

Trabajo Fin de Grado

Plan de negocio para una empresa de comercio
electrónico:
Coworking App

Autor/es

Álvaro Rodríguez Hernández

Director/es

Consuelo González

Facultad de Economía y Empresa
2019/2020

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo realizado tiene como objetivo elaborar un plan de negocio para conocer la viabilidad de emprender un negocio de comercio electrónico basado en los espacios de coworking en la ciudad de Zaragoza.

Se ha realizado un estudio y elaboración de los siguientes puntos: viabilidad estratégica, donde se realiza un análisis del entorno general, así como el entorno específico, concretamente el mercado y la competencia de mi negocio. Seguidamente se ha realizado una viabilidad comercial, espacio que dedicaré detalladamente a analizar el servicio y el precio que se quiere ofrecer, así como las formas y estrategias para darlo a conocer y hacerlo llegar a nuestros clientes.

A continuación, se ha realizado un estudio de la viabilidad técnica y en el desgranaremos todos los pasos necesarios para realizar este proyecto y los elementos necesarios que debería tener la empresa para su funcionamiento. Posteriormente se recogen todos los aspectos legales, a los que están sometidas todas las empresas. Y finalmente, se llevará a cabo el análisis económico-financiero que ofrecerá información sobre la viabilidad o no del proyecto. Estará compuesto por un balance de situación, una cuenta de pérdidas y ganancias y por el cash-flow, además de los indicadores Van y Tir.

Abstract

The work done aims to develop a business plan to determine the viability of undertaking an e-commerce business based on coworking spaces in the city of Zaragoza.

A study and elaboration of the following points has been carried out: strategic viability, where an analysis of the general context is made, as well as the specific setting, specifically the market and competition of my business. Then a commercial viability has been made, space that I will dedicate in detail to analyze the service and the price that I want to offer, as well as the forms and strategies to make it known and to make it arrive to our customers.

Next, a technical feasibility study has been carried out and in it we will outline all the steps necessary to carry out this project and the necessary elements that the company should have for its operation. Subsequently, all the legal aspects are collected, to which all the companies are subject. And finally, the economic-financial analysis will be carried out which will provide information on the viability or otherwise of the project. It will consist of a balance sheet, a profit and loss account and cash flow, in addition to the Van and Tir indicators.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
1. PRESENTACION DEL PROYECTO	4
1.1 INTRODUCCIÓN.....	4
1.2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	4
1.3 EQUIPO PROMOTOR.....	5
2. VIABILIDAD ESTRATÉGICA.....	6
2.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL	6
2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO	9
2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	16
3. PLAN ESTRATÉGICO.....	19
3.1 MISIÓN.....	19
3.2 VISIÓN.....	19
3.3 VALORES.....	19
4. VIABILIDAD COMERCIAL.....	20
4.1 IMAGEN E IDENTIDAD CORPORATIVA.....	20
4.2 PLAN DE MARKETING	21
4.2.1 Producto	21
4.2.2 Precio.....	22
4.2.3 Distribución.....	23
4.2.4 Promoción.....	23
4.3 PLAN DE VENTAS.....	26
5. VIABILIDAD TÉCNICA.....	28
5.1 DESCRIPCIÓN DE LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	28
5.2 LOCALIZACIÓN.....	31
5.3 COSTES DE LA OFICINA.....	31
5.4 COSTE DE CREAR LA APLICACIÓN	33
5.5 PATENTE.....	34
6. ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZATIVA.....	36
6.1 ASPECTOS LEGALES	36
6.2 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS	39
6.2.1 Organigrama de la empresa por áreas de actividad.....	40
6.2.2 Política de selección de personal.....	41
6.2.3 Política de comunicación y motivación.....	42
6.2.4 Política de remuneración.....	42
7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	46
7.1 INVERSIÓN PARA INICIAR LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL	46
7.2 PLAN DE FINANCIACIÓN	46
7.3 ESTADOS FINANCIEROS.....	48
8. VALORACIÓN DEL RIESGO.....	53
9. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	55
10. ANEXOS	57
10.1 ANEXO COSTES DE OFICINA.....	57
10.2 ANEXO FORMAS JURÍDICAS EN ESPAÑA	59
10.3 ANEXO. PRESUPUESTOS PARA LA CREACIÓN DE LA APLICACIÓN MÓVIL	60
10.4 ANEXO. BASE DE COTIZACIONES	63
10.5 ANEXO RESUMEN DE LOS GASTOS DEL PERSONAL.....	64
10.6 ANEXO PRÉSTAMO.....	65
10.7 ANEXO CASH FLOW MENSUAL 1º AÑO.....	66

10.8 ANEXO CASH-FLOW	67
10.9 ANEXO CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	68
10.10 ANEXO BALANCE.....	69

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: ESQUEMA TRIDIMENSIONAL ABELL.....	10
ILUSTRACIÓN 2: NÚMERO DE ESPACIOS DE COWORKING HABILITADOS EN EL AÑO 2012.....	12
ILUSTRACIÓN 3: LOCALIZADOR DE ESPACIOS DE COWORKING SPAIN	12
ILUSTRACIÓN 4: LAS 5 FUERZAS DE PORTER	17
ILUSTRACIÓN 5: LOGOTIPO COWORKING APP.....	21
ILUSTRACIÓN 6: ESTIMACIÓN DE VENTAS PESIMISTA AÑO 1	26
ILUSTRACIÓN 7: ESTIMACIÓN DE VENTAS PESIMISTA	26
ILUSTRACIÓN 8: ESTIMACIÓN DE VENTAS REALISTA AÑO 1	27
ILUSTRACIÓN 9: ESTIMACIÓN DE VENTAS REALISTA	27
ILUSTRACIÓN 10: ESTIMACIÓN DE VENTAS OPTIMISTA AÑO 1	27
ILUSTRACIÓN 11: ESTIMACIÓN DE VENTAS OPTIMISTA	27
ILUSTRACIÓN 12: DIAGRAMA DE FLUJO DE COWORKING APP.....	30
ILUSTRACIÓN 13: RESUMEN DEL COSTE DEL ALQUILER DE LA OFICINA MENSUAL/ANUAL	32
ILUSTRACIÓN 14: RESUMEN DEL COSTE DEL EQUIPAMIENTO DE LA OFICINA.....	33
ILUSTRACIÓN 15: COSTES PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA APLICACIÓN.....	35
ILUSTRACIÓN 16: COSTES DE CONSTITUCIÓN.....	39
ILUSTRACIÓN 17: ORGANIGRAMA DE COWORKING APP.....	40
ILUSTRACIÓN 18: CUADRO DE GASTOS DE PERSONAL.....	45
ILUSTRACIÓN 19: CUOTA DE LA SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADO	45
ILUSTRACIÓN 20: PRÉSTAMO	47
ILUSTRACIÓN 21: AMORTIZACIÓN ANUAL DE LOS ACTIVOS.....	47
ILUSTRACIÓN 22: COSTES DE LA EMPRESA PRIMER AÑO.....	48
ILUSTRACIÓN 23: CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANUAL.....	50
ILUSTRACIÓN 24: BALANCE ANUAL	50
ILUSTRACIÓN 25: RATIOS FINANCIEROS	51

1. PRESENTACION DEL PROYECTO

1.1 Introducción

El objetivo de este trabajo es realizar un plan de negocio para emprender un proyecto basado en el comercio electrónico enfocado a los espacios de coworking en la ciudad de Zaragoza.

La idea de realizar este proyecto surge por el uso en alza de Internet y las aplicaciones para reservar espacios, además de la situación económica mundial ligada a otros factores que hace que cada día surjan más emprendedores. Los emprendedores necesitan un lugar donde poder desarrollar su trabajo profesional y sus ideas. Además, hay trabajadores que buscan mejorar su situación actual, abandonando la improductividad de trabajar profesionalmente en sus hogares o en un lugar inapropiado donde no pueden desarrollar su trabajo de manera eficaz. Por último, existen pequeñas empresas que tienen la necesidad de ahorrar dinero, dejando de pagar alquileres a locales particulares y buscan nuevos lugares de trabajo más económicos.

1.2 Descripción del negocio

El nombre del proyecto es Coworking App y la empresa se sitúa entre la avenida Gertrudis Gómez de Avellaneda y María Zambrano, frente al Centro Comercial GranCasa, en el edificio World Trade Center de Zaragoza, en la Torre este, planta 7 aula C.

Coworking App es una empresa online que ofrece espacios de coworking en Zaragoza, a través de una App. En Coworking App estamos trabajando con mucho compromiso para crear formas innovadoras de apoyar a la fuerza de trabajo distribuida e independiente de hoy. Nuestro objetivo es crear infraestructura social, profesional y económica para individuos y equipos que trabajan de forma remota.

Nuestro proyecto se basa en una aplicación para teléfonos móviles inteligentes enfocados al sector del coworking y estará formado por una amplia comunidad de espacios de coworking y usuarios a lo largo de la ciudad de Zaragoza. Hay dos perfiles de usuarios: espacios de coworking y los usuarios finales de estos.

El uso de la aplicación es claro y sencillo, está basada en la publicación de ofertas en tiempo real. La aplicación está al alcance de cualquier persona interesada en los espacios de coworking en Zaragoza. Es una aplicación innovadora e inexistente en la ciudad de Zaragoza, que pretende mejorar el servicio que ofrecen los espacios de coworking para la reserva de sus oficinas o salas de reuniones. Nuestros clientes, serán todos aquellos espacios de coworking de Zaragoza que quieran trabajar con nosotros, para mejorar la reputación e imagen de estos espacios y convertirlos en un referente en un panorama nacional. Nuestra aplicación se diferencia de la competencia en todos los servicios que ofrecemos a nuestros usuarios para que puedan reservar y además de recibir ofertas y descuentos por las reservas que realicen.

Los puntos fuertes de nuestro proyecto son: el producto es totalmente gratuito para el usuario y se encuentra en las principales aplicaciones móviles como son Android y Apple, un producto innovador en la ciudad de Zaragoza, ser los primeros en establecernos en Zaragoza y finalmente, una alta motivación del equipo de trabajo. Una de las ventajas competitivas que puede llegar a tener nuestro negocio es aumentar la eficiencia y las ventas de los espacios de coworking, lo que significa que, si aumentan las ventas de los espacios de coworking, nuestro negocio esta resultando útil ya que esta favoreciendo a ese incremento.

El mercado de referencia al que nos enfocamos son todos aquellos espacios de coworking existentes en la ciudad de Zaragoza y que quieran trabajar con nosotros, además también va enfocado a todos aquellos usuarios que quieran reservar a través de nuestra App sus lugares de trabajo. El área geográfica que vamos a cubrir en los primeros 5 años de la empresa únicamente es la ciudad de Zaragoza. Existe la posibilidad de añadir más locales de coworking que se vayan creando en la ciudad de Zaragoza y en toda la Comunidad Autónoma de Aragón, en sus principales ciudades como son Teruel y Huesca.

1.3 Equipo promotor

El equipo promotor de este proyecto de negocio, está formado por un único socio, Álvaro Rodríguez Hernández. El grado de compromiso con el proyecto es máximo, ya que el socio quiere que su proyecto tenga un gran éxito en la ciudad de Zaragoza, para en un futuro poder expandirse a otras ciudades de España más grandes y con un mayor número de espacios de coworking. Las funciones a realizar por el promotor son las de un gerente, por tanto, es el máximo responsable de la administración de la empresa. Las funciones principales serán: planificación y organización de las actividades desempeñadas por la empresa, administración de los recursos de la entidad, la toma de decisiones, motivar y supervisar el trabajo de su equipo y por último realizar la labor de comercial para la captación de clientes.

Respecto a la contribución económica del proyecto, el socio fundador realizará una inversión inicial de 20.000€ para poder iniciar la actividad de su negocio además de pedir un préstamo bancario. La forma jurídica que mejor se adapta al modelo de empresa es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, es decir, una sociedad Unipersonal de Responsabilidad Limitada ya que el proyecto se contempla como un Plan de Negocio a desarrollar por una única persona.

2. VIABILIDAD ESTRATÉGICA

2.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL

Las empresas reciben influencias del entorno, tanto del entorno general como del entorno específico que influirán en la actividad de la empresa. Las influencias del entorno afectan al desarrollo y a su ciclo de vida, además pueden ser oportunidades que la empresa ha de saber aprovechar o amenazas exteriores que debe evitar, para conocer dichas oportunidades o amenazas se realizarán una serie de análisis.

El primer análisis que vamos a realizar será un análisis PEST, dicha herramienta nos permitirá analizar el entorno general de la empresa y para ello analizaremos los factores económicos, tecnológicos, sociales y político-legales.

Análisis económico:

La economía española ha seguido mostrando un comportamiento de crecimiento en el segundo semestre de 2019, manteniendo ritmos de avances superiores a los registrados en la eurozona. El tercer trimestre del año, el PIB creció, como en el trimestre anterior un 0,4% intertrimestral frente al 0,2% de la zona Euro. Este crecimiento del PIB seguirá apoyándose en las mejoras registradas a lo largo de los últimos años en la situación patrimonial de hogares y empresas, que constituye un soporte clave para el dinamismo de la demanda interna.

En cuanto a la demanda externa, tras su debilitamiento reciente y en ausencia de nuevos desarrollos adversos, los mercados de exportación tenderán a recuperarse gradualmente entre los años 2020 y 2022. Como resultado de todo esto, se espera que en los próximos años el ritmo de avance de la economía española siga superando la tasa de crecimiento potencial. Por tanto, la brecha de producción positiva a la que esta dando lugar la prolongación de la actual fase expansiva seguirá ampliándose.

Respecto al empleo, la moderación gradual en las tasas de crecimiento se traducirá en una disminución progresiva del ritmo de creación de puestos de trabajo en comparación a los últimos años en España. El aumento de la ocupación permitirá que la tasa de paro siga descendiendo, aunque a un ritmo menor. Esta ralentización en la disminución del desempleo reflejaría tanto el menor ritmo de creación de puestos de trabajo como un modesto repunte del ritmo de avance de la población activa.

Por su parte, el déficit público se corregirá a lo largo de los 3 próximos años hasta situarse en el 1,4% del PIB en 2022. Esta mejora se basa en los efectos favorables del ciclo económico y en la continuación del proceso de reducción del coste medio de la deuda, como consecuencia del contexto actual de reducidos tipos de interés.

Finalmente, en torno a la política fiscal, en 2019 ha sido claramente expansiva, mientras que en el período 2020-2022 pasará a ser una política fiscal neutral, lo que quiere decir que el gobierno busca un presupuesto equilibrado, el gasto público sea igual al ingreso público.

Por último decir que la Globalización es un problema y una oportunidad para la venta por Internet, ya que cualquier empresario puede ofrecer su producto y esto le convierte en un competidor potencial, por el contrario, nuestros clientes potenciales se incrementan notablemente.

Una vez observado estos datos, podemos observar que, en líneas generales, el entorno económico es favorable y parece indicar una tendencia positiva en los últimos años, esto significa que hay buenas expectativas en el entorno económico a medio-largo plazo, por lo que entendemos que el escenario en el que vamos a desarrollar nuestro negocio es más que adecuado desde una perspectiva económica.

Análisis tecnológico:

Uno de los factores clave a analizar en el plan de negocio es el análisis tecnológico, ya que así lo requiere nuestra empresa.

Lo primero de todo, las políticas tecnológicas de la Unión Europea siguen siendo un misterio para los emprendedores europeos, además los parlamentarios europeos no han propuesto políticas durante este año (2019) relacionadas con el sector fintech ni con la salud digital.

En referencia a la innovación y preparación tecnológica en España, se ha visto estancada, frente al avance de otras potencias europeas, aunque también es cierto que se ha visto un uso creciente del Big Data. Es decir, se ha visto multiplicado el número de startups, y se han incorporado nuevas empresas al entorno empresarial. La financiación total a startups españolas ha logrado 1.340 millones en 2019.

En cuanto a la innovación, España es superada por países como Islandia, Portugal, Azerbaiyán y Suecia. España tiene poca capacidad de innovación y esto es una de las principales causas que impiden el desarrollo y evolución de las empresas españolas. En este año 2019 ha caído su financiación y ha disminuido el crecimiento de talentos.

El problema de la menor inversión en innovación en España se explica por dos factores estructurales: el tamaño y el sector de nuestras empresas. En cuanto a la investigación, desarrollo e innovación, el tamaño medio empresarial de nuestras empresas es más reducido que las empresas europeas y esto perjudica a nuestra inversión privada.

También existe un retroceso en la disponibilidad de las últimas tecnologías y en la entrada de tecnología por la inversión extranjera.

A día de hoy, el principal método para dar a conocer la empresa y el producto es por medio de las redes sociales. Las redes sociales son las aplicaciones basadas en tecnologías de Internet o plataformas de comunicación para crear, intercambiar o concretar contenido online con clientes, socios o proveedores. Las principales redes sociales utilizadas por las empresas son Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, YouTube, Twitter sobre todo las empresas cuya actividad principal es el servicio o venta de productos.

Por tanto, nuestra empresa se encuentra en la llamada era tecnológica. El mundo de la informática avanza muy rápidamente, sin darte cuenta te quedas obsoleto y pierdes el atractivo. Dado que nuestro negocio es un negocio de Internet, este es uno de los pilares fundamentales del mismo. Este aspecto tecnológico nos obliga a estar al día de todos los avances, porque queremos ofrecer siempre la mejor calidad.

Análisis socio-cultural:

Un factor importante, es el cambio en el estilo de vida de la sociedad en el mundo del trabajo, razón por la que empezaron a existir los espacios de Coworking, ya que la forma de trabajar ha influido de una manera determinante en nuestro estilo de vida. Por tanto, estos cambios marcan una transformación social.

Las nuevas tecnologías están de moda y las aplicaciones móviles cada vez son más populares. Comprar por internet, realizar reservas...cada vez más cosas se hacen por internet con lo que nos encontramos con un entorno abierto a las aplicaciones y a probar cosas nuevas, lo cual es un punto a favor para el desarrollo de la aplicación.

El coworking representa los principales valores de trabajo como son: flexibilidad, diversidad, conexión, y, sobre todo, experiencia colectiva. Estos cambios en el estilo de vida de la población son relacionados al mundo digital y las nuevas tecnologías con las que convivimos. Además, estos cambios también afectan al trabajo, de forma que empieza a usarse más a menudo en las empresas la manera de trabajar mediante el método de “teletrabajo” y el networking. Entonces en este aspecto, es un factor clave los espacios de coworking, ya que una casa no es un ambiente idóneo para trabajar. Los coworkers aumentan un 75% su productividad en este tipo de espacios.

Por tanto, este cambio en el estilo de vida social y laboral podría ser una gran oportunidad para nuestra idea de negocio ya que apoyamos la idea de que los trabajadores trabajen desde un lugar idóneo para poder desarrollar sus proyectos o actividades y podría tener una gran acogida entre los trabajadores y su posible éxito en el mercado.

Análisis políticos-legales:

España es un país democrático de derecho cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria, asimismo es un país soberano constituido en un Estado social.

Además, España pertenece a la Unión Europea, lo que facilita las relaciones comerciales con otros países miembros.

Tras cuatro años de España sin gobierno efectivo, se ha producido un clima de inestabilidad que ha afectado a las empresas y a la inversión.

