleva a cabo esa distribución, que contrato se realiza, cual es la modalidad del pago y que condiciones existen.
4. Merchandising: Técnicas y publicidad promocionando lo que es la imagen de la empresa de cara al cliente, folletos, pagina web, marketing de atracción etc.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 7

PLAN ECONOMICO - FINANCIERO



7 PLAN ECONOMICO - FINANCIERO.

Este capítulo da a conocer toda la información de carácter financiero y económico de la empresa para finalmente ver si el proyecto va a ser viable o no.

Se trata de hacer una previsión a medio y largo plazo de las cuentas económicas de la compañía.

Además, simularemos tres escenarios que se podrían dar una vez puesta en marcha que serían: el optimista, realista y pesimista.

Cabe decir que es una de las partes más importantes al presentar el negocio a posibles inversores.

Para ello vamos a hacer uso de diferentes herramientas que nos darán una idea de la rentabilidad, liquidez y solvencia que tendremos.

7.1 Plan de inversión-financiación.

7.1.1 Plan de inversión.

Para realizar este plan tenemos que saber cuál sería el desembolso total para poner en funcionamiento la empresa.

Los gastos de constitución de la empresa y puesta en marcha tienen un importe de 1500 euros.

Por ello tenemos que el coste del local nos supondrá 6000 euros en el primer año con una pequeña reforma de 5000 euros para dejarlo acondicionado donde se incluye un ordenador, mesas y sillas, y en definitiva todo el material



necesario para acondicionar la oficina. Del local nos solicita el propietario una fianza de 500 euros.

Por otro lado, tenemos un gasto neto en personal de 61000 euros con un coste en seguridad social que asciende a los 20130 euros. Cabe añadir que la ropa de trabajo que serán unos trajes perfectamente adaptados a nuestra actividad económica ascienden a 200 euros.

La licencia de chofer nos sale por 2500 euros anuales y además del equipo que compramos, incurrimos en un gasto en software personalizado que nos hizo el informático por valor de 1000 euros. Las labores subcontratadas del informático ascienden a 2400 euros y las labores subcontratadas del gestor ascienden a 1800 euros.

En cuanto a nuestra principal herramienta de trabajo que son los vehículos, nos suponen un desembolso de 5400 euros al año cada coche con todos los gastos cubiertos.

La póliza de seguros de la sede asciende a 500 euros anuales y los suministros de agua luz y demás 1500 euros.

Cabe decir que todos estos gastos tendrán una subida de un 2% anual.

En la siguiente tabla quedan reflejado el plan de inversiones anteriormente detallado.



Tabla 11: Plan de Inversiones

PLAN DE INVERSIONES		
	IMPORTE	%
1 GASTOS AMORTIZABLES	1.500,00 €	4%
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.500,00 €	0,04 €
Campaña publicitaria apertura		0,00 €
		0,00 €
2 INMOVILIZADO INMATERIAL	1.000,00 €	3%
Derechos de traspaso		0,00 €
Patentes y marcas		0,00 €
Aplicaciones informáticas	1.000,00 €	0,03 €
Derechos sobre bienes en régimen arrend.financieros		0,00 €
		0,00 €
3 INMOVILIZADO FINANCIERO	500,00 €	1%
Fianza local	500,00 €	0,01 €
		0,00 €
4 INMOVILIZADO MATERIAL	5.000,00 €	11%
Edificios		0,00 €
Instalaciones	2.000,00 €	0,05 €
Elementos de transporte		0,00 €
Maquinaria		0,00 €
Mobiliario	2.300,00 €	0,06 €
Equipo oficina	700,00 €	0,02 €
Equipos procesos información		0,00 €
Útiles y herramientas		0,00 €
Ropa de trabajo		0,00 €
Radiadores		0,00 €
Mercancías (Materias primas o productos para iniciar la actividad)		0,00 €
5 TOTAL INVERSIONES	8.000,00 €	19%
6 SALDO INICIAL TESORERÍA	30.000,00 €	0,789473684
7 TOTAL INVERSIONES Y SALDO INICIAL TESORERÍA	38.000,00 €	100%

Fuente: Elaboración Propia, 2016



7.1.2 Plan de financiación.

En el plan de financiación se expone como se va a hacer frente a los gastos totales de la inversión explicados en el anterior punto.

La financiación se puede conseguir mediante varias vías, pero simplificando sería de la siguiente manera fondos propios y fondos ajenos:

- Los fondos propios vienen a ser el capital que invierte personalmente el socio o socios de la empresa sin tener que recurrir a personas o entidades ajenas.
- Los fondos ajenos vienen a ser de entidades bancarias mayormente y es por ello que crean una contrapartida en nuestro balance del resultado, en el apartado de pasivos (corrientes si es a menos de un año o no corrientes si superan el año). Por eso cuando contraes un préstamo tienes una deuda exigible por parte de la entidad el cual debes responder.

En nuestro caso emplearemos ambas herramientas para hacer frente a la inversión inicial.

El único socio existente efectuara un desembolso de 15000 euros, y además solicitaremos un préstamo por importe de 23.000 euros restantes a una entidad bancaria a la que recurriremos para poder hacer frente al plan de la inversión y está nos cobrara un interés del 5% anual.



Tabla 12: Plan de Financiación

PLAN DE FINANCIACION INICIAL		
CONCEPTO	IMPORTE	%
Capital	15.000	0,39 €
Otros recursos propios		0,00 €
Capitalización paro		0,00 €
Prestamos entidades crédito	23.000	0,61 €
Otras ayudas		0,00 €
TOTAL RECURSOS	38000	1

Fuente: Elaboración Propia, 2016

A continuación, este es el crédito que hemos obtenido:

Tabla 13: Préstamo

PRÉSTAMO			
			%
Importe	€ 23.000	Ahorro fiscal	0%
Periodos	60	Comisión anual	0%
Intereses	0,42%	Comisión apertura	2%
Años sin cargo	5	Gastos Notaria	0%
Cap/año	12,00	Cuota estudio	0%
Int. Anual	5%	Subvención IMPI	0%
Carencia	0	Subvención Financiera	0%
TAE Per	0,47%	Coste añadido PER	0,13%
TAE Anual	6,51%	Coste añadido Año	1,51%

Fuente: Elaboración Propia, 2016

En el anexo está adjunta la tabla de manera detallada con los intereses de cada uno de los 60 periodos.

