



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Plan de viabilidad para la creación de un negocio:
Academia de inglés

Autor

Jorge García Asensio

Director/es

María del Mar Rueda Tomás

Facultad de Economía y Empresa
2019/20

ÍNDICE

1. INFORMACIÓN.....	4
2. RESUMEN.....	4
2.1 ABSTRACT	5
2.2 JUSTIFICACIÓN.....	6
3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3.1 Servicio objeto del negocio	7
3.2 Nicho de mercado y clientes potenciales.....	7
3.3 Plan de producción	9
3.4 Proceso de distribución.....	10
4. ASPECTOS LEGALES Y FISCALES.....	11
4.1 Forma jurídica y justificación.....	11
4.2 Trámites legales y fiscales iniciales y su coste.....	13
5. ANÁLISIS DE MERCADOS Y ESTRATEGIA DE MARKETING	16
5.1 Análisis de competidores directos	16
5.2 Estrategia de comunicación y comercialización.....	19
5.3 Previsión de ventas	20
6. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	23
7. PLAN OPERATIVO.....	26
7.1 Inversiones en inmovilizado.....	26
7.2 Suministros y otros gastos corrientes	27
8. RECURSOS HUMANOS.....	28
9. NECESIDADES INICIALES DE FONDOS.....	31
9.1 Desembolso inicial	31
9.2 Necesidades del fondo de rotación	31
9.3 Necesidades iniciales de fondos	32
10. PLAN DE FINANCIACIÓN.....	33
11. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	35
12. FLUJOS DE CAJA PREVISIONALES.....	36
13. ANÁLISIS DE VIABILIDAD	37
13.1 VAN, TIR y Pay-Back	37
14. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	39
CONCLUSIONES.....	42
BIBLIOGRAFÍA	44

ANEXOS	45
ANEXO I: Formas jurídicas en España.....	45
ANEXO II: Trámites legales y fiscales para la constitución de una S.L. en Aragón. 46	
ANEXO III: Gastos iniciales de constitución	47
ANEXO IV: Comparativa de precios de los competidores.....	48
ANEXO V: Inversión de mobiliario y equipos informáticos.....	49
ANEXO VI: Tabla de gasto de personal	50
ANEXO VII: Tipos máximos préstamo ICO vigente del 20/04/20 al 03/05/20	51
ANEXO VIII: Amortización mensual del préstamo	52
ANEXO IX: Escenario optimista	54
ANEXO X: Escenario pesimista	56

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Demografía por sexos del Distrito Sur	9
Ilustración 2. Zona de estudio de los competidores	16
Ilustración 3. Localización de la academia.....	17
Ilustración 4. Competidores más directos.....	17
Ilustración 5. Previsión de ingresos de la academia	23
Ilustración 6. Matriz DAFO	23

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población de Zaragoza (2019).....	8
Tabla 2. Demografía por rangos de edad en Zaragoza (2019)	8
Tabla 3. Precios de la academia.....	21
Tabla 4. Plan de amortización del inmovilizado	27
Tabla 5. Suministros y otros gastos corrientes	28
Tabla 6. Desembolso inicial	31
Tabla 7. Necesidades del fondo de rotación	32
Tabla 8. Necesidades iniciales de fondos	33
Tabla 9. Amortización anual del préstamo	34
Tabla 10. Porcentajes de la financiación	35
Tabla 11. Cuenta de pérdidas y ganancias.....	36
Tabla 12. Flujos de caja.....	37
Tabla 13. Esperanza del VAN	41

1. INFORMACIÓN

- **Autor del trabajo:** Jorge García Asensio
- **Director/a del trabajo:** María del Mar Rueda Tomás
- **Título del trabajo:** Plan de viabilidad para la creación de un negocio: Academia de inglés. *Viability plan for the creation of a business: English Academy*

2. RESUMEN

En este trabajo de fin de grado se va a presentar un estudio de viabilidad económico-financiero focalizado en la creación de un nuevo negocio relacionado con la enseñanza de idiomas, en concreto va a consistir en una academia de inglés situada en el barrio de Valdespartera.

Se ha decidido elegir esta temática de trabajo de fin de grado en gran medida, gracias a que se pone en consonancia gran parte del trabajo llevado a cabo durante los 4 años cursados en la carrera. Dicho estudio se va a realizar siguiendo un orden descendente desde lo más general a lo más concreto. Se comenzará describiendo el tipo de negocio a analizar con sus aspectos legales y fiscales para ver cuál es la estructura más conveniente a efectos impositivos, seguido a ello se realizará un análisis del mercado y estrategia de marketing con las diferentes ofertas de precios y el entorno que afecta al negocio, este último a través de un análisis DAFO.

A continuación, se realizará la parte más importante del trabajo que consistirá en abordar un plan operativo con las inversiones en inmovilizado necesarias para poder poner en marcha el negocio y los correspondientes suministros, además consistirá en un análisis económico que detallará todos los aspectos relacionados con la obtención de la financiación del proyecto, recursos humanos, la cuenta de pérdidas y ganancias y los flujos de caja.

Finalmente, todo lo anterior se resumirá en un análisis de viabilidad, donde se concretará si el negocio es viable o no. Esta decisión será tomada gracias a indicadores como el VAN, TIR y el Pay-Back o plazo de recuperación.

2.1 ABSTRACT

In this final year Project, an economic-financial feasibility study will be presented focused on the creation of a new business related to language teaching, specifically it will consist of an English academy located in the Valdespartera neighborhood.

It has been decided to choose this subject of end-of-degree work to a large extent, thanks to the fact that a large part of the work carried out during the 4 years of the degree is brought into line. This study will be carried out in descending order from the most general to the most concrete. It will begin by describing the type of business to analyze with its legal and tax aspects to see which is the most convenient structure for tax purposes, followed by an analysis of the market and marketing strategy with the different Price offers and the environment that affects the business, the latter through a SWOT analysis.

Next, the most important part of the work will be carried out, which will consist of approaching an operational plan with the investments in fixed assets necessary to start up the business and the corresponding supplies, as well as an economic analysis that will detail all aspects related to the obtaining project financing, human resources, profit and loss account and cash flows.

Finally, all of the above will be summarized in a feasibility analysis, where it will be determined whether the business is viable or not. This decision will be made thanks to indicators such as the VAN, TIR and Pay-Back or recovery period.

2.2 JUSTIFICACIÓN

El motivo de haber seleccionado este proyecto es motivado principalmente a la creciente necesidad que surge hoy en día en todo el mundo sobre la capacidad de poder hablar más de un idioma.

En mi caso, he decidido llevar a cabo un plan sobre una academia de inglés exclusivamente, que se ubicará en el barrio de Valdespartera. Debido a que en nuestro grado es necesario estar en posesión del título B1 de algún idioma, y en mi caso tengo el de inglés, me pareció interesante abordar este tipo de negocio en mi trabajo de fin de grado.

Será una academia instalada en un local arrendado con varias salas en la que se cursarán casi todos los niveles de inglés (desde el A2 hasta el C1) y tendrá la peculiaridad, que la gran mayoría de academias no tienen, de poder preparar los exámenes de Cambridge y otros exámenes oficiales además de en formato escrito, en formato digital con ordenador.

De este modo, los alumnos que se presentan vía digital a los exámenes les resultará más sencillo adecuarse al tiempo que se requiere para este tipo de formato, ya que en mi caso me presenté a formato digital y en mi academia no me dieron la facilidad de poder practicar modelos de examen con el ordenador.

Este proyecto resulta propiciado por el interés que tengo en los idiomas y por querer en un futuro tener la capacidad de poder dirigir mi propio negocio en algo relacionado con la enseñanza a otras personas sobre un nuevo idioma. Además, este plan de viabilidad va a llevar a la práctica una gran parte de asignaturas impartidas durante la carrera. Las asignaturas que podemos relacionar con este proyecto son algunas como, Dirección Financiera, Investigación de Mercados, Dirección Estratégica, Derecho, entre otras.

Por último, el horizonte temporal del proyecto va a ser una duración de 5 años, teniendo presente el objetivo final del plan que va a ser si, en definitiva, es viable o no el negocio seleccionado.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

3.1 Servicio objeto del negocio

El proyecto va a consistir en realizar un plan de empresa para una academia de idiomas, en concreto exclusivamente para impartir clases de inglés, y no sólo de manera tradicional en formato escrito, sino además dotará a su alumnado la opción de prepararse para los exámenes oficiales en formato digital en una sala acondicionada con ordenadores.

El objetivo no va a ser simplemente un apoyo a las clases diarias en colegios, institutos e incluso universidades, también va a permitir adquirir mayores capacidades sobre el idioma y trabajar la parte que más suele costar a los estudiantes y que es de las más importante en el día a día en un idioma, la parte hablada (“*Speaking*”).

Además de impartir clases a alumnos en edad de escolarización hasta la universidad, habrá también grupos de personas adultas, y que por requisitos laborales necesitan el idioma para aumentar sus habilidades en su puesto de trabajo o simplemente personas que quieren aprender otro idioma que no sea el natal.

3.2 Nicho de mercado y clientes potenciales

Un nicho de mercado se puede definir como la segmentación de una porción de un mercado, es decir, es un proceso por el que se logra conocer las características y atributos más importantes de nuestro mercado específico, y por tanto de nuestros clientes potenciales. El objetivo de hacer una segmentación de mercado es poder visualizar la orientación del negocio hacia los grupos de clientes ideales para los intereses de la empresa, y que estos tengan características similares. En este caso consiste en el aprendizaje o mejora de un nuevo idioma, el inglés.

Para saber en qué nicho de mercado se va a operar y de que clientes potenciales va a abarcar la academia de inglés, se va a tener en cuenta principalmente el criterio social y demográfico, es decir, la edad, sexo y población tanto de Zaragoza como de Valdespartera.

De este modo, será imprescindible observar la estructura de población en Zaragoza y poder sacar conclusiones de cuál va a ser el público objetivo del negocio. Para ello, se

va a emplear las tablas proporcionadas al público del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) para poder saber los datos oficiales del año 2019, el último del cual se tienen datos, para ver el número de habitantes total en Zaragoza y luego separarlos por rangos de edades.

Se cree conveniente que al tratarse de una academia de inglés la población objeto de estudio va a abarcar desde los cinco años hasta los sesenta y cuatro, fijado actualmente como edad de jubilación en la mayoría de puestos de trabajo de España, esta segmentación nos va a proporcionar saber el número de habitantes que tiene la ciudad donde se quiere abrir el negocio, asimismo como el rango de edad fijado para ver si es un número suficiente para ver que tendrá viabilidad y clientela en un futuro.

A continuación, se va a mostrar las tablas relativas al INE (Instituto Nacional de Estadística) referentes a la población total de Zaragoza provincia en el año 2019 (último año del que se tienen datos) y segmentada por rangos de edad que nos interesa en Zaragoza ciudad.

Tabla 1. Población de Zaragoza (2019)

	Total	Hombres	Mujeres
	2019	2019	2019
50 Zaragoza	964.693	471.539	493.154

Fuente: INE

Tabla 2. Demografía por rangos de edad en Zaragoza (2019)

Rango de Edad	Hombres	Mujeres
5-9 años	24.133	22.830
10-14 años	25.178	23.573
15-19 años	23.713	21.929
20-24 años	23.139	22.122
25-29 años	24.482	24.010
30-34 años	28.018	27.671
35-39 años	34.124	33.912
40-44 años	41.436	39.932
45-49 años	39.757	38.233
50-54 años	36.950	36.927
55-59 años	33.629	34.310
60-64 años	28.687	30.702

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE

Sin embargo, la población de la ciudad de Zaragoza en el año 2019 se situó en 706.904 habitantes según el censo del ayuntamiento de Zaragoza. La academia se situará en el

Distrito Sur de la ciudad, lo que incluye dentro de este a Valdespartera, Montecanal y Rosales del Canal con una población en 2019 de 37.394 habitantes.

La academia como se verá más adelante se situará en un local de las calles de Valdespartera. A continuación, se va a mostrar el dato referente a la población del Distrito Sur ya que será el dato objetivo de clientes potenciales.

Ilustración 1. Demografía por sexos del Distrito Sur

	0 a 04 años	05 a 09 años	10 a 14 años	15 a 19 años	20 a 24 años	25 a 29 años	30 a 34 años	35 a 39 años	40 a 44 años	45 a 49 años	50 a 54 años	55 a 59 años	60 a 64 años	65 a 69 años	70 a 74 años	75 a 79 años	80 a 84 años	85 o más
■ Hombres	2.359	1.892	824	624	452	515	1.393	3.317	3.274	1.495	866	583	460	338	223	112	51	44
■ Mujeres	2.213	1.736	817	516	437	618	1.730	3.325	2.909	1.391	861	647	484	339	227	122	83	117

Fuente: Padrón Municipal de Zaragoza (2019)

Como punto positivo a destacar en esta localización de la academia, hay que decir que se trata de barrios jóvenes, sobre todo Valdespartera, ya que ha sido de los últimos barrios en crearse en la ciudad. Esto permitirá que el rango de edad predominante sea joven en el que se obtiene una edad media de 33 años, el índice de juventud es del 594,26% y una tasa de envejecimiento solamente del 16,83%, cifras muy positivas para la apertura de un negocio con esta actividad económica.