En cuanto a la política tributaria que es la que mas afecta a la empresa, en el año 2015 entro en vigor la reforma fiscal, que supuso la modificación de los principales impuestos y persigue el objetivo de impulsar el crecimiento económico y del empleo. Esta reforma fiscal tiene diferentes repercusiones sobre tres colectivos empresariales: autónomos, pymes y grandes empresas.

Respecto al impuesto de sociedades los cambios más relevantes fueron los siguientes: los autónomos o trabajadores por cuenta propia, no tributan al Impuesto de Sociedades, sino el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, donde las retenciones se redujeron de un 19% a un 18%, además los autónomos con ingresos bajos(menos de 15.000€ anuales), siguen tributando el 15% del IRPF. Por ultimo los nuevos autónomos, por su parte tributan al 9% durante los dos primeros ejercicios de la actividad.

Finalmente, estamos en un momento en el que el gobierno ha lanzado ayudas a los emprendedores, que pueden ser muy útiles para la creación de nuestra empresa como pueden ser bajos costes para los autónomos y para la contratación de personal. Por tanto, lo vemos como una oportunidad de negocio para crear nuestra empresa.

2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

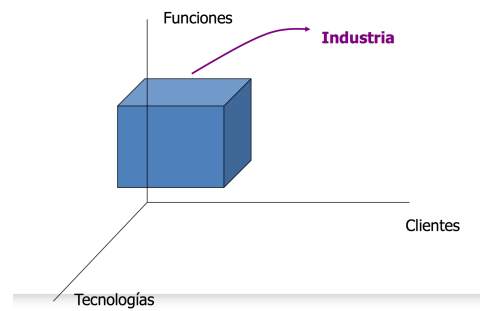
En este apartado vamos a analizar diferentes aspectos que están relacionados con nuestro objeto de negocio, como son: la definición del mercado objetivo, tanto como es su tamaño y su potencial futuro, si nuestro negocio aporta algo nuevo al mercado y quienes son y serán nuestros clientes además de que necesidades tienen.

Para estudiar correctamente el mercado, debemos conocer bien la actividad que vamos a realizar. El código C.N.A.E (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) nos ayudará a delimitar la industria en la que operamos, que en nuestro caso corresponde al código 6209, otros servicios relacionados con la tecnología de la información y la informática.

Estudiaremos el sector en el que operará nuestra empresa mediante el esquema tridimensional de Abell (1980), en el se responderá a 3 preguntas fundamentales:

- ¿Que requisitos se deben cumplir? (Función de uso)
- ¿Quiénes son los clientes? (Cliente)
- ¿Cómo se lleva a cabo la actividad? (Tecnología)

Ilustración 1: Esquema Tridimensional Abell



Fuente: Elaboración propia

- Funciones:

Las necesidades que satisfacemos de nuestros usuarios de nuestra aplicación, es poder reservar un espacio de coworking en la ciudad de Zaragoza a través de nuestra App, de esta forma podemos ofrecer a nuestros clientes un gran número de usuarios que disfruten de los espacios de coworking, en el cual nosotros le mostramos los pros y los contras de cada espacio dependiendo de sus necesidades para que cada usuario elija el espacio que mejor le satisfaga dependiendo de sus necesidades.

Además de este soporte, también le ofrecemos soporte tecnológico para la resolución de posibles dudas que puedan tener nuestros clientes.

- Clientes:

Cuando se habla de clientes de la empresa, no se hace referencia a los usuarios de la aplicación, los clientes de la empresa son los espacios de coworking.

La aplicación móvil se vende como una solución empresarial, somos los intermediadores entre los clientes y los usuarios, es un medio de promoción para los espacios de coworking, a través del cual van a poder atraer y gestionar a su clientela.

Los valores que se desprenden y se fomentan en estos espacios de trabajo para nuestros clientes son el networking, la flexibilidad laboral o el compañerismo.

Tras realizar un análisis de los clientes potenciales, destacamos los siguientes aspectos:

Una de las preguntas que nos hacemos es, ¿donde trabajaba la gente antes de encontrar los espacios de coworking? Según los resultados de la segunda encuesta mundial sobre Coworking, la mitad de los coworkers trabajaban en casa (58%), uno de cada cuatro (22%) en una oficina y solo el 4% en cafeterías, por tanto, la oficina en casa y no las cafeterías u otros espacios de coworking, supone la mayor competencia para los espacios de coworking.

El tipo de usuario a los que estamos enfocados viven en ciudades, los coworkers son urbanitas, por tanto, estos se encuentran en ciudades de más de un millón de habitantes, y aunque cada vez se abren más espacios de coworking en zonas rurales, no llega al nivel del crecimiento de coworking urbano. Teniendo en cuenta que Zaragoza es la quinta ciudad de España con una población de 674.977 habitantes, creemos que es una buena oportunidad de negocio para intentar establecer nuestra idea de negocio.

El coworker promedio tiene alrededor de 34 años y más de la mitad son hombres, sin embargo, se va uniendo gente más joven y también más mayor, ahora en la actualidad uno de cada doce coworkers tiene más de 50 años.

La mayoría de la gente que va a un espacio de coworking tienen un título universitario, además estos coworkers tiene unos ingresos medios por encima del salario medio de sus países. El 38% de los encuestados en la Encuesta mundial sobre coworking indicaron que sus ingresos mejoraron desde que ellos trabajan en un espacio de coworking.

- Tecnología:

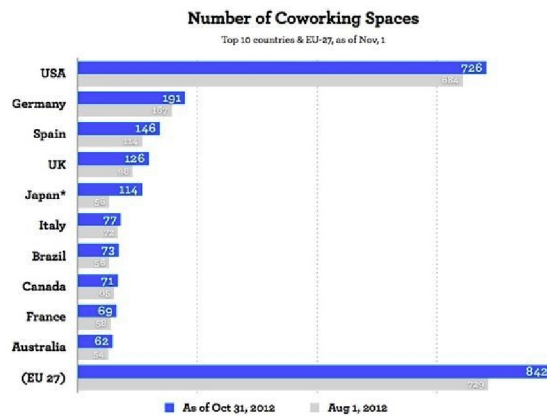
La digitalización de la tecnología ha supuesto una mejora para la productividad y eficiencia de las empresas, pero no se puede negar que abre la puerta a nuevos riesgos, en nuestro caso la información de los clientes es lo más valioso y delicado que poseemos.

Crecimiento del mercado:

En relación al crecimiento de mercado, el fenómeno de coworking comenzó en España en 2008 debido al estallido de la crisis económica, lo que supuso el auge de los espacios de coworking.

Las empresas españolas buscaban recortar gastos, al mismo tiempo que el desempleo repuntaba. El modelo del coworking triunfó para quienes decidieron emprender en este modelo debido a la situación económica del país en España, ya que la crisis del 2008 fue muy dura tanto para pequeñas como grandes empresas y por tanto muchos de sus directivos empezaron de nuevo con el modelo del coworking ya que era más económico para ellos.

Ilustración 2: Número de espacios de coworking habilitados en el año 2012



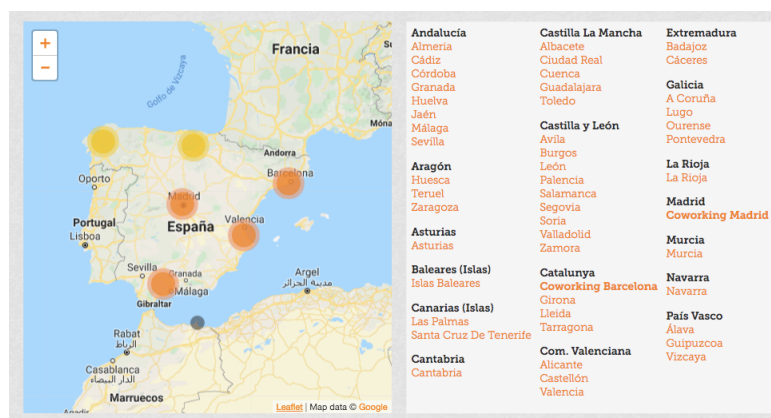
Fuente: https://www.eldiario.es/hojaderouter/emprendedores/coworking-Espana-burbuja-emprendimiento_0_366763682.html

En la ilustración 2, en la cual se observan los números de espacios de coworking habilitados en el año 2012 recogidos por los 10 principales países y Europa, donde están incluidos 27 países.

Se observa que, una vez comenzado el boom de los espacios de coworking, en la primera posición se posicionó Estados Unidos seguido de Alemania. España, el cual es nuestro objeto de estudio, se encuentra en la tercera posición por lo que tuvo una buena recepción a los espacios de coworking. Según la consultora Savills Aguirre Newman cree que en 2030 las oficinas de coworking supondrán el 30% del mercado de las oficinas, lo que es un dato positivo para nuestra idea de negocio. Además, entre 2013 y 2017 se incrementó un 246% el número de metros cuadrados en España, en ciudades como son Madrid y Barcelona.

El éxito de los espacios de coworking se atribuye al ahorro de costes para empresarios y emprendedores, ya que muchos empresarios y compañías vieron la manera de ahorrar un alquiler y acondicionamiento de una oficina tradicional ,y, por otro lado, a las sinergias que genera y al ambiente de colaboración y creatividad que se consigue.

Ilustración 3: Localizador de espacios de Coworking Spain



Fuente: <https://coworkingspain.es>

En la ilustración 3 se puede comprobar los espacios de coworking que se encuentran en territorio español y que están distribuidos a lo largo de toda España, como indica la tabla de la derecha del mapa mostrando las ciudades de España donde se puede encontrar un espacio.

También se observa que los mayores puntos de coworking se encuentran en 4 grandes ciudades de España como son: Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga, además se ve con intensidad, en la ilustración 3, otros puntos como son el País Vasco y Galicia, donde hay una gran actividad de espacios de coworking.

Barcelona y Madrid están posicionadas como ciudades punteras de los espacios de coworking, en total, en Madrid y Barcelona se contrataron 30.600 metros cuadrados el año pasado (2018) de espacios compartidos de oficinas. Por tanto, coloca a ambas ciudades en el grupo de cabeza de las capitales europeas con más capacidad de desarrollar este fenómeno. El auge mundial de las startups, principalmente tecnológicas, y los cambios en la demanda de oficinas han generado la necesidad de desarrollar este tipo de espacios.

De este modo Barcelona y Madrid se unen a ciudades como París, Dublín, Ámsterdam, Varsovia, Berlín y Estocolmo, entre otras, que están siendo objeto de deseo de los gigantes de mercado de los espacios de coworking, que aspiran a alcanzar el mismo éxito que en el Reino Unido.

En base a Aragón, y en especial la ciudad de Zaragoza que es donde va a estar enfocada nuestra aplicación de coworking, el espacio de trabajos compartidos supera más de la veintena de espacios en Zaragoza. Como hemos dicho anteriormente estos espacios son preferidos por profesionales que sólo necesitan un ordenador portátil para llevar a cabo su labor, como pueden llegar a ser: informáticos, diseñadores, arquitectos, periodistas etc, pero también por empresas ya que algunos locales ofrecen espacios independientes.

Por tanto, vamos a analizar los espacios de coworking que podemos encontrar en la ciudad de Zaragoza y con los que trabajaremos para poder establecer nuestra aplicación en sus oficinas de coworking y realizar un plan de negocio con ellos. Además de realizar un estudio sobre la capacidad que tienen los espacios de coworking y el coste que tiene establecerse en cada uno de ellos.

-Zaragoza Activa, un espacio de titularidad municipal que cuenta con vivero de emprendedores. Desde Zaragoza Activa, que siempre está en movimiento y es una pieza importante del ecosistema emprendedor zaragozano. Se encuentra el espacio de coworking en La colaboradora, un espacio de coworking en la planta 1 de la Azucarera con 25 puestos de trabajos fijos. Para solicitar un puesto fijo de coworking, es necesario haber entrado en una convocatoria y ser miembro de La Colaboradora, tiene un coste de 20€ y 4 horas de colaboración al mes.

-Etopía, se encuentra La Terminal, además de despachos para empresas y startups, tienen zona de coworking con servicios asociados, como mentorías y asesoramiento personal. La capacidad del espacio de coworking es para 24 personas y el precio es de 100€/mes. Además, cuenta con una beca de 25 euros al mes durante 6 meses gracias a La Obra Social de Ibercaja que ayuda a los emprendedores a un puesto de coworking en La Terminal.

-Ciem Zaragoza, es un centro de incubación Empresarial Milla Digital, es una incubadora del Ayuntamiento de Zaragoza, que tiene por objetivo el emprendimiento, la innovación y la creatividad en el trabajo. Se ofrecen dos tipos de coworking el aleatorio y el fijo. La plaza aleatoria es de 97,95 €/mes mientras que la plaza fija es de 154,35 €/mes. También ofrece la posibilidad de alquiler de despachos para empresas de nueva creación. Su precio varía desde los 255€/mes hasta los 458€/mes dependiendo de la superficie que desee cada uno. Los tipos de superficie son de 15,21,23 y 27 metros cuadrados. La capacidad de Ciem Zaragoza es de 15 zonas de coworking.

-Hiberus Ecosystem, un espacio adecuado especialmente para proyectos tecnológicos. Este espacio de coworking cuenta con 4 salas de reuniones ágiles (2-4 personas), 2 salas de reuniones grandes (6-12 personas) y un auditorio para eventos (99 personas). Nos confirman desde el Hiberus Ecosystem que la capacidad del establecimiento es de 24 puestos de coworking y 17 despachos con un centenar de personas. El coste por un puesto de coworking fijo es de 130€/mes y de los despachos de 350€/mes.

-La Universidad de Zaragoza, con el espacio de Ceminem Spinup, donde la universidad pretende dar apoyo al desarrollo y aceleración de empresas como proyectos empresariales. Este espacio está compuesto por 5 despachos dobles amueblados para empresas incubadas y 2 salas de Coworking con un total de 12 puestos de trabajo, y mesas de reuniones. Para poder optar a utilizar uno de estos espacios tienes que apuntarte en una convocatoria mandando un correo a spinoff@unizar.es con el asunto de “Convocatoria CEMINEM SPINUP” donde tendrás que defender tu caso. El coste del espacio de coworking varía del 1º año al 4º año, ya que la Universidad te financia el total el primer año, que son 800€. El coste por la empresa el primer año es 0€, el segundo año 160€, tercer año 240€ y 4 años o más 800€. Los precios para el alquiler del espacio son anuales.

-C.E.E.I Aragón, es un espacio orientado a empresas de base tecnológica que permite el alquiler de naves completas, despachos o zonas de coworking. El precio es de 50€/mes y la sala de coworking tiene una capacidad para 10 personas.

-La Proyectoteca, es un espacio de coworking para profesionales en el centro de Zaragoza, creado para potenciar las sinergias entre las personas que lo ocupan y alberga a profesionales especializados en todo tipo como, derecho, marketing, arquitectura, internalización, ingeniería...Además también cuenta con una sala equipada para reunirse, impartir una clase o presentar un proyecto. El coste por instalarse una jornada completa es de 168€/mes. Además, tienes opciones como media jornada cada día por 135€/mes o dos horas cada día por 80€/mes. También ofrece la posibilidad de un bono sala de 10 horas al mes por 140€ y un bono sala de 20 horas al mes a un precio de 240€.

-MS31 Coworking, dirigido a profesionales creativos, con espacios en diferentes salas y una terraza. En este local de coworking se cuenta con varias modalidades de precios como son: una mesa de trabajo simple cuyo coste es de 150€/mes y una mesa de trabajo doble por 220€/mes. Asimismo, se ofrece la opción de reservar una oficina para 2 personas al mes por 350€/mes y para 4 personas por 400€/mes.

-The Hackership: es un espacio de coworking donde podrás desarrollar tu empresa en un entorno de comunidad tecnológica. La capacidad del espacio de coworking es para 17 personas y ofrece los servicios de alquiler de una oficina independiente y un puesto de coworking por, 400€/mes y 137,5€/mes respectivamente. Además, ofrece un bono semanal a todos los servicios del puesto de coworker a un precio de 65€ y un bono día con las mismas características por 15€.

-AV47 Coworking, es un espacio de coworking en pleno centro de la ciudad. Su capacidad es para 6 personas y ofrece una jornada completa por 165€/mes y media jornada por 105€/mes. Además, ofrece el alquiler de sala por 8€/hora(coworkers) y la sala de reuniones por 15€/hora(no coworkers).

-Coworking con Jota, es un espacio de coworking de 190metros cuadrados situado en el Barrio La Jota, Zaragoza. La capacidad de este espacio es de 8 puestos de trabajo. El coste por una jornada completa es de 150€/mes mientras que el alquiler de un despacho es de 250€/mes.

-Recreo Coworking, un espacio de coworking situado en la Calle San Miguel que proporciona instalaciones y servicios para autónomos y empresas. La capacidad máxima es de 27 puestos de trabajo disponibles. Los precios del coworking son 150€/mes por un puesto fijo, 110€/mes por un puesto flexible. Además, ofrece un puesto virtual por 45€/mes que significa que tiene preferencia para contratar puestos fijos y flexibles y el alquiler de un despacho privado que tiene el coste de 500€/mes. Finalmente ofrece una entrada de día por 15€. Según Iván Moreno, fundador de Recreo, ahora mismo tiene 14 puestos fijos contratados y desde diciembre de 2019 mantiene un 65-70% mínimo de ocupación, aunque nos reconoce que la curva ha sido siempre creciente.

-Enseñalia Plaza San Francisco, es un espacio de coworking ubicado en la Plaza San Francisco de Zaragoza. Los puestos fijos tienen un coste de 130€/mes mientras que los puestos flexibles tienen un coste de 100€/mes. El alquiler de una oficina privada es de 600€/mes. La capacidad del establecimiento es para 20 personas.

-El Gancho Coworking, es un espacio construido con materiales recuperados y de bioconstrucción, con el objetivo de lograr un lugar confortable para trabajar, en el que conviven empresas, autónomos y diversas asociaciones. El coste de alquilar una mesa de trabajo es de 130€/mes mientras que una sala de reuniones tiene un coste de 15€/hora. Este local de coworking dispone de 17 puestos de trabajo coworking en su oficina.

-Impact Hub Zaragoza, ofrece el alquiler de despachos por 124€/mes, puestos fijos por 190€/mes y puestos flexibles con un coste de 30€ al mes. Por último, ofrece la posibilidad de oficina virtual por 30€ al mes que incluye, días de puesto flexible al mes a parte de domiciliación social y fiscal.

Una vez estudiadas todas las oficinas de coworking que podemos encontrar en Zaragoza, vemos que tenemos una buena oportunidad para implantar nuestra aplicación de coworking en sus oficinas.

Capacidad de influencia sobre los usuarios:

Se considera que nuestra aplicación va a tener una importante influencia sobre los usuarios de las oficinas de coworking, por diversas razones. En primer lugar, una aplicación donde el trabajador puede reservar el lugar y la oficina que desee durante el tiempo que el cliente vea necesario, le da una mayor facilidad para adaptarse a su trabajo. Además, organizándose mejor si sabe de la disponibilidad que tendrá en los espacios de coworking.

La satisfacción del usuario será primordial para que el negocio resulte exitoso, es por ello que se dedicará tiempo y esfuerzo a escuchar a los usuarios para ver sus opiniones y sus sugerencias de mejora. La sencillez, rapidez y fiabilidad de la aplicación serán características clave para que el usuario esté contento.

Adicionalmente el buen funcionamiento de la aplicación llamará la atención a otros trabajadores para que acudan a estos espacios de coworking para desarrollar su trabajo y hacer publicidad a través del boca a boca y las recomendaciones a amigos y conocidos.