7.2 Plan de ventas:

En este apartado se analizará el transcurso de las ventas de la compañía con un horizonte de 3 años vista.



En él, haremos tres suposiciones, un escenario realista, un escenario optimista y por último un escenario pesimista.

- Realista: Este escenario sería el que con más probabilidad se daría. En el hemos previsto que nuestros clientes de servicio Frecuente necesitaran una media de 5000 kilómetros mensuales lo que suponen 60000 kilómetros anuales para nuestros choferes repartidos en una media de 41,6 horas mensuales. Además, del otro servicio que disponemos que es el de uso normal (menos de 1500 kilómetros mensuales) prevemos que nuestros clientes harán uso de nuestros servicios una media de 1250 kilómetros al mes lo cual suponen 15000 kilómetros al año. Traducido en facturación se convierte en 108.350 euros de facturación en el primer año.
- Optimista: Este escenario sería como el realista, pero añadiéndole un incremento del 20% de la facturación debido a la suposición de que la empresa tuviese una gran acogida en el entorno por los clientes objetivo, por tanto, en el hemos previsto que nuestros clientes de servicio Frecuente necesitaran una media de 6000 kilómetros mensuales lo que suponen 72000 kilómetros anuales para nuestros choferes repartidos en una media de 50 horas mensuales. Además, del otro servicio que disponemos que es el de uso normal prevemos que nuestros clientes harán uso de nuestros servicios una media de 1500 kilómetros al mes lo cual suponen 18000 kilómetros al año. Traducido en facturación se convierte en 130.020 euros de facturación en el primer año.
- Pesimista: Este escenario sería también como el realista, pero a diferencia del escenario optimista, le restaríamos un 20% del total de la facturación anual debido a una suposición de que la empresa no asentase del todo bien y/o no tuviese una buena acogida, por tanto, en el hemos previsto que nuestros clientes de servicio Frecuente necesitaran una media de 4000 kilómetros mensuales lo que suponen 48000 kilómetros anuales



para nuestros choferes repartidos en una media de 33.3 horas mensuales que vienen a ser 400 horas anuales.

Por otro lado, el otro servicio que disponemos que es el de uso normal prevemos que nuestros clientes harán uso de nuestros servicios una media de 1000 kilómetros al mes lo cual suponen 12000 kilómetros al año. Traducido en facturación se convierte en 86.680 euros de facturación en el primer año.

A continuación, una tabla donde expresa gráficamente lo comentado en los tres posibles escenarios.

Tabla 14: Plan de Ventas

		Precio (€)	Realista	Optimista	Pesimista
Servicio Frecuente	Kilómetros	1	60000	72000	48000
	Horas	41,5	500	600	400
Servicio Normal	Kilómetros	1,3	15000	18000	12000
	Horas	45	180	216	144
Total			108350	130020	86680

Fuente: Elaboración Propia, 2016

Cabe decir que el coste de realizar los 75000km el primer año nos supondrá el siguiente coste:

El precio del gasóleo es de 1 euro el litro, y según las especificaciones, con un consumo mixto, nuestros coches consumen una media de 8 litros por cada 100 kilómetros.

Por tanto, nos sale un consumo de 6000 litros en total, que, multiplicado por 1 euro, que es lo que cuesta cada litro de Gasóleo en la actualidad, equivale a un coste total de 6000 euros.



En el segundo año prevemos duplicar las ventas y para hacer frente al volumen de trabajo añadiremos progresivamente más personal y vehículos.

7.3 Plan de Tesorería

El plan de tesorería es un documento donde se reflejan los flujos de dinero, es decir, las entradas (cobros) y salidas (pagos) de dinero en la actividad económica de la empresa anualmente.

Es una herramienta de control para poder saber la liquidez disponible en todo momento y de esta manera saber si tenemos suficiente cash para hacer frente a los pagos o por el contrario debemos acudir a una entidad de crédito para obtener liquidez inmediata.

En el año inicial dispondremos de 30.000 euros de tesorería para afrontar los gastos de constitución, primeros alquileres, gastos de personal etc. ya que como trabajamos con la administración pública, debemos saber que tienen una demora de 60 a 90 días en pagar las facturas.

7.3.1 Cobros

Vienen detallados en el anterior punto llamado plan de ventas y en la siguiente tabla.

7.3.2 Pagos

Como ya dijimos en el plan de inversión los pagos en el año inicial son los siguientes: constitución de la empresa y puesta en marcha tienen un importe de 1500 euros.

Por ello tenemos que el coste del local nos supondrá 6000 euros en el primer año con una pequeña reforma de 5000 euros para dejarlo



acondicionado donde se incluye un ordenador, mesas y sillas, y en definitiva todo el material necesario para acondicionar la oficina. Del local nos solicita el propietario una fianza de 500 euros.

Por otro lado, tenemos un gasto neto en personal de 61000 euros con un coste en seguridad social que asciende a los 20130 euros. Cabe añadir que la ropa de trabajo que serán unos trajes perfectamente adaptados a nuestra actividad económica ascienden a 200 euros.

La licencia de chofer nos sale por 2500 euros anuales y además del equipo que compramos, incurrimos en un gasto en software personalizado que nos hizo el informático por valor de 1000 euros. Las labores subcontratadas del informático ascienden a 2400 euros y las labores subcontratadas del gestor ascienden a 1800 euros.

En cuanto a nuestra principal herramienta de trabajo que son los vehículos, nos suponen un desembolso de 10800 euros al año con todos los gastos cubiertos.

La póliza de seguros de la sede asciende a 500 euros anuales y los suministros de agua luz y demás a 1500 euros.

Cabe decir que todos estos gastos tendrán una subida de un 2% anual como dijimos anteriormente.