3.3 Plan de producción

Un plan de producción puede definirse en detallar como se van a producir los productos que se prevén vender en el negocio.

Al tratarse de una academia de inglés, la producción de la empresa es nula. El objeto de la empresa es dar un servicio de calidad manual y digital a sus clientes ofreciéndoles la posibilidad de mejorar sus cualidades y habilidades en cuanto a un idioma extranjero.

Respecto a la explicación de cómo fabricar los productos, es indiferente como se ha visto, ya que el objeto del negocio es prestar un servicio y por tanto no tiene la función de fabricar productos.

3.4 Proceso de distribución

En este apartado se verá reflejada la manera de cómo se prestará el servicio en la academia de inglés para los clientes, de tal forma que queden lo más satisfechos posibles. Hay que mencionar que esta academia va contar únicamente con un centro físico y estará ubicado en una calle de Valdespartera.

La ubicación es fundamental ya que las clases se impartirán en el centro de manera presencial y con la peculiaridad de poseer una sala informática para poder practicar los exámenes de Cambridge y otros modelos en formato digital, es decir, en ordenador. Es una zona que abarca muchas zonas y no sólo la de Valdespartera, también está próxima a Casablanca, Montecanal y Rosales del Canal que son zonas de la ciudad en la que la población es muy joven, debido a su creación medianamente reciente y que tiene varios colegios en sus inmediaciones. Cabe destacar también la población adulta que buscará mejorar sus conocimientos en el idioma para los fines que tengan acometidos, trabajo, superación personal, etcétera.

Una vez situada la academia, hay que mencionar la organización interna que va a tener la misma, viene a ser, el horario de apertura y cierre de la academia. Lo primero es que la academia abrirá tanto de mañanas como de tardes, para adaptarse a cualquier tipo de persona que quiera acudir a aprender inglés.

La academia, estará abierta de lunes a viernes por la mañana de 10:00 a 13:00 y por la tarde de 16:00 a 21:00. Las clases consistirán en 2 días por semana, una hora y media cada sesión, y serán impartidas en grupos reducidos a ser posible de unos 5 alumnos, con preferencia de agruparlos en edades similares y por nivel de idioma. La distribución de los grupos se hará en función de la demanda de personas que acudan a la academia a apuntarse y según la disponibilidad del alumno en sus horarios, se introducirán en un grupo o en otro. Además, no solamente cabe la posibilidad de dar clases en grupo, también existe la oferta de clases particulares individualizadas si se prefiere para adaptarse de esta manera lo mejor posible a las necesidades del cliente. Estos horarios estarán sometidos al periodo lectivo académico de la enseñanza, es decir, el mismo calendario que se tiene en los colegios. En verano cabrá la posibilidad de algunas semanas hacer clases de apoyo intensivas para recuperar la asignatura si ha sido suspendida o presentaciones a convocatorias oficiales de Cambridge, TOEFL, Trinity, pero como norma general se impartirán las clases de septiembre a junio.

Una vez se ha comentado el horario que será impartido en la academia, en ese horario está la posibilidad de ir a una recepción/dirección dónde se podrá informar a todo tipo de personas interesadas en recibir clases de inglés o cualquier otra duda que les surja.

En resumen, la academia buscará la máxima disponibilidad de cara a los clientes a través de multitud de opciones, para que sea más fácil atraerlos con esa disponibilidad horaria y ser más flexibles para poder captar el mayor número de clientela. Por tanto, en este proceso de distribución horaria se busca solucionar cualquier tipo de problema desde antes de comenzar las clases cuando meramente se busca información del periodo lectivo, horarios, niveles de idioma, etcétera, hasta la finalización del periodo lectivo.

4. ASPECTOS LEGALES Y FISCALES

4.1 Forma jurídica y justificación

La elección de la forma jurídica que va a poseer el negocio, la academia de inglés, es muy importante ya que es una manera de cómo nos van a identificar las personas del exterior, administraciones públicas, los clientes y los proveedores.

En España hay diversos tipos de formas jurídicas¹ y consisten en la identificación legal de la empresa ante todos los sujetos o entes con quienes se relaciona la empresa. Es una decisión muy importante ya que va a condicionar el capital necesario para poner en funcionamiento el negocio como la responsabilidad económica. Dentro de los diferentes tipos hay que destacar dos grandes grupos, el empresario individual (personalidad física) y las sociedades mercantiles (personalidad jurídica); por lo que el primer grupo va a quedar descartado en la elección de la forma jurídica de la empresa.

Tras revisar las características de cada tipo de forma jurídica que pueden tener las empresas en España, hay que descartar de forma directa algunas de ellas ya que tendría poco sentido con el negocio que se va a llevar a cabo. Sin embargo, otras si se adaptan a las posibilidades del negocio y por tanto, se tendrán que descartar las que sean menos ventajosas.

De partida, la academia va a contar con un único socio que va a ser el director de la academia de inglés, y se va a buscar que la responsabilidad social esté limitada a lo

¹ Ver Anexo I

aportado para su constitución. De este modo, el campo de elección se reduce a tres alternativas: sociedad anónima, sociedad limitada de nueva empresa y sociedad limitada.

Como esta academia trata de un negocio nuevo, se quiere que el riesgo, en caso de que las cosas no salgan como se esperen, sea mínimo. Por lo que, además de los dos requisitos mencionados antes, otra condición será el capital invertido para afrontar la creación del negocio. De esta manera, la sociedad anónima queda descartada ya que su capital inicial consiste en desembolsar 60.000 € de los cuales debe estar íntegramente suscrito y desembolsado al menos un 25 % para la constitución de la sociedad.

Por consiguiente, la elección queda limitada a dos opciones: sociedad limitada de nueva empresa o la sociedad limitada. Se decanta por seleccionar la sociedad limitada debido a que puede ser unipersonal y por tanto, admite que solo haya un socio que disponga del 100 % del capital. Dicho capital, se reparte en participaciones sociales.

Para conocer más en detalle este tipo de sociedad mercantil, se van a citar las principales características de ella.

- Responsabilidad del socio limitada, lo que quiere decir que se ajusta exclusivamente al capital aportado, ya sea de forma monetaria o bienes.
- El capital social mínimo que deberá ser desembolsado y suscrito desde el inicio será de 3.000 €. Dicho capital estará dividido en participaciones.
- La fiscalidad será directa a través del Impuesto de Sociedades.
- Como mínimo debe existir un socio.
- No tiene número límite de trabajadores fijos.
- La sociedad tendrá que depositar anualmente las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

En conclusión, se decide elegir la forma jurídica de sociedad limitada debido a que al ser un nuevo negocio, tener que alquilar un local, hacer una reforma integral acondicionando su espacio, entre otras cosas que se describirán más adelante en el plan de financiación, se depositará un capital social de 21.468'90 €.

4.2 Trámites legales y fiscales iniciales y su coste

Una vez se decide el tipo de forma jurídica que va a ostentar la academia de inglés, se debe constituir la sociedad antes del comienzo de la actividad. Por eso a continuación, se van a comentar los diversos trámites necesarios para formalizar la constitución en Zaragoza².

Se llevará a cabo la solicitud de la Certificación Negativa del Nombre. Dicho certificado proporciona que el nombre puesto a la academia no coincide con el de ninguna otra sociedad. Este trámite se tiene que realizar en el Registro Mercantil Central de Madrid, pero se puede hacer a través de Internet (<http://www.rmc.es>). Cabe mencionar que la certificación tiene una vigencia de tres meses a efectos de poder otorgar la escritura pública, transcurrido ese plazo habría que volver a solicitar el trámite. El coste de este trámite se verá reflejado de manera aproximada en 30 €, correspondientes al envío del documento por correo certificado que tiene un arancel más los gastos de envío.

Después, se efectuará el depósito del capital social. Antes de efectuar la escritura pública, se tiene que proceder a ingresar el capital social exigido (3.000 € mínimo, luego puede ser más) en la cuenta bancaria creada a nombre de la sociedad y solicitar a dicha entidad un certificado de haber efectuado el depósito para tener un justificante. El coste de este trámite es gratuito, ya que esos 3.000 € no forman parte de los gastos de constitución.

Se redactarán los Estatutos de la Sociedad, que con carácter general deberán contener la denominación social, el objeto social, la duración de la sociedad, fecha en que se comienza la actividad, el capital social, cómo se divide el capital en participaciones, y cómo se realiza la deliberación y adopción de acuerdos. En función del número de páginas el coste aproximado será de unos 27 euros.

Tras la redacción de los Estatutos, se efectuará la Escritura Pública de Constitución. El socio o los socios de la empresa firmarán la escritura de constitución ante notario para la aprobación de los Estatutos. La documentación a aportar para poder firmarla será, la certificación negativa del nombre, el certificado de la entidad bancaria del depósito del

² Ver Anexo II

capital social, DNI y NIF del fundador o fundadores, y los Estatutos de la sociedad, todo esto en el plazo de 2 meses desde la certificación del nombre. El coste consultando varias consultorías y para un sociedad limitada será aproximadamente de 275 €.

Tras la Escritura Pública, se solicitará el Código de Identificación Fiscal (CIF). Siguiendo el modelo 036 que facilitan en la Administración de Hacienda, hay que solicitar la identificación de la academia a efectos fiscales. Por lo que para acreditar la condición de la academia de persona jurídica hay que presentar fotocopia cotejada de la Escritura Pública y los Estatutos. El CIF tiene una validez de 6 meses hasta la retirada del CIF definitivo, y dicho trámite se debe realizar en un plazo de 30 días naturales desde la constitución de la sociedad. El coste es gratuito.

Lo siguiente será liquidar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD). Siguiendo el modelo 602 de la Dirección General de Tributos habría que liquidar y pagar el impuesto en la Delegación de Hacienda. Pero desde el 3 de diciembre de 2010 las constituciones de sociedades estarán exentas de dicho impuesto (Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre). Por tanto este coste será gratuito.

A continuación, se procedería a inscribir la academia en el Registro Mercantil. La documentación requerida según el modelo 602 será, copia de la Escritura Pública y copia del CIF provisional, el plazo a hacer el trámite será el mes siguiente al otorgamiento de la Escritura. El coste debido a la actividad a llevar a cabo se estima en 100 €.

Tras inscribir la empresa en el Registro Mercantil de Zaragoza, habrá que legalizar los libros de la empresa también en dicho Registro Mercantil presentando, Libro Diario, Libro de Inventarios y Balances, Libro de Actas y el Libro de Socios al inicio de la actividad. El coste aproximado de la legalización de los libros será de 20 €.

Tras todos estos trámites, se procederá a los trámites comunes que serán los siguientes:

Conseguir la licencia municipal de apertura y de obras en el Departamento de Urbanismo de Zaragoza en el plazo de antes de iniciar la actividad. Se estima que el coste puede ascender a 960 €.

Después se procederá a darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), inscribir la empresa en la Seguridad Social y dar de alta a socios y

trabajadores en el Régimen General. Todos estos trámites se realizarán en la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social y con los respectivos plazos. Para el alta en el RETA se debe hacer hasta 60 días naturales antes de la solicitud previa al inicio de la actividad, la inscripción de la empresa en la Seguridad Social y el alta de socios y trabajadores en el Régimen General se deberán hacer antes del inicio de la actividad o antes de la contratación de trabajadores. El coste de inscribir la empresa en la Seguridad Social es gratuito, así como el alta de socios y trabajadores en el Régimen General. Sin embargo, darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos al ser menor de 30 años se tiene una reducción del 30 % en la cuota a aplicar en la base mínima del tipo de cotización y el coste aproximado asciende a un total de 176 €.

Como penúltimo trámite, se deberá comunicar la apertura del centro de trabajo a la Inspección de Trabajo en los 30 días siguientes a la apertura.

Y por concluir, habrá que legalizar los libros de visitas también ante la Inspección de Trabajo al inicio de la actividad o al contratar trabajadores. El coste de este último trámite se incluye la instancia en el registro, 0.30 €, el coste del libro de actas y socios que asciende aproximadamente a 30 €, y la propia legalización de los libros con un coste previsto de 19.5 €; haciendo un total aproximado de 50 €³.