2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

A la hora de analizar la competencia, es patente en nuestro caso la ausencia de competidores directos en la totalidad de la geografía aragonesa, teniendo esto en cuenta, habrá que comprobar la viabilidad del negocio para ver si es rentable o no.

Las 5 fuerzas de Porter es un modelo estratégico elaborado por el ingeniero y profesor Michael Porter de la Harvard Business School en 1979, sirve para analizar como influye la pertenencia a un país y a las empresas de este en la obtención de una ventaja competitiva.

Ilustración 4: Las 5 fuerzas de Porter



Fuente: www.5fuerzasdeporter.com/

- **Poder de negociación de los clientes**

En este sector los clientes son numerosos, sin embargo, están poco o nada organizados ya que es una nueva forma de reservar espacios y lo realizarán de manera individual. Es cierto que, si el cliente no acepta el precio, puede reservar los espacios de otra manera que no sea por nuestra aplicación ya que el coste de cambio al que incurren los compradores es prácticamente nulo. Por tanto, sería conveniente dar un trato al cliente óptimo y que éste perciba una buena relación calidad-precio con el servicio ofrecido.

El poder de negociación de los clientes es alto, ya que estos tienen mucho donde elegir y sobre todo gratuito. Tienen que recibir un producto muy bueno para que acepten pagar por él.

- **Rivalidad entre las empresas**

La rivalidad entre las empresas es baja ya que hay pocos competidores y las barreras a la salida de la industria son débiles.

Respecto a las barreras de salida, el mercado de aplicaciones móviles y en general mercado de empresas tecnológicas, basadas en contenido digital es sencillo en cuanto a creación y cese. En caso de cese de negocio no existen costes elevados ni ninguna barrera legal que impida a la empresa dejar de funcionar. Es por esto que se considera que el sector es muy volátil, no existen barreras a la salida. Las empresas aparecen y desaparecen constantemente.

- **Amenaza de los nuevos entrantes**

La amenaza de ingreso a un sector viene condicionada por la existencia o no de barreras de entrada, estas pueden ser, patentes, diferenciación del producto, acceso a la distribución, políticas gubernamentales, economías de escala, etc.

El que una empresa interesada logre introducirse en el sector, dependerá de:

- Economías de escala: en el sector de las aplicaciones móviles es posible que suceda esto ya que no existen elevados costes operativos. Cualquier empresa nueva podría establecer unos márgenes mas ajustados, o una empresa ya presente en el sector al ir mejorando su volumen de negocio podría reducir el precio.
- Barreras a la entrada: son obstáculos de diversa índole que dificultan la instalación de una empresa en un mercado, o lanzamiento de una nueva marca o producto, estas barreras pueden ser de carácter económico o legal. Con la aparición de Internet y la popularidad de la compra on-line la barrera de capital es cada vez menor, y esto ocasiona que la amenaza de entrada de nuevas empresas sea una opción fuerte y significativa.
- Reacción de las empresas ya establecidas en el mercado, ante la posible entrada de una nueva empresa competidora. Las empresas que ya están establecidas tienen una diferenciación de marca y cuentan con la lealtad de los clientes, esto hace que los nuevos competidores tengan que realizar grandes gastos para ganar la lealtad de los clientes con la que cuentan las empresas establecidas.

- **Poder de negociación de los proveedores**

El poder de negociación de los proveedores con nuestra empresa es bajo, ya que hay muchas empresas que se dedican a la creación de aplicaciones móviles, por tanto, nuestro coste de cambio a otra marca sería 0.

- **Amenaza de productos sustitutos**

A lo referente a la aplicación de Coworking no hay un sustituto directo con una aplicación en Zaragoza. Si hablamos de productos sustitutivos al coworking para que las personas vayan a estos espacios, podemos hablar de realizar el trabajo desde casa o el poder de trabajar en una cafetería donde te ofrecen también una red gratuita de wifi por consumir algún producto.

3. PLAN ESTRATÉGICO

Toda empresa que quiere desarrollar un buen plan estratégico, tendría que formularse una pregunta, ¿En que negocio estamos y como queremos llegar a ser en un futuro? Para obtener una respuesta correcta y razonada, los directivos tienen que desarrollar una visión del negocio en un horizonte temporal entre cinco y diez años, ya que las empresas que perduran en el tiempo tienen una serie de valores que se mantienen en el tiempo. Lo primero de todo hay que determinar quienes somos en el momento actual, que actividad realizaremos y hacia donde nos dirigimos (misión) y a partir de ese punto conseguir que la dirección tenga una identidad organizativa (visión).

A continuación, definiremos la proyección de futuro a través de la misión, visión y valores o principios.

3.1 Misión

Coworking App es una empresa online que ofrece espacios de coworking en Zaragoza a través de su App, creemos en el mejoramiento de las personas, las ciudades y en ultima instancia, del mundo a través del trabajo remoto. En Coworking App estamos trabajando con mucho compromiso para crear formas innovadoras de apoyar a la fuerza de trabajo distribuida e independiente de hoy. Nuestra misión es crear infraestructura social, profesional y económica para individuos y equipos que trabajan de forma remota.

3.2 Visión

Nuestra visión es llegar a ser una empresa líder en el segmento del coworking que atienda las necesidades que la sociedad actual demanda con la capacidad de servicio, y con una gran cercanía hacia nuestros clientes.

Como equipo, compartimos la visión de ser un referente a nivel nacional, aportando al mercado productos con elevadas prestaciones; basándonos en un equipo multidisciplinar, comunicación directa, constante y precisa con nuestros clientes y colaboradores y finalmente una implicación total en los proyectos que llevamos a cabo.

3.3 Valores

Nuestros valores representan nuestra identidad como colectivo, por lo tanto, somos rápidos, sabemos escuchar, buscamos la innovación, trabajamos en equipo de forma rigurosa y transparente con un alto sentido del servicio al cliente, buscando en todo momento satisfacer sus expectativas.

4. VIABILIDAD COMERCIAL

Para la elaboración de un plan de marketing hay que tener clara la misión, visión y los objetivos que va a desarrollar la empresa en su actividad, para poder ejercer una buena venta de nuestros servicios tenemos que estar preparados para realizar un plan de marketing para que nuestro producto se conozca y sea atractivo para los nuevos clientes.

4.1 Imagen e identidad corporativa

Elegir un buen nombre y un logo llamativo es un paso de gran importancia para darse a conocer entre los consumidores.

El nombre es la tarjeta de presentación de la aplicación, la primera impresión que los usuarios recibirán, y el logo será lo que recordarán cuando quieran buscar de nuevo la aplicación. Es por ello que ambas cosas deben de elegirse cuidadosamente, ya que acompañarán al negocio durante su proceso de crecimiento. No se podrá o no se debe modificar en ningún momento, ya que eso desorienta a los clientes y usuarios y se podría perder un porcentaje de ellos.

La estrategia para elegir un buen nombre es utilizar una palabra o palabras que hagan referencia directa al producto o servicio. Se debe buscar que el nombre sea original, único y que sirva como diferenciación de la competencia. Es recomendable que sea corto ya que así de esta forma los usuarios lo podrán memorizar más fácilmente.

El nombre elegido para nuestro servicio es Coworking App, ya que es un nombre sencillo y fácil de recordar. La tipografía elegida para el nombre por gustos personales basados en la facilidad de lectura y apariencia es como queda en la siguiente imagen.

Coworking APP

Respecto al logotipo, el diseño del mismo es uno de los factores más importantes de la comunicación visual de la aplicación. Los colores, formas y composición transmiten la personalidad de la empresa, es su sello. El diseño del logotipo será decisivo en el posicionamiento de la marca en la mente de los clientes y los usuarios como también lo es para que el producto o servicio se diferencie de la competencia.

Un logotipo dice mucho de cómo es una empresa, de la calidad de sus productos o servicios, incluso, del público objetivo de la marca. El logotipo debe ser simple, ya que de esta forma resultará mas fácil de recordar y de asociar con la aplicación. Hay que tener en cuenta que el logotipo debe verse bien en cualquier plataforma, soporte físico, Smartphone, ordenadores y en cualquier otro medio. El tema de los colores en el logotipo es muy importante, no deben utilizarse muchos, es mejor utilizar un único color o dos ya que esto nos ayudará a que quede más grabado en la mente de los consumidores.

El logotipo que se ha diseñado para nuestro negocio es el siguiente:

Ilustración 5: Logotipo Coworking App



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la ilustración 5, el logotipo está formado por el nombre de nuestro negocio acompañado de un ordenador y un teléfono móvil, dos objetos fundamentales en los espacios de coworking. Está creado en tonos blancos y azules y se crea una forma simpática, relacionada con los espacios de coworking y que será fácilmente reconocible por los consumidores.

4.2 Plan de Marketing

Con este análisis identificaremos: el producto que vamos a comercializar, la estrategia de precios a seguir, los canales de distribución y la estrategia de comunicación. Este estudio es también conocido como Marketing Mix o el de las 4 P's (Product, Price, Place, Promotion). Por tanto, este punto será de vital importancia para hacer llegar el producto al cliente y que lo valore de una forma positiva.

4.2.1 Producto

En este apartado vamos a realizar una descripción de nuestro producto. CoworkingApp es una aplicación informática para teléfonos móviles a través de la cual el usuario puede conocer cuál es la disponibilidad de las oficinas de coworking existentes en Zaragoza, al instante, así como realizar su reserva, dentro de la aplicación.

El uso de la aplicación es claro y sencillo, está basada en la publicación de ofertas en tiempo real.

La aplicación está al alcance de cualquier persona que esté interesada en los espacios de coworking de Zaragoza, además cuenta con un panel de ayuda por si el usuario tuviera alguna pregunta o problema con la aplicación.

Esta aplicación se trata de una App innovadora e inexistente en nuestra ciudad de Zaragoza, que pretende mejorar el servicio que ofrecen los espacios de coworking para la reserva de sus oficinas o salas de reuniones. También mejora la reputación e imagen de estos espacios y convertirá a los espacios de coworking en un referente en el panorama nacional.

La aplicación busca ser lo más sencilla y abierta posible, una vez descargada en el teléfono al abrirla el usuario se encontrará directamente con el listado de espacios de coworking disponibles en Zaragoza.

Respecto a los servicios de nuestra aplicación, existe la posibilidad de añadir más espacios de coworking que se vayan creando en la ciudad de Zaragoza y en toda la Comunidad Autónoma, en sus principales ciudades como son Huesca y Teruel.

4.2.2 Precio

La estrategia de precios de Coworking App va dirigida hacia los espacios de coworking o clientes y no hacia los usuarios, la aplicación se podrá descargar de manera gratuita y los usuarios la podrán utilizar sin tener que abonar nada. Esto permitirá una mayor expansión y difusión de la app. El objetivo de nuestra empresa es lograr el mayor número de usuarios posibles por lo que restringir la descarga al pago de un precio sería erróneo.

En el caso de Coworking App, cuando se habla de precios se hace referencia a la comisión que se le cobrará a los clientes (espacios de coworking) por los usuarios que acudan a través de la aplicación.

La estrategia llevada a cabo, es establecer una comisión fija a cobrar a los espacios de coworking cada vez que un usuario vaya ahí a través de la aplicación. Por tanto se establecerá un precio de 10 euros por cada vez que un usuario fuese a un espacio de coworking, ya que muchas empresas de la competencia a nivel mundial ponen una tasa por registrarse en la aplicación.

En segundo lugar, existe el precio por posicionamiento y publicidad, dentro de la aplicación se ofrecerá a aquellos espacios de coworking que así lo deseen aparecer los primeros en la lista de espacios cuando un usuario se meta en la aplicación para estar siempre a la vista de ellos. El precio por posicionamiento y publicidad será de 4 euros, ya que creemos que es una ventaja para el espacio de coworking que decide realizar este abono.

Además, se ofrecerá, la opción de envío de notificaciones a modo publicitario por los espacios de coworking que quieran pagar este servicio, de esta forma cuando un espacio de coworking ofrezca una oferta o descuento de su espacio, se le mandará una notificación a los usuarios que estén segmentados como clientes potenciales del local. Estos servicios de pago podrán tener un precio por clic, el precio de estos servicios de publicidad y promoción vendrá definido por la oferta y la demanda. El precio por el envío de notificaciones es de 6 euros.

4.2.3 Distribución

La estrategia de distribución será sencilla, ya que hemos definido el territorio en el que se va a lanzar la aplicación, en concreto, Zaragoza, España. Coworking App se va a desarrollar para los dos principales y más fuertes sistemas operativos que hay en el mercado IOS (Apple) y Android (Google).

Nuestra aplicación se distribuirá, por tanto, en las tiendas de las aplicaciones de ambos sistemas operativos: AppStore en el caso de IOS y Play Store en el caso de Android. La estrategia además de eficiente y sencilla resulta muy económica, ya que el coste de distribuir la aplicación es mínimo.

Para el caso de Play Store, es necesario registrarse como desarrollador, cualquier cuenta de Google puede convertirse en cuenta de desarrollador, lo cual tiene un coste de 25€. Una vez pagado ya se puede poner en la tienda la aplicación, al ser Coworking App una aplicación gratuita no habrá ningún otro coste. En el caso de AppStore, la diferencia es el precio, que en el caso de Apple supone 99€ al año (mientras que en Google solo se pagan la primera vez). El modo de alta es muy sencillo y en tan solo 24 horas ya está validado y se puede comenzar a distribuir la aplicación.

En el caso de los clientes, la aplicación no se distribuirá a través de las dos tiendas de las aplicaciones, la versión de la aplicación con el perfil de cliente habilitado (para los espacios de coworking) se enviará vía e-mail.

La página web de Coworking App será el principal canal para que un espacio de coworking se pueda registrar como cliente, una vez registrado, cumplimentados los datos necesarios y sea validado, se le mandará un e-mail con un enlace para que pueda descargar la aplicación, el enlace no tendrá límite de descargas para que así el cliente se pueda descargar la aplicación en diferentes dispositivos electrónicos que quiera y que necesite.

4.2.4 Promoción

Determinará la forma en la que llegamos a los clientes, cómo verán nuestra empresa y en gran medida el éxito de nuestro negocio. El principal objetivo será llegar a nuestra cartera de clientes, para ello emplearemos técnicas de marketing directo e indirecto.

El marketing directo, consiste en enviar mensajes publicitarios a grupos específicos de personas por lo que se centra en el producto o servicio y su objetivo por lo general es llamar la atención del target de clientes y persuadirlo para hacer algo. Mientras que el marketing indirecto tiene un público más amplio y su fin es generarle valor a la gente, así el protagonismo pasa de centrarse en el producto o servicio a centrarse en las personas.

En primer, lugar, es importante recordar la distinción entre usuarios y clientes. Aunque la comunicación será muy parecida en cuanto al canal y los medios, tendrá algunas diferencias si va enfocada a los clientes o a los usuarios, especialmente en cuanto al mensaje.

De cara a los usuarios toda la información ira enfocada a promocionar las ofertas, el ahorro y el descubrir nuevos locales. Mientas que de cara a los clientes tendrá un mensaje de solución empresarial, una herramienta de negocio que facilitará la gestión y la organización.

La mayor parte de la comunicación será por vías digitales, y para ello se utilizarán las siguientes herramientas:

-Página web de Coworking App: La creación de una página web será imprescindible ya que se trata de una herramienta sencilla y sin límites en la que poder explicar en detalle la aplicación, mostrar imágenes, vídeos, opiniones, información, preguntas frecuentes. Es un medio necesario tanto para los usuarios como para los clientes al que poder acudir cuando se desea conocer mas al cliente. En el futuro podría valorarse la posibilidad de utilizar la página web(además del móvil) para dejar comentarios, opiniones, espacios de coworking... Se le daría una funcionalidad muy similar a la de la aplicación, no obstante habilitar la página web daría flexibilidad al producto y mejoraría la accesibilidad al mismo. Aunque de momento, se va a centrar todo en el trabajo de la aplicación móvil y la página web será simplemente informativa como medio de comunicación.

Los costes por la creación de la página web son gratuitos, como hemos mencionado anteriormente tiene un carácter informativo y será creado por el gerente y el departamento de marketing y diseño de web que llevará la gestión.

La página web será creada mediante wix.com, una página gratuita que te permite elegir una plantilla, crear el diseño, agregar herramientas profesionales y lanzar la página web al mundo entero. El dominio web tiene un coste de 10€ al año y el hosting web un coste de 5€ al mes, por tanto, 60€ al año.

Coworking App además creará y abrirá perfiles en las principales redes sociales. La presencia en las redes sociales es imprescindible para el negocio de hoy en día, es una de las mejores vías de comunicación con los usuarios ya que permite comunicar lo que se desee de forma instantánea, contestar dudas, opiniones, solucionar problemas.

Entre todas las redes sociales que hay, Coworking App se ha decantado por aparecer en las tres siguientes: Facebook, Instagram y Twitter.

- Facebook: La red social con más usuarios del país. Mediante la creación de una página en la que poder publicar contenido, ya sea en forma de fotografía, texto(blog), videos o enlaces.

- Instagram: La red más popular entre la gente joven. Se creará un perfil en el que publicar fotografías que se enlazarán mediante hashtags para aparecer en las búsquedas relacionadas. También será muy importante la publicación de historia (insta histories), que permiten combinar imágenes, vídeo y texto para crear el mensaje deseado. Además, las historias permiten la realización de encuestas simples, que para algunos objetivos pueden resultar útiles.
- Twitter: La red social de los textos breves puede ser útil también para comunicar de forma efectiva. Un tweet bien ideado que guste a los lectores puede expandirse muy rápidamente gracias al “me gusta” o al “retweet”. Esto hace que Twitter sea una de las redes sociales más virales a través de la cual se puede llegar a una cantidad de usuarios nuevos.

El contenido de estas redes sociales no debe ser únicamente de carácter publicitario. Se debe crear contenido de interés para los usuarios con el objetivo de que les resulte atractivo seguir nuestras redes sociales y estar activos en ellas utilizando los hashtags más populares.

El coste de cada una de estas aplicaciones es gratuito, lo que nos favorece al ser una empresa de nueva creación y poder interactuar con ellas para generar una mayor cartera de clientes y usuarios.

Además de crear estos 3 perfiles en las redes sociales, pondremos anuncios en ellas. Se utilizarán los anuncios de las redes sociales como estrategia de comunicación. Los anuncios en Instagram se hacen desde el Administrador de Anuncios de Facebook. Principalmente nuestra empresa invertirá en anuncios en Facebook y de Instagram, siendo posible más adelante adentrarse en otras redes o páginas webs. El anuncio será creado por el Departamento de Marketing y diseño web con el objetivo de tráfico, que significa, invitar a los usuarios a entrar a tu perfil y conozcan más tu producto. El coste por anuncio en Facebook es de 0,046€ por clics de usuarios, mientras que en Instagram por cada clic te cobran 0,55€. La inversión que haremos en este tipo de publicidad será de 50€/mensuales.

En segundo lugar, lo que respecta a los medios analógicos (prensa, televisión, radio...), durante la primera fase de creación del negocio no se realizarán labores de comunicación en estos medios ya que tienen un coste muy elevado.