A continuación, la tabla gráfica de la Tesorería a 3 años vista ya que la del primer año está de manera detallada en el Anexo:

Tabla 15: Presupuesto de Tesorería a 3 años

PRESUPUESTO DE TESORERIA TRES AÑOS			
	1º año	2º año	3º año
COBROS	131103,50	262207,00	327758,75
Ventas	108350,00	216700,00	270875,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00
Subvención al empleo autónomo	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido	22753,50	45507,00	56883,75
PAGOS	130576,91	209094,58	272120,40



Consumos	6000,00	12000,00	15300,00
Comisiones ventas	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00
Retribución propia	0,00	0,00	0,00
Seg.Social Autónomo	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal	61000,00	98940,00	121297,18
Seg.Social Trabajadores	18300,00	18300,00	18666,00
-	0,00	0,00	0,00
Alquileres oficina	7260,00	7405,20	7553,30
Otros alquileres	13068,00	26136,00	32670,00
Reparaciones y Conservación	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales independientes	5082,00	5183,64	5287,31
Primas de Seguros	500,00	510,00	520,20
Publicidad y Promociones	0,00	0,00	0,00
Suministros	1815,00	1851,30	1888,33
Material de oficina	242,00	246,84	251,78
Dietas y desplazamientos	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00
Varios consumibles	0,00	0,00	0,00
Otros Servicios	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00
I.V.A.	0,00	0,00	0,00
IVA repercutido	22753,50	45507,00	56883,75
IVA soportado	6155,43	7084,98	8269,96
IVA a pagar	16598,07	38422,02	48613,79
Pago de IVA	12101,45	33313,14	46065,85
I.R.P.F.	0,00	0,00	0,00
Ingresos	108350,00	216700,00	221214,58
Gastos	110712,71	165488,25	168109,32
Beneficio	-2362,71	51211,75	53105,27
Pago fraccionado IRPF	0,00	0,00	17411,99
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
Cuota préstamo	5208,46	5208,46	5208,46
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
DIFERENCIA COBROS-PAGOS	526,59	53112,42	55638,35
SALDO ANTERIOR	30000,00	30526,59	83639,01
SALDO ACUMULADO	30526,59	83639,01	139277,37

Fuente: Elaboración Propia, 2016



7.4 Balance previsional

De acuerdo con el Plan general contable (PGC), el balance expresa la situación patrimonial de la empresa en un determinado momento. Es donde se refleja la imagen fiel de la empresa.

Este se conforma de dos conceptos, el activo y el Pasivo.

- Activo: Es el primer apartado del balance de situación, donde están incluidas todas las partidas pertenecientes y de las que dispone la empresa.
A su vez, este se compone de dos apartados más, el activo corriente y el activo no corriente.
 - Activo Corriente: Son todos aquellos activos que la empresa piensa vender, consumir o realizar en el año en curso. Es decir, todas aquellas partidas del activo cuyo uso sea inferior a un año.
 - Activo No Corriente: Por consecuencia este apartado comprende todos aquellos activos de los cuales su uso o vencimiento sea superior a un año.
- Pasivo: Representa el otro apartado del balance y en él se reflejan todos los recursos exigibles, así como las obligaciones a corto y largo plazo, este está compuesto de pasivo corriente y pasivo no corriente.
 - Pasivo Corriente: al igual que en el activo corriente, son todas aquellas obligaciones contraídas por nuestra empresa cuyo plazo sea inferior a un año.
 - Pasivo No Corriente: Son todas aquellas obligaciones y compromisos que adquiere la empresa cuyo vencimiento es superior a un año, como por ejemplo los préstamos hipotecarios.



- Por último, el patrimonio neto es el remanente de deducir todos los pasivos al activo. Representa la financiación no exigible de la empresa conformada por los socios o por la cuenta de resultados.

Por tanto, procedemos a observar el Balance de situación previsional a 3 años vista:

Tabla 16: Balance Previsional a 3 años vista

BALANCE				
Activo	Inicial	1º año	2º año	3º año
Activo Fijo	6611,57	5454,55	4297,52	3140,50
Activo Ficticio	1652,89	1322,31	991,74	661,16
Inmovilizado material	4132,23	4132,23	4132,23	4132,23
Amortización acumulada		661,16	1322,31	1983,47
Inmovilizado inmaterial	826,45	826,45	826,45	826,45
Amortización Acumulada		165,29	330,58	495,87
Activo circulante	31388,43	30526,59	83639,01	139277,37
Mercancías	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	0,00	0,00	0,00
HP IVA	1388,43	0,00	0,00	0,00
Hacienda IRPF		0,00	0,00	
Caja	30000,00	30526,59	83639,01	139277,37
Activo Total	38000,00	35981,14	87936,53	142417,86
Pasivo	Inicial	1º año	2º año	3º año
Patrimonio neto	15000,00	12637,29	51046,10	106496,56
Capital propio	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00
R. N. T.		-2362,71	36046,10	91496,56
Exigible	23000,00	23343,85	36890,44	35921,30
Crédito Bancario	23000,00	18847,23	14481,99	9893,43
Proveedores	0,00		0,00	0,00
HP IVA		4496,63	9605,51	12153,45
Hacienda Impuestos s/beneficios		0,00	12802,94	13874,43
Nec. Financiera				
Pasivo Total	38000,00	35981,14	87936,53	142417,86

Fuente: Elaboración Propia, 2016

Se puede comprobar que cuadra perfectamente el total del activo con el total del pasivo que son 38.000 euros en el año inicial.



7.5 Análisis de la cuenta de resultados previsional.

La cuenta de resultados es un documento obligatorio para las empresas y su función es determinar si la empresa ha tenido o no beneficios.

A continuación, la tabla de la cuenta de resultados a 3 años vista:

Tabla 17: Cuenta de resultados a 3 años vista

CUENTA DE RESULTADOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	108.350,00 €	216.700,00 €	270.875,00 €
Otros ingresos		- €	- €
Subvención		- €	
-		- €	- €
TOTAL INGRESOS	108.350,00 €	216.700,00 €	270.875,00 €
Consumos (gasolina)	6.000,00 €	12.000,00 €	15.300,00 €
Comisiones ventas		- €	- €
-		- €	- €
-		- €	- €
-		- €	- €
GASTOS VARIABLES	6.000,00 €	12.000,00 €	15.300,00 €
MARGEN BRUTO	102.350,00 €	204.700,00 €	255.575,00 €
Retribución propia		- €	- €
Seg.Social Autónomo	- €	- €	- €
Gastos de personal	61.000,00 €	98.940,00 €	121.297,18 €
Seg.Social Trabajadores	18.300,00 €	18.300,00 €	18.666,00 €
-		- €	- €
TOTAL GASTOS DE PERSONAL	79.300,00 €	117.240,00 €	139.963,18 €
Alquileres oficina	6.000,00 €	6.120,00 €	6.242,40 €
Otros alquileres (vehículos)	10.800,00 €	21.600,00 €	27.000,00 €
Reparaciones y Conservación		- €	- €