³ Ver Anexo III

5. ANÁLISIS DE MERCADOS Y ESTRATEGIA DE MARKETING

5.1 Análisis de competidores directos

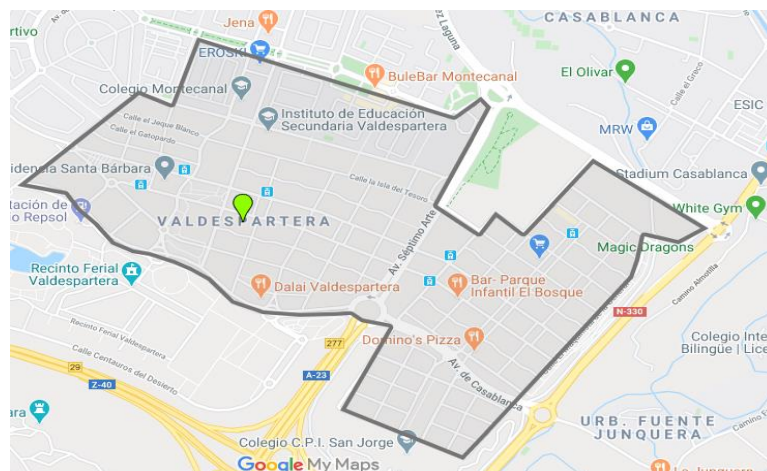
Antes de hacer un análisis de los competidores más directos que va a tener la academia de inglés, hay que mencionar de nuevo que va a estar situada en un local en una calle de Valdespartera, pero abarcará también el rango en el barrio de Casablanca, Montecanal y Rosales del Canal para intentar conseguir el mayor número de clientes posible. Todos los detalles de la localización del negocio se detallarán en el plan operativo que se comentará más adelante del documento.

Cabe mencionar que los competidores más directos están influidos en el entorno específico de la academia de inglés, es decir, los competidores es un factor que afecta únicamente a la empresa de un sector determinado, en este caso se trata de la educación de idiomas. Por tanto, la competencia se puede definir como quienes ofrecen el mismo tipo de producto o servicio, o sustitutivo al que ofrece la empresa.

El factor más relevante que se va a utilizar para analizar la competencia va a ser la proximidad geográfica de las diferentes academias, es decir, aquellas que se encuentren en el barrio de Valdespartera y en concreto, las más cercanas a la zona donde se ubicará dicha academia.

A continuación se va a insertar una imagen procedente de Google Maps para visualizar el barrio de acción donde se va a ubicar el negocio, Valdespartera.

Ilustración 2. Zona de estudio de los competidores



Fuente: Google Maps

Y en concreto la calle donde estará el local alquilado para el negocio.

Ilustración 3. Localización de la academia



Fuente: Google Maps

Tras saber esta información, se va a proceder a realizar el estudio concreto de los competidores más directos en cuanto a proximidad geográfica se refiere y se van a mostrar en la siguiente imagen.

Ilustración 4. Competidores más directos



Fuente: Google Maps

Tras visualizar las diferentes academias de estudio de idiomas más cercanas que pueden afectar a la captación de clientes, se va a proceder a realizar un estudio específico de cada una de ellas para ver lo que ofrecen y en que puede competir el negocio con ellas, asimismo como ver si ofrecen el elemento diferenciador de esta academia, la posibilidad de practicar en formato digital los exámenes oficiales de inglés.

Academia Infolang

Se trata de una academia de idiomas, situada en la calle la Caza, 5, Valdespartera (Zaragoza), la cual ofrece los servicios de aprendizaje de lenguas extranjeras en su centro y en empresas e informática para jóvenes y adultos.

A modo de resumen de lo que ofrece, empiezan desde impartir clases a niños y niñas de 2 años de edad hasta edades adultas (en grupo o particulares), desde el refuerzo básico del idioma hasta la preparación de exámenes oficiales todo ello con profesores nativos. Es centro examinador de Trinity College London en los niveles de A2, B1, B2 y C1. Pero el punto diferencial del proyecto que se está investigando no lo disponen, no tienen preparación vía digital de los exámenes.

Klassformación

Es un centro de formación situado en el Paseo de los Olvidados, 15, Valdespartera (Zaragoza), y que ofrece los servicios del aprendizaje de diversos idiomas y clases de repaso.

En resumen del centro de formación, hay que mencionar que tienen clases desde niños de 1 año que les llaman “Klass Kids” en el que hacen una inmersión lingüística desde muy pequeños. Además no sólo tienen de idioma el inglés sino también muchos otros como el francés, alemán, portugués, rumano, ruso y chino. Todo ello en grupos reducidos (máx. 8 personas) para niños, jóvenes y adultos o en clases particulares; y en las certificaciones oficiales desde el nivel A1 hasta el C2. El grupo docente está formado por nativos o bilingües, titulados y con experiencia según argumentan en su página web. De nuevo, el punto fuerte que se destaca en este proyecto no se tiene esa preparación online de los exámenes oficiales.

Academia Hábitos de estudio

Es una academia con diversos servicios situada en la calle Belle Epoque, 25, Valdespartera (Zaragoza), y que ofrece servicios desde inglés para bebés entre 12 y 36 meses, clases de repaso y clases particulares de cualquier asignatura del colegio, preparador de exámenes Cambridge, cursos de preparación a Grado Superior y servicio de psicología.

En definitiva, esta academia ofrece también como la anterior el servicio de inglés desde la edad más temprana, 1 año. En cuanto idiomas solo tienen el inglés como en nuestro

proyecto, pero también ofrecen clases de repaso en grupo (hasta 6 personas) y particulares sobre asignaturas del colegio. Es un centro preparador de exámenes Cambridge pero como las anteriores de forma escrita y no digital, los profesores son nativos y bilingües. También ofrecen cursos de preparación de acceso a Grado Superior y una zona llamada “Es X Lógica”, que es un programa de lógica y razonamiento matemático desde los 3 hasta los 16 años. De nuevo, el punto fuerte que se destaca en el proyecto, preparación digital de exámenes Cambridge, no lo ofrecen.

Estos centros por proximidad geográfica son los competidores más directos que tendría el negocio y que en el Anexo IV en una tabla comparativa se va a visualizar los precios que ofrece cada una⁴.

5.2 Estrategia de comunicación y comercialización

En este apartado se va a analizar la estrategia que informa sobre el producto o servicio al consumidor final, y que incluye todas aquellas acciones destinadas a darlo a conocer con el fin de estimular la demanda y atraer el mayor número posible de clientes a la academia.

Como se mencionó anteriormente el público objetivo va a ser desde niños de 5 años hasta adultos de 64 años. Por lo que internamente en la academia se procurará gestionar como dos segmentos diferenciados, grupos jóvenes y grupos adultos.

Los medios de comunicación se podrán elegir entre varios para dar a conocer el negocio al público objetivo e intentar convencerlos de que esta academia será su mejor elección a la hora de aprender el idioma inglés. Por consiguiente, los medios de comunicación escogidos serán:

- A. **Publicidad:** consistirá en el reparto de folletos informativos en las inmediaciones de los colegios y empresas de la zona de Valdespartera y Casablanca especialmente, del mismo modo que en centros públicos como bibliotecas o comercios cercanos a la localización de la academia. Tiene la ventaja de que al ofrecer folletos con toda la información respecto a la academia te aseguras la lectura de los clientes altamente potenciales de los colegios o

⁴ Ver Anexo IV

empresas cercanas. También la instalación de publicidad en “MUPIS” en las avenidas principales de Valdespartera. Respecto al presupuesto de publicidad, los folletos se podrán diseñar con páginas online como CANVA y el único coste será el de imprimirlos, haciendo una estimación de hacer unos 1500 folletos se calcula que puede rondar los 20 €. En cuanto a los MUPIS, la opción elegida va a ser una campaña de larga duración de 6 meses en la que la empresa nos va a cobrar 690 €/mes, un total de 4.140 €; y además se van a colocar en 20 MUPIS lo que al ser 90 € cada cartel, hace un total de 1.800 €. En definitiva, todo el coste de la publicidad será de 5.960 € (folletos y MUPIS).

- B. **Redes sociales**: hoy en día con el auge de las TIC y nuevas tecnologías es cada vez más importante ser consciente de la trascendencia que tiene ser activo en las redes sociales, ya que permiten una rápida y gran difusión al poder segmentar a qué tipo de público se quiere enviar. Además, este tipo de difusión no tiene ningún coste ya que las redes sociales más empleadas son gratuitas (Twitter, Facebook, Instagram, Whatsapp...) y por supuesto en una página web. Las opciones que se creen idóneas para publicitar la academia serán Instagram, Facebook y la página web será diseñada a través de la que permite Google.
- C. **Merchandising**: acciones de publicidad del servicio en la misma academia: decoración, escaparatismo, promociones... Por supuesto estará relacionado con la venta directa, en la que los posibles clientes podrán acudir a la recepción de la academia para recibir información acerca de grupos, horarios, niveles, formas de aprendizaje (escrita y digital). Esa publicidad interna en la academia también supondrá un coste.

5.3 Previsión de ventas

En este apartado se va a dar una previsión en lo que respecta a los precios de venta de los servicios prestados por la academia, así como una hipótesis de las ventas iniciales y su respectivo crecimiento año tras año, se visualizará en tablas representativas para tener una visión más clara de los importes y cifras que se van a estimar para los 5 años de duración del proyecto.

Antes de mostrar la tabla de precios, hay que decir que la estrategia de precios es una de las más importantes para que el negocio tenga éxito de cara a los clientes potenciales. La gran mayoría de veces el consumidor antes de seleccionar un producto o servicio lo primero que hace es fijarse en lo que le va a costar el inscribirse a una academia de inglés, ya que la mayoría de academias utilizan los mismos métodos de aprendizaje para aprender el idioma, pero en este caso se da un plus ofreciendo la posibilidad de los que quieran optar por el examen digital puedan practicar antes con el formato y los tiempos y no les sorprenda ese sistema el día del examen. A su vez, junto al volumen de clientes que se consiga captar, el precio es importante en la determinación de los ingresos que obtendría el negocio.

Por lo tanto, la empresa debe fijar los precios de una manera adecuada y tomando como referencia los precios que se manejan en el sector y por supuesto con los que trabajan los competidores más cercanos a la localización de la academia ya que eso va a suponer un plus en la captación de clientes el fijar un precio competitivo, pero sin olvidar que debe ser rentable a ser posible para no incurrir en pérdidas durante muchos años o directamente evitar incurrir en pérdidas.

En este caso, la academia va a optar por fijar un precio a los diferentes niveles de inglés tomando como referencia a la competencia más cercana y ofreciendo una reducción promocional (matrícula gratuita) para atraer así más clientes. Los precios de las empresas competidoras más cercanas se han visto en el apartado 5.1 de este documento.

Va a consistir en realizar una previsión y se fijará los precios dependiendo del tipo de nivel y de los costes de la puesta en marcha de la empresa. Para simplificar, se tendrá en cuenta también el coste del profesorado, donde más adelante se especificará en detalle los costes a los que habrá que hacer frente.

Tabla 3. Precios de la academia

	Horas/semana	Cuota mensual	Matrícula
A2 y niveles inferiores	3 h/semana	50 €	Gratuita
B1	3 h/semana	50 €	Gratuita
B2	3 h/semana	50 €	Gratuita
C1	3 h/semana	50 €	Gratuita

Fuente: Elaboración propia

En resumen, la propuesta de estos precios es hacerse un hueco en el mercado ya que como se mostraba en la tabla de la competencia los precios eran elevados en comparación con la experiencia que tengo sobre otras academias y creo que la fijación de estos precios puede ser competitiva en la zona para atraer clientes y posicionarse bien. Por tanto, la estrategia de precios que se va a seguir es la de precio descontado (inferior a la competencia).

A continuación se va a dar una hipótesis de ventas teniendo en cuenta las características del barrio y de su población. Valdespartera es un barrio joven y que tiene bastantes colegios en él así como en Casablanca, ya que si la estrategia de marketing y el boca a boca surge efecto puede ser también una zona de acción. Teniendo esto en cuenta la academia puede tener éxito por los precios fijados ya que puede atraer al cliente tanto los precios como el formato “diferencial” que ofrecemos respecto a los competidores más cercanos. De nuevo esta hipótesis de ventas va a ser una previsión que se resumirá ahora.

Al ser un negocio nuevo se sabe que va a costar captar clientela de los competidores o simplemente atraer a la gente para que aprenda o mejore su nivel de inglés. Por eso la previsión que se podría dar para el primer año del negocio es que los grupos serán de 6 personas como máximo para los 4 niveles en el periodo lectivo que será de 10 meses (desde septiembre hasta junio). Para los niveles A2 y B1 se prevé que habrá 72 alumnos por nivel, en el B2 se piensa que el número de alumnos en el primer año será de 5 por aula como máximo y que el total será de 60 alumnos y para el C1 se cree que el número de alumnos por grupo será de 4 personas como máximo y el total del primer año será de 24 personas, es un nivel que no tiene excesiva demanda pero que a día de hoy está creciendo su importancia a nivel lingüístico.

Esta hipótesis de ventas se verá mejor en el cálculo de los ingresos previstos, pero hay que mencionar que conforme pasen los años en el periodo inmediatamente después se incrementará el número de alumnos debido a que tras el primer año la academia se dará a conocer y podrá captar mayor número de clientes en sus ofertas de niveles.

Esta hipótesis se mostrará a continuación en una tabla con las cifras correspondientes a los datos mencionados anteriormente. Toda la hipótesis hay que tratarla como un escenario probable y no cierto, ya que trata de una previsión.

