



Máster Universitario en Gestión Administrativa

Trabajo Fin de Máster

**Estudio sobre la viabilidad de una asesoría en la
zona de “El Corredor del Henares”**

**Presentado por:
Ignacio Verda Castejón**

**Dirigido por:
Prof. Francisco Pastor Bono**

Septiembre 2023

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción | 5 |
| Justificación del tema | 5 |
| Objetivos del trabajo | 5 |
| Metodología | 6 |
| Descripción del negocio..... | 6 |
| Misión, visión y valores..... | 7 |
| Análisis del mercado y de la empresa (Externo) | 8 |
| PEST..... | 8 |
| Político-Legal | 8 |
| Factores económicos..... | 9 |
| Factores socio-culturales..... | 10 |
| Factores tecnológicos..... | 11 |
| Mercado sectorial | 11 |
| Evolución y tamaño..... | 12 |
| Mercado en Alcalá de Henares | 13 |
| Clientes..... | 14 |
| Reglamentación | 15 |
| Análisis de la empresa | 16 |
| Canvas | 16 |
| Criterios de localización | 18 |
| Análisis de la situación..... | 18 |
| DAFO | 18 |
| Amenazas | 18 |
| Oportunidades | 19 |
| Debilidades..... | 19 |
| Fortalezas | 19 |
| Matriz CAME | 20 |
| Planteamiento estratégico | 21 |
| Filosofía corporativa. Proyecto de Empresa / Cultura Corporativa..... | 21 |
| Ventajas competitivas y debilidades estratégicas | 21 |

| | |
|--|----|
| Estrategias corporativas y competitivas | 22 |
| Plan operativo de Marketing y Ventas | 23 |
| Productos y servicios de la empresa..... | 23 |
| Política de precios..... | 24 |
| Política de ventas y Fuerza de ventas..... | 25 |
| Estrategias de Marketing..... | 26 |
| Producto..... | 26 |
| Precio..... | 26 |
| Punto de venta | 27 |
| Promoción | 27 |
| Previsión de ventas..... | 28 |
| Escenario optimista..... | 28 |
| Escenario pesimista..... | 29 |
| Plan de operaciones | 29 |
| Localización..... | 29 |
| Sistemas de la información utilizados | 30 |
| Elementos societarios, organización y Recursos Humanos | 33 |
| Modelo societario..... | 33 |
| Organización y Recursos Humanos..... | 34 |
| Estudio económico – financiero | 35 |
| Recursos necesarios y estructura financiera | 35 |
| Escenario de ventas seleccionado | 37 |
| Cuenta de pérdidas y ganancias | 38 |
| Previsión de tesorería | 39 |
| Balance de situación. Situación inicial | 40 |
| Balance de situación. Proyección 3 años..... | 40 |
| Rentabilidad de la empresa..... | 41 |
| VAN y TIR..... | 41 |
| Payback | 42 |
| Fondo de maniobra..... | 43 |
| Rentabilidad económica | 43 |

| | |
|--|----|
| Plan de viabilidad..... | 44 |
| Conclusiones..... | 45 |
| Bibliografía..... | 46 |
| Anexos | 49 |
| Anexo 1. Clientes calculados en previsión de ventas | 49 |
| Anexo 2. Previsión de ventas. Estudio económico/financiero | 50 |

Introducción

El siguiente Trabajo de Fin de Máster, basará sobre el estudio de la viabilidad de emprender el negocio de asesoría en la zona de “El Corredor del Henares”.

Debido a los diferentes cambios que hemos sufrido en España, y al aumento de soluciones financieras para cada una de las necesidades, se propone un concepto de asesoría diferente. Un concepto de planificación financiera empresarial y particular, en función de los objetivos y el horizonte temporal.

Justificación del tema

La motivación principal para la elección de este tema, tiene que ver con mi trayectoria profesional. Actualmente, ocupo el cargo de gestor de empresa en banca, y creo que se puede otorgar un valor muy grande uniendo los conocimientos en banca con la parte de asesoría.

Por todo ello, me parece un tema interesante en el cuál quiero profundizar para conocer la realidad del sector, legalidad vigente, forma societaria, y requisitos humanos y tecnológicos de emprender con una asesoría.