Servicios profesionales independientes	4.200,00 €	4.284,00 €	4.369,68 €
Primas de Seguros	500,00 €	510,00 €	520,20 €
Publicidad y Promociones		- €	- €
Suministros	1.500,00 €	1.530,00 €	1.560,60 €
Material de oficina	200,00 €	204,00 €	208,08 €
Dietas y desplazamientos		- €	- €
Tributos		- €	- €
Amortizaciones	1.157,02 €	1.157,02 €	1.157,02 €
Provisiones impagados		- €	- €
Varios consumibles		- €	- €
Otros Servicios		- €	- €
-		- €	- €
-		- €	- €
TOTAL OTROS GTOS. ESTRUCTURA	24.357,02 €	35.405,02 €	41.057,98 €
B.A.I.I.	- 1.307,02 €	52.054,98 €	74.553,84 €
Ingresos financieros			
Gastos financieros préstamo	1.055,69 €	843,23 €	619,89 €
-			
RESULTADOS FINANCIEROS	1.055,69 €	843,23 €	619,89 €
GASTOS FIJOS	104.712,71 €	153.488,25 €	181.641,05 €
Ingresos extraordinarios			
Gastos extraordinarios			
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS	- €	- €	- €
B.A.I.	- 2.362,71 €	51.211,75 €	73.933,95 €
Impuesto s/beneficios	- €	12.802,94 €	18.483,49 €
BENEFICIO NETO	- 2.362,71 €	38.408,81 €	55.450,46 €
RESULTADO NETO ACUMULADO	- 2.362,71 €	36.046,10 €	91.496,56 €

Fuente: Elaboración Propia, 2016

En el primer año podemos comprobar como ya obtendríamos unos beneficios de 2.362 euros después de impuestos, en el segundo año estos beneficios se disparan a los más de 38.000 euros al duplicar las ventas, y ya en el tercer año sigue aumentando de forma progresiva hasta obtener unos beneficios de 55.450,46€ siendo el total de beneficios



acumulados desde el inicio de la empresa de 91.496,56 euros, lo cual es una cifra atractiva.

7.6 Análisis de la rentabilidad del proyecto (VAN y TIR).

A continuación, veremos un modo de calcular si un negocio resultaría o no rentable.

Dicho cálculo se efectúa a través de dos herramientas financieras, el Valor Actual Neto (VAN) en términos absolutos y la Tasa Interna de Retorno (TIR) en valores relativos.

En el primer caso, el VAN, mide la rentabilidad absoluta neta del proyecto desde el primer momento. Es un indicador que mide los flujos de los futuros ingresos que tendrá el proyecto, para ver, si después de descontar la inversión inicial, tendríamos algún beneficio.

En la fórmula del VAN, hay un valor que es muy importante que sería la tasa de descuento, que por ejemplo podría ser el coste medio ponderado del capital o el de la deuda si se financia con un préstamo en nuestro caso será un 5%.

Por ello, si estamos dudando entre varios proyectos, elegiremos el que tenga un VAN positivo, puesto que será el más rentable

Una vez hallado el VAN, obtendremos la TIR que es otra herramienta financiera que nos indica la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad

Es la tasa de interés con la que el VAN sería igual a y se expresa en porcentaje.

Por tanto:

Coste de la inversión o desembolso inicial: Es el pago que realiza la compañía para la puesta en marcha de todos los elementos que la componen, esto suma un total de: 38.000 euros



Tasa de actualización o tasa de descuento: 5%.

Horizonte temporal: 10 años.

Flujos de caja: es la diferencia entre los cobros y pagos provenientes de la actividad económica de la empresa.

A continuación, los resultados desglosados del VAN y el TIR gracias a una fórmula del software Excel:

Tabla 18: VAN y TIR

Tasa	5%
VAN	200.894,21 €
TIR	66%

Fuente: Elaboración Propia, 2016

Tabla 19: Flujos de Caja

Año	Cobros	Pagos	Flujos de caja
2017	108.350,00 €	121.368,45 €	-13.018,45 €
2018	216.700,00 €	203.886,01 €	12.813,99 €
2019	270.875,00 €	266.911,94 €	3.963,06 €
2020	284.418,75 €	272.250,18 €	12.168,57 €
2021	298.639,69 €	277.695,18 €	20.944,51 €
2022	313.571,67 €	283.249,08 €	30.322,59 €
2023	329.250,26 €	288.914,07 €	40.336,19 €
2024	345.712,77 €	294.692,35 €	51.020,42 €
2025	362.998,41 €	300.586,19 €	62.412,21 €
2026	381.148,33 €	306.597,92 €	74.550,41 €

Fuente: Elaboración Propia, 2016

Para saber si la inversión a acometer es rentable mediante estas dos herramientas, VAN y TIR, la primera de ellas debe ser superior a 0, y la segunda debe ser superior a la tasa de actualización.

Puesto que el VAN es 200.894,21€ y por tanto mayor que 0, podemos decir que es una inversión rentable, y además podemos ver que la Tasa Interna de Retorno es bastante elevada, un 66%, que supera con creces la tasa de actualización que era un 5%.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 8

LIMITACIONES Y CONCLUSIONES



8 LIMITACIONES Y CONCLUSIONES

Llegados a este punto del trabajo, hay que tener en cuenta que a la hora de realizar un trabajo de Fin de Grado existen ciertas limitaciones. Todas las cuentas y previsiones del plan económico - financiero son supuestos que, por motivos ajenos y circunstancias varias, es probable que no coincidan con la realidad a la hora de ejecutar el proyecto en la realidad.

Es por eso que hemos trabajado dos entornos más a parte del realista, que son el optimista y el pesimista, con distintos parámetros para poder visualizar las cuentas, si se dieran unas mejores condiciones que en el entorno realista o peores en el entorno pesimista.

Por otro lado, el apartado de gastos y costes si es probable que se cumplan ya que son cifras más previsibles puesto que es difícil que los precios cambien de un día para otro, lo que no es lo mismo es la previsión de las ventas, ya que pueden fallar los clientes o el volumen de trabajo con cada uno de ellos.

En cuanto a las conclusiones, lo que se pretende es realizar una visión global de todo el proyecto en sí y ver si se cumplen los objetivos que describimos anteriormente en el capítulo 1.