Ilustración 5. Previsión de ingresos de la academia

AÑO 1	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso	AÑO 4	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso
A2 e inferior	72	50 €	10	36.000 €	A2 e inferior	100	50 €	10	50.000 €
B1	72	50 €	10	36.000 €	B1	110	50 €	10	55.000 €
B2	60	55 €	10	33.000 €	B2	95	55 €	10	52.250 €
C1	24	60 €	10	14.400 €	C1	36	60 €	10	21.600 €
TOTAL				119.400 €	TOTAL				178.850 €
AÑO 2	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso	AÑO 5	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso
A2 e inferior	84	50 €	10	42.000 €	A2 e inferior	102	50 €	10	51.000 €
B1	84	50 €	10	42.000 €	B1	114	50 €	10	57.000 €
B2	75	55 €	10	41.250 €	B2	100	55 €	10	55.000 €
C1	30	60 €	10	18.000 €	C1	40	60 €	10	24.000 €
TOTAL				143.250 €	TOTAL				187.000 €
AÑO 3	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso					
A2 e inferior	90	50 €	10	45.000 €					
B1	96	50 €	10	48.000 €					
B2	85	55 €	10	46.750 €					
C1	34	60 €	10	20.400 €					
TOTAL				160.150 €					

Fuente: Elaboración propia

6. ANÁLISIS DEL ENTORNO

Para tratar esta cuestión relacionada con analizar en profundidad el entorno que va a afectar al negocio, se va emplear una herramienta muy utilizada para ver los pros y contras que surgen con la idea de querer abrir un negocio de cualquier clase. Dicho mecanismo es denominado análisis DAFO, el cual se define como una herramienta de estudio de la situación de una empresa, en nuestro caso, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades).

El objetivo principal del DAFO es utilizar la información recopilada sobre la situación para afrontar cambios organizativos y tomar decisiones que se ajusten más a las necesidades actuales del mercado en que opera. Para seguir un orden de redacción se va a optar por explicar primero los aspectos negativos y posteriormente los positivos.

Ilustración 6. Matriz DAFO



Fuente: <https://dafo.ipyme.org/Home>

-Debilidades:

- **Resistencia al cambio de clientes:** Hoy en día la mayoría de personas son reticentes a cambiar de algo ya conocido y que les funciona, por eso clientes que ya conocen otras academias de inglés pueden optar por no arriesgarse y conocer esta academia, este aspecto se puede denominar también como coste de cambio.
- **Fidelidad de clientes en otras academias:** Una excesiva fidelidad por parte de los clientes que tienen academias cercanas de la zona puede imposibilitar la captación de nuevos clientes.
- **Empresa de nueva creación:** Será un centro recientemente constituido sin experiencia en el sector ni consolidada en el mercado, por lo que costará ganarse la confianza de los clientes y el prestigio necesario.
- **Único centro y su inversión inicial:** El desembolso que supone abrir la academia junto con el acondicionamiento que conlleva y que será un local arrendado imposibilita que se vayan a poder abrir más y estará limitado al barrio de Valdespartera.

-Amenazas:

- **Elevada competencia en la zona:** En este momento en la zona donde se pretende abrir la academia hay tres academias cercanas que ofrecen el mismo servicio de aprendizaje de inglés, ya que se trata de un negocio que tiene en su mercado unas barreras a la entrada muy débiles.
- **Situación económica del país:** Aunque parece que se esté produciendo un ligero repunte en la situación económica, muchas familias siguen afectadas por la crisis (y seguramente una que viene tras esta crisis del COVID-19) y por tanto limitan el aprendizaje de sus hijos al del colegio o instituto.

-Fortalezas:

- **Ubicación:** La academia se encontrará en Valdespartera, uno de los barrios más jóvenes y de reciente creación que tiene Zaragoza, por este motivo es idónea debido a la proximidad a colegios ya que la mayor parte de residentes de la zona son familias jóvenes con hijos, que es el principal público objetivo de una academia de inglés.

- **Profesores cualificados:** Todos nuestro servicio docente cumplirá con los requisitos necesarios para poder impartir clases de inglés, así como la posibilidad de contar con profesores nativos también.
- **Elemento diferenciador:** Es muy difícil diferenciarse en una academia de idiomas con algo, ya que básicamente consiste en aprender y mejorar las habilidades en el idioma, pero en esta academia se va a ofrecer la posibilidad de practicar con un formato online los diferentes exámenes de certificado para obtener el título en el idioma; aspecto que los competidores cercanos no poseen.

-Oportunidades:

- **Crecimiento de población en Valdespartera:** Es un barrio relativamente de los más nuevos y por eso mucha gente opta por irse a vivir allí ya que está bien comunicado con el tranvía y es un barrio tranquilo. En los últimos dieciséis años se ha cuadruplicado la población del Distrito Sur.
- **Disponibilidad horaria y grupos reducidos:** La academia va a contar con un amplio abanico de disponibilidades horarias para que todos los clientes puedan adaptarse con sus horarios personales para poder asistir a aprender inglés, así como impartir las clases en grupos reducidos para poder satisfacer mejor las necesidades de los alumnos.
- **Importancia del idioma en el mundo laboral:** Bien se sabe que hoy en día tener un nivel de inglés certificado es muy importante para encontrar según que trabajos, dado que nos encontramos ante un mercado laboral “sobre cualificado” lo que quiere decir que hoy en día las personas están muy preparadas en cuanto a estudios e idiomas respecto a años anteriores.

7. PLAN OPERATIVO

7.1 Inversiones en inmovilizado

Como en cualquier negocio, al principio se deben hacer una serie de inversiones necesarias en inmovilizado para ponerlo en marcha y se va a especificar dichas inversiones en este apartado. En concreto, se va a detallar el local donde se situará la academia, va a ser un local alquilado y en el que se tendrá que hacer una reforma de acondicionamiento pero los habitáculos existentes ya sirven aunque se alquile vacío sin muebles. La localización será en Valdespartera, en concreto en la calle La quimera del Oro en un emplazamiento que hace esquina, por lo que a la hora de la visualización es muy atractivo para los clientes, el precio por metro cuadrado que tiene es de 5,16 €/m². El local cuenta con 190 m² disponibles, es un local adecuado ya que es amplio y de origen tiene cuatro estancias en su interior y un aseo; al hacer esquina con la calle El tercer hombre posee 3 escaparates grandes por los que entra bastante luz y en cuanto a equipamiento posee tanto calefacción como aire acondicionado, un almacén y una puerta de seguridad con persiana eléctrica. El proyecto tiene un horizonte temporal de 5 años (60 meses) y el alquiler que se requiere para el mismo es de 980 €/mes, por ende hará una cifra total de alquiler de 58.800 € más los gastos de acondicionamiento que haya que realizar. Dichos gastos se estiman en unos 10.000 € compuestos por la reforma en el local reestructurando espacios para tener un total de 5 aulas (una con ordenadores) y un despacho, todo ello tomando como referencia un presupuesto estándar solicitado.

Para llegar a la conclusión de elegir el local más adecuado, se ha consultado diversas páginas web y lo mismo para seleccionar el inmovilizado para implantar en la academia (www.amazon.es, www.mobioopcion.com, www.ofisillas.es) para hacer una estimación lo más realista posible comparando diferentes precios. La tabla de las inversiones necesarias⁵ se encuentra en el Anexo V.

Respecto al plan de amortización, el inmovilizado material sufre un deterioro cada año que pasa debido a factores como su uso o la obsolescencia, y para ello se va a aplicar según lo dispuesto en las tablas fiscales de la agencia tributaria un porcentaje que varía en función del tipo de inmovilizado. Para el mobiliario se amortizará según su coeficiente lineal máximo del 10%, y los equipos electrónicos con un coeficiente lineal

⁵ Ver Anexo V

máximo del 25%. El mobiliario va a tener una amortización de 3.115,73 € y los equipos electrónicos para proceso de información van a tener un valor total del 2.693 €. Se ha escogido el coeficiente lineal máximo en vez del periodo máximo de años, porque al arrojar un mayor gasto en amortización posteriormente se pagará menos en el impuesto sobre beneficios

Tabla 4. Plan de amortización del inmovilizado

Tipo de elemento	Coeficiente lineal máximo	Importe	Cuota de amortización anual
Mobiliario	3.115,73 €	10%	311,57 €
Equipos para proceso de información	2.693,00 €	25%	673,25 €
TOTAL			984,82 €

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria

7.2 Suministros y otros gastos corrientes

También como todo negocio se incurre en unos gastos por suministros y por eso se va a detallar el gasto previsto que tendrá la academia incluyendo en estos, el alquiler del local ya mencionado en el apartado de inversión en inmovilizado, el gasto de luz y agua, el teléfono, el Internet y el gasto en la contratación de un seguro de responsabilidad civil y siniestros.

Por un lado, respecto al alquiler del local que ya se mencionó anteriormente va a suponer un gasto de 980 €/mes y además, una fianza por el mismo importe que una mensualidad durante 2 meses, dicha fianza ascenderá a 1.960 € en total. Para hacer una estimación realista del posible consumo de luz e Internet, se ha consultado ofertas que ofrecen diferentes compañías telefónicas en función de sus prestaciones y calidad del servicio (instalación y posterior atención al cliente), se ha decidido seleccionar la oferta de la compañía O2 para la instalación del teléfono y el Internet con un gasto mensual de 50 €/mes. Respecto al consumo de agua que habrá en la academia se limitará al consumo de agua en el baño, pero al haber un gran tránsito de personas durante el mes se estima que rondará los 35 €/mes. Finalmente, el consumo de luz al tratarse de una academia en el que las luces de las aulas estarán en su mayor parte encendidas, aunque se cuenta con unas amplias cristaleras, se estima en 200 €/mes.

Por otro lado, dentro de este apartado se va a incluir otros tipos de gastos corrientes que en el caso de la academia van a consistir en dos tipos de seguros debido al tipo de servicio que se realiza. Consistirá en un seguro de responsabilidad civil y un seguro contra siniestros por si ocurriese algo. Consultando diferentes aseguradoras se decide escoger MAPFRE y el coste anual que sale ronda los 335,5 €. A continuación se va a detallar en una tabla todos los gastos por suministros y otros gastos corrientes mensuales y en cómputo anual del primer año.

Tabla 5. Suministros y otros gastos corrientes

Suministros y otros gastos corrientes			
	Coste 1er y 2º mes	Coste resto de meses	Coste 1º año
Alquiler + fianza (2 meses)	1.960 €	980 €	13.720 €
Teléfono e Internet	50 €	50 €	600 €
Luz	200 €	200 €	2.400 €
Agua	35 €	35 €	420 €
Seguros de Resp. Civil y siniestros	27,96 €	27,96 €	335,5 €
TOTAL			17.475,5 €

Fuente: Elaboración propia

8. RECURSOS HUMANOS

En este apartado se va a explicar los puestos de trabajo que va a necesitar la academia para poder cumplir con su servicio, por lo tanto, va a consistir en describir la preparación que debe poseer cada trabajador para desempeñar su función en la academia de inglés, así como la remuneración que tendrá por dicho trabajo.

Voy a acogerme a la Resolución del 14 de junio de 2017, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el VIII Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada. Y aparte, también a esta resolución de 7 octubre de 2019, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registran y publican las tablas salariales para 2018 y 2019 del VIII Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada.

Director de la academia

El puesto de trabajo correspondiente al director de la academia será llevado a cabo por el socio fundador del negocio y tendrá encomendadas las siguientes funciones:

- **Administrar y gestionar la academia:** lo que conlleva seleccionar a los empleados, llevar la contabilidad del negocio, coordinar las actividades y horarios de la academia.
- **Función comercial:** deberá estar al tanto de ir actualizando la página web de la academia y la estrategia comercial. Campañas de marketing para captar clientes con slogans llamativos.
- **Limpieza del local:** será el propio director de la academia quien mantenga limpia la academia para así evitar externalizar dicho servicio y ahorrar costes.

La persona del director de la academia va a ser muy importante ya que en definitiva va a ser quien organice todo lo referente a la academia y por tanto debe tener unos requisitos específicos. Deberá poseer el título del Grado de Administración y Dirección de Empresas (ADE) ya que como su nombre indica es fundamental para poder dirigir bien un negocio. Deberá poseer una experiencia mínima de un año, bien sea trabajando en una empresa en el que ha tenido personal a su cargo o bien como prácticas en empresas que le han llevado a captar esa experiencia necesaria, y por supuesto debe ser una persona dinámica capaz de realizar varios trabajos a la vez para poder coordinar perfectamente todos los aspectos de la academia.

En cuanto al salario que percibirá el director de la academia será el establecido según el VIII Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada correspondiente al año 2019, corresponden 16.728,15 € anuales si hace todas las horas del convenio (39h/semana), en este caso el director hará 35 horas semanales y por tanto cobrará un salario bruto anual de 15.012,44€, al que hay que añadir el complemento por dedicación correspondiente al hacer más del 50% de las horas anuales según el Convenio, 109.69 € por 12 pagas, y que por tanto resulta un total de sueldo bruto anual de 16.328,72 €.

Recepcionista

Dicha persona tendrá que encargarse de los siguientes aspectos en la academia:

- Gestionar las altas y bajas de los alumnos mensuales.
- Atención a los clientes que pidan información sobre los precios y horarios de cada tipo de clases.
- Atender las llamadas telefónicas que se reciban, así como al correo electrónico.