En último lugar se encuentran los medios físicos, uno de los principales canales de comunicación y de promoción de Coworking App son los propios espacios de coworking. Es por eso que a estos espacios que sean clientes se les enviarán carteles y otros soportes publicitarios para que sea más visible la marca de Coworking App en el local. Ya que hay 20 espacios de coworking en Zaragoza enviaremos a cada espacio 100 carteles al mes durante el primer año para publicitarnos entre los usuarios, y reduciremos a la mitad en el segundo año el envío de carteles.

Los carteles serán diseñados por el departamento de Marketing y diseño web con la supervisión del gerente. El coste de imprimir cada cartel a color será de 0,08€ en la copistería Low Cost de Zaragoza, por lo que saldría a 160€/mes durante el primer año.

El coste por hacer pegatinas con el logo de la empresa como detalle para los clientes y usuarios para dar publicidad a nuestro negocio va a ser de 23,59€, la compra será realizada a través de internet y se encargarán mil pegatinas de 55x55mm. Dicha compra se realizará dos veces al año (Enero y Julio).

Finalmente, hay que dejar abierta la posibilidad de establecer relaciones con marcas y personajes públicos, que puedan ejercer la labor de embajadores de Coworking App y promocionar la aplicación entre sus seguidores.

4.3 Plan de Ventas

Para llevar a cabo este análisis tenemos que observar 3 escenarios de estimaciones de ventas, pesimista, realista y optimista, por cada uno de los servicios que ofrecemos, como son: Precio por establecer nuestra aplicación en los espacios de coworking, precio por posicionamiento y publicidad y por último la opción de envío de notificaciones. Finalmente, en el apartado análisis económico-financiero se utilizará la estimación de ventas realista.

Por tanto, al público que va dirigido son 400 coworkers en la ciudad de Zaragoza, aunque nuestra cuota de mercado será baja. Nuestro público son 400 coworkers porque es el espacio disponible que hay en total en los locales de coworking con los que trabajaremos.

-Escenario pesimista: para este escenario manejaremos la peor situación a la que la empresa se podría enfrentar, donde solamente tuviésemos un 9% de toda la clientela en el primer año de negocio, que es un total de 36 clientes. En los años siguientes el porcentaje de ventas aumentará un 3% anual, debido al crecimiento de la cuota de clientes.

Ilustración 6: Estimación de ventas pesimista año 1

	MES												
AÑO 1	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Cuota cliente	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	4.320,00 €
Posicionamiento	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	144,00 €	1.728,00 €
Notificaciones	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	216,00 €	2.592,00 €
													8.640,00 €

Fuente: Elaboración propia

Y su estimación de ventas en los años siguientes es:

Ilustración 7: Estimación de ventas pesimista

VENTAS/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
estimación ventas(€)	8.640,00 €	8.899,20 €	9.166,18 €	9.441,16 €	9.724,40 €

Fuente: Elaboración propia

-Escenario realista: aquí nos basamos en la información intermedia con mayor probabilidad de que suceda. La cuota de mercado es de un 26% durante los primeros 5 meses(Enero-Junio) donde obtendríamos unos beneficios bajos. La cuota de mercado alcanzada durante estos primeros meses de negocio es de 104 clientes Una vez superados estos primeros meses, nuestra cuota de mercado alcanzará un 30% al final del año(año de creación). Con un 30% de la cuota de mercado al final del primer año alcanzaríamos 120 clientes que aun son menos de la mitad del total Las ventas aumentarán un 16% anual durante los 2 años siguientes, es decir, segundo y tercer año. En el cuarto y quinto año incrementarán un 36% anual. En los Estados Financieros solo se utilizará el escenario realista.

Ilustración 8: Estimación de ventas realista año 1

AÑO 1	MES												TOTAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Cuota cliente	1.040,00 €	1.040,00 €	1.040,00 €	1.040,00 €	1.040,00 €	1.040,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	13.440,00 €
Posicionamiento	416,00 €	416,00 €	416,00 €	416,00 €	416,00 €	416,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	5.376,00 €
Notificaciones	624,00 €	624,00 €	624,00 €	624,00 €	624,00 €	624,00 €	720,00 €	720,00 €	720,00 €	720,00 €	720,00 €	720,00 €	720,00 €	8.064,00 €
													26.880,00 €	

Fuente: Elaboración propia

Y su estimación de ventas en los años siguientes es:

Ilustración 9: Estimación de ventas realista

VENTAS/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
estimación ventas(€)	26.880,00 €	31.180,80 €	36.169,73 €	49.190,83 €	66.899,53 €

Fuente: Elaboración propia

-Escenario optimista: gracias a este escenario nos daremos cuenta de los beneficios que se alcanzarían con grandes volúmenes de venta. Nuestra cuota de mercado en este escenario será de un 67%, es decir obtendremos una cuota de 268 clientes en el mejor de los casos, cuyas ventas subirán un 3,50% anual respecto al año anterior.

Ilustración 10: Estimación de ventas optimista año 1

AÑO 1	MES												TOTAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Cuota cliente	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	2.680,00 €	32.160,00 €
Posicionamiento	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	1.072,00 €	12.864,00 €
Notificaciones	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	1.608,00 €	19.296,00 €
													64.320,00 €	

Fuente: Elaboración propia

La estimación de ventas para el escenario optimista es:

Ilustración 11: Estimación de ventas optimista

VENTAS/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
estimación ventas(€)	64.320,00 €	66.571,20 €	68.901,19 €	71.312,73 €	73.808,68 €

Fuente: Elaboración propia

5. VIABILIDAD TÉCNICA

En este apartado realizaremos un estudio técnico. Incluiremos los elementos necesarios para el buen funcionamiento y creación de Coworking App.

5.1 Descripción de la presentación del producto

Coworking App es una aplicación para teléfonos móviles inteligentes enfocados al sector del coworking. Estará formada por una amplia comunidad de espacios de coworking y usuarios a lo largo de la ciudad de Zaragoza.

La aplicación distingue dos perfiles de usuario, el del cliente (los espacios de Coworking) y el del usuario final o consumidor final (coworkers). En primer lugar, los usuarios son aquellas personas que acuden a los espacios de coworking para desarrollar su actividad profesional, y quienes se descargarán la aplicación en su teléfono móvil y disfrutarán de las ofertas y promociones de los locales.

Para registrarse como usuario será necesario tener una dirección de correo electrónico y un número de teléfono, se pedirán unos datos básicos como nombre, edad y ciudad de residencia.

También será posible registrarse vía Facebook, de esta forma en menos de un minuto el registro ya se ha realizado.

En el caso de los clientes, es decir, los espacios de coworking dispondrán de una aplicación muy similar, aunque con algunas pequeñas diferencias. Los clientes dispondrán de un menú en el que podrán editar toda la información sobre su propio espacio de coworking, descripción, horarios, ubicación, capacidad, servicios.

La aplicación prima por ser una aplicación visual, donde destacan las fotos de los locales de coworking que se pueden encontrar en la ciudad de Zaragoza, junto a cada imagen se encuentra el nombre del espacio de coworking, tipos de servicio que ofrece y el precio por cada servicio que se proporciona.

Deslizando el dedo hacia arriba y hacia abajo, el usuario puede observar todos los locales que se ofrecen, además de ir viendo que locales tienen promociones en ese momento. Al mismo tiempo, en la parte de arriba a la derecha se encuentra un buscador mediante el cual el usuario puede buscar directamente un espacio de coworking por su nombre e ir directamente al espacio de coworking previamente buscado.

Por otra parte, en la parte inferior de tu Smartphone se encuentran dos opciones, pulsando en la parte inferior izquierda se abre el menú para establecer filtros de búsqueda, de esta forma el usuario puede reducir el número de espacios de coworking que le aparecen en la pantalla principal según distintos criterios. Los espacios de coworking se pueden filtrar por localización, por rango de precios, por tipo de oferta o promoción vigente. Por último, el usuario puede elegir el orden en el que le aparezcan los espacios de coworking ya sea por cercanía (es la opción predeterminada), valoración de los usuarios o por afinidad a otros espacios de coworking que el usuario ha acudido recientemente.

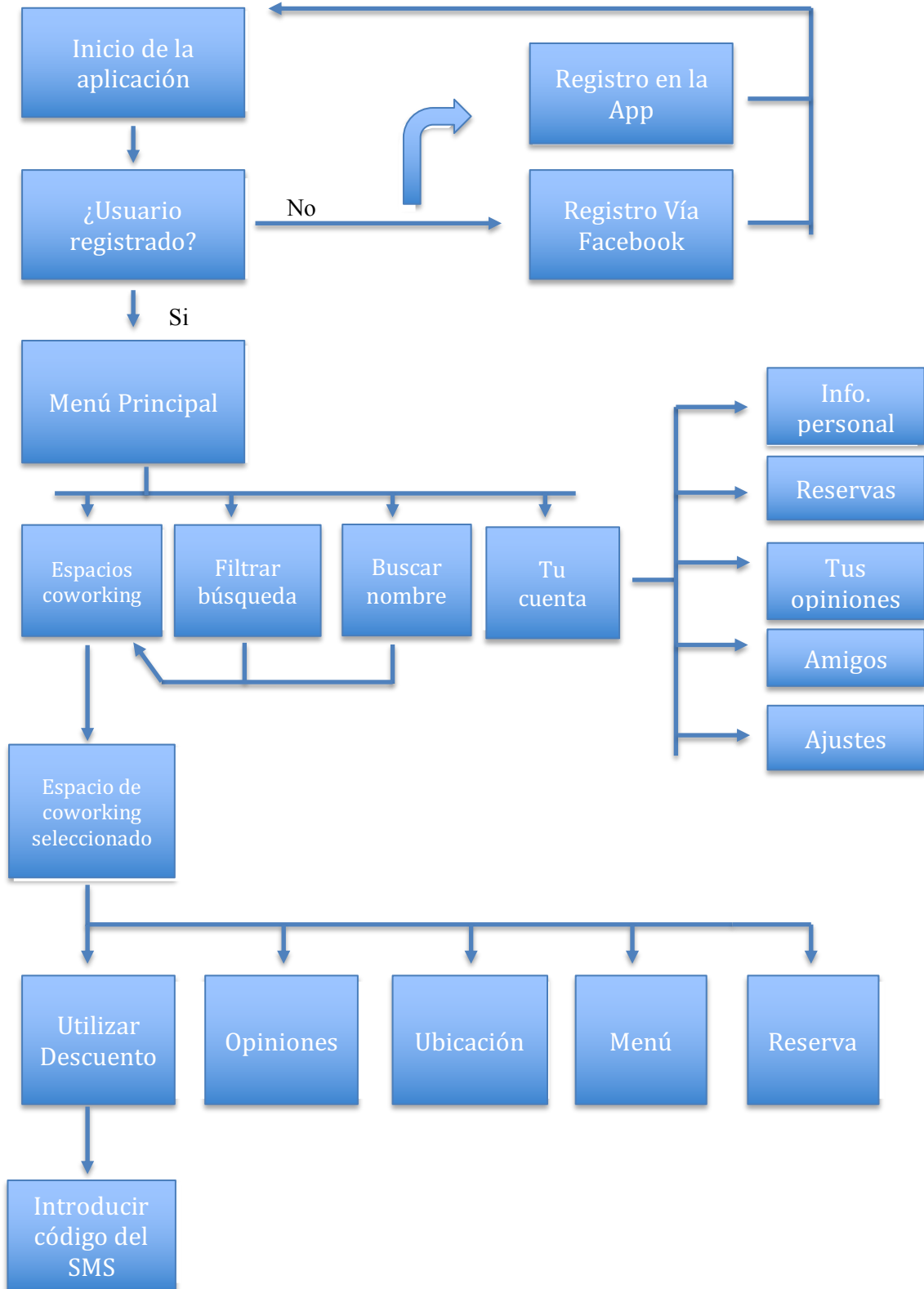
En la parte inferior de la derecha se encuentra el menú con las opciones relacionadas con la cuenta personal de cada usuario, en este punto los usuarios podrán editar sus datos personales, ver, modificar y anular sus reservas, gestionar sus comentarios y opiniones, seguir a sus amigos y finalmente gestionar la configuración de la aplicación (notificaciones, idioma...).

Volviendo al menú principal si pulsas sobre el espacio de coworking que deseas, se accede al mismo. En la pantalla del espacio de coworking se puede ver una breve descripción del mismo y las siguientes opciones: opiniones sobre el lugar, localización del espacio a través de un mapa y consulta de los servicios que ofrece. En la parte de abajo se encuentra el botón para reservar mesa, te saldrán los diferentes servicios que ofrece el local, por si quisieras reservar una sala de reuniones o una sala más grande o simplemente una mesa única, si no quedara espacio libre no te daría la opción de reservar mesa. Por último se encuentra en el centro de la pantalla “Utilizar descuento”, que únicamente estará habilitado cuando exista alguna promoción vigente en el local.

Tocando sobre “Utilizar descuento” se accede a otra pantalla en la que se pueden leer las condiciones de la promoción puestas por el espacio de coworking, en ese momento tendrás que introducir el código que te manden por SMS al móvil e introducirlo para poder optar al descuento en el momento del pago.

Para la publicación de las ofertas los espacios de coworking pueden elegir algunas de las predeterminadas (2x1, % de descuento) o deberán redactar y especificar las condiciones de la oferta o promoción de forma clara. El objetivo con esto es que cada espacio tenga la libertad de publicar la oferta que que les convenga mejor en el momento que deseen.

Ilustración 12: Diagrama de flujo de Coworking App



Fuente: Elaboración propia

5.2 Localización

Para iniciar la aplicación, lo primero de todo tenemos que buscar una oficina donde poder instalarnos. Coworking App va a iniciar su nueva andadura empresarial en el World Trade Center de Zaragoza. Es un complejo empresarial de 60.000m² de superficie ubicado en la margen izquierda del río Ebro en Zaragoza (España), entre las avenidas Gertrudis Gómez de Avellaneda y María Zambrano, frente al Centro Comercial GranCasa El edificio fue inaugurado el 16 de Abril de 2008.

Algunos valores diferenciales que ofrece el World Trade Center de Zaragoza son:

- 4 líneas de transporte público urbano en la misma puerta.
- Paradas de taxi y tranvía en la misma puerta.
- Aeropuerto fácil y rápidamente accesible y estación intermodal AVE a 5 minutos.
- Amplia oferta de restauración en la zona.
- Servicio de mantenimiento ante cualquier imprevisto 24 horas y 365 días al año.
- Posibilidad de plazas de aparcamiento.
- Acceso limitado por ascensor a las oficinas mediante tarjeta de acceso personalizada.
- Fibra óptica instalada, que llega a cada una de las plantas.

5.3 Costes de la oficina.

Tras pedir información para el alquiler de una oficina en el World Trade Center de Zaragoza, acordamos alquilar una oficina en la Torre Este planta 7-aula C.

La oficina a alquilar tiene una dimensión de 55 m², cuyo coste asciende a 11€/m². En el coste de la oficina está incluido, los gastos de la comunidad, la climatización, electricidad, Internet, limpieza de la oficina (3 horas a la semana), mesas de trabajo y mantenimiento de la oficina. Se entregará en su estado actual con 1 despacho y el resto diáfana y con el cableado realizado.

El contrato tiene que incluir la posibilidad de rescisión por ambas partes en cualquier momento con 3 meses de antelación.

Dentro del concepto de los gastos de comunidad se incluye:

- Mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones del edificio (incendios, ascensores, energía, comunicaciones...), mantenimientos técnicos legales.
- Costes de consumos y servicios de electricidad(iluminación), gas, agua, climatización y otros combustibles de zonas comunes.
- Limpieza y consumibles de ZC, limpieza de cristales, desinfección y desratización del edificio, Jardinería, Recogida de residuos, Tratamiento prevención legionelosis.
- Primas de seguros del edificio.

- Impuestos y tasas (IBI, Badenes, Recogida residuos...).
- Coste personal WTCZ que gestiona el edificio.
- Atención personal a través de nuestro Punto de Atención al Cliente.
- Servicio de cartería.
- Recepción de valijas.
- Servicio de seguridad 24 horas y 365 días al año.
- Plazas de parking reservadas para visitas de clientes.

También se nos ofrece el servicio de Parking con un coste de 80€/plaza/mes durante las 24 horas y los 7 días de la semana. Este servicio no lo vemos necesario ya que como hemos comentado anteriormente, hay posibilidades de plaza de aparcamiento en las calles situadas al lado del edificio y de coste gratis además de los servicios de transporte público.

Ilustración 13: Resumen del coste del alquiler de la oficina mensual/anual

Concepto	m2 OFICINA	Coste mensual medio	Coste Anual
Alquiler oficina WTCZ	55 m2	605 €	7.260 €

Fuente: Elaboración propia

Respecto al mobiliario y activo que va a tener nuestra oficina, gracias al World Trade Center de Zaragoza, en la oficina ya están incluidas las mesas de trabajo, así como el Internet que son bienes fundamentales para comenzar a trabajar. Por tanto, lo que necesitaremos será (Anexo 10.1):

- 2 sillas de oficina.
- 2 sillas para el cliente.
- 2 ordenadores.
- 2 ratones inalámbricos de ordenador.
- 2 teléfonos móviles.

Ilustración 14: Resumen del coste del equipamiento de la oficina

Costes mobiliario oficina	Nº Unidades	Coste	Coste Total
Sillas de oficina	2	95,00 €	190 €
Sillas Cliente	2	21,34 €	42,68 €
Ordenadores	2	849,00 €	1.698 €
Ratón ordenadores	2	14,99 €	29,98 €
Teléfonos móviles	2	96,99 €	193,98 €
TOTAL			2.154,64 €

Fuente: Elaboración propia

5.4 Coste de crear la aplicación

El principal coste que tendrá Coworking App es el de la propia creación de la aplicación. Para la creación de la aplicación se contratará los servicios de una empresa externa especializada en el diseño y creación de aplicaciones móviles.

Se debe tener en cuenta que Coworking App es una aplicación compleja que requiere de múltiples funciones y características lo cual incrementa el coste de creación. Los requisitos mínimos que se van a pedir a la empresa que se contrate son los siguientes:

- Tiene que desarrollarse para los sistemas operativos Android e iOS.
- Tiene que desarrollarse tanto para Smartphone como para Tablet.
- El diseño de la app debe ser personalizado según los rangos que se han definido anteriormente.
- La aplicación debe permitir que los usuarios se puedan registrar con nombre de usuario y contraseña o bien a través de Facebook.
- Se contará con dos perfiles de usuarios distintos, dependiendo de si se trata de un usuario(coworker) o un cliente (un espacio de coworking).
- Requerirá de grandes servidores que permitan a una gran cantidad de usuarios conectados interactuar al mismo tiempo.
- Funciones propias de una red social para el apartado de amigos y las valoraciones y opiniones de los usuarios.
- Geolocalización.
- Notificaciones.
- Cifrado de datos.

- Se necesitará que este disponible en dos idiomas, el español será la lengua predeterminada pero también se pondrá como opción el inglés para personas extranjeras.

Siguiendo todas estas características y requisitos, hemos pedido presupuesto a varias empresas especializadas en aplicaciones móviles. (Anexo 10.3)

Todos los presupuestos obtenidos son provisionales y sin IVA, ya que el precio o coste definitivo se obtendrá una vez se realice el encargo y se vayan viendo las necesidades, problemas y cambios que puedan ir surgiendo durante la creación. Se trabajará estrechamente con la empresa seleccionada para que el resultado sea el esperado.