- Tras una profundización e investigación del sector conocemos que está en auge, y que la administración pública de valencia en concreto va a renovar la flota de vehículos por tener más de 200.000 kilómetros y por tener más de una de cada uno. Esto significa que hay un gran nicho de mercado que se puede explotar y por tanto existe una oportunidad de entrar en el juego.
- Con respecto a la competencia, se ha visto que es la propia administración pública de valencia, la que adquiere los vehículos y contrata a choferes en nómina. Pero como tenemos ventajas competitivas y proporcionamos un mejor servicio con mejores condiciones, con menos riesgo, y con un mayor



ahorro para ellos, no será de excesivo coste arrancar la cuota de mercado prevista en el anterior plan de ventas.

- En cuanto a la localización geográfica de la empresa ha sido establecida la sede principal en la localidad de Torrent ya que es un gran local espacioso, con las instalaciones adecuadas a nuestro negocio y con el mejor precio que se podía conseguir en este momento. Se ha realizado una redistribución de la planta del local ya que las paredes de las oficinas eran desmontables pudiendo así ser más eficientes a la hora de la salida y entrada de los vehículos con los que trabajamos.
- En lo que se refiere al marco legal de la empresa finalmente nos hemos decantado por la forma jurídica de sociedad limitada ya que contrastadas todas las posibles formas, era la que mejor se ajustaba a nuestro proyecto con diferencia. El organigrama y los puestos de trabajo están de manera optimizada para no incurrir en sobrecoste de personal ya que consideramos que es el recurso costoso. Aunque se parte de un organigrama establecido en principio para el primer año, no se descarta modificarlo en el caso de que no se cumpliesen las previsiones.
- Cabe destacar que en las políticas de marketing lo que más nos hace destacar no es la promoción ni la publicidad, sino que es el precio ya que es más competitivo que el que actualmente tienen las administraciones por el mismo servicio.
- Por último, mediante el análisis económico financiero se puede mostrar que la inversión es aconsejable. Hay que tener en cuenta que es una inversión principal algo elevada y que por ello el plazo de recuperación es difícil que sea menor a un año no obstante según las previsiones, si se cumplen, en el primer año ya obtendríamos beneficios. Para corroborar lo expuesto tenemos que el Valor Actual Neto (VAN) es superior a cero y que la Tasa Interna de Retorno (TIR) que es un 66% supera con creces la tasa de descuento que es 5%, por ello podemos afirmar que la inversión es rentable.

Contrastados todos los objetivos con sus respectivas conclusiones, afirmamos y reafirmamos que el presente proyecto de viabilidad económica expuesto es rentable y viable.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



Personalmente, la creación de este gran trabajo me ha enseñado el ver como se integran todos los conocimientos adquiridos en las diferentes asignaturas repartidas durante estos cuatro años y sobre todo a ponerlas en práctica en un proyecto común a todas ellas.

Me ha ayudado a revivir muchos conceptos sobre todo de los primeros años e incluso me ha ayudado a entender conceptos que no tenía claros pero que englobándolo todo y dándole aspecto a un proyecto te puedes dar cuenta de que cuadran todos entre sí.

Por ultimo mencionar que, a pesar de no nombrar todas las asignaturas, he de decir que todas me han ayudado en su cierta medida y que todas ellas son necesarias para poder realizar el presente trabajo final de grado.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 9

BIBLIOGRAFIA



9 BIBLIOGRAFIA

EDICIONES PLAZA, S. (2016). *El Consell inicia los trámites para renovar los coches oficiales de los altos cargos.* [online] Valencia Plaza. Disponible en:
<http://valenciaplaza.com/el-consell-inicia-los-tramites-para-renovar-los-coches-oficiales-de-los-altos-cargos> [Accedido: 8 Sep. 2016].

Eleconomista.es. (2016). *Cómo saber si el mantenimiento de un coche será caro o barato - Ecomotor.es.* [online] Disponible en:
<http://www.eleconomista.es/ecomotor/motor/noticias/3965339/05/12/Como-saber-si-el-mantenimiento-de-un-coche-sera-car-o-barato.html> [Accedido: 9 Sep. 2016].

Fotocasa.es. (2016). *Nave Industrial en Torrent en Polígono Mas del Jutge en Torrent - Polígono Mas del Jutge 139164907 / fotocasa.* [online] Disponible en:
<http://www.fotocasa.es/local-comercial/torrent/poligono-mas-del-jutge-139164907?opi=140&tti=3&ppi=3&pagination=1&RowGrid=6&tta=8&tp=1> [Accedido: 8 Sep. 2016].

Castellnou, R. (2016). *¿Quieres saber a cuánto se paga el kilometraje en España?* [online] Captio.net. Disponible en:
<http://www.captio.net/blog/a-cu%C3%A1nto-te-pagan-el-kilometraje-comparacion-datos-reales> [Accedido: 8 Sep. 2016].

Dieselogasolina.com. (2016). *Evolución e Histórico del precio de la gasolina, precio diesel y carburantes en general.* [online] Disponible en:
<http://www.dieselogasolina.com/historico-de-precios-gasolina-y-diesel-en-espana.html> [Accedido: 9 Sep. 2016].



Ine.es. (2016). *Instituto Nacional de Estadística. (Spanish Statistical Office)*. [online] Disponible en: <http://www.ine.es/> [Accedido: 9 Sep. 2016].

BBVA NOTICIAS. (2015). *Noticias BBVA | Estudio del renting frente a la compra de un vehículo - (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria)*. [online] Disponible en: <https://www.bbva.com/es/noticias/economia/bancos/renting/estudio-del-renting-frente-a-la-compra-de-un-vehiculo/> [Accedido: 9 Sep. 2016].

Press, E. (2016). *El Consell subastará 42 vehículos del Parque Móvil de la Generalitat el 21 de abril*. [online] Europapress.es. Disponible en: <http://www.europapress.es/comunitat-valenciana/noticia-consell-subastara-42-vehiculos-parque-movil-generalitat-21-abril-20120309145606.html> [Accedido: 9 Sep. 2016].

Ithacacarshare.org. (2016). *Rates & Plans*. [online] Disponible en: <http://www.ithacacarshare.org/rates> [Accedido: 9 Sep. 2016].

Elconfidencial.com. (2016). [online] Disponible en: http://www.elconfidencial.com/espana/comunidad-valenciana/2016-02-29/salario-publico-chofer-secretaria-mantener-al-imputado-francisco-camps-supera-los-140-000-euros_1160966/ [Accedido: 8 Sep. 2016].