Los requisitos para poder optar a ocupar el puesto de recepcionista en la academia será el poseer un grado medio o superior en administración, que sea capaz de gestionar todo lo requerido anteriormente y con buen trato de cara al público. A su vez, si es posible, que tenga don de gentes para poder captar el mayor número de clientes que se acerquen a la academia pidiendo información.

El contrato del puesto de recepcionista consistirá en un contrato de jornada completa y con una duración de 12 meses, prorrogables si se requiere. El salario percibido por dicha persona se establecerá según el VIII Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada, y que según el dato del año de 2019 será de 11.386,81 € brutos anuales al que hay que sumar el complemento por dedicación al realizar más del 50 % de las horas anuales según el Convenio, 109,69 € por 12 pagas, y que por tanto resulta un salario bruto anual de 12.703,09 €.

Profesores

Este puesto de trabajo tendrá la única función de impartir las clases a los diferentes grupos de personas que vayan a la academia y para los diferentes niveles que se impartan, serán un total de 5 profesores. Los requisitos para poder trabajar como profesor en la academia de inglés serán:

- Persona nativa de Reino Unido o graduado en Filología Inglesa y/o en el grado de Traducción.
- Título que habilite a la persona para la impartición de clases en la academia o experiencia previa en haber dado clases a personas.

Los profesores tendrán un contrato de jornada casi completa de duración un año y con posibilidad de prorrogación; y cuyo salario se establece siguiendo el VIII Convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada, será de 14.781,09 € anuales si hiciesen las 34h/semana del convenio, pero en este caso realizarán 30 horas semanales, por tanto percibirán un salario bruto anual de 13.042,14€ al que hay que añadir el complemento por dedicación correspondiente al hacer más del 50 % de las horas anuales según el

Convenio, 109,69 € por 12 pagas, y que en definitiva resulta un salario bruto anual de 14.358,42 €.

Por supuesto se tendrá en cuenta la Seguridad Social y el IRPF a pagar por cada trabajador de la empresa y que se van a calcular basándose en la calculadora que ofrece el Ministerio de Hacienda del Gobierno de España, y siguiendo un pago fraccionado en 14 pagas⁶.

9. NECESIDADES INICIALES DE FONDOS

9.1 Desembolso inicial

En esta sección, se va a describir el desembolso necesario para poder poner en marcha el negocio, en concreto se va a recopilar en una tabla el desembolso inicial. Estará compuesto por los gastos de constitución formales y necesarios para poner en marcha cualquier tipo de negocio, la inversión de todo el inmovilizado para poder comenzar con la actividad económica, el acondicionamiento del local que al ser alquilado y tener ya habitáculos no es muy elevado y su respectiva fianza que se requiere durante los dos primeros meses.

Tabla 6. Desembolso inicial

DESEMBOLSO INICIAL	
Gastos de constitución	1.638 €
Inversión en inmovilizado	5.808,73 €
Acondicionamiento del local	10.000 €
Fianza (2 meses)	1.960 €
TOTAL	19.406,73 €

Fuente: Elaboración propia

9.2 Necesidades del fondo de rotación

Antes de tratar este apartado es necesario definir el término de fondo de rotación o fondo de maniobra, el cuál expresa la parte de recursos de largo plazo que financian activos de corto plazo. Por tanto, las necesidades mínimas de fondos de rotación son los fondos necesarios para financiar las operaciones corrientes de una empresa, se calcula sumando las necesidades de fondo de rotación para las inversiones medias en

⁶ Ver Anexo VI

almacenamiento (Materias primas, productos en curso y productos terminados), tesorería y cobro a clientes y restando la financiación media de proveedores. El resultado que se obtiene es el importe mínimo necesario del dicho fondo de rotación para el correcto funcionamiento de la empresa.

Como el negocio consiste en una academia de idiomas, y en concreto de inglés, no origina materias primas, productos en curso ni terminados; solamente genera saldos computables correspondientes a los clientes y la tesorería.

Por un lado, el saldo medio de clientes se genera a través de los ingresos obtenidos de las ventas de la academia, los cobros de los meses por las clases, dividido por 360 (los días que tiene un año en formato comercial) y todo ello multiplicado por el periodo medio de cobro a clientes (30 días). Por otro lado, el saldo medio de tesorería viene estipulado por la empresa, que se decide que va a ser el 1% de las ventas de la academia.

A continuación se va a mostrar una tabla con las necesidades del fondo de rotación anuales.

Tabla 7. Necesidades del fondo de rotación

NECESIDADES DEL FONDO DE ROTACIÓN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cientes		13666,67	14979,17	15583,33	16812,5	17458,33
Tesorería		1640	1797,5	1870	2017,5	2095
NFR		15306,67	16776,67	17453,33	18830	19553,33
Incremento NFR	15306,67	1470	676,67	1376,67	723,33	

Fuente: Elaboración propia

9.3 Necesidades iniciales de fondos

Asimismo, habrá también unas necesidades iniciales de fondos las cuales se tendrán que ir pagando durante todos los años, estas corresponden a la inversión inicial formada por la inversión en inmovilizado, los gastos de constitución y el acondicionamiento del local. También otro tipo de desembolsos necesarios como lo son el gasto en publicidad, suministros y los dos seguros que se contratará, por último incluirá la cifra correspondiente a las necesidades del fondo de rotación del primer año de actividad

(NFR) cifra que no es muy elevada ya que se va a cobrar todo al contado. A continuación se va a mostrar en una tabla resumen la cifra total.

Tabla 8. Necesidades iniciales de fondos

NECESIDADES INICIALES DE FONDOS	
Inversión inicial	17.447 €
Otros desembolsos	9.715,50 €
NFR	15.306,67 €
Total NIF	42.468,90 €

Fuente: Elaboración propia

10. PLAN DE FINANCIACIÓN

En esta parte, se va a tratar cómo se va a financiar la inversión del negocio y afrontar los gastos que va a conllevar la apertura, tanto de acondicionamiento del local, mobiliario necesario para impartir la actividad y otro tipo de gastos necesarios.

Esta financiación puede ser propia o ajena, en el primer caso proviniendo del socio o socios del negocio o generada por la empresa y por ende no tendría ningún coste adicional, o bien, en el segundo caso proviniendo de una entidad financiera, la cual nos exigiría costes adicionales en forma de intereses o comisiones además del importe requerido.

Teniendo en cuenta esto, lo idóneo sería poder soportar todo el gasto necesario para comenzar la actividad con fondos propios, ya que al no proceder el dinero de un tercero es la opción más económica y deseable, sin embargo debido al elevado coste que supone el comenzar la actividad se optará por financiarse con un préstamo de una entidad bancaria además de poder aportar una parte propia, en definitiva, se opta por seleccionar una opción mixta que combina los dos tipos de financiación.

Por tanto, investigando diferentes posibilidades para ver cuál es la más adecuada, se llega a la conclusión que lo mejor será solicitar un préstamo ICO (Instituto de Crédito Oficial) a través de la entidad bancaria Ibercaja Banco S.A. Dicho préstamo consiste en una forma de financiación muy particular ya que se basa fundamentalmente en facilitar a autónomos y emprendedores el poder abrir su negocio en España.

A continuación se van a detallar las condiciones⁷ que ofrece este tipo de préstamo:

- Importe: 20.000€
- Duración: 5 años
- Intereses: TAE Máxima tipo de interés de fijo 4'346%
- Comisión de apertura: 0%
- Comisión de amortización y cancelación anticipada: 1%

Además de estas condiciones, la sociedad prestamista no ha requerido ningún condicionante adicional. Por otro lado, este negocio no tiene pensado amortizar de manera anticipada el préstamo ni tener carencia en su primer año y por tanto el único coste que va a suponer este tipo de financiación es el pago del interés. Para la amortización del préstamo se va a seguir un proceso de cuotas constantes, también denominado sistema francés, debido a que la principal ventaja que ofrece este sistema de amortización es que las cuotas van a ser constantes durante todos los periodos que dura el préstamo⁸.

Observando las ayudas que ofrece el Gobierno de Aragón para desempleados y emprendedores, se puede lograr una subvención de 4.000 € (al ser menor de 30 años) para ayudar a impulsar el negocio.

Tabla 9. Amortización anual del préstamo

CUADRO DE AMORTIZACIÓN ANUAL (sistema francés)				
	Término amortiz.	Amortización	Intereses	Capital pendiente
Año 0				20.000 €
Año 1	4.536,30 €	3.667,10 €	869,20 €	16.332,90 €
Año 2	4.536,30 €	3.826,47 €	709,83 €	12.506,43 €
Año 3	4.536,30 €	3.992,77 €	543,53 €	8.513,66 €
Año 4	4.536,30 €	4.166,30 €	370,00 €	4.347,36 €
Año 5	4.536,30 €	4.347,36 €	188,94 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia

⁷ Ver Anexo VII

⁸ Amortización mensual del préstamo en Anexo VIII

Tabla 10. Porcentajes de la financiación

Financiación ajena	20.000,00 €	47,093%
Financiación propia (CS + subvención)	22.468,90 €	52,907%
TOTAL	42.468,90 €	100%

Fuente: Elaboración propia

11. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

En esta sección se va a mostrar la previsión de la cuenta de pérdidas y ganancias que obtendrá la empresa si se cumplen las previsiones. Antes de nada, cabe citar una pequeña definición para entender lo que muestra una cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados. Es un documento contable, perteneciente a las cuentas anuales de una empresa, que refleja la evolución de la actividad económica de una empresa, indicando los ingresos registrados y los gastos en que se han incurrido a lo largo de un periodo determinado. El saldo final resultante que se obtiene son los beneficios o pérdidas obtenidos por la empresa y modificará el valor patrimonial de la academia.

Antes de visualizar la tabla, se van a comentar brevemente los elementos a tener en cuenta para la cuenta de resultados.

-Ventas: corresponde a los ingresos que va a obtener la academia por su actividad, su única fuente de ingresos van a ser las cuotas mensuales que paguen los clientes por las clases, y por tanto habrá que tener contenta a la clientela prestando un buen servicio.

-Gastos de personal: tratará de los salarios de las personas que trabajan en la academia representando el salario bruto anual. Como conforme pasen los años se espera ser más productivos dichos gastos de personal aumentarán en un 2% cada año.

-Otros gastos de explotación: correspondiente todos años al coste de la publicidad, los suministros, los seguros y el alquiler del local, en el que el primer año será mayor que el resto porque tiene dos meses de fianza.

Teniendo en cuenta los diferentes elementos que componen dicho documento contable, se va a insertar la cuenta de pérdidas y ganancias correspondientes a los cinco años de duración del proyecto, todo desde la previsión realizada en los anteriores apartados.

-Impuesto de sociedades: desde el 1 de enero de 2016 los tipos de gravamen aplicables a todas empresas como norma general son del 25%, según la Agencia Tributaria.

Tabla 11. Cuenta de pérdidas y ganancias

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+Ventas	119.400,00 €	143.250,00 €	160.150,00 €	178.850,00 €	187.000,00 €
-Gastos de personal	100.823,91 €	102.840,39 €	104.897,20 €	106.995,14 €	109.135,04 €
-Otros gastos de explotación	23.435,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €
Publicidad	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €
Suministros	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €
Seguros	335,50 €	335,50 €	335,50 €	335,50 €	335,50 €
Alquiler local	13.720,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €
-Amortización del inmovilizado	984,82 €	984,82 €	984,82 €	984,82 €	984,82 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-5.844,23 €	17.949,29 €	32.792,48 €	49.394,54 €	55.404,64 €
+Ingresos financieros					
-Gastos financieros	869,20 €	709,83 €	543,53 €	370,00 €	188,94 €
RESULTADO FINANCIERO	-6.713,43 €	17.239,46 €	32.248,95 €	49.024,54 €	55.215,70 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-6.713,43 €	17.239,46 €	32.248,95 €	49.024,54 €	55.215,70 €
Compensación bases negativas	-6.713,43 €	10.526,03 €			
-Impuesto sobre beneficios	0,00 €	0,00 €	10.693,75 €	12.256,13 €	13.803,93 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	-6.713,43 €	10.526,03 €	21.555,21 €	36.768,40 €	41.411,78 €

Fuente: Elaboración propia

12. FLUJOS DE CAJA PREVISIONALES

Antes de mostrar los flujos de caja que tendrá la empresa, cabe mencionar una pequeña definición de lo que representan. Los flujos de caja hacen referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa en un periodo de tiempo concreto. En resumen, facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas, y por tanto la diferencia entre los ingresos y los gastos es lo que se denominan flujos de caja o cash flows.