Objetivos del trabajo

El principal objetivo de este trabajo es evaluar la viabilidad de emprender con una asesoría empresarial en la zona de “El Corredor del Henares”.

Como objetivos secundarios tendríamos:

- Conocer el sector de la asesoría: Desde el mercado sectorial a nivel nacional y local
- Necesidades de infraestructura necesarias en esta actividad. A nivel tecnológico y de Recursos Humanos
- Forma jurídica para el negocio
- Requisitos legales para poder ejercer la profesiones de gestor administrativo en nuestro país

Metodología

Para poder llevar a cabo este estudio es importante seguir una metodología para llevar un orden y conseguir sacar conclusiones razonables.

En primer lugar el trabajo comenzará con un estudio del mercado, primero a nivel nacional y luego a nivel local. Este estudio, no solo contemplará datos de nivel sector, si no que tendrá información macroeconómica como perspectiva económica del país, tasa de paro, natalidad, etc. Para este estudio, nos apoyaremos en numerosas fuentes de información.

Una vez hayamos realizado dicho análisis externo, comenzaremos el análisis interno de la empresa, localizado las ventajas competitivas que tenemos y las debilidades estratégicas que debemos afrontar.

A continuación, se expondrá un planteamiento estratégico para combatir dichas debilidades estratégicas y potenciar las ventajas competitivas que hemos detectado en el proyecto.

Una vez finalizado, tanto el análisis externo, interno, como también el planteamiento estratégico, pasaremos al estudio económico financiero. En dicho estudio, se harán proyecciones de tesorería, cuenta de pérdidas y ganancias (PYG) y balance. Así como diferentes ratios como rentabilidad económica, VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) para evaluar la solidez financiera y rentabilidad del negocio.

Con toda esta información, el trabajo finalizará con las conclusiones, dando respuesta a los objetivos del trabajo.

Descripción del negocio

El estudio se basará en el modelo de negocio de una Asesoría bajo el nombre “Asesoría Vvalor”. Esta empresa tiene como objetivo ayudar a particulares, autónomos y PYMES (Pequeña y Mediana Empresa) a cumplir con sus objetivos financieros, estableciendo estrategias en corto, medio y largo plazo.

Respecto al nombre que hemos utilizado tanto para la sociedad, Asesoría Vvalor S.L, como el nombre comercial “Asesoría Vvalor”, jugando con las palabras “Valor” que es nuestro claim, y lo que realmente vamos a ofrecer a nuestros clientes versus la competencia y la letra “V” haciendo referencia al apellido de ambos socios: Verda y Viñales.

Respecto al territorio en el que va a operar la sociedad, principalmente será la zona de “El Corredor del Henares”, desde Alcalá de Henares a Guadalajara. No obstante, dado los medios telemáticos con los que contamos en la actualidad, tendremos clientes repartidos por toda la geografía nacional.

En cuanto a relaciones de valor, tendremos acuerdos de colaboración con entidades financieras y con empresas destinadas la inversión en inmobiliario para dar a nuestros clientes particulares una opción de gestión patrimonial adicional a la de una asesoría tradicional.

. El modelo de negocio planteado, con el correspondiente estudio de mercado realizado que veremos a continuación cuenta con dos subvertientes.

- a) Asesoría de particulares en decisiones patrimoniales, fiscales y laborales
- b) Asesoría de autónomos en gestión de impuestos, asesoría fiscal y laboral para los trabajadores que este haya contratado
- c) Asesoría de empresas en gestión de impuestos, planificación financiera y laboral para los trabajadores que haya contratado
- d) Consultoría empresarial, en cuanto a financiación de proyectos, relaciones con las distintas entidades bancarias y gestión de proyectos

Nuestro valor añadido que podemos otorgarle al cliente es la planificación financiera del mismo basada en la experiencia de ambos socios en entidades financieras, en la rama de gestión de empresas, entendiendo los procesos de aprobación/rechazo de operaciones, y entendiendo los problemas de las empresas a la hora de poder crecer y verse limitados por esa mala planificación