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



CAPÍTULO 10

ANEXOS



10 ANEXOS

Cuadro de Amortizaciones:

Tabla 20: Cuadro de Amortizaciones

CUADRO DE AMORTIZACIONES

	% Amort. anual	Importe Bruto	% IVA	Importe Neto	Amort. Anual	ene.-16	feb.-16	mar.-16	abr.-16
GASTOS AMORTIZABLES		1500		1239,67	247,93388	20,6612	20,661	20,6612	20,661
Gastos de constitución y puesta en marcha	20%	1500	21%	1239,669	24793%	20,6612	20,6612	20,6612	20,6612
Campaña publicitaria apertura	20%	0	21%	0	0%	0	0	0	0
-		0	21%	0	0%	0	0	0	0
-		0	21%	0	0%	0	0	0	0
-		0	21%	0	0%	0	0	0	0
-		0	21%	0	0%	0	0	0	0
-		0	21%	0	0%	0	0	0	0
INMOVILIZADO INMATERIAL		1000		826,446	165,28926	13,7741	13,774	13,7741	13,774
Derechos de traspaso	20%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Patentes y marcas	20%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Aplicaciones informáticas	20%	1000	21%	826,4463	16529%	13,77	13,77	13,77	13,77
Derechos sobre bienes en régimen arrend.financieros	0%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
INMOVILIZADO FINANCIERO		500		413,223	82,644628	6,89	6,89	6,89	6,89
Fianza local	20%	500	21%	413,2231	8264%	6,89	6,89	6,89	6,89
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00



INMOVILIZADO MATERIAL		5000		4132,23	661,15702	55,10	55,10	55,10	55,10
Edificios	3%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Instalaciones	10%	2000	21%	1652,893	16529%	13,77	13,77	13,77	13,77
Elementos de transporte	10%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinaria	10%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Mobiliario	20%	2300	21%	1900,826	38017%	31,68	31,68	31,68	31,68
Equipo oficina	20%	700	21%	578,5124	11570%	9,64	9,64	9,64	9,64
Equipos procesos información	20%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Útiles y herramientas	20%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
Terrenos	0%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-	20%	0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00
-		0	21%	0	0%	0,00	0,00	0,00	0,00

TOTALES		8000		6611,57	1157,0248	96,42	96,42	96,42	96,42
iva				1388,43					

RESUMEN					Total				
ACTIVO FICTICIO					331	27,55	27,55	27,55	27,55
INMOVILIZADO MATERIAL					661	55,10	55,10	55,10	55,10
INMOVILIZADO INMATERIAL					165	13,77	13,77	13,77	13,77
TOTAL					1157,0248	96,42	96,42	96,42	96,42

may.-16	jun.-16	jul.-16	ago.-16	sep.-16	oct.-16	nov.-16	dic.-16
20,6612	20,661	20,661	20,6612	20,6612	20,6612	20,6612	20,661
20,6612	20,661	20,661	20,6612	20,6612	20,6612	20,6612	20,661
0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
13,7741	13,774	13,774	13,7741	13,7741	13,7741	13,7741	13,774
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6,89	6,89	6,89	6,89	6,89	6,89	6,89	6,89
6,89	6,89	6,89	6,89	6,89	6,89	6,89	6,89
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
55,10	55,10	55,10	55,10	55,10	55,10	55,10	55,10
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31,68	31,68	31,68	31,68	31,68	31,68	31,68	31,68
9,64	9,64	9,64	9,64	9,64	9,64	9,64	9,64
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
96,42	96,42	96,42	96,42	96,42	96,42	96,42	96,42
27,55	27,55	27,55	27,55	27,55	27,55	27,55	27,55
55,10	55,10	55,10	55,10	55,10	55,10	55,10	55,10
13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77
96,42	96,42	96,42	96,42	96,42	96,42	96,42	96,42

Fuente: Elaboración Propia, 2016



Presupuesto de Tesorería 1º Año

Tabla 21: PRESUPUESTO DE TESORERIA 1º AÑO

PRESUPUESTO DE TESORERIA 1º AÑO					
	ene.-16	feb.-16	mar.-16	abr.-16	may.-16
COBROS	10925,29	10925,29	10925,29	10925,29	10925,29
Ventas	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subvención al empleo autónomo					
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13
PAGOS	10331,29	9831,29	9831,29	12939,48	9831,29
Consumos	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Comisiones ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-					
-					
Retribución propia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seg.Social Autónomo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal	5083,33	5083,33	5083,33	5083,33	5083,33
Seg.Social Trabajadores	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquileres oficina	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00
Otros alquileres	1089,00	1089,00	1089,00	1089,00	1089,00
Reparaciones y Conservación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales independientes	423,50	423,50	423,50	423,50	423,50
Primas de Seguros	500,00				
Publicidad y Promociones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	151,25	151,25	151,25	151,25	151,25
Material de oficina	20,17	20,17	20,17	20,17	20,17
Dietas y desplazamientos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Varios consumibles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
I.V.A.					
IVA repercutido	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13
IVA soportado	1785,68	397,25	397,25	397,25	397,25
IVA a pagar	110,45	1498,88	1498,88	1498,88	1498,88
Valor auxiliar				3108,20	
Pago de IVA				3108,20	



<i>Impuestos sobre los beneficios</i>					
Ingresos	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17
Gastos	9226,06	9226,06	9226,06	9226,06	9226,06
Beneficio	-196,89	-196,89	-196,89	-196,89	-196,89
Pago fraccionado Impuestos s/ben.				0,00	
Cuota préstamo	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04
DIFERENCIA COBROS-PAGOS	594,00	1094,00	1094,00	-2014,19	1094,00
SALDO ANTERIOR	30000,00	30594,00	31688,01	32782,01	30767,82
SALDO ACUMULADO	30594,00	31688,01	32782,01	30767,82	31861,82