Tabla 12. Flujos de caja

FLUJOS DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COBROS	42.468,90 €	119.400 €	143.250 €	160.150 €	178.850 €	187.000 €
Recursos propios	18.468,90 €					
Subvención Gob. Aragón	4.000,00 €					
Financiación ajena	20.000,00 €					
Cobros por ventas		119.400,00 €	143.250,00 €	160.150,00 €	178.850,00 €	187.000,00 €
Otros cobros						
PAGOS	19.406,73 €	127.748,41 €	130.018,34 €	143.027,42 €	146.951,44 €	150.908,11 €
Desembolso inicial	19.406,73 €					
Devoluc. Préstamo		3.667,10 €	3.826,47 €	3.992,77 €	4.166,30 €	4.347,36 €
Proveedores						
Salarios		100.823,91 €	102.840,39 €	104.897,20 €	106.995,14 €	109.135,04 €
Seguridad Social		6.402,50 €	6.530,55 €	6.661,16 €	6.794,38 €	6.930,27 €
IRPF		6.270,20 €	6.395,60 €	6.523,52 €	6.653,99 €	6.787,07 €
Tributos (Imp.s/soc, etc)		0,00 €	0,00 €	10.693,75 €	12.256,13 €	13.803,93 €
Gastos financieros		869,20 €	709,83 €	543,53 €	370,00 €	188,94 €
Otros pagos		9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €
CASH-FLOW (empresa)	23.062,17 €	-8.348,41 €	13.231,66 €	17.122,58 €	31.898,56 €	36.091,89 €

Fuente: Elaboración propia

13. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

A continuación se va a hablar de uno de los aspectos más esenciales del análisis financiero en cualquier empresa, el cálculo de criterios globales y parciales para dar una apreciación del proyecto. Dichos criterios de valoración están basados a raíz de los flujos monetarios que se prevén alcanzar con el paso del tiempo en el negocio, de este modo cualquier tipo de inversión lleva asociados unos cobros y pagos que hay que afrontar todos los años y siempre se va a intentar buscar que los cobros sean superiores a los pagos para no incurrir en pérdidas. Finalmente, por criterios globales de valoración se va a tratar por aportar información sobre el VAN y la TIR, y respecto a los criterios parciales de valoración se va a hacer referencia al Pay-Back o plazo de recuperación.

13.1 VAN, TIR y Pay-Back

-Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto (VAN) de una inversión, es el valor actualizado de la corriente de flujos monetarios que esta prevé generar a lo largo del tiempo. Conforme a esta definición se va a proceder al cálculo del VAN para este proyecto de creación de una academia de inglés. Para permitir el cálculo es necesario un tipo de interés denominado

coste del capital sin el cual no sería posible realizarlo. Debido al tipo de interés que se nos exige en el préstamo, dicho coste de capital se ve reducido a un nivel muy bajo ya que debido a las condiciones del préstamo solo se tiene que hacer frente al pago de intereses y su respectivas cuotas, ya que no existe ninguna cláusula de pagos adicionales ni comisiones; de tal forma el coste de capital empleado para el cálculo del VAN del proyecto será coincidente con el tipo de interés pactado con la entidad bancaria a la hora de formalizar el préstamo, el cual asciende a un tipo del 4'346%. Finalmente, si el resultado del VAN es superior a 0, querrá decir que el proyecto se debe aceptar, ya que la inversión en esta academia producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida para llevarla a cabo.

$$VAN = -C_0 + \sum_{s=1}^n FC_s (1 + i)^{-s}$$

Resultando s el momento del tiempo, FC los flujos de caja, C₀ el desembolso inicial e i el coste de capital.

Para el cálculo del coste de capital se va a utilizar el enfoque tradicional visto a lo largo de la carrera. Se toma el promedio ponderado del coste efectivos de las diversas fuentes financieras que la empresa utiliza, ponderándolas según su porcentaje de participación en el pasivo empresarial.

$$i = i_c \frac{C}{C + D} + i_a \frac{D}{C + D}$$

Siendo i el coste de capital, i_c el coste de los recursos propios, i_a coste de los recursos ajenos, C la cifra del capital propio y D los recursos ajenos.

El coste de los recursos ajenos es el determinado por la entidad bancaria, en este caso de un 4'346%. Para los recursos propios se va a calcular gracias al ROE, es decir, dividiendo el beneficio neto después de impuestos entre los fondos propios. A las inversiones propias se les va a exigir una rentabilidad del 6%, para buscar un apalancamiento financiero positivo y que la rentabilidad exigida sea superior al coste que cuesta tenerlos. Por lo tanto al realizar este cálculo, da como resultado un coste de capital del 5'221%.

El VAN de este proyecto será de 49.659,16 €, por lo que al ser >0 se puede decir que es una inversión rentable.

-Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)

La Tasa Interna de Rentabilidad de una inversión, es una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. Se considera el porcentaje de pérdida o beneficio que tendrá el negocio para las cantidades invertidas. Dicho medidor está muy ligado al del VAN, ya que se considera como el valor de la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. Para que la inversión se considere aceptable, se requiere que la TIR sea superior al coste de capital que se tiene en la empresa, $r > i$.

$$C_0 = \sum_{s=1}^n FC_s(1+r)^{-s}$$

Siendo C_0 el desembolso inicial, s el momento del tiempo, FC los flujos de caja y r la Tasa Interna de Rentabilidad.

La TIR resultante de la inversión se posiciona en un 39 %, y por tanto es superior al coste de capital que tiene la empresa, por lo que la inversión será aceptable en términos de TIR.

-Pay-Back o plazo de recuperación

Es un criterio parcial de valoración, permite conocer cuánto tiempo se va a tardar en recuperar el desembolso inicial puesto en el negocio para ponerlo en marcha. Para su cálculo se va a partir de los flujos de caja obtenidos e ir acumulándolos. Este criterio tiene como desventaja que no tiene en cuenta el momento del tiempo en que se producen los flujos de caja. Una vez calculado el plazo de recuperación resulta que se recuperará la inversión realizada a los 3 años y 11 días.

14. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Una vez valorado el proyecto en cuestión y ver según los criterios globales y parciales de valoración y ver que resultaría aceptable, se debe plantear la cuestión de valorar la sensibilidad que tiene este proyecto y analizarlo en diferentes escenarios que pueden ocurrir. Por ello, se va a proceder a analizar dos tipos de escenarios posibles: un escenario optimista y un escenario pesimista a partir del escenario previsto anteriormente. Para analizar dichos escenarios, se va a optar por modificar la demanda

de asistencia a la academia ya que es el elemento que más influye a la hora de que este tipo de servicio funcione bien como negocio, debido a que gran los beneficios obtenidos, además de por el precio previsto, procede de la cantidad de personas que quieran aprender el idioma en esta academia.

-Escenario optimista

Para este escenario, se ha supuesto que la demanda que tendrá la academia será mayor a la prevista de inicio por el hecho de que han apreciado considerablemente el elemento diferenciador que posee, la práctica de modelos de examen en formato digital y la calidad del personal. Concretamente el incremento en la demanda de asistencia a cada diferente nivel será de un 15 % y redondeando las personas que salgan para tener números enteros ya que hablamos de personas.⁹

Con estos datos se va a calcular de nuevo los ingresos que se obtendría por la venta del servicio y posteriormente el cálculo de los nuevos flujos de caja que se obtendrían para los 5 años que durará el proyecto, los cuáles obviamente se verán incrementados.

Para ver de una forma más detallada el resultado de los cambios se va a reflejar en la información que aporta de nuevo los métodos globales y parciales de valoración de la inversión.

VAN y TIR: en este escenario tanto el VAN como la TIR aumentan respecto al escenario previsto. Respectivamente, el VAN da como resultado una cifra de 150.344,88 € y la TIR da una rentabilidad de 104,1 %. Ambos demuestran que como la demanda se espera que aumente, hará aumentar los ingresos por ventas y por tanto esto influirá en que salgan unos flujos de caja mayores y por tanto hace aumentar tanto el VAN como la TIR de una forma muy superior a la antes calculada, y por supuesto la inversión sería altamente rentable.

Pay-Back: de nuevo como el escenario es optimista en cuanto a tener más demanda de clientes y que los flujos de caja aumentan, la inversión se va a recupera en un plazo mucho menor. Concretamente este plazo ha descendido en recuperar la inversión en 1 año, 4 meses y 19 días.

⁹ Ver Anexo IX

-Escenario pesimista

En este escenario, se ha supuesto que las cosas no van a ir según lo esperado y la demanda va estar por debajo un 15 % de lo previsto¹⁰, tal vez debido a la competencia que hay cercana a la localización de la academia y el coste de cambio que soportan esas personas no le supone beneficio a la larga de cambiarse a una nueva.

Al contrario que en el escenario optimista, en este caso los flujos de caja se van a ver reducidos, lo que afectará a los métodos de valoración de inversiones que van a arrojar resultados distintos. En cuanto al VAN va a pasar a ser de -26.709,88 € y la TIR de un -12,5 %; respecto al Pay-Back se va a ver bastante afectado ya que ahora el plazo de recuperación de la inversión va a pasar a ser superior a los 5 años del proyecto.

Por finalizar este análisis se cree conveniente realizar una esperanza del VAN, ya que encontrándonos en la situación que nos encontramos actualmente de incertidumbre y seguramente de una posterior recesión económica, se va a asignar una probabilidad de ocurrencia a cada escenario. Al escenario más probable se le va a asignar una probabilidad del 55%, el escenario optimista va a tener una probabilidad del 15 % y el escenario pesimista una probabilidad del 30%. Por lo tanto haciendo un cálculo de cada VAN con su respectiva probabilidad obtenemos la siguiente conclusión.

Tabla 13. Esperanza del VAN

ESPERANZA DEL VAN	Probabilidad	VAN
Probable	55%	49.659,16 €
Optimista	15%	150.344,88 €
Pesimista	30%	-26.709,88 €
MEDIA		41.851,31 €

Fuente: Elaboración propia

La esperanza del VAN asciende a 44.264,65 €, y por tanto al ser un indicador positivo e incluir una probabilidad a cada escenario, se podría asegurar que el negocio resultaría rentable.

¹⁰ Ver Anexo X

CONCLUSIONES

La elaboración de este plan de viabilidad de la creación de un negocio ha tenido como objetivo principal el estudiar la situación económico-financiera de una inversión, que en este caso se trata de la apertura de una academia de inglés en el barrio de Valdespartera de Zaragoza, y que por los resultados obtenidos y las características de la situación en el barrio podría ser un negocio rentable.

Uno de los principales fundamentos que tiene la posible rentabilidad de este negocio, se basa en la demanda que puede atraer debido a la gran importancia que tienen hoy en día los idiomas, y especialmente el inglés, ya que en el mundo laboral en las entrevistas de trabajo cada vez es más requerido el tener un nivel de idioma inglés bastante bueno. Esto además de sumado a la zona donde se ha decidido ubicar la academia, principalmente por tratarse de un barrio de los más nuevos de Zaragoza y tener una alta tasa de juventud favorecerá la atracción de clientes y que hay muchos colegios cercanos a la zona.

En el escenario más probable analizado se ha decidido tomar una posición conservadora debido a la situación en la que nos encontramos y los datos tomados se han ajustado lo máximo posible a la realidad, la inversión se recuperaría en un plazo relativamente corto y sería rentable como se ha demostrado. No obstante, si la previsión falla y las cosas no van según lo esperado en cuanto a la demanda deseada, esa rentabilidad se vería bastante disminuida y no se recuperaría la inversión hasta pasados más de los 5 años de duración del proyecto. Ante la situación en la que se encuentra actualmente el país de incertidumbre, se decidió dar esos tres posibles escenarios para tener una visión más realista en cuanto a opciones que podrían ocurrir.

Por todo lo anterior, este estudio se ha procurado ajustar en su gran medida a la realidad actual del entorno, y por ello se han usado múltiples aspectos estudiados durante todos los cursos lectivos del grado universitario. Los únicos inconvenientes que han surgido en la realización de este plan de empresa han sido tres: los precios que ofrecen los competidores ya que eran reacios a ofrecerlos ya que casi exigían ir presencialmente, el acondicionamiento del local informándome en varias empresas de reformas sucedía lo mismo y en cuanto al préstamo, la entidad bancaria no dio ningún tipo de información sobre la condiciones y fue basado en las líneas generales que ofrece la línea ICO.

Desde ya un punto personal, consideró de gran valor realizar este tipo de análisis ya que se ponen en práctica multitud de conocimientos aprendidos durante el grado y demostrar lo aprendido durante estos cuatro años respecto a los aspectos empresariales y del entorno. Además puede ser una gran posibilidad de empezar la andadura emprendedora con este tipo de proyecto ya que se ha visto que puede ser rentable debido a los requisitos que se piden hoy en día en la sociedad.

Como conclusión final y para terminar después de todo lo analizado, es recomendable iniciar la apertura de una academia de inglés en Zaragoza, en concreto, en Valdespartera.