Teniendo en cuenta esto, y los presupuestos que se han recibido que varían desde los 15.000€ a los 24.600€, se ha decidido estimar el coste de creación de Coworking App en 15.000€ más el IVA, teniendo en cuenta el margen para modificaciones, errores y extras que pueda surgir, así como los impuestos. La empresa seleccionada para crear nuestra aplicación es Orsus Soluciones Informáticas, ya que cubre nuestras necesidades básicas que queremos en nuestra APP.

5.5 Patente

La idea de negocio que configura Coworking App se debe proteger de forma legal para evitar que cualquiera pueda copiarla y lanzarla al mercado.

El artículo 4 de la Ley de Patentes indica que las ideas de negocio no son patentables. “Los planes, reglas y métodos para el ejercicio de actividades intelectuales, para juegos o para actividades económico-comerciales, así como los programas de ordenadores.” No obstante, si se puede proteger la marca y el nombre comercial.

Para proteger la marca y el nombre que se le ha dado a la aplicación y que este no pueda ser utilizado por ninguna otra empresa, se debe ir a la Sede Electrónica de la Oficina Española de Patentes y Marcas(OEPM).

Primero, se procederá a proteger la marca y el nombre comercial, así como los signos distintivos de la aplicación, en este caso el logotipo que ayuda a distinguir a Coworking App dentro del mercado de otros servicios similares. El primer paso será comprobar que el nombre elegido por nuestra empresa en este caso; Coworking App, no aparezca registrado y se pueda utilizar. En la propia página web de la Oficina Española de Patentes y Marcas hay un buscador que permite realizar esa comprobación. En nuestro caso no hay ninguna registrada con nuestro nombre.

El coste, por la inscripción de una marca o nombre comercial es de alrededor de 144€ por la primera clase solicitada, pero existe un descuento de un 15% para las solicitudes vía electrónica. Por tanto, el coste de registrar la marca de Coworking App será de 122,40€.

Se tiene que tener en cuenta que el registro nacional tiene validez por diez años, pasado este periodo, puede renovarse por diez años más, de forma indefinida, abonando la tasa de renovación correspondiente cada vez.

Finalmente, analizaremos los principales gastos que serán afrontados en la creación de la App.

Ilustración 15: Costes para la puesta en marcha de la aplicación

Coste para la puesta en marcha	
Creación de la App	15.000,00 €
Patente de la App	122,40 €
TOTAL	15.122,40 €

Fuente: Elaboración propia

6. ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZATIVA

6.1 Aspectos legales

Las sociedades mercantiles son un tipo de sociedad con personalidad jurídica propia que tiene como objetivo la realización de actos de comercio y de actividades sujetas al derecho mercantil. Las sociedades mercantiles se diferencian de las sociedades civiles en el hecho de que estas últimas no contemplan en su objeto social actos mercantiles. Estos tipos se encuentran enumerados en el artículo 122 del Código de Comercio.

La forma jurídica que se va a escoger para la creación de Coworking App es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, en este caso unipersonal. Las ventajas que presente este tipo de sociedades son las siguientes (Anexo 10.2):

- Capital social mínimo exigido relativamente bajo, 3.000 €, que además una vez desembolsado puede destinarse a financiar inversiones o necesidades de liquidez.
- Las sociedades tienen mayor facilidad de acceso al crédito bancario ya que a los bancos les ofrecen una mejor información sobre su funcionamiento.
- Liberación de la responsabilidad del socio sobre las deudas de la empresa.

Para la creación de la Sociedad Limitada Unipersonal, se deben seguir los siguientes trámites:

1. Registrar el nombre de Coworking App: Solicitar el certificado negativo de denominación social, expedido por el Registro Mercantil que acredita que no existe otra sociedad con el nombre de la que se va a crear, además este trámite se puede realizar a través de la web del registro mercantil cuyo coste son 20 euros.
2. Abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa: depósito del capital social en una entidad bancaria, dicha entidad emitirá un certificado de la creación de una cuenta corriente a nombre de la sociedad con las aportaciones totales realizadas. Normalmente no podremos disponer del dinero hasta que presentemos en el banco el alta en Hacienda y las escrituras selladas por el registro mercantil, pero a partir de ese momento podremos disponer de los 3.000 euros del capital social para dedicarlos a cualquier gasto o inversión de la empresa.
3. Redacción de los Estatutos Sociales: Existen una serie de elementos mínimos que debe contener cualquier Estatuto Social, tales como la denominación de la sociedad, en la que deberá figurar necesariamente la expresión “sociedad de responsabilidad limitada”; el Objeto social o actividad a la que se va a dedicar la sociedad, la fecha de cierre de cada ejercicio, el domicilio social dentro del territorio español, el capital social, las participaciones en que se divida, valor nominal de cada participación y numeración de las mismas, y el sistema de administración de la sociedad.

4. Escritura pública de la Constitución: es un trámite previsto a la posterior inscripción en el Registro Mercantil, para la obtención de la escritura, es necesario aportar la siguiente documentación:
 - Estatutos Sociales de la Sociedad.
 - Certificación negativa del registro mercantil central (original).
 - Certificación bancaria de la aportación dineraria al Capital Social.
 - D.N.I original del Socio.
 - Declaración de inversiones exteriores.
5. Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales: El impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos es un tributo que gravaba la constitución de la sociedad y que se debe liquidar en las oficinas de Hacienda de nuestra comunidad en un plazo de 30 días desde el otorgamiento de la escritura, para ello se debe presentar cumplimentado el modelo 600 junto con la copia simple de la escritura y tiene un coste de 1% del capital social.
6. Trámites en Hacienda: Obtención del NIF, alta en el IAE, declaración censal: Solicitud del código de identificación fiscal (NIF), a través del modelo 036 se realizará este trámite en la Agencia Tributaria, no tiene ningún coste. Declaración censal de alta de actividad en la Agencia Tributaria mediante el modelo 036, no tiene coste. También tendremos que darnos de alta en el I.A.E, se trata de un tributo local que grava la actividad de las empresas, para llevar a cabo los tramites de alta, modificación o baja de este tributo, es necesario aportar el modelo 840 junto con el NIF en la Administración Tributaria donde se ejerce la actividad.
7. Inscripción en el Registro Mercantil: El registrador realiza la calificación de la Sociedad y la inscribe en el Registro Mercantil.
8. Obtención del NIF definitivo: Una vez completados los pasos anteriores, en Hacienda podremos canjear la tarjeta provisional de NIF, por la definitiva.

Una vez realizados todos los temas burocráticos, la creación de la empresa ya se ha realizado, pero para poder empezar a realizar la actividad empresarial tendremos que acudir a la Seguridad Social y al Ayuntamiento de la localidad en la que hayamos establecido la dirección social de la empresa, en nuestro caso, Zaragoza, para así obtener la solicitud de Licencia de apertura y obtener el alta en el Régimen Especial de trabajadores autónomos.

Respecto al régimen fiscal de nuestra empresa, esta tributará por el impuesto de sociedades. El tipo general es del 25%, pero dado nuestro tamaño, tributaremos al 15% en el primer periodo impositivo en que su Base resulte positiva y en el siguiente. Los requisitos para aplicar el tipo reducido por nueva creación se encuentran en el artículo 29 del Impuesto de sociedades.

Las ventajas fiscales que se nos ofrecen son:

- Libertad de amortización de elementos nuevos de inmovilizado material e inversiones inmobiliarias con el requisito de la creación de empleo.
- Amortización acelerada multiplicando por dos el coeficiente máximo de amortización según las tablas fiscales de elementos nuevos de inmovilizado material e inversiones inmobiliarias.
- Deducción del gasto dotado en pérdidas por deterioro de créditos por insolvencia de los clientes.
- Dotación de la reserva de nivelación que permite reducir la base imponible del ejercicio en un 10% de su importe.

En segundo lugar, se deberá cumplir especialmente con la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico(LSSI), la cual es la encargada de regular el tema de comercio electrónico.

Por tanto, se debe cumplir:

- Deber de información: la empresa deberá tener un dominio web que facilite información acerca de su nombre o denominación social, datos de contacto, nº de inscripción del registro, NIF.
- Contratación online: a la hora de realizar contratos de compraventa online deben especificarse los términos y condiciones y medios para corregir errores de introducción de datos.
- Política de cookies: la empresa tiene que informar al cliente de la política de cookies de (registros web) una forma accesible, visible y clara. Se necesita recibir el consentimiento previo del usuario para recabar información.

Finalmente, como toda persona jurídica, entidad u organización se debe cumplir también la Ley Oficial de Protección de Datos para garantizar la protección y un buen tratamiento de los datos de carácter personal.

La implantación de la LOPD en la empresa pasará por estos pasos:

- Dar de alta los ficheros de los datos con los que se trabaje en la Agencia Española de Protección de Datos. En este paso no se envían las bases de datos a la Agencia, si no que se les informa del tipo de datos que vamos a manejar.
- Elaborar un Documento de Seguridad en el que se establecen las medidas de seguridad a tener en cuenta, así como el personal interno y externo que puede tener acceso a los datos, el lugar dónde se almacenan los datos y los equipos informáticos con los que se trabaja.
- Preparar un Manual de Seguridad para los trabajadores en el que informemos de las medidas de seguridad y de la confidencialidad y el correcto uso de los datos.

- Implantar en la empresa medidas de seguridad para el uso y almacenamiento de esos datos.
- Redactar los contratos de consentimiento y confidencialidad para el personal interno de la empresa que tenga acceso a los datos.
- Redactar los contratos de tratamiento de datos para aquellos proveedores que tengamos, ya sean empresas o autónomos y que puedan tener acceso a datos de nuestros clientes.
- Elaborar e implementar en toda la documentación de la empresa las cláusulas informativas en materia de Protección de Datos.

Ilustración 16: Costes de Constitución

Gastos de Constitución	
Registrar Nombre	20,00 €
Abrir cuenta bancaria	3.000,00 €
Coste Certificado Cuenta bancaria	3,75 €
Escritura pública	325,00 €
Obtención del CIF	180,00 €
Inscripción Registro Mercantil	135,00 €
TOTAL	3.663,75 €

Fuente: Elaboración propia

6.2 Estructura organizativa y gestión de los recursos humanos

El objetivo principal del Departamento de Recursos Humanos es cumplir las estrategias de la empresa y colaborar con dirección en la mejora de su eficiencia y su efectividad.

La administración de recursos humanos se refiere a las prácticas y políticas necesarias para manejar los asuntos que tienen que ver con las relaciones personales de la función gerencial, por tanto, se trata de reclutar a personal, capacitar, evaluar, remunerar y ofrecer un ambiente laboral con un código de ética para los empleados de la empresa.

En primer lugar, es importante destacar que lo que se pretende lograr es un ambiente de trabajo positivo, en el que los trabajadores vengan al puesto de trabajo contentos y con ganas de desarrollar su trabajo, ya que estos puntos son clave para desempeñar con eficacia el trabajo.

En segundo lugar, como empresa de nueva creación y de carácter innovador, la plantilla a seleccionar será principalmente un perfil joven, dinámico y con fácil adaptación al mercado y la demanda, así como estar familiarizado con las nuevas tecnologías como son Smartphone e internet. También nos gustaría que los departamentos estuvieran bien relacionados además de tener una buena comunicación entre unos y otros, para conseguir la máxima productividad. Esta estructura organizativa se puede llevar a cabo en empresas pequeñas, ya que hay un mayor trato y comunicación entre los diferentes departamentos.

Por último, es importante destacar que, debido al tamaño y la reciente creación, durante los primeros meses e incluso primeros años de actividad, los empleados deberán ser multitarea y desempeñar tareas que quizá no correspondan a su área principal.

6.2.1 Organigrama de la empresa por áreas de actividad

La estructura organizativa seleccionada para nuestra empresa es una organización funcional, se caracteriza por eliminar el principio de la unidad de mando ya que el trabajador dependerá en la realización de sus tareas de cada uno de los especialistas en cada función empresarial. Nos permite agrupar las tareas por funciones y actividades a desempeñar.

A corto plazo la empresa dispondrá de dos departamentos, administración y departamento de marketing y diseño web.

Ilustración 17: Organigrama de Coworking App



Fuente: Elaboración propia

Descripción del puesto de trabajo del Gerente:

Es el máximo responsable de la administración de una empresa u organización. Las funciones y responsabilidades que un CEO desempeña pueden resumirse en:

- Planificación, organización y supervisión general de las actividades desempeñadas por la empresa.
- Administración de los recursos de la entidad y coordinación entre las partes que la componen.
- Conducción estratégica de la organización y hacer las veces tanto de líder a lo interno de la empresa, como de portavoz a lo externo de la misma.
- Tomar decisiones críticas, especialmente cuando se trata de asuntos centrales o vitales para la organización.
- Motivar, supervisar y mediar entre el equipo de trabajo.

Además, el gerente tendrá que hacer también la labor de comercial en la que se encargará de la captación de clientes para nuestro negocio. También realizará la labor de Administrativo de su propia empresa al ser una empresa pequeña y de nueva creación.

Un nivel por debajo se encuentran el departamento de marketing y diseño web.

Descripción del puesto de trabajo de Marketing:

El jefe de Marketing supervisa las distintas fases y esfuerzos a los que haya lugar en materia de Marketing, tales como el diseño de logos, las estrategias diseñadas para fijar el precio del producto, la campaña publicitaria a seguir e, incluso, los establecimientos comerciales que lo pondrán a la venta. De igual modo, el jefe de Marketing debe monitorear cada actividad relacionada con el alcance de la marca, por ejemplo, la selección de celebridades para su representación, el posicionamiento en el mercado y en los medios de comunicación, comunicaciones y concursos o sorteos dirigidos al público objetivo, entre otros.

Además, el Departamento de marketing y diseño web, también se encargará del mantenimiento y actualización de la aplicación, y todas las tareas que tengan que ver con ella, así como la actualización de las redes sociales y del marketing de la empresa. Este departamento es muy importante ya que una marca cuando es nueva, necesita que el público la conozca, por tanto, son muy importantes las estrategias de marketing.

Requisitos del puesto:

- Título universitario en Marketing y Publicidad.
- Nivel medio-alto inglés.
- Conocimientos de diseño web e informática.
- Conocimiento de las redes sociales.

6.2.2 Política de selección de personal

En este punto vamos a analizar la política de selección de personal cuando sea necesario aumentar la plantilla. Lo primero de todo, cada puesto deberá ser analizado para definir los requisitos que el trabajador necesita para llevarlo a cabo.

Una vez identificados los puestos, comenzará el proceso de reclutamiento, el cual será un proceso que se llevará a cabo de manera activa.

El primer paso una vez identificado los puestos donde hace falta personal, se insertará la oferta de trabajo en diferentes portales de empleo como son: infojobs, infoempleo, laboris, LinkedIn, Primerempleo, etc, donde indicaremos que nos envíen el CV, el expediente de la universidad, y una carta de presentación.

Con los currículos que se reciban, se realizará una primera criba curricular o long list, a los seleccionados en esta primera criba se les hará una llamada y una pequeña entrevista telefónica para conocer al candidato. De estas entrevistas telefónicas se creará una lista mas corta o short list, es decir, una criba más exhaustiva descartando los perfiles que no se hayan considerado adecuados en la entrevista telefónica.

A los miembros de la lista corta o short list se les llamará para realizar una entrevista presencial con el gerente de la empresa, donde se corroborarán las aptitudes reflejadas en el CV y se le formularán una serie de preguntas para conocer más al candidato y conocer su experiencia.

No todos los candidatos son iguales y por lo tanto las entrevistas tampoco deberían ser iguales; es necesario que, una vez realizadas las entrevistas personales, dediquemos los siguientes días a analizar y valorar los pros y los contras de cada uno de los candidatos entrevistados e ir comparándolos con el perfil y la descripción del puesto de trabajo que habíamos diseñado. Como de momento la empresa no contará con departamento de Recursos Humanos, el mismo gerente en última instancia tomará una decisión.

6.2.3 Política de comunicación y motivación

Para que el funcionamiento de una empresa sea el correcto, es necesario que los departamentos y todas las personas que lo componen tengan que tener una buena sintonía de trabajo, tiene que realizarse una transmisión de información clara entre los componentes de la organización para poder llevar a cabo la realización óptima de la actividad de la empresa. Por tanto, contaremos con un servicio de intranet para poder compartir toda la información entre los empleados conectados a la empresa sin tener que enviar el contenido por e-mail.

6.2.4 Política de remuneración

Aplicar la política retributiva efectiva en la empresa es una de las medidas de gestión que más importancia tienen. Se trata de la toma de decisiones estratégicas que van a afectar al futuro de la compañía y determinarán el éxito o fracaso del proyecto.

Por eso, es muy importante tener en cuenta distintos factores a la hora de realizar la política retributiva, como son:

- Costes empresariales.
- Situación económica.
- Motivación del personal.
- Metas logradas por el equipo de trabajo.
- Responsabilidad del personal.

En la mayoría de las empresas se tiene únicamente en cuenta la formación, la edad, la categoría laboral y la antigüedad y no se consideran dos factores importantes como son la productividad y la calidad de trabajo. Al ser una empresa de nueva creación y con muchos gastos al comienzo, los factores de productividad y calidad de trabajo tendrán que ser estudiados más adelante.

Los factores a analizar para aplicar una política retributiva en la empresa los dividimos en factores internos y factores externos.

En primer lugar, analizaremos los factores internos:

- **Lugar donde esta situada la empresa:** Es totalmente necesario contar con el factor de la localización de la compañía, ya que va a influir decisivamente en el tiempo y el gasto que el desplazamiento va a acarrear al trabajador, en nuestro caso en la propia ciudad de Zaragoza por lo que no nos afectará el tiempo y el gasto.
- **Convenio Colectivo:** Respecto al convenio colectivo establecido para la empresa: el ascenso o promoción profesional de la plantilla requerirá poseer las aptitudes exigidas para el desempeño de los nuevos puestos de trabajo. Respecto a las contrataciones, éstas se harán públicas mediante comunicación al Comité de Empresa y mediante el correspondiente aviso en el tablón de anuncios, con al menos cinco días laborables de antelación al inicio del proceso de selección, salvo casos de razonable urgencia. La organización práctica del trabajo, con sujeción a la legislación vigente, es facultad exclusiva de la dirección de empresa. Durante la vigencia del convenio colectivo, la jornada ordinaria máxima de trabajo efectivo, en cómputo anual, será de 1.800 horas anuales. Su distribución semanal podrá pactarse con la Representación Legal de los Trabajadores en la empresa teniendo en cuenta que, en ningún caso, se podrán realizar más de nueve horas ordinarias diarias de trabajo efectivo. Las vacaciones se iniciarán siempre en día laborable y terminarán el día inmediatamente anterior de reincorporación al trabajo.
- **Momento económico en el que se encuentra la empresa:** El momento en el que se encuentra la empresa, es elaborando el plan de negocio para su posterior creación. Por tanto, la situación económica siempre es más dura al comienzo. Los salarios base y el Plus Convenio pactados en el presente Convenio, serán los establecidos en la tabla salarial y plus Convenio año 2017, por tanto, el salario base es de 12.616,26€ hasta 25.035,54€ ambos inclusive.
- **Situación personal de los trabajadores:** Se debe tener en cuenta la edad, la situación familiar, la eventualidad, etc. De esta manera sabremos con certeza cuáles son sus necesidades y lo que más les motiva.

- **Franja salarial:** Los importes anuales recogidos en las tablas salariales vigentes habrán de distribuirse en doce mensualidades naturales.