jun.-16	jul.-16	ago.-16	sep.-16	oct.-16	nov.-16	dic.-16	TOTAL
10925,29	10925,29	10925,29	10925,29	10925,29	10925,29	10925,29	131103,50
9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	108350,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
						0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	22753,50
9831,29	14327,91	9831,29	9831,29	14327,91	9831,29	9831,29	130576,91
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5083,33	5083,33	5083,33	5083,33	5083,33	5083,33	5083,33	61000,00
1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	18300,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	7260,00
1089,00	1089,00	1089,00	1089,00	1089,00	1089,00	1089,00	13068,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
423,50	423,50	423,50	423,50	423,50	423,50	423,50	5082,00
							500,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
151,25	151,25	151,25	151,25	151,25	151,25	151,25	1815,00
20,17	20,17	20,17	20,17	20,17	20,17	20,17	242,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0,00
							0,00
1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	1896,13	22753,50
397,25	397,25	397,25	397,25	397,25	397,25	397,25	6155,43
1498,88	1498,88	1498,88	1498,88	1498,88	1498,88	1498,88	16598,07
	4496,63			4496,63			
	4496,63			4496,63			12101,45
9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	9029,17	108350,00
9226,06	9226,06	9226,06	9226,06	9226,06	9226,06	9226,06	110712,71
-196,89	-196,89	-196,89	-196,89	-196,89	-196,89	-196,89	-2362,71
	0,00			0,00			0,00
							0,00
434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	5208,46
							0,00
							0,00
							0,00
1094,00	-3402,62	1094,00	1094,00	-3402,62	1094,00	1094,00	526,59
31861,82	32955,82	29553,20	30647,21	31741,21	28338,59	29432,59	
32955,82	29553,20	30647,21	31741,21	28338,59	29432,59	30526,59	

Fuente: Elaboración Propia, 2016



Presupuesto de Tesorería 2º Año

Tabla 22: PRESUPUESTO DE TESORERIA 2º AÑO

PRESUPUESTO DE TESORERIA 2º AÑO

	ene.-17	feb.-17	mar.-17	abr.-17	may.-17
COBROS	21850,58	21850,58	21850,58	21850,58	21850,58
Ventas	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subvención					
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25
PAGOS	19612,58	14605,95	14605,95	24211,46	14605,95
Consumos	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00
Comisiones ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-					
-					
Retribución propia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seg.Social Autónomo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal	8245,00	8245,00	8245,00	8245,00	8245,00
Seg.Social Trabajadores	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquileres oficina	617,10	617,10	617,10	617,10	617,10
Otros alquileres	2178,00	2178,00	2178,00	2178,00	2178,00
Reparaciones y Conservación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales independientes	431,97	431,97	431,97	431,97	431,97
Primas de Seguros	510,00				
Publicidad y Promociones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	154,28	154,28	154,28	154,28	154,28
Material de oficina	20,57	20,57	20,57	20,57	20,57
Dietas y desplazamientos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Varios consumibles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



I.V.A.					
IVA repercutido	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25
IVA soportado	590,42	590,42	590,42	590,42	590,42
IVA a pagar	3201,84	3201,84	3201,84	3201,84	3201,84
Valor auxiliar				9605,51	
Pago de IVA	4496,63			9605,51	
Impuestos sobre los beneficios					
Ingresos	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33
Gastos	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69
Beneficio	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65
Pago fraccionado s/beneficios					
Cuota préstamo	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04
DIFERENCIA COBROS-PAGOS	2238,00	7244,63	7244,63	-2360,88	7244,63
SALDO ANTERIOR	30526,59	32764,60	40009,23	47253,86	44892,98
SALDO ACUMULADO	32764,60	40009,23	47253,86	44892,98	52137,61

jun.-17	jul.-17	ago.-17	sep.-17	oct.-17	nov.-17	dic.-17	TOTAL
21850,58	21850,58	21850,58	21850,58	21850,58	21850,58	21850,58	262207,00
18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	216700,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
						0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	45507,00
14605,95	24211,46	14605,95	14605,95	24211,46	14605,95	14605,95	209094,58
1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	12000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0,00
							0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



8245,00	8245,00	8245,00	8245,00	8245,00	8245,00	8245,00	98940,00
1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	1525,00	18300,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
617,10	617,10	617,10	617,10	617,10	617,10	617,10	7405,20
2178,00	2178,00	2178,00	2178,00	2178,00	2178,00	2178,00	26136,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
431,97	431,97	431,97	431,97	431,97	431,97	431,97	5183,64
							510,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
154,28	154,28	154,28	154,28	154,28	154,28	154,28	1851,30
20,57	20,57	20,57	20,57	20,57	20,57	20,57	246,84
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0,00
							<i>0,00</i>
3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	3792,25	45507,00
590,42	590,42	590,42	590,42	590,42	590,42	590,42	7084,98
3201,84	3201,84	3201,84	3201,84	3201,84	3201,84	3201,84	38422,02
	9605,51			9605,51			
	9605,51			9605,51			33313,14
							<i>0,00</i>
18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	216700,00
13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	165488,25
4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	51211,75
	0,00			0,00		0,00	0,00
							0,00
434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	5208,46
							0,00
							0,00
							0,00
7244,63	-2360,88	7244,63	7244,63	-2360,88	7244,63	7244,63	53112,42
52137,61	59382,24	57021,37	64266,00	71510,63	69149,75	76394,38	
59382,24	57021,37	64266,00	71510,63	69149,75	76394,38	83639,01	

Fuente: Elaboración Propia, 2016



Presupuesto de Tesorería 3º Año

Tabla 23: PRESUPUESTO DE TESORERIA 3º AÑO

PRESUPUESTO DE TESORERIA 3º AÑO					
	ene.-18	feb.-18	mar.-18	abr.-18	may.-18
COBROS	27313,23	27313,23	27313,23	27313,23	27313,23
Ventas	22572,92	22572,92	22572,92	22572,92	22572,92
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subvención al empleo autónomo					
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31
PAGOS	27469,23	17343,53	17343,53	29496,98	17343,53
Consumos	1275,00	1275,00	1275,00	1275,00	1275,00
Comisiones ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-					
-					
Retribución propia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seg.Social Autónomo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal	10108,10	10108,10	10108,10	10108,10	10108,10
Seg.Social Trabajadores	1555,50	1555,50	1555,50	1555,50	1555,50
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquileres oficina	629,44	629,44	629,44	629,44	629,44
Otros alquileres	2722,50	2722,50	2722,50	2722,50	2722,50
Reparaciones y Conservación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales independientes	440,61	440,61	440,61	440,61	440,61
Primas de Seguros	520,20				
Publicidad y Promociones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	157,36	157,36	157,36	157,36	157,36
Material de oficina	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98
Dietas y desplazamientos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Varios consumibles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