BIBLIOGRAFÍA

Legislación, informes y libros consultados

- Datos demográficos del padrón municipal de Zaragoza 2019. <http://www.zaragoza.es/contenidos/estadistica/Cifras-ZGZ-2019.pdf>
- VII Convenio Colectivo de Enseñanza y Formación no reglada. BOE núm. 157; sección III.
- Real Decreto Legislativo 1/2010, 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital
- Libro: Empresa e Iniciativa Emprendedora, Serie Activa, Editorial: Santillana Formación Profesional Grado Superior
- (Departamento de Ediciones Educativas de Santillana Educación, S.L., 2015)
Libro: Empresa e Iniciativa Emprendedora
- Manual asignatura Dirección Financiera de 2º GADE

Páginas web

- Instituto Nacional de Estadística. (www.ine.es)
- Ayuntamiento de Zaragoza. (<https://www.zaragoza.es/sede/>)
- Gobierno de Aragón. (<https://www.aragon.es/-/operaciones-societarias#anchor3>)
Operaciones societarias en Aragón: Impuesto sobre Transmisiones de Patrimonio
- INAEM Aragón: Trámites legales y fiscales de constitución (https://inaem.aragon.es/sites/default/files/recursos/sociedad_limitada_zaragoza.pdf)
- Arrendamiento del local. (<https://www.idealista.com/inmueble/88120443/>)
- Agencia Tributaria: Tablas fiscales. (<https://www.agenciatributaria.es/>)
- Instalación de MUPIS. (<https://www.oblicua.es/>)
- Teléfono e Internet. (<https://o2online.es/fibra-y-movil/>)
- Salarios. (<https://fe.ccoo.es/fe5acbf0bb2faf1996241f3580e8dd1a000063.pdf>)
- Subvención para emprendedores. (https://inaem.aragon.es/sites/default/files/triptico_emprendedores.21x4455.pdf)
- Financiación: Préstamo ICO. (<https://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores>)
- Matriz DAFO. (<https://dafo.ipyme.org/Home>)
- Ubicación de la academia. (<https://www.google.es/maps/preview>)

ANEXOS

ANEXO I: Formas jurídicas en España

PRINCIPALES FORMAS JURIDICAS DE EMPRESA

TIPOS DE EMPRESAS	Nº mínimo de socios	Responsabilidad	Capital social mínimo	Régimen Seguridad Social	Fiscalidad	Nº trabajadores fijos	Legislación básica
Empresario Individual	1	Ilimitada (1)	No existe	Autónomo	IRPF	No hay límite	Código Civil
Sociedad Civil	2	Ilimitada	No existe	Autónomo	Impuesto de Sociedades o IRPF (Según supuestos)	No hay límite	Código Civil
Sociedad Limitada	1	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € (2) <i>Totalmente suscrita y desembolsado desde el inicio</i>	Régimen General o Autónomos, según proceda (3)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	- R.D. Leg. 1/2010, de 2 de Julio - RD 1784/1996, de 19 de julio. Reglamento del Registro Mercantil (art. 175 y ss.)
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Mínimo 1 Máximo 5	Limitada a la aportación de capital social	Mínimo 3.000 € Máximo 120.000 €	Régimen General o Autónomos, según proceda (3)	Impuesto Sociedades reducido/Aplazamiento	No hay límite	R.D. Leg. 1/2010, de 2 de Julio
Sociedad Anónima	1	Limitada a la aportación de capital social	60.000 € <i>Desembolso mín. 25%</i>	Régimen General o Autónomos, según proceda (3)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	R.D. Leg. 1/2010, de 2 de Julio
Sociedad Laboral (Limitada o Anónima) (SLL /SAL)	Mínimo 3 - Al menos 2 deben tener contrato indefinido y poseer más del 50% del capital social. - Ningún socio puede tener más de 1/3 del capital social. (5)	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € (SLL) <i>Totalmente suscrita y desembolsado desde el inicio.</i> 60.000 € (SAL) <i>Desembolso mín. 25%</i>	Régimen General o Autónomos, según proceda (4)	Impuesto de Sociedades	Nº de horas/año no superior al 49% de las realizadas por los socios trabajadores (6)	Ley 44/2015, de 14 de octubre, de sociedades laborales y participadas
Cooperativa de Trabajo asociado	3 socios trabajadores - Ningún socio puede poseer más de 1/3.	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € Según estatutos (Ningún socio puede poseer más de 1/3) <i>Desembolso mín. 25%</i>	Régimen General o Autónomo (optan todos los socios por el mismo régimen)	Impuesto de Sociedades. Tipo gravamen: 20% Especialmente protegidas: 50% bonificación de la cuota Integra	Nº de horas/año no superior al 35% de las realizadas por los socios	- Decreto Legislativo 2/2014 TR de la Ley de Cooperativas de Aragón - Ley 27/99 de 16 de julio de Cooperativas (estatal)
Pequeña Empresa Cooperativa	Entre 2 y 10 socios trabajadores indefinidos	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € Según estatutos (Ningún socio puede poseer más de 1/3). Cuando esté integrada por 2 socios ninguno superará el 50% <i>Desembolso mín. 25%</i>	Régimen General o Autónomo (optan todos los socios por el mismo régimen)		Durante los 5 primeros años pueden contratar a trabajadores sin el límite de horas/año. Máximo: 5 trabajadores	- Decreto 208/2019, de 22 de octubre del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de Cooperativas de Aragón

ANEXO II: Trámites legales y fiscales para la constitución de una S.L. en Aragón



TRÁMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD LIMITADA O ANÓNIMA



TRÁMITES	LUGAR	DOCUMENTACIÓN	PLAZOS
CERTIFICACIÓN NEGATIVA DE NOMBRE	Registro Mercantil Central C/ Príncipe de Vergara, 94. 28006 Madrid //	- Solicitud con cinco posibles nombres.	Previo al otorgamiento de escritura pública.
DEPOSITO DEL CAPITAL SOCIAL	Entidad bancaria	- 3.006 Euros (S.L.) / 60.102 Euros (S.A.).	Previo al otorgamiento de escritura pública.
ESCRITURA PÚBLICA	Notario	- Certificación negativa del nombre. - Certificado del Banco del depósito del capital social. - DNI y NIF de los Fundadores. - Datos de la Sociedad (Estatutos).	2 meses desde la certificación del nombre.
DECLARACIÓN CENSAL, SOLICITUD CIF OPCIÓN DE IVA Y ALTA IAE	Administraciones de Hacienda C/ Albareda, 16 // C/ Perdiguera, 5	- Modelos: 036 (Alta Censo) y 840 (Alta IAE) - Estatutos y original y copia simple de la escritura. - Certificación del Registro.	Antes del inicio de las operaciones.
IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y AJD (0%)	Dirección General de Tributos. DGA C/ Costa 18. 50001 Zaragoza	- Modelo 602. - Original y copia de la Escritura. - DNI y NIF (persona física) o CIF (persona jurídica).	30 días hábiles desde el otorgamiento de la escritura.
INSCRIPCIÓN REGISTRO MERCANTIL	Registro Mercantil Pza. Mariano Arregui 8, 1º A. 50006 Zaragoza (También se legalizan los libros)	- Copia Modelo 602. - Copia Escritura Constitución. - Liquidación Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.	En el mes siguiente al otorgamiento de la Escritura.
LEGALIZACIÓN DE LIBROS	Registro Mercantil Pza. Mariano Arregui 8, 1º A. 50006 Zaragoza	- Libro Diario. - Libro de Inventarios y Balances. - Libro de Actas. - Libro de Socios (para S.L.).	Al inicio de la actividad.
LICENCIA MUNICIPAL DE OBRAS Y APERTURA	Departamento de Urbanismo. Ayuntamiento Via Hispanidad 20 (antiguo Edif. Seminario) Tno. 976.72.10.75 50009 ZARAGOZA	- Modelo normalizado. - Fotocopia CIF. - Fotocopia alta en IAE o declaración previa en Hacienda. - Planos y licencia de obras. - Recibo del ingreso previo.	Antes del inicio de la actividad.
ALTA DE SOCIOS EN RÉGIMEN ESPECIAL DE AUTÓNOMOS	Administraciones de la Tesorería General de la Seg. Social	- Original y fotocopia del DNI de los socios. - Original y fotocopia de documento de afiliación o Modelo TA.1 por duplicado (Si es la primera vez que causa alta). - Alta en IAE o declaración previa en Hacienda. - Alta en RETA: modelo TA.0521.	La solicitud de alta previa al inicio de la actividad se debe hacer hasta 60 días naturales antes.
INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN S.S.	Avda. de Madrid, 24 C/ Fray Luis Amigo, 6-8 Avda. San Juan de la Peña, 2 Avda. Ranillas 1-D C/ Monasterio de Samos, 27	- Original y fotocopia del DNI del Representante. - Original y copia del contrato de la escritura. - Alta en IAE o declaración previa en Hacienda. - Inscripción de empresa: modelo TA.6. - Opción cobertura AT/EP: INSS o Mutua de AT/EP.	Antes del inicio de la actividad o antes de la contratación de trabajadores.
ALTA DE LOS SOCIOS Y TRABAJADORES EN RÉGIMEN GENERAL	Servicio de Información Telefónica 901502050	- Fotocopia de Inscripción de empresa: modelo TA.6. - Fotocopia DNI del trabajador. - Copia del documento de afiliación del trabajador o solicitud de afiliación: modelo TA.1(Si es la primera vez). - Alta del trabajador: modelo TA.2/S	Antes del inicio de la actividad o antes de la contratación de trabajadores.
COMUNICACIÓN APERTURA CENTRO DE TRABAJO	Inspección de Trabajo Pza. Antonio Beltrán Martínez,1 Edificio Trovador 2ª Pta-50002 Zaragoza	- Modelo oficial por triplicado	30 días siguientes a la apertura.
LEGALIZACIÓN DE LIBRO DE VISITAS	Inspección de Trabajo Pza. Antonio Beltrán Martínez,1 Edificio Trovador, 2ª Pta-50002 Zaragoza	- Modelo oficial	Al inicio de actividad o al contratar trabajadores.

ANEXO III: Gastos iniciales de constitución

TRÁMITES LEGALES Y FISCALES INICIALES DE CONSTITUCIÓN	COSTE
Certificación negativa de la academia de inglés	30 €
Estatutos de la sociedad	27 €
Escritura Pública de constitución	275 €
Código de Identificación Fiscal (CIF)	-
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y AJD	-
Inscripción en el Registro Mercantil	100 €
Legalización libros de la empresa	20 €
Licencia municipal de apertura y de obras	960 €
Alta de socio/s en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos	176 €
Inscripción de la empresa en la Seguridad Social	-
Alta a socio/s y trabajadores en el Régimen General	-
Comunicación apertura del centro de trabajo	-
Legalización de los libros de visitas	50 €
TOTAL	1.638 €

ANEXO IV: Comparativa de precios de los competidores

COMPETIDORES	PRECIO AL MES (Clase en grupo)				Precio clases particulares	Matrícula
	A2	B1	B2	C1		
Academia Infolang	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	23 €/h	25 €
Klassformación	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	25 €/h	0 €
Academia Hábitos de Estudio	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	30 €/h	0 €

ANEXO V: Inversión de mobiliario y equipos informáticos

ELEMENTO	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD (en €)	COSTE TOTAL (en €)
Alquiler	5 años	980 €	58.800 €
Silla móvil con pala	32	48,73 €	1.559,36 €
Mesa profesor	6	50 €	300 €
Silla profesor	6	84,58 €	507,48 €
Silla recepción	1	35 €	35 €
Mostrador	1	241,99 €	241,99 €
Pizarras	5	39,98 €	199,90 €
Ordenadores HP	7	369 €	2.583 €
Papeleras	6	15 €	90 €
Armario archivador	1	182 €	182 €
Impresora multifunción	1	110 €	110 €
Gastos acondicionamiento		10.000 €	10.000 €
TOTAL			74.608,73 €

ANEXO VI: Tabla de gasto de personal

GASTOS DE PERSONAL								
Trabajador	Salario conv.	Horas conv.	Horas reales	SALARIO BRUTO ANUAL	IRPF	Seg. Social	SALARIO NETO ANUAL	Sueldo neto mensual
Director	16.728,15 €	39h/sem.	35h/sem.	16.328,72 €	1.512,00 €	1.036,90 €	13.779,82 €	971,90 €
Profesor de inglés	14.781,09 €	34h/sem.	30h/sem.	14.358,42 €	898,80 €	911,80 €	12.547,82 €	885,40 €
Profesor de inglés	14.781,09 €	34h/sem.	30h/sem.	14.358,42 €	898,80 €	911,80 €	12.547,82 €	885,40 €
Profesor de inglés	14.781,09 €	34h/sem.	30h/sem.	14.358,42 €	898,80 €	911,80 €	12.547,82 €	885,40 €
Profesor de inglés	14.781,09 €	34h/sem.	30h/sem.	14.358,42 €	898,80 €	911,80 €	12.547,82 €	885,40 €
Profesor de inglés	14.781,09 €	34h/sem.	30h/sem.	14.358,42 €	898,80 €	911,80 €	12.547,82 €	885,40 €
Recepcionista	11.386,81 €	39h/sem.	39/sem.	12.703,09 €	264,20 €	806,60 €	11.632,29 €	821,30 €
TOTAL				100.823,90 €				

ANEXO VII: Tipos máximos préstamo ICO vigente del 20/04/20 al 03/05/20

TAE Máxima tipo interés fijo

Plazos	Carencia	TAE
1 año	Sin carencia	2.313
1 año	1 año de carencia	2.313
2 años	Sin carencia	4.04
2 años	1 año de carencia	4.04
3 años	Sin carencia	4.04
3 años	1 año de carencia	4.04
4 años	Sin carencia	4.04
4 años	1 año de carencia	4.04
5 años	Sin carencia	4.346
5 años	1 año de carencia	4.346