En segundo lugar, los factores externos que se van a analizar son:

- **Mercado laboral:** El mercado laboral no es igual en todos los momentos. Hay situaciones económicas desfavorables, donde se debe tener en cuenta que la empresa no puede ofrecer un salario muy elevado, como es el caso, en el momento de la creación de la empresa. En cambio, hay otros momentos de boom económico, donde las empresas pueden permitirse unas mayores retribuciones. El mercado laboral español encadena dos años consecutivos con el número de empleos vacantes sin moverse. A la economía española le cuesta crear puestos de trabajo a un ritmo suficiente que compense las elevadas tasas de paro, todavía entorno al 14%.
- **Economía del país:** Para fijar una política retributiva que resulte efectiva habrá que valorar la situación económica general. Los datos macroeconómicos reflejan crecimientos algo más moderados que en años anteriores, pero aún por encima de la media de otros países del entorno. Ni la incertidumbre política ni los crecientes riesgos de desaceleración han conseguido frenar esta tendencia al alza de la economía y el mercado laboral.
- **Políticas laborales y económicas:** Se tiene que considerar el incremento de los salarios base, las subidas del IPC, las revisiones salariales, las modificaciones de convenios, los cambios en las contrataciones, despidos e indemnizaciones, subidas de impuestos. Cuando estemos creciendo y obteniendo beneficios le aplicaremos a cada salario una subida del 2% anual (Incluido el IPC general) a su base actual.

Desde Coworking App, se va a seguir una política de un sueldo fijo pagado mensualmente el día 30 de cada mes, si justo el día 30 del mes es festivo o día no laborable se abonará el sueldo un día antes, es decir, el día 29. Cada trabajador firmará un contrato de 12 pagas. Todos los beneficios que se obtengan irán destinados a reinvertirlos al 100%.

Según las bases de la cotización, la cotización a la Seguridad Social por parte de la empresa es del 28,3% a todos los trabajadores, ya que en nuestra empresa no tenemos trabajadores en prácticas. Además de las retenciones, a nuestro salario bruto se les descuenta las cotizaciones a la Seguridad Social. El porcentaje a cargo del empleado es el 6,35% de nuestra base de Cotización.(Anexo 10.4)

Ilustración 18: Cuadro de Gastos de personal

Departamento	Empleado	Impacto Económico Empresa	Seguridad Social Empresa	Sueldo Bruto	Salario neto	Salario neto mensual-12 pagas
Gerente	Socio-Jefe	30.000,00 €	8.490,00 €	21.510,00 €	17.468,30 €	1.455,70 €
Marketing y diseño web	Jefe de Marketing	28.000,00 €	7.924,00 €	20.076,00 €	16.446,30 €	1.370,50 €
TOTAL	2	58.000,00 €	16.414,00 €	41.586,00 €	33.914,60 €	2.826,20 €

Fuente: Elaboración propia

El importe de gasto en personal que va a tener la empresa el primer año va a ser de 58.000€.

Ilustración 19: Cuota de la Seguridad Social a cargo del empleado

Sueldo Bruto	Cuot SS a cargo del empleado
21.510,00 €	1.365,89 €
20.076,00 €	1.274,83 €
41.586,00 €	2.640,71 €

Fuente: Elaboración propia

7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

En este apartado se busca analizar la viabilidad financiera del proyecto para conocer si el negocio es rentable en el momento de iniciar la actividad hasta un periodo temporal de 5 años.

Se analizará la inversión inicial para realizar la actividad industrial, además, de realizar el estudio de balance y cuenta de pérdidas y ganancias en el apartado de estados financieros.

7.1 Inversión para iniciar la actividad industrial

Para iniciar la actividad en Coworking App necesitamos saber cuál va a ser la inversión inicial que vamos a realizar.

En primer lugar, será necesario el acondicionamiento del local que alquilamos, estimamos 2.154,64€, que irán destinados a todo el mobiliario y equipos informáticos que serán básicos, pero incluye todo lo necesario para el desarrollo del trabajo de los dos trabajadores, sillas, ordenadores, móviles. (Anexo 10.1)

La creación de la APP y su patente es la partida más grande, ya que incluye el precio por la creación de la APP que estimamos en 15.000€ más la patente que son 122,40€.

Por último, los gastos de constitución de la empresa en concepto de registro de marca y creación de la misma son 3.663,75€.

En total la inversión inicial asciende a 20.940,79€.

7.2 Plan de financiación

Una vez vista cual es la inversión inicial, el socio aportará 20.000€ como capital social, provenientes de financiación propia, con esta cifra se cubre casi el total de la inversión inicial. Además, se va a obtener un préstamo bancario al Banco Santander, un préstamo BEI que ofrece muy buenas condiciones para empresas de riesgo medio y nueva creación. Estos préstamos tienen la particularidad de que tienen fondos provenientes del Banco Europeo de Inversiones y presentan unos tipos de interés muy ventajosos. Dicho préstamo nos permite acceder a una financiación con un importe máximo de 12.000.000€ a amortizar a partir del segundo año. Tiene un tipo de interés del 4,10%. El préstamo a solicitar es de 200.000€(Anexo 10.6).

Dicho préstamo se solicita debido a que nuestros cobros previstos son menores que nuestros pagos durante los primeros cinco años de la empresa, lo que significa que nuestra situación efectiva a final de mes sería negativa sino obtuviésemos el préstamo, y, por tanto, no podríamos afrontar los pagos previstos. Este préstamo nos ayuda a mantener una situación de efectivo positiva a final de cada mes para poder afrontar los pagos. Los pagos que no podríamos afrontar serían gastos de personal por importe de 58.000€ y servicios exteriores, donde incluye el pago del alquiler de la oficina y publicidad.

En primer lugar, la amortización se ha realizado por el método francés, es decir, la amortización por el sistema francés se caracteriza por pagos iguales. Los valores de amortización del capital son crecientes mientras que los intereses son decrecientes a lo largo de las cuotas. El préstamo solicitado es de 200.000€ a devolver en 20 años es decir en 240 cuotas mensuales.

Ilustración 20: Préstamo

Capital	200.000,00 €
Tipo de Interés	4,10%
Nº de cuotas	240
Cuota mensual	1.222,53 €

Fuente: Elaboración propia

Plan de Amortización

La legislación fiscal establece un número de años mínimos y máximos, así como un coeficiente de amortización. Para no tener que hacer ningún ajuste posterior en los beneficios, amortizamos el mobiliario y las aplicaciones informáticas incluida la patente y la propia aplicación.

Para ambos activos vamos a utilizar el método lineal. Para el mobiliario y las aplicaciones informáticas vamos a amortizar para un periodo de 10 años y un coeficiente del 10% anual. Con un total de 2.154,60€ para el mobiliario y 15.122,40€ por las aplicaciones informáticas. La tabla de amortización sería la siguiente:

Ilustración 21: Amortización anual de los activos

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Aplicaciones informáticas	1.512,24 €	1.512,24 €	1.512,24 €	1.512,24 €	1.512,24 €
Mobiliario	215,46 €	215,46 €	215,46 €	215,46 €	215,46 €
TOTAL	1.727,70 €	1.727,70 €	1.727,70 €	1.727,70 €	1.727,70 €

Fuente: Elaboración propia

Costes de la empresa

- **Costes Fijos:** son los costes que no dependen directamente de la actividad de producto. Los costes fijos para coworking App en un año natural son los siguientes:
 - **Costes de personal:** como hemos visto en el apartado de gestión de los recursos humanos, observamos que la empresa va a tener un gasto de 58.000€ anuales en gasto de personal.
 - **Coste de alquiler la oficina:** como hemos visto en el apartado de estudio técnico, el coste del alquiler de la oficina va a ser de 605€ mensuales multiplicado por 12 meses el coste anual de alquiler es de 7.260€ más IVA.
 - **Publicidad:** explicada ya en el apartado de plan de marketing, el coste en publicidad el primer año será de 2.567,18€.
 - **Dominio y hosting web:** Supondrá un coste anual de 69,96 € anuales.

Ilustración 22: Costes de la empresa primer año

Tabla de costes anuales		AÑO 1
Costes Fijos	Publicidad	2.567,18 €
	<i>instagram</i>	600,00 €
	<i>carteles</i>	1.920,00 €
	<i>pegatinas</i>	47,18 €
	Alquiler Local	7.260,00 €
	Dominio y hosting web	69,96 €
	Costes del personal(sin iva)	58.000,00 €
Costes Variables		-
TOTAL COSTES		67.897,14 €

Fuente: Elaboración propia

7.3 Estados financieros

En este apartado vamos a observar los estados financieros de Balance y la cuenta de Pérdidas y Ganancias que estimamos en los primeros cinco años de comenzar la actividad.

Cash-Flow

En lo que se refiere al Cash Flow(Anexo 10.7) del primer año mensual, obtenemos una financiación de 220.000€, 20.000€ de inversión del socio principal y 200.000€ de préstamo bancario. Si hablamos de los cobros del primer año se divide en dos partes, el primer semestre del año se obtienen unos cobros con IVA de 2.516,80€ que se corresponden a 1.258,40€ por venta, 533,36€ por posicionamiento y 755,04€ por notificaciones. En el segundo semestre del primer año obtenemos unos cobros de 2.904€ con IVA. Dichos cobros han aumentado respecto al primer semestre del año gracias a que ha aumentado la cuota de mercado de los clientes.

En total el primer año se obtienen un cobro de 32.524,80€. A lo largo de los primeros 5 años los cobros van aumentando hasta llegar en el quinto año a una cifra de cobro de 80.948,93€.

En segundo lugar, se debe hablar de los pagos que tiene que afrontar la empresa. Los primeros pagos que debe afrontar la empresa son, en Enero, el primer mes de ejercicio, va a tener que afrontar los pagos de constitución de la empresa por un total de 4.433,14€ y las inversiones de la aplicación y el mobiliario de la oficina con un pago de 20.912,27€.

La inversión en dominio y hosting web es un pago que se va a realizar todos los meses por importe de 7,05€.

Otro pago más para el empresa son los servicios exteriores, que incluye el alquiler de la oficina y la publicidad. El pago mensual de la oficina tiene un coste de 732,05€ y la publicidad un coste de 282,64€ los meses de Enero y Julio del primer año y el resto de meses de 254,10€, la diferencia se debe a la adquisición de pegatinas con el logo de la aplicación en los meses de Enero y Julio. El coste total de publicidad el primer año es de 3.106,29€. En los años siguientes el coste de publicidad disminuye debido a la publicidad de los carteles, ya que disminuimos la cantidad a la mitad, por tanto, el nuevo coste de publicidad es de 1.944,69€.

Los pagos de personal es otro pago que debe afrontar la empresa mensualmente cuyo coste es de 4.833,33€ que hace un gasto anual de 58.000€ anuales para la empresa. En el gasto de personal está incluido el salario bruto del trabajador y la seguridad social a cargo de la empresa.

Finalmente, el último pago que tiene que hacer la empresa es el gasto financiero por el préstamo adquirido a una entidad bancaria, cuyo coste mensual es de 1.222,53€.

Al final del año 1 se obtiene una situación de efectivo de 146.678,70€ que sale de la diferencia de cobros y pagos previstos de ese primer año, cuyos importes son de 256.662,89€ y 109.984,20€ respectivamente.

A lo largo de los siguientes años los cobros van aumentando respecto al año anterior y los pagos se mantienen fijos por importe de 83.484,24€ hasta que no paguemos el total del préstamo. Aunque nuestros cobros previstos aumentan, no llegan a superar aún a los pagos previstos, la situación de efectivo de final de año va disminuyendo desde el primer año hasta el quinto llegando a ser de 34.705,20€. Se puede observar que la situación efectiva a final de mes en cada año siempre es positiva, pero es gracias al préstamo bancario debido a que nuestros ingresos previstos no superan los gastos en ninguno de los primeros 5 años. (Anexo 10. 8 Cash-Flow)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

En el concepto de Ingresos por Actividad se contabilizan los ingresos generados por la explotación de las actividades que desempeña la empresa. Se puede observar como se produce un aumento de los ingresos año tras año, aunque es un incremento moderado. Esta subida de ingresos se debe a la mayor captación de usuarios que utilizan nuestra App.

En el apartado de Dotación se muestra la dotación de la amortización de los activos amortizados, como son aplicaciones informáticas y mobiliario. Su dotación mensual es de 126,02€ y 17,96€ respectivamente, lo que hace un dotación anual de 1.727,70€. En costes fijos se engloban los costes anuales de la empresa, como son el alquiler del local, la publicidad, los gastos de personal y el pago del dominio hosting y web. Además, el primer año se incluye en estos gastos, el coste de constitución de la empresa.

Realizando la resta de los Ingresos por Actividad menos los gastos totales se obtiene una cantidad que corresponde a Beneficio Neto Antes de Intereses e impuestos.

En el apartado de Gastos financieros se incluye el pago de intereses anual por el préstamo obtenido por la entidad financiera. Al realizar un préstamo francés, se observa que al principio los intereses son mayores y van disminuyendo año a año.

Realizando de nueva una resta, Beneficio Neto Antes de Intereses e Impuestos menos los gastos financieros se obtiene el resultado de Beneficio antes de Impuestos. Al darse el caso de que los beneficios brutos son negativos en los 5 años, la empresa tiene pérdidas económicas. En esta situación, no se paga el impuesto de sociedades.

Ilustración 23: Cuenta de Pérdidas y Ganancias Anual

Cuenta de Resultados	TOTAL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Actividad	26.880,00 €	31.180,80 €	36.169,73 €	49.190,83 €	66.899,53 €
Dotación	- 1.727,70 €	- 1.727,70 €	- 1.727,70 €	- 1.727,70 €	- 1.727,70 €
Coste actividad variables	- €	- €	- €	- €	- €
Beneficio Neto	25.152,30 €	29.453,10 €	34.442,02 €	47.463,13 €	65.171,82 €
Costes Fijos	- 71.560,89 €	- 66.937,14 €	- 66.937,14 €	- 66.937,14 €	- 66.937,14 €
Beneficio Neto Antes de Intereses e Impuestos	- 46.408,59 €	- 37.484,04 €	- 32.495,12 €	- 19.474,01 €	- 1.765,32 €
Gastos Financieros	- 8.077,02 €	- 7.801,55 €	- 7.514,58 €	- 7.215,62 €	- 6.904,17 €
Beneficio antes de Impuestos	- 54.485,61 €	- 45.285,60 €	- 40.009,70 €	- 26.689,64 €	- 8.669,49 €
Impuesto Sobre Beneficios	- €	- €	- €	- €	- €
Beneficio Neto	- €	- €	- €	- €	- €

Fuente: Elaboración propia

Balance

Se trata de un documento contable que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Está formado por un lado por el activo, que corresponde a las inversiones y por otro lado por el pasivo y patrimonio neto que corresponden a las fuentes de financiación ajena y propia de la empresa.

Ilustración 24: Balance Anual

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO NO CORRIENTE	15.549,34 €	13.821,63 €	12.093,93 €	10.366,22 €	8.638,52 €
Inmovilizado Intangible	13.610,16 €	12.097,92 €	10.585,68 €	9.073,44 €	7.561,20 €
Aplicaciones informaticas	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €
<u>Amort Ac inmovilizado intangible(-)</u>	- 1.512,24 €	- 3.024,48 €	- 4.536,72 €	- 6.048,96 €	- 7.561,20 €
Inmovilizado Material	1.939,18 €	1.723,71 €	1.508,25 €	1.292,78 €	1.077,32 €
Mobiliario	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €
<u>Amort Ac inmovilizado mobiliario(-)</u>	- 215,46 €	- 430,93 €	- 646,39 €	- 861,86 €	- 1.077,32 €
ACTIVO CORRIENTE	146.678,70 €	100.923,22 €	61.204,35 €	37.241,01 €	34.705,20 €
H.P.Deudora por IVA	- €	- €	- €	- €	- €
Tesorería	146.678,70 €	100.923,22 €	61.204,35 €	37.241,01 €	34.705,20 €
TOTAL ACTIVO	162.228,03 €	114.744,85 €	73.298,28 €	47.607,24 €	43.343,72 €
PN+PASIVO					
Patrimonio Neto	- 34.485,61 €	- 79.771,21 €	- 119.780,91 €	- 146.470,54 €	- 155.140,03 €
Capital Social	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €
Resultado del Ejercicio Anterior	- €	- 54.485,61 €	- 99.771,21 €	- 139.780,91 €	- 166.470,54 €
Resultado del Ejercicio	- 54.485,61 €	- 45.285,60 €	- 40.009,70 €	- 26.689,64 €	- 8.669,49 €
PASIVO NO CORRIENTE	193.406,71 €	186.537,97 €	179.382,25 €	171.927,56 €	164.161,43 €
Préstamo a largo plazo	193.406,71 €	186.537,97 €	179.382,25 €	171.927,56 €	164.161,43 €
PASIVO CORRIENTE	3.306,93 €	7.978,10 €	13.696,94 €	22.150,22 €	34.322,32 €
H.P Acreedora por IVA	3.306,93 €	7.978,10 €	13.696,94 €	22.150,22 €	34.322,32 €
TOTAL PN Y PASIVO	162.228,03 €	114.744,85 €	73.298,28 €	47.607,24 €	43.343,72 €

Fuente: Elaboración propia

El activo no corriente hace referencia al mobiliario y equipos informáticos y sus respectivas amortizaciones, este activo va disminuyendo con los años debido a que la amortización acumulada es mayor. La amortización anual de las aplicaciones informáticas es de 1.512,24€ y del mobiliario 215,46€.

El único activo corriente que disponemos es la Tesorería y Hacienda Pública Deudora por IVA en el primer año. En el mes de Enero, es el único momento en el que se obtiene una Hacienda Pública Deudora por IVA por importe de 4.138,09€ que se cobra en el mes siguiente, es decir, Febrero.

El patrimonio neto está constituido por el capital social, 20.000€, que permanece invariable los cinco años, los resultados del ejercicio del año y los resultados del ejercicio del año anterior.

En el pasivo no corriente hemos contabilizado el préstamo bancario por los 200.000€, como deuda a largo plazo. Además, en el pasivo corriente disponemos de la cuenta Hacienda Pública Acreedora por IVA, cuyo importe se va acumulando año a año.

Ratios financieros

Ilustración 25: Ratios financieros

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RATIO DE SOLVENCIA	A/P	0,825	0,590	0,380	0,245	0,218
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	P/P+PN	1,213	1,695	2,634	4,077	4,579
RENTABILIDAD ECONOMICA (ROA)	RTDO/ACT TOTAL	-0,336	-0,395	-0,546	-0,561	-0,200
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROE)	RTDO EJER/F.P	1,580	1,791	2,000	3,990	-0,765

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, analizamos la solvencia. Para el ratio de solvencia se establece un valor óptimo en torno al 1,50. Los valores que se tienen en cuenta son: el activo total, que engloba el activo no corriente y el activo corriente y el pasivo total, que esta formado por el pasivo no corriente y el pasivo corriente. El ratio de solvencia indica cuantos euros tiene la empresa, entre bienes y derechos, por cada euro que tiene de deuda. Nuestro resultado del ratio de solvencia es inferior al valor óptimo, 1,50, lo que indica que el nivel de solvencia de la empresa no es suficiente. Mientras más bajo sea el valor más desconfianza puede generar en los acreedores o posibles acreedores. Soluciones para mejorar el ratio de solvencia:

- Realizar una ampliación de capital con nuevas aportaciones de los socios, lo que haría aumentar el activo.