Otros Servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
I.V.A.					
IVA repercutido	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31
IVA soportado	689,16	689,16	689,16	689,16	689,16
IVA a pagar	4051,15	4051,15	4051,15	4051,15	4051,15
Valor auxiliar				12153,45	
Pago de IVA	9605,51			12153,45	
Impuestos sobre los beneficios					
Ingresos	22572,92	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33
Gastos	16411,75	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69
Beneficio	6161,16	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65
Pago frac. Imptos. sobre los benef.				0,00	
Cuota préstamo	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04
DIFERENCIA					
COBROS-PAGOS	-156,01	9969,70	9969,70	-2183,75	9969,70
SALDO ANTERIOR	83639,01	83483,01	93452,71	103422,41	101238,66
SALDO ACUMULADO	83483,01	93452,71	103422,41	101238,66	111208,36



jun.-18	jul.-18	ago.-18	sep.-18	oct.-18	nov.-18	dic.-18	TOTAL
27313,23	27313,23	27313,23	27313,23	27313,23	27313,23	27313,23	327758,75
22572,92	22572,92	22572,92	22572,92	22572,92	22572,92	22572,92	270875,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
						0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	56883,75
17343,53	42299,91	17343,53	17343,53	31801,51	17343,53	19648,06	272120,40
1275,00	1275,00	1275,00	1275,00	1275,00	1275,00	1275,00	15300,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0,00
							0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10108,10	10108,10	10108,10	10108,10	10108,10	10108,10	10108,10	121297,18
1555,50	1555,50	1555,50	1555,50	1555,50	1555,50	1555,50	18666,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
629,44	629,44	629,44	629,44	629,44	629,44	629,44	7553,30
2722,50	2722,50	2722,50	2722,50	2722,50	2722,50	2722,50	32670,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
440,61	440,61	440,61	440,61	440,61	440,61	440,61	5287,31
							520,20
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
157,36	157,36	157,36	157,36	157,36	157,36	157,36	1888,33
20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	251,78
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0,00
							0,00
4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	4740,31	56883,75



689,16	689,16	689,16	689,16	689,16	689,16	689,16	8269,96
4051,15	4051,15	4051,15	4051,15	4051,15	4051,15	4051,15	48613,79
	12153,45			12153,45			
	12153,45			12153,45			46065,85
							0,00
18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	18058,33	221214,58
13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	13790,69	168109,32
4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	4267,65	53105,27
	12802,94			2304,53		2304,53	17411,99
							0,00
434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	434,04	5208,46
							0,00
							0,00
							0,00
9969,70	14986,69	9969,70	9969,70	-4488,28	9969,70	7665,17	55638,35
111208,36	121178,06	106191,37	116161,07	126130,77	121642,49	131612,19	
121178,06	106191,37	116161,07	126130,77	121642,49	131612,19	139277,37	

Fuente: Elaboración Propia, 2016



Préstamo:

Tabla 24: Préstamo

PRÉSTAMO							
					%	Cargo	Bonif
Importe	€	23.000	Ahorro fiscal		0%		0
Periodos		60	Comisión anual		0%		
Intereses		0,42%	Comisión apertura		2%	345	
Años sin cargo		5	Gastos Notaria		0%	0	
Cap/año		12,00	Cuota estudio		0%	0	
Int. Anual		5%	Subvención IMPI		0%		0
Carencia		0	Subvención Financiera		0%	0	0
TAE Per		0,47%	Coste añadido PER		0,13%	345	
TAE Anual		6,51%	Coste añadido Año		1,51%		
<i>Operaciones</i>				60	0	57	21.981
N	Periodos	C. Prest.	Interés	Amort.	Pendiente	Subven	TAE
	0					€	€
						-	22.655
1	1	434	96	338,20504	22.662		-434
2	2	434	94	339,614228	22.322		-434
3	3	434	93	341,029287	21.981		-434
4	4	434	92	342,450243	21.639		-434
5	5	434	90	343,877119	21.295		-434
6	6	434	89	345,30994	20.950		-434
7	7	434	87	346,748732	20.603		-434
8	8	434	86	348,193518	20.255		-434
9	9	434	84	349,644324	19.905		-434
10	10	434	83	351,101176	19.554		-434
11	11	434	81	352,564097	19.201		-434



12	12	434	80	354,033114	18.847	-434
13	13	434	79	355,508252	18.492	-434
14	14	434	77	356,989537	18.135	-434
15	15	434	76	358,476993	17.776	-434
16	16	434	74	359,970647	17.416	-434
17	17	434	73	361,470525	17.055	-434
18	18	434	71	362,976652	16.692	-434
19	19	434	70	364,489055	16.327	-434
20	20	434	68	366,007759	15.961	-434
21	21	434	67	367,532791	15.594	-434
22	22	434	65	369,064178	15.225	-434
23	23	434	63	370,601946	14.854	-434
24	24	434	62	372,14612	14.482	-434
25	25	434	60	373,696729	14.108	-434
26	26	434	59	375,253799	13.733	-434
27	27	434	57	376,817356	13.356	-434
28	28	434	56	378,387429	12.978	-434
29	29	434	54	379,964043	12.598	-434
30	30	434	52	381,547226	12.216	-434
31	31	434	51	383,137007	11.833	-434
32	32	434	49	384,733411	11.448	-434
33	33	434	48	386,336467	11.062	-434
34	34	434	46	387,946202	10.674	-434



35	35	434	44	389,562644	10.285	-434
36	36	434	43	391,185822	9.893	-434
37	37	434	41	392,815763	9.501	-434
38	38	434	40	394,452495	9.106	-434
39	39	434	38	396,096047	8.710	-434
40	40	434	36	397,746448	8.312	-434
41	41	434	35	399,403724	7.913	-434
42	42	434	33	401,067907	7.512	-434
43	43	434	31	402,739023	7.109	-434
44	44	434	30	404,417102	6.705	-434
45	45	434	28	406,102173	6.299	-434
46	46	434	26	407,794266	5.891	-434
47	47	434	25	409,493409	5.481	-434
48	48	434	23	411,199631	5.070	-434
49	49	434	21	412,912963	4.657	-434
50	50	434	19	414,633434	4.243	-434
51	51	434	18	416,361073	3.826	-434
52	52	434	16	418,095911	3.408	-434
53	53	434	14	419,837977	2.988	-434
54	54	434	12	421,587302	2.567	-434
55	55	434	11	423,343916	2.143	-434
56	56	434	9	425,107849	1.718	-434
57	57	434	7	426,879131	1.291	-434



58	58	434	5	428,657794	863	-434
59	59	434	4	430,443869	432	-434
60	60	434	2	432,237385	0	-434

Fuente: Elaboración Propia, 2016