ANEXO VIII: Amortización mensual del préstamo

CUADRO DE AMORTIZACIÓN ANUAL				
Mes	Término amortiz.	Amortización	Intereses	Capital pendiente
				20.000 €
Mes 1	942,62 €	73,42 €	869,20 €	19.926,58 €
Mes 2	942,62 €	76,61 €	866,01 €	19.849,98 €
Mes 3	942,62 €	79,94 €	862,68 €	19.770,04 €
Mes 4	942,62 €	83,41 €	859,21 €	19.686,63 €
Mes 5	942,62 €	87,03 €	855,58 €	19.599,60 €
Mes 6	942,62 €	90,82 €	851,80 €	19.508,78 €
Mes 7	942,62 €	94,76 €	847,85 €	19.414,02 €
Mes 8	942,62 €	98,88 €	843,73 €	19.315,14 €
Mes 9	942,62 €	103,18 €	839,44 €	19.211,96 €
Mes 10	942,62 €	107,66 €	834,95 €	19.104,30 €
Mes 11	942,62 €	112,34 €	830,27 €	18.991,95 €
Mes 12	942,62 €	117,22 €	825,39 €	18.874,73 €
Mes 13	942,62 €	122,32 €	820,30 €	18.752,41 €
Mes 14	942,62 €	127,64 €	814,98 €	18.624,77 €
Mes 15	942,62 €	133,18 €	809,43 €	18.491,59 €
Mes 16	942,62 €	138,97 €	803,64 €	18.352,62 €
Mes 17	942,62 €	145,01 €	797,60 €	18.207,61 €
Mes 18	942,62 €	151,31 €	791,30 €	18.056,30 €
Mes 19	942,62 €	157,89 €	784,73 €	17.898,41 €
Mes 20	942,62 €	164,75 €	777,86 €	17.733,66 €
Mes 21	942,62 €	171,91 €	770,70 €	17.561,75 €
Mes 22	942,62 €	179,38 €	763,23 €	17.382,37 €
Mes 23	942,62 €	187,18 €	755,44 €	17.195,19 €
Mes 24	942,62 €	195,31 €	747,30 €	16.999,88 €
Mes 25	942,62 €	203,80 €	738,81 €	16.796,08 €
Mes 26	942,62 €	212,66 €	729,96 €	16.583,42 €
Mes 27	942,62 €	221,90 €	720,72 €	16.361,52 €
Mes 28	942,62 €	231,54 €	711,07 €	16.129,97 €
Mes 29	942,62 €	241,61 €	701,01 €	15.888,37 €
Mes 30	942,62 €	252,11 €	690,51 €	15.636,26 €
Mes 31	942,62 €	263,06 €	679,55 €	15.373,20 €
Mes 32	942,62 €	274,50 €	668,12 €	15.098,70 €
Mes 33	942,62 €	286,43 €	656,19 €	14.812,28 €
Mes 34	942,62 €	298,87 €	643,74 €	14.513,40 €
Mes 35	942,62 €	311,86 €	630,75 €	14.201,54 €
Mes 36	942,62 €	325,42 €	617,20 €	13.876,12 €

Mes 37	942,62 €	339,56 €	603,06 €	13.536,56 €
Mes 38	942,62 €	354,32 €	588,30 €	13.182,25 €
Mes 39	942,62 €	369,71 €	572,90 €	12.812,53 €
Mes 40	942,62 €	385,78 €	556,83 €	12.426,75 €
Mes 41	942,62 €	402,55 €	540,07 €	12.024,20 €
Mes 42	942,62 €	420,04 €	522,57 €	11.604,16 €
Mes 43	942,62 €	438,30 €	504,32 €	11.165,86 €
Mes 44	942,62 €	457,35 €	485,27 €	10.708,51 €
Mes 45	942,62 €	477,22 €	465,39 €	10.231,29 €
Mes 46	942,62 €	497,96 €	444,65 €	9.733,33 €
Mes 47	942,62 €	519,60 €	423,01 €	9.213,72 €
Mes 48	942,62 €	542,19 €	400,43 €	8.671,54 €
Mes 49	942,62 €	565,75 €	376,86 €	8.105,79 €
Mes 50	942,62 €	590,34 €	352,28 €	7.515,45 €
Mes 51	942,62 €	615,99 €	326,62 €	6.899,45 €
Mes 52	942,62 €	642,76 €	299,85 €	6.256,69 €
Mes 53	942,62 €	670,70 €	271,92 €	5.585,99 €
Mes 54	942,62 €	699,85 €	242,77 €	4.886,14 €
Mes 55	942,62 €	730,26 €	212,35 €	4.155,88 €
Mes 56	942,62 €	762,00 €	180,61 €	3.393,88 €
Mes 57	942,62 €	795,12 €	147,50 €	2.598,76 €
Mes 58	942,62 €	829,67 €	112,94 €	1.769,09 €
Mes 59	942,62 €	865,73 €	76,88 €	903,36 €
Mes 60	942,62 €	903,36 €	39,26 €	0,00 €

ANEXO IX: Escenario optimista

AÑO 1	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso	AÑO 4	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso
A2 e inferior	83	50 €	10	41.400 €	A2 e inferior	115	50 €	10	57.500 €
B1	83	50 €	10	41.400 €	B1	127	50 €	10	63.250 €
B2	69	55 €	10	37.950 €	B2	109	55 €	10	60.088 €
C1	28	60 €	10	16.560 €	C1	41	60 €	10	24.840 €
TOTAL				137.310 €	TOTAL				205.678 €
AÑO 2	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso	AÑO 5	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso
A2 e inferior	97	50 €	10	48.300 €	A2 e inferior	117	50 €	10	58.650 €
B1	97	50 €	10	48.300 €	B1	131	50 €	10	65.550 €
B2	86	55 €	10	47.438 €	B2	115	55 €	10	63.250 €
C1	35	60 €	10	20.700 €	C1	46	60 €	10	27.600 €
TOTAL				164.738 €	TOTAL				215.050 €
AÑO 3	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso					
A2 e inferior	104	50 €	10	51.750 €					
B1	110	50 €	10	55.200 €					
B2	98	55 €	10	53.763 €					
C1	39	60 €	10	23.460 €					
TOTAL				184.173 €					

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+Ventas	137.310,00 €	164.738,00 €	184.173,00 €	205.678,00 €	215.050,00 €
-Gastos de personal	100.823,91 €	102.840,39 €	104.897,20 €	106.995,14 €	109.135,04 €
-Otros gastos de explotación	23.435,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €
Publicidad	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €
Suministros	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €
Seguros	335,50 €	335,50 €	335,50 €	335,50 €	335,50 €
Alquiler local	13.720,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €
-Amortización del inmovilizado	984,82 €	984,82 €	984,82 €	984,82 €	984,82 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	12.065,77 €	39.437,29 €	56.815,48 €	76.222,54 €	83.454,64 €
+Ingresos financieros					
-Gastos financieros	869,20 €	709,83 €	543,53 €	370,00 €	188,94 €
RESULTADO FINANCIERO	11.196,57 €	38.727,46 €	56.271,95 €	75.852,54 €	83.265,70 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	11.196,57 €	38.727,46 €	56.271,95 €	75.852,54 €	83.265,70 €
Compensación bases negativas					
-Impuesto sobre beneficios	2.799,14 €	9.681,87 €	14.067,99 €	18.963,13 €	20.816,43 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	8.397,43 €	29.045,60 €	42.203,97 €	56.889,40 €	62.449,28 €

FLUJOS DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COBROS	42.468,90 €	137.310 €	164.738 €	184.173 €	205.678 €	215.050 €
Recursos propios	18.468,90 €					
Subvención Gob. Aragón	4.000,00 €					
Financiación ajena	20.000,00 €					
Cobros por ventas		137.310,00 €	164.738,00 €	184.173,00 €	205.678,00 €	215.050,00 €
Otros cobros						
PAGOS	19.406,73 €	127.748,41 €	130.018,34 €	143.027,42 €	146.951,44 €	150.908,11 €
Desembolso inicial	19.406,73 €					
Devoluc. Préstamo		3.667,10 €	3.826,47 €	3.992,77 €	4.166,30 €	4.347,36 €
Proveedores						
Salarios		100.823,91 €	102.840,39 €	104.897,20 €	106.995,14 €	109.135,04 €
Seguridad Social		6.402,50 €	6.530,55 €	6.661,16 €	6.794,38 €	6.930,27 €
IRPF		6.270,20 €	6.395,60 €	6.523,52 €	6.653,99 €	6.787,07 €
Tributos (Imp.s/soc, etc)		0,00 €	0,00 €	10.693,75 €	12.256,13 €	13.803,93 €
Gastos financieros		869,20 €	709,83 €	543,53 €	370,00 €	188,94 €
Otros pagos		9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €
CASH-FLOW (empresa)	23.062,17 €	9.561,59 €	34.719,66 €	41.145,58 €	58.726,56 €	64.141,89 €

ANEXO X: Escenario pesimista

AÑO 1	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso	AÑO 4	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso
A2 e inferior	61	50 €	10	30.600 €	A2 e inferior	85	50 €	10	42.500 €
B1	61	50 €	10	30.600 €	B1	94	50 €	10	46.750 €
B2	51	55 €	10	28.050 €	B2	81	55 €	10	44.413 €
C1	20	60 €	10	12.240 €	C1	31	60 €	10	18.360 €
TOTAL				101.490 €	TOTAL				152.023 €
AÑO 2	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso	AÑO 5	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso
A2 e inferior	71	50 €	10	35.700 €	A2 e inferior	87	50 €	10	43.350 €
B1	71	50 €	10	35.700 €	B1	97	50 €	10	48.450 €
B2	64	55 €	10	35.063 €	B2	85	55 €	10	46.750 €
C1	26	60 €	10	15.300 €	C1	34	60 €	10	20.400 €
TOTAL				121.763 €	TOTAL				158.950 €
AÑO 3	Nº alumnos	Cuota mensual	Nº meses	Ingreso					
A2 e inferior	77	50 €	10	38.250 €					
B1	82	50 €	10	40.800 €					
B2	72	55 €	10	39.738 €					
C1	29	60 €	10	17.340 €					
TOTAL				136.128 €					

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+Ventas	101.490,00 €	121.763,00 €	136.128,00 €	152.023,00 €	158.950,00 €
-Gastos de personal	100.823,91 €	102.840,39 €	104.897,20 €	106.995,14 €	109.135,04 €
-Otros gastos de explotación	23.435,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €	21.475,50 €
Publicidad	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €	5.960,00 €
Suministros	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €
Seguros	335,50 €	335,50 €	335,50 €	335,50 €	335,50 €
Alquiler local	13.720,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €
-Amortización del inmovilizado	984,82 €	984,82 €	984,82 €	984,82 €	984,82 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-23.754,23 €	-3.537,71 €	8.770,48 €	22.567,54 €	27.354,64 €
+Ingresos financieros					
-Gastos financieros	869,20 €	709,83 €	543,53 €	370,00 €	188,94 €
RESULTADO FINANCIERO	-24.623,43 €	-4.247,54 €	8.226,95 €	22.197,54 €	27.165,70 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-24.623,43 €	-4.247,54 €	8.226,95 €	22.197,54 €	27.165,70 €
Compensación bases negativas	-24.623,43 €	-28.870,97 €	-20.644,01 €	1.553,53 €	
-Impuesto sobre beneficios	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.179,81 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	-24.623,43 €	-28.870,97 €	-20.644,01 €	1.553,53 €	19.985,89 €

FLUJOS DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COBROS	42.468,90 €	101.490 €	121.763 €	136.128 €	152.023 €	158.950 €
Recursos propios	18.468,90 €					
Subvención Gob. Aragón	4.000,00 €					
Financiación ajena	20.000,00 €					
Cobros por ventas		101.490,00 €	121.763,00 €	136.128,00 €	152.023,00 €	158.950,00 €
Otros cobros						
PAGOS	19.406,73 €	127.748,41 €	130.018,34 €	132.333,67 €	134.695,31 €	144.283,99 €
Desembolso inicial	19.406,73 €					
Devoluc. Préstamo		3.667,10 €	3.826,47 €	3.992,77 €	4.166,30 €	4.347,36 €
Proveedores						
Salarios		100.823,91 €	102.840,39 €	104.897,20 €	106.995,14 €	109.135,04 €
Seguridad Social		6.402,50 €	6.530,55 €	6.661,16 €	6.794,38 €	6.930,27 €
IRPF		6.270,20 €	6.395,60 €	6.523,52 €	6.653,99 €	6.787,07 €
Tributos (Imp.s/soc, etc)		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.179,81 €
Gastos financieros		869,20 €	709,83 €	543,53 €	370,00 €	188,94 €
Otros pagos		9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €	9.715,50 €
CASH-FLOW (empresa)	23.062,17 €	-26.258,41 €	-8.255,34 €	3.794,33 €	17.327,69 €	14.666,01 €