- Realizar una ampliación de capital con nuevas aportaciones de los socios que se emplee en saldar parte de las deudas, con lo que disminuirá el pasivo.

- Intentar conseguir un incremento de los beneficios del negocio y que se destine a subir el importe del activo o cancelar deudas del pasivo.

-Dar entrada a socios a acreedores de la empresa transformado el importe de su deuda en aportación al capital social, con lo que el pasivo disminuye.

En segundo lugar, el ratio de endeudamiento relaciona las deudas de la empresa con sus fondos propios, en nuestro caso los fondos propios son escasos, por eso dependemos de la financiación ajena. El valor ideal se sitúa entre 0,4 y 0,6. Nuestra empresa supera el valor ideal de 0,6, lo que significa que la empresa esta soportando un excesivo volumen de deuda. Una agravación de la situación puede conllevar a la descapitalización de la empresa y por tanto a una pérdida de autonomía frente a terceros.

El ratio de rentabilidad económica es el resultado de dividir el resultado de explotación entre el activo total, es el rendimiento obtenido por la empresa de cada unidad monetaria invertida en su actividad. El valor ideal de este ratio es, cuanto mayor sea el valor, mayor rentabilidad de los activos de la empresa y en mejor situación estará la empresa. Nuestra empresa obtiene una rentabilidad económica negativa, indica que nuestros activos generan pérdidas, lo cual dice que la empresa debe reestructurarse, reducir gastos o incluso abandonar la actividad habitual y buscar una más rentable.

Por último, la rentabilidad financiera representa la relación entre el beneficio neto y los recursos propios de la empresa. Cuanto más elevado sea el ROE, mejor para el propietario de la empresa. Se puede decir que como mínimo la rentabilidad financiera ha de ser positiva. En nuestro caso, durante los primeros cuatro años de la empresa si que obtenemos un ratio positivo, pero en el quinto año obtenemos un valor negativo.

VAN Y TIR

El VAN se define como el valor actualizado de los flujos de caja que la actividad promete generar a lo largo de su vida. El VAN debe ser superior a 0 ya que eso significa que se recupera la inversión. Por otro lado, la TIR, la tasa interna de rentabilidad, es la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a 0.

El resultado del VAN es de 568.385,56€. Si el VAN es >0 , como es en nuestro caso; el valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión a la tasa de descuento elegida generará beneficios.

Obtenemos una tasa interna del 31% para la previsión de los primeros 5 años. La tasa que se ha utilizado de descuento es la tasa del préstamo un 4,10%, por tanto, la $TIR > "k"$. La tasa de rendimiento interno que obtendremos es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.

8. VALORACIÓN DEL RIESGO

Un análisis de riesgos de un proyecto permite identificar posibles cambios en la planificación que pueden poner en riesgo nuestro proyecto y con ello el éxito del proyecto. Sea cual sea el tipo de negocio, todo proyecto está expuesto a una serie de riesgos. De mayor a menor medida, es fundamental identificarlos y tenerlos controlados para saber gestionarlos de manera adecuada.

Hemos detectado cuatro posibles riesgos que podría encontrarse nuestro proyecto a lo largo de los cinco años, como son: problemas de financiación, una mayor competencia de lo que esperábamos en principio, el producto no sea aceptado por la clientela y una crisis económica.

Si la empresa se encuentra con un problema de financiación a la hora de solicitar el préstamo bancario por importe de 200.000€, sería un grave problema económico para la empresa, debido a que este préstamo nos ayuda a afrontar los primeros años de vida de la empresa y cubrir muchos gastos iniciales al tener unos ingresos tan bajos. La solución a este imprevisto, sería preguntar en otras entidades bancarias si nos concederían un préstamo bancario por el mismo importe y con las mismas condiciones. Otra solución sería realizar una financiación en masa (Crowdfunding) involucrar a muchas personas, que aportan pequeñas cantidades para conseguir entre todos la financiación necesaria.

En segundo lugar, tener una competencia mayor, como podrían ser las páginas webs de los espacios de coworking en Zaragoza, sería un gran riesgo para nuestra empresa ya que perderíamos mucha clientela que podría estar ya fidelizada con esas páginas webs, a la hora de la reserva del espacio de coworking. Por tanto, perderíamos tanto clientela como nuestros ingresos previstos, debido a que los usuarios utilizarían otro método para realizar la reserva de los espacios de coworking. Soluciones ante este problema, sería realizar una mejor campaña de marketing para que los usuarios y los clientes se enterarán mejor de cómo funciona nuestra APP y que beneficios les aporta a ambos.

Otro riesgo que tenemos que tener en cuenta, es si el cliente no acepta el producto que le ofrecemos, debido a que no están seguros de que les ofrezca beneficios y con ello que su negocio vaya mejor. Los motivos por los que el cliente nos puede decir que “no” a nuestro producto son: la competencia comentada anteriormente; la presentación, no haber sabido explicarle bien el valor añadido de la empresa; el timing, no era el momento adecuado y por último la necesidad, el cliente no tiene la necesidad de hacer uso de nuestra oferta. Una solución para intentar cambiar la respuesta del cliente de un no a un si, es volver con una nueva oferta y una mejora de la presentación del producto.

El último riesgo que nos encontramos, sería una crisis económica en el país, un factor ajeno a nosotros en el que no tendríamos ninguna solución. Este acontecimiento nos afectaría directamente tanto a nosotros, como empresa de nueva creación, como a nuestros clientes y usuarios, ya que podrían cerrar sus espacios de coworking en Zaragoza por falta de usuarios debido a que han perdido sus negocios. La medida correctiva ante esta situación, sería analizar los datos e identificar los problemas que incurriría a la empresa, eliminar gastos innecesarios y actuar de inmediato para intentar salvar el negocio.

9. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El objetivo perseguido mediante el desarrollo de este trabajo ha sido el de estudiar la viabilidad de la creación de un negocio de comercio electrónico centrado en los espacios de coworking de Zaragoza.

En este apartado se debe dar respuesta a si finalmente la idea de negocio seleccionada y la forma de implantarla en el mercado suponen la viabilidad del proyecto o no.

En relación al mercado nacional de las oficinas de coworking, España se sitúa en la cabeza de Europa. Con Madrid y Barcelona como ciudades de referencia, las oficinas de coworking nacen y crecen por todo el país. Por tanto, es una idea de negocio que tiene plena salud y tiene un gran margen de mejora. Sin embargo, en Zaragoza como hemos visto puede que esta idea de negocio no triunfe debido a la poca cuota de mercado que existe en la ciudad, por lo que es un riesgo a la hora de realizar el proyecto.

La forma jurídica que mejor se adapta al modelo de empresa es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, en su versión de Sociedad Unipersonal de Responsabilidad Limitada, ya que el proyecto se contempla como un Plan de Negocio a desarrollar por una única persona.

Respecto al proyecto realizado, hemos detectado una serie de puntos débiles y puntos fuertes.

En primer lugar, los puntos débiles encontrados son: una baja cuota de mercado en los espacios de coworking en Zaragoza, falta de experiencia empresarial por parte del equipo de negocio, poca capacidad de promocionarnos al ser una empresa de nueva creación, disponemos de poco capital y finalmente unos altos costes durante todo el ejercicio.

Los puntos fuertes de nuestro proyecto se basan en que es un producto gratuito para los usuarios además de encontrarse en las principales aplicaciones móviles. También ofrecemos un producto innovador, debido a que somos pioneros en establecernos en la ciudad de Zaragoza y por último tenemos una alta motivación del equipo de trabajo.

Con el desarrollo y el estudio de los aspectos necesarios para la puesta en marcha del negocio, se han determinado los costes en los que se incurrirán y los beneficios estimados que se obtendrán siempre en un escenario realista. A la hora de realizar los costes en los que va a incurrir la empresa, nos hemos dado cuenta de tener unos altos costes para ser una empresa de nueva creación, por lo que tendríamos que reestructurarnos o reducir los gastos. Respecto a los beneficios, hemos realizado una entrada al mercado de manera progresiva, por lo que el primer año los ingresos se incrementarán de forma paulatina. Es una suposición lógica ya que los usuarios y clientes llegarán poco a poco, y con el paso de los meses y de los años, se gozará de una popularidad necesaria para captar más clientes y usuarios.

Mediante las previsiones económicos-financieras que hemos confeccionado, se ha demostrado la no viabilidad del proyecto. Aunque el VAN obtiene un valor mayor que 0 y la TIR supera el coste de la deuda, todo esto viene sustentado por el préstamo bancario que nos ayuda a superar los altos costes que tenemos hasta que generemos unos ingresos que superen nuestros costes previstos. Además, durante los primeros cinco años, la cuenta de pérdidas y ganancias tiene un Beneficio Negativo. Asimismo, en el balance se obtiene un Patrimonio Neto negativo, lo que indica que la empresa debe más de lo que tiene, es decir su activo total es inferior a su Pasivo exigible.

Por tanto, para concluir, tras realizar diversos análisis tanto del entorno como de la propia empresa, estimamos no viable la realización de este proyecto.

10. ANEXOS

10.1 Anexo Costes de Oficina

2 sillas de oficina.



The screenshot shows a product page for an office chair. On the left, there is a large image of a grey and black office chair with a high backrest and armrests. To its left are several small icons representing different views or features of the chair. Below the main image is a row of six smaller images showing different chair models. On the right side of the page, there is a price tag indicating a 44% discount from 169,00€ to 95,00€ (including 114,95€ of VAT). Below the price, there is a section for 'Elegir color' with two color options. A promotional banner states 'Compra ahora y recíbalo entre 8 de Abr. y el 10 de Abr.'. There is a quantity selector set to '3' and a blue 'AÑADIR AL CARRITO' button. Below this, the product name 'SILLA ASPEN RESPALDO ALTO' is displayed, along with a 'Más detalles' link. At the bottom, there are sections for 'Envío y devoluciones gratuitas' and 'Opiniones (1)' with a 5-star rating.

<https://ofichairs.com/sillas-de-oficina/silla-aspen-respaldo-alto-gris#/3-color-gris>

2 sillas cliente.



The screenshot shows a product page for a conference chair. On the left, there is a large image of a black conference chair with a high backrest and armrests. A red circular badge with '-55%' is positioned above the chair. On the right side of the page, the product name 'Silla de conferencia Eco Patas negras' is displayed, along with the reference number '81586'. The price is shown as 52,03€ with VAT, and a red price tag indicates 21,34€ with VAT. Below this, the unit price is listed as 21,34€ per unit. The color is specified as 'Negro' and is accompanied by five color swatches (blue, grey, black, red, green). The product is marked as 'En stock - Entrega 24h' and has a 'Garantía 2 años'. At the bottom, there is a quantity selector set to '1' and a red 'Añadir a la cesta' button.

https://www.bruneau.es/mobiliario/sillas-sillones/sillas-recepcion-colectividad/sillas-conferencia-reunion/silla-conferencia-eco-patas-negras-OF81586.htm?pricette=true&wish=ES1&add-media=ES1&realprice=true&Referrer=ESGSH81586&gclid=CjwKCAjwpqv0BRABEiwA-TySwQNWgqYeKDFPsUxCAZVt8avHpzKUrTgwBsIepNC6_oamoGaayO8SqxoCKMQQAvD_BwE

2 ordenadores marca HP.



HP
 Portátil HP Envy 13-aq1000ns, i5, 8 GB, 512 GB SSD, GeForce MX250 2GB
 ★★☆☆☆ (0) [Escribe una opinión](#)
 Modelo: 7SH01EA#ABE
849€ ~~999€~~ -15%

COLOR

CALCULA TU FINANCIACIÓN Ofrecida por Financiera El Corte Inglés, E.F.C., S.A. y sujeta a su aprobación

12 cuotas de	1,97% T.A.E.
71,50 €	Hasta 12 meses sin intereses

[Simular](#)

<https://www.elcorteingles.es/electronica/A32209399-portatil-hp-envy-13-aq1000ns-i5-8-gb-512-gb-ssd-geforce-mx250-2gb/>

2 ratones inalámbricos HP



HP
 Ratón inalámbrico HP 220 Azul
 ★★☆☆☆ (0) [Escribe una opinión](#)
 Modelo: 7KX11AA
14,99€

COLOR

DOMICILIO
 Envío estándar

CLICK & COLLECT & CAR
 No disponible para recogida

[Envío y deducciones](#)

Envío GRATIS a España desde 20€
 ¡También con Entrega en el día (Click&Express)!

<https://www.elcorteingles.es/electronica/A33077231-raton-inalambrico-hp-220-azul/>

2 móviles Huawei



Móvil - Huawei Y5 (2019), Azul, 16 GB, 2 GB RAM, 5.71" HD, MT6761, 3020 mAh, Android

Número de artículo: 1459741
 ★★☆☆☆ 4.0 ¹ reseñas
 1 de 1 (100%) clientes recomiendan este producto

Valora este producto

Tipo:	Y5 (2019)
Sistema operativo:	Android
Procesador:	MT6761
Velocidad Procesador:	2.0 GHz
Capacidad memoria:	16 GB
Admite SD:	Sí
Tamaño memoria RAM:	2 GB

Ver más especificaciones

Otros colores:

<https://www.medimarkt.es/es/product/móvil-huawei-y5-2019-azul-16-gb-2-gb-ram-5-71-hd-mt6761-3020-mah-android-1459741.html>

10.2 Anexo Formas Jurídicas en España

Tipo de empresa	Nº socios	Capital	Responsabilidad
<u>Empresario Individual (Autónomo)</u>	1	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Emprendedor de Responsabilidad Limitada</u>	1	No existe mínimo legal	Ilimitada con excepciones
<u>Comunidad de Bienes</u>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Sociedad Civil</u>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Sociedad Colectiva</u>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Sociedad Comanditaria Simple</u>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Sociedad de Responsabilidad Limitada</u>	Mínimo 1	Mínimo 3.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Limitada de Formación Sucesiva</u>	Mínimo 1	No existe mínimo legal	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Limitada Nueva Empresa</u>	Mínimo 1 Máximo 5	Mínimo 3.000 Máximo 120.000	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Anónima</u>	Mínimo 1	Mínimo 60.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Comanditaria por acciones</u>	Mínimo 2	Mínimo 60.000 euros	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral</u>	Mínimo 2	Mínimo 3.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad

<u>Sociedad Anónima Laboral</u>	Mínimo 2	Mínimo 60.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Cooperativa</u>	Cooperativas 1er grado: Mínimo 3 - Cooperativas 2º grado: 2 cooperativas	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Cooperativa de Trabajo Asociado</u>	Mínimo 3	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedades Profesionales</u>	Mínimo 1	Según la forma social que adopte	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Sociedad Agraria de Transformación</u>	Mínimo 3	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<u>Sociedad de Garantía Recíproca</u>	Mínimo 150 socios partícipes	Mínimo 10.000.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Entidades de Capital-Riesgo</u>	Al menos 3 miembros en el Consejo Administración	Sociedades de Capital Riesgo: Mínimo 1.200.000 €. Fondos de Capital Riesgo: Mínimo 1.650.000 €	Limitada al capital aportado en la sociedad
<u>Agrupación de Interés Económico</u>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes

Fuente:

<http://www.ipyme.org/esES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas.aspx>

10.3 Anexo. Presupuestos para la creación de la aplicación móvil

A continuación, se detallan los diferentes presupuestos recibidos de diferentes empresas para el diseño y creación de la app Coworking, con el objetivo de compararlas y escoger la opción que resultase más interesante.

A todas las empresas se les solicitó las mismas características con las que debe contar la aplicación:

- Tiene que desarrollarse para los sistemas operativos Android e iOS.
- Tiene que desarrollarse tanto para Smartphone como para Tablet.
- El diseño de la app debe ser personalizado según los rangos que se han definido anteriormente.
- La aplicación debe permitir que los usuarios se puedan registrar con nombre de usuario y contraseña o bien a través de Facebook.
- Se contará con dos perfiles de usuarios distintos, dependiendo de si se trata de un usuario(coworker) o un cliente (un espacio de coworking).
- Requerirá de grandes servidores que permitan a una gran cantidad de usuarios conectados interactuar al mismo tiempo.
- Funciones propias de una red social para el apartado de amigos y las valoraciones y opiniones de los usuarios.
- Geolocalización.
- Notificaciones.
- Cifrado de datos.
- Se necesitará que este disponible en dos idiomas, el español será la lengua predeterminada pero también se pondrá como opción el inglés para personas extranjeras.

Tu precio estimado **15000 Euros**

[Ver resumen](#)



App Multi-plataforma



Diseño personalizado



Dos idiomas



Integracion con mi web



Registro con redes sociales



Si, diseñar icono



No se como generar dinero con la app



Usuarios con perfil



Con valoraciones de productos o servicios






Fuente: <https://www.orsussolutions.com>

El presupuesto que nos pasa esta empresa es de 15.000€, ofrece un presupuesto algo más sencillo en cuanto a prestaciones y funcionalidades, del mismo modo en la web se puede observar en los proyectos en los que ha trabajado. Además, este presupuesto es estimado y el precio real se ajustaría durante la creación de la app.

Yeeply

El coste estimado de tu app es

24.600 €

	¿Qué nivel de calidad estás buscando? Calidad óptima Cambiar
	¿Qué tipo de app necesitas? Aplicación Android + iOS Cambiar
	¿Qué diseño quieres que tenga tu App? Interfaz personalizada Cambiar
	¿Cómo quieres sacar beneficio a tu App? Otros / No lo sé todavía Cambiar
	¿Tu App necesita un sistema de login ? Sí, con redes sociales y email Cambiar
	¿Tu App tiene que estar integrada con un sitio web? Sí Cambiar
	¿Los usuarios tienen sus propios perfiles? Sí Cambiar
	¿Tu app necesita un panel de administración? Sí Cambiar
	¿Qué idiomas usará tu aplicación? Bilingüe Cambiar
	¿En qué estado se encuentra tu proyecto? Boceto ya preparado Cambiar

https://www.yeeply.com/quienes-somos?utm_source=CCMA-ES&utm_medium=modal&utm_campaign=micosites#contacto

El presupuesto que nos pasa esta empresa es de 24.600€, tiene en cuenta todas las características que Coworking App requería. Además, este presupuesto es estimado y el precio real se ajustaría durante la creación de la app.

Yeeply ha realizado más de 600 proyectos diferentes y se vende a sí misma como una de las mejores empresas del sector. En su web podemos ver opiniones de clientes, que son todas muy favorables (lo normal cuando se trata de la propia web de la empresa) y algunos diseños realizados que parecen también muy correctos. La empresa ha recibido varios reconocimientos de entidades importantes como la Unión Europea.

Se ha intentado pedir presupuesto a dos empresas más, que aparecen en listados en internet de empresas relacionadas con la creación de aplicaciones móviles, pero ambas piden demasiados datos de la empresa y la aplicación que por el carácter teórico de este trabajo no se pueden aportar. Estas empresas son: SmartDream y Neoattack.

10.4 Anexo. Base de Cotizaciones

BASES DE COTIZACIÓN CONTINGENCIAS COMUNES			
Grupo de Cotización	Categorías Profesionales	Bases mínimas euros/mes	Bases máximas euros /mes
1	Ingenieros y Licenciados.Personal de alta dirección no incluido en el artículo 1.3.c) del Estatuto de los Trabajadores	1.466,40	4.070,10
2	Ingenieros Técnicos, Peritos y Ayudantes Titulados	1.215,90	4.070,10
3	Jefes Administrativos y de Taller	1.057,80	4.070,10
4	Ayudantes no Titulados	1.050,00	4.070,10
5	Oficiales Administrativos	1.050,00	4.070,10
6	Subalternos	1.050,00	4.070,10
7	Auxiliares Administrativos	1.050,00	4.070,10
		Bases mínimas euros/día	Bases máximas euros /día
8	Oficiales de primera y segunda	35,00	135,67
9	Oficiales de tercera y Especialistas	35,00	135,67
10	Peones	35,00	135,67
11	Trabajadores menores de dieciocho años, cualquiera que sea su categoría profesional	35,00	135,67

TIPOS DE COTIZACIÓN (%)			
CONTINGENCIAS	EMPRESA	TRABAJADORES	TOTAL
Comunes	23,60	4,70	28,30
Horas Extraordinarias Fuerza Mayor	12,00	2,00	14,00
Resto Horas Extraordinarias	23,60	4,70	28,30

(1) Tipo de contingencias comunes (IT): Trabajadores con 65 años y 0 a 7 meses de edad y 36 años y 9 meses o más de cotización ó 65 años y 8 meses ó más de edad y 35 años y 6 meses o más de cotización: 1,50 por 100 (1,25 por 100 - empresa- y 0,25 por 100 -trabajador-).

(2) En los contratos temporales de duración igual o inferior a cinco días, la cuota empresarial por contingencias comunes se incrementa en un 40 por ciento. No se aplica al Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Ajena Agrario, incluido en el Régimen General.

Fuente: <http://www.segsocial.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/CotizacionRecaudacionTrabajadores/36537>

10.5 Anexo Resumen de los gastos del personal

Sueldo bruto anual	21.510,0€
Retenciones por IRPF	2.675,8€
Cuotas a la Seg. Social	1.365,9€
Sueldo neto anual	17.468,3€
Tipo de retención sobre la nómina	12,44%
Sueldo neto mensual (12 pagas)	1.455,7€

Sueldo bruto anual	20.076,0€
Retenciones por IRPF	2.354,9€
Cuotas a la Seg. Social	1.274,8€
Sueldo neto anual	16.446,3€
Tipo de retención sobre la nómina	11,73%
Sueldo neto mensual (12 pagas)	1.370,5€

10.6 Anexo Préstamo

Año	Periodo	Pago	Interes	Amortización	Deuda pendiente
1	0	1.222,53 €			200.000,00 €
	1	1.222,53 €	683,33 €	539,19 €	199.460,81 €
	2	1.222,53 €	681,49 €	541,03 €	198.919,77 €
	3	1.222,53 €	679,64 €	542,88 €	198.376,89 €
	4	1.222,53 €	677,79 €	544,74 €	197.832,15 €
	5	1.222,53 €	675,93 €	546,60 €	197.285,56 €
	6	1.222,53 €	674,06 €	548,47 €	196.737,09 €
	7	1.222,53 €	672,19 €	550,34 €	196.186,75 €
	8	1.222,53 €	670,30 €	552,22 €	195.634,53 €
	9	1.222,53 €	668,42 €	554,11 €	195.080,42 €
	10	1.222,53 €	666,52 €	556,00 €	194.524,42 €
	11	1.222,53 €	664,63 €	557,90 €	193.966,52 €
	12	1.222,53 €	662,72 €	559,81 €	193.406,71 €
2	13	1.222,53 €	660,81 €	561,72 €	192.845,00 €
	14	1.222,53 €	658,89 €	563,64 €	192.281,36 €
	15	1.222,53 €	656,96 €	565,56 €	191.715,79 €
	16	1.222,53 €	655,03 €	567,50 €	191.148,30 €
	17	1.222,53 €	653,09 €	569,44 €	190.578,86 €
	18	1.222,53 €	651,14 €	571,38 €	190.007,48 €
	19	1.222,53 €	649,19 €	573,33 €	189.434,15 €
	20	1.222,53 €	647,23 €	575,29 €	188.858,86 €
	21	1.222,53 €	645,27 €	577,26 €	188.281,60 €
	22	1.222,53 €	643,30 €	579,23 €	187.702,37 €
	23	1.222,53 €	641,32 €	581,21 €	187.121,16 €
	24	1.222,53 €	639,33 €	583,19 €	186.537,97 €
3	25	1.222,53 €	637,34 €	585,19 €	185.952,78 €
	26	1.222,53 €	635,34 €	587,19 €	185.365,59 €
	27	1.222,53 €	633,33 €	589,19 €	184.776,40 €
	28	1.222,53 €	631,32 €	591,21 €	184.185,19 €
	29	1.222,53 €	629,30 €	593,23 €	183.591,97 €
	30	1.222,53 €	627,27 €	595,25 €	182.996,71 €
	31	1.222,53 €	625,24 €	597,29 €	182.399,43 €
	32	1.222,53 €	623,20 €	599,33 €	181.800,10 €
	33	1.222,53 €	621,15 €	601,37 €	181.198,73 €
	34	1.222,53 €	619,10 €	603,43 €	180.595,30 €
	35	1.222,53 €	617,03 €	605,49 €	179.989,81 €
	36	1.222,53 €	614,97 €	607,56 €	179.382,25 €
4	37	1.222,53 €	612,89 €	609,64 €	178.772,61 €
	38	1.222,53 €	610,81 €	611,72 €	178.160,89 €
	39	1.222,53 €	608,72 €	613,81 €	177.547,08 €
	40	1.222,53 €	606,62 €	615,91 €	176.931,18 €
	41	1.222,53 €	604,51 €	618,01 €	176.313,17 €
	42	1.222,53 €	602,40 €	620,12 €	175.693,04 €
	43	1.222,53 €	600,28 €	622,24 €	175.070,80 €
	44	1.222,53 €	598,16 €	624,37 €	174.446,44 €
	45	1.222,53 €	596,03 €	626,50 €	173.819,94 €
	46	1.222,53 €	593,88 €	628,64 €	173.191,30 €
	47	1.222,53 €	591,74 €	630,79 €	172.560,51 €
	48	1.222,53 €	589,58 €	632,94 €	171.927,56 €
5	49	1.222,53 €	587,42 €	635,11 €	171.292,46 €
	50	1.222,53 €	585,25 €	637,28 €	170.655,18 €
	51	1.222,53 €	583,07 €	639,45 €	170.015,73 €
	52	1.222,53 €	580,89 €	641,64 €	169.374,09 €
	53	1.222,53 €	578,69 €	643,83 €	168.730,26 €
	54	1.222,53 €	576,50 €	646,03 €	168.084,23 €
	55	1.222,53 €	574,29 €	648,24 €	167.435,99 €
	56	1.222,53 €	572,07 €	650,45 €	166.785,54 €
	57	1.222,53 €	569,85 €	652,67 €	166.132,87 €
	58	1.222,53 €	567,62 €	654,90 €	165.477,96 €
	59	1.222,53 €	565,38 €	657,14 €	164.820,82 €
	60	1.222,53 €	563,14 €	659,39 €	164.161,43 €

10.7 Anexo Cash Flow Mensual 1º Año

	Inversión inicial	AÑO 1											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosoto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		220.000,00 €	190.100,84 €	189.706,67 €	185.174,41 €	180.642,14 €	176.109,88 €	171.577,62 €	167.404,01 €	163.258,95 €	159.113,88 €	154.968,82 €	150.823,76 €
Cobros previstos		2.516,80 €	6.654,89 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €
Financiación	220.000,00 €												
Aportación socio	20.000,00 €												
Préstamos	200.000,00 €												
Ingresos de explotación (IVA 21%)		2.516,80 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.516,80 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €	2.904,00 €
Por ventas (precio)		1.258,40 €	1.258,40 €	1.258,40 €	1.258,40 €	1.258,40 €	1.258,40 €	1.452,00 €	1.452,00 €	1.452,00 €	1.452,00 €	1.452,00 €	1.452,00 €
Por posicionamiento		503,36 €	503,36 €	503,36 €	503,36 €	503,36 €	503,36 €	580,80 €	580,80 €	580,80 €	580,80 €	580,80 €	580,80 €
Por envío de notificaciones		755,04 €	755,04 €	755,04 €	755,04 €	755,04 €	755,04 €	871,20 €	871,20 €	871,20 €	871,20 €	871,20 €	871,20 €
Cobro IVA			4.138,09 €										
Pagos		32.415,96 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.077,61 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.049,06 €	7.049,06 €
Constitución de la empresa		4.433,14 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos de constitución(IVA 21%)		4.433,14 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Inversiones		20.912,27 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €
Creación de la aplicación(IVA 21%)		18.150,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Mobiliario		2.607,11 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Dominio y hosting web		7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €	7,05 €
Patente de la APP		148,10 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Servicios exteriores		1.014,69 €	986,15 €	986,15 €	986,15 €	986,15 €	986,15 €	1.014,69 €	986,15 €	986,15 €	986,15 €	986,15 €	986,15 €
Alquiler Local(IVA 21%)	605	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €	732,05 €
Publicidad	210	282,64 €	254,10 €	254,10 €	254,10 €	254,10 €	254,10 €	282,64 €	254,10 €	254,10 €	254,10 €	254,10 €	254,10 €
Instagram/Facebook	50	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €	60,50 €
Carteles	160	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €	193,60 €
Pegatinas		28,54 €	- €	- €	- €	- €	- €	28,54 €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos de personal		4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €	4.833,33 €
Salarios brutos		3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €	3.465,50 €
Seguridad Social a cargo de la empresa		1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €	1.367,83 €
Gastos financieros		1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €
Pago de préstamo bancario		1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €	1.222,53 €
SITUACIÓN DEL EFECTIVO A FIN DE MES	220.000,00 €	190.100,84 €	189.706,67 €	185.174,41 €	180.642,14 €	176.109,88 €	171.577,62 €	167.404,01 €	163.258,95 €	159.113,88 €	154.968,82 €	150.823,76 €	146.678,70 €

Fuente: Elaboración propia

10.8 Anexo Cash-Flow

	Inversion inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
			146.678,70 €	100.923,22 €	61.204,35 €	37.241,01 €
Cobros previstos		256.662,89 €	37.728,77 €	43.765,37 €	59.520,90 €	80.948,43 €
<u>Financiación</u>	220.000,00 €	220.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Aportación socio	20.000,00 €	20.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Préstamos	200.000,00 €	200.000,00 €	- €	- €	- €	- €
<u>Ingresos de explotación (IVA 21%)</u>		32.524,80 €	37.728,77 €	43.765,37 €	59.520,90 €	80.948,43 €
<u>Cobro VA</u>		4.138,09 €				
Pagos		109.984,20 €	83.484,24 €	83.484,24 €	83.484,24 €	83.484,24 €
<u>Constitución de la empresa</u>		4.433,14 €	- €	- €	- €	- €
Gastos de constitución(IVA 21%)		4.433,14 €	- €	- €	- €	- €
<u>Inversiones</u>		20.989,87 €	84,65 €	84,65 €	84,65 €	84,65 €
Creación de la aplicación(IVA 21%)		18.150,00 €	- €	- €	- €	- €
Mobiliario		2.607,11 €	- €	- €	- €	- €
Dominio y hosting web		84,65 €	84,65 €	84,65 €	84,65 €	84,65 €
Patente de la APP		148,10 €	- €	- €	- €	- €
<u>Servicios exteriores</u>		11.890,89 €	10.729,29 €	10.729,29 €	10.729,29 €	10.729,29 €
Alquiler Local(IVA 21%)		8.784,60 €	8.784,60 €	8.784,60 €	8.784,60 €	8.784,60 €
Publicidad		3.106,29 €	1.944,69 €	1.944,69 €	1.944,69 €	1.944,69 €
Instagram/Facebook		726,00 €	726,00 €	726,00 €	726,00 €	726,00 €
Carteles		2.323,20 €	1.161,60 €	1.161,60 €	1.161,60 €	1.161,60 €
Pegatinas		57,09 €	57,09 €	57,09 €	57,09 €	57,09 €
<u>Gastos de personal</u>		58.000,00 €	58.000,00 €	58.000,00 €	58.000,00 €	58.000,00 €
Salarios brutos		41.586,00 €	41.586,00 €	41.586,00 €	41.586,00 €	41.586,00 €
Seguridad Social a cargo de la empresa		16.414,00 €	16.414,00 €	16.414,00 €	16.414,00 €	16.414,00 €
<u>Gastos financieros</u>		14.670,30 €	14.670,30 €	14.670,30 €	14.670,30 €	14.670,30 €
Pago de préstamo bancario		14.670,30 €	14.670,30 €	14.670,30 €	14.670,30 €	14.670,30 €
SITUACIÓN DEL EFECTIVO A FIN DE MES	220.000,00 €	146.678,70 €	100.923,22 €	61.204,35 €	37.241,01 €	34.705,20 €

Fuente: Elaboración propia

10.9 Anexo Cuenta de Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1												TOTAL AÑO 1
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ingresos por Actividad	2.080,00 €	2.080,00 €	2.080,00 €	2.080,00 €	2.080,00 €	2.080,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	26.880,00 €
Dotación	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 143,98 €	- 1.727,70 €
Coste actividad variables	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Beneficio Neto	1.936,02 €	1.936,02 €	1.936,02 €	1.936,02 €	1.936,02 €	1.936,02 €	2.256,02 €	2.256,02 €	2.256,02 €	2.256,02 €	2.256,02 €	2.256,02 €	25.152,30 €
Costes Fijos	- 9.341,50 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.677,75 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 5.654,16 €	- 71.560,89 €
Beneficio Neto Antes de Intereses e Impuestos	- 7.405,48 €	- 3.718,14 €	- 3.718,14 €	- 3.718,14 €	- 3.718,14 €	- 3.718,14 €	- 3.421,73 €	- 3.398,14 €	- 3.398,14 €	- 3.398,14 €	- 3.398,14 €	- 3.398,14 €	- 46.408,59 €
Gastos Financieros	- 683,33 €	- 681,49 €	- 679,64 €	- 677,79 €	- 675,93 €	- 674,06 €	- 672,19 €	- 670,30 €	- 668,42 €	- 666,52 €	- 664,63 €	- 662,72 €	- 8.077,02 €
Beneficio antes de Impuestos	- 8.088,81 €	- 4.399,63 €	- 4.397,78 €	- 4.395,93 €	- 4.394,07 €	- 4.392,20 €	- 4.093,91 €	- 4.068,44 €	- 4.066,56 €	- 4.064,66 €	- 4.062,76 €	- 4.060,86 €	- 54.485,61 €
Impuesto Sobre Beneficios	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Beneficio Neto	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Fuente: Elaboración propia

10.10 Anexo Balance

	Inicial	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
ACTIVO													
ACTIVO NO CORRIENTE		17.133,06 €	16.989,09 €	16.845,11 €	16.701,14 €	16.557,16 €	16.413,19 €	16.269,21 €	16.125,24 €	15.981,26 €	15.837,29 €	15.693,31 €	15.549,34 €
Inmovilizado Intangible		14.996,38 €	14.870,36 €	14.744,34 €	14.618,32 €	14.492,30 €	14.366,28 €	14.240,26 €	14.114,24 €	13.988,22 €	13.862,20 €	13.736,18 €	13.610,16 €
Aplicaciones informaticas		15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €	15.122,40 €
Amort Ac inmovilizado intangible(-)		- 126,02 €	- 252,04 €	- 378,06 €	- 504,08 €	- 630,10 €	- 756,12 €	- 882,14 €	- 1.008,16 €	- 1.134,18 €	- 1.260,20 €	- 1.386,22 €	- 1.512,24 €
Inmovilizado Material		2.136,68 €	2.118,73 €	2.100,77 €	2.082,82 €	2.064,86 €	2.046,91 €	2.028,95 €	2.011,00 €	1.993,04 €	1.975,09 €	1.957,13 €	1.939,18 €
Mobiliario		2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €	2.154,64 €
Amort Ac inmovilizado mobiliario(-)		- 17,96 €	- 35,91 €	- 53,87 €	- 71,82 €	- 89,78 €	- 107,73 €	- 125,69 €	- 143,64 €	- 161,60 €	- 179,55 €	- 197,51 €	- 215,46 €
ACTIVO CORRIENTE		194.238,93 €	189.706,67 €	185.174,41 €	180.642,14 €	176.109,88 €	171.577,62 €	167.404,01 €	163.258,95 €	159.113,88 €	154.968,82 €	150.823,76 €	146.678,70 €
H.P.Deudora por IVA		4.138,09 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tesorería	200.000,00 €	190.100,84 €	189.706,67 €	185.174,41 €	180.642,14 €	176.109,88 €	171.577,62 €	167.404,01 €	163.258,95 €	159.113,88 €	154.968,82 €	150.823,76 €	146.678,70 €
TOTAL ACTIVO		211.372,00 €	206.695,76 €	202.019,52 €	197.343,28 €	192.667,04 €	187.990,81 €	183.673,22 €	179.384,18 €	175.095,15 €	170.806,11 €	166.517,07 €	162.228,03 €
PN+PASIVO													
Patrimonio Neto		11.911,19 €	7.511,56 €	3.113,78 €	- 1.282,15 €	- 5.676,21 €	- 10.068,41 €	- 14.162,33 €	- 18.230,77 €	- 22.297,33 €	- 26.361,99 €	- 30.424,75 €	- 34.485,61 €
Capital Social	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €
Resultado del Ejercicio Anterior		- €	- 8.088,81 €	- 12.488,44 €	- 16.886,22 €	- 21.282,15 €	- 25.676,21 €	- 30.068,41 €	- 34.162,33 €	- 38.230,77 €	- 42.297,33 €	- 46.361,99 €	- 50.424,75 €
Resultado del Ejercicio		- 8.088,81 €	- 4.399,63 €	- 4.397,78 €	- 4.395,93 €	- 4.394,07 €	- 4.392,20 €	- 4.093,91 €	- 4.068,44 €	- 4.066,56 €	- 4.064,66 €	- 4.062,76 €	- 4.060,86 €
PASIVO NO CORRIENTE		199.460,81 €	198.919,77 €	198.376,89 €	197.832,15 €	197.285,56 €	196.737,09 €	196.186,75 €	195.634,53 €	195.080,42 €	194.524,42 €	193.966,52 €	193.406,71 €
Préstamo a largo plazo	200.000,00 €	199.460,81 €	198.919,77 €	198.376,89 €	197.832,15 €	197.285,56 €	196.737,09 €	196.186,75 €	195.634,53 €	195.080,42 €	194.524,42 €	193.966,52 €	193.406,71 €
PASIVO CORRIENTE		- €	264,43 €	528,85 €	793,28 €	1.057,70 €	1.322,13 €	1.648,80 €	1.980,43 €	2.312,05 €	2.643,68 €	2.975,30 €	3.306,93 €
H.P Acreedora por IVA		- €	264,43 €	528,85 €	793,28 €	1.057,70 €	1.322,13 €	1.648,80 €	1.980,43 €	2.312,05 €	2.643,68 €	2.975,30 €	3.306,93 €
TOTAL PN Y PASIVO		211.372,00 €	206.695,76 €	202.019,52 €	197.343,28 €	192.667,04 €	187.990,81 €	183.673,22 €	179.384,18 €	175.095,15 €	170.806,11 €	166.517,07 €	162.228,03 €

Fuente: Elaboración propia