Misión, visión y valores

Misión: Asesoría Vvalor, tiene como misión la planificación financiera, patrimonial y fiscal de particulares, autónomos y pymes, para que con una correcta estrategia puedan desarrollar sus objetivos en el corto, medio y largo plazo

Visión: Asesoría Vvalor, tiene como visión convertirse en el medio plazo en un referente de este negocio en la zona de El Corredor del Henares

Valores: Los valores de Vvalor son los siguientes:

- a) Colaboración, tanto en la estructura del equipo como con los diferentes actores económicos
- b) Integridad y profesionalidad

- c) Enfoque a largo plazo, velando siempre por crear relaciones de valor, duraderas en el largo plazo
- d) Independencia con los distintos actores económicos, entendiendo esta como tal, no cobrar comisiones por bancos, para que todas las decisiones sean únicamente por el interés del cliente

Análisis del mercado y de la empresa (Externo)

PEST

Político-Legal

En estos momentos España vive un clima de inestabilidad política provocada por la convocatoria de elecciones general en el mes de Julio, lo que desencadena una incertidumbre sobre las políticas que se van a llevar a cabo en nuestro país.

Dicha incertidumbre provoca que las empresas estén esperando este resultado, para tomar decisiones sobre proyectos, inversión, etc.

Respecto a las ayudas para la creación de empresas, tenemos las ayudas estatales y las ayudas de la Comunidad Autónoma correspondiente. En estas últimas la incertidumbre no existe, ya que acaban de terminar las elecciones a las comunidades autónomas y son estas las que gestionan las ayudas al emprendimiento

Comenzando por las ayudas estatales podemos encontrar la ayuda a empresas emergentes en cuanto a la cuota de autónomos societarios. ¿Cómo? Mientras te encuentres en situación pluriactividad, es decir, que tengas el control efectivo de una sociedad emergente y al mismo tiempo estés trabajando por cuenta ajena, la cuota está 100% bonificada.¹

Hemos analizado las ayudas de Madrid, ya que la empresa va a tener su sede social y fiscal en la capital. En el caso de la Comunidad de Madrid las ayudas al emprendimiento que pueden ser de nuestra utilidad por el sector en el que vamos a operar son las siguientes:

¹ Sepe.es (2023) Ayuda al emprendimiento. Servicio Público De Empleo

También existen ayudas adicionales para desempleados (no objeto de este estudio ya que somos empleados por cuenta ajena), para desempleados de más de 45 años, mujeres, y mujeres víctimas de violencia de género²

Respecto a los trámites para la creación de la sociedad, disponemos en nuestro país de la “Creación de empresas por Internet” lo que se denomina “Sistema CIRCE”. Dicho método ha facilitado muchísimo tanto la creación de sociedad como la respectiva burocracia.³

Este método funciona de la siguiente manera. Ambos socios tendremos que cumplimentar únicamente el DUE (Documentos Único Electrónico). Una vez cumplimentado este formulario, el sistema se pondrá en comunicación con los organismos públicos implicados en este proceso de constitución. Estos organismos públicos son: Hacienda, Seguridad Social, Registro Mercantil y Notaría)

Factores económicos

Desde los Factores económicos estudiaremos los principales indicadores económicos de España como país en el que operaremos y de la Comunidad de Madrid, bajando el foco hacia el territorio en el que tendremos una mayor operativa

En cuanto al PIB (Producto Interior Bruto), indicador que mide el valor de mercado de todos los bienes y servicios producidos en un país a lo largo de un año. España, cerró el año 2022 que un PIB de 1.328.922 M euros, lo que representa un 5,5% más que el año anterior. Como dato positivo, podemos comentar que estamos en niveles pre pandemia, siendo el PIB del 2022 superior al PIB del año 2019 (1.245.513 M euros). Como dato negativo, tenemos que puntualizar que el PIB mide el valor de mercado de estos bienes y servicios producidos, lo que, unido con la inflación del año 2022, el crecimiento real no es tan gran de como puede parecer.⁴

El IPC (Índice de Precios al Consumo) nos arroja unos datos más negativos, siendo en el año 2021 del 6,50% y en el año 2022 del 5,70%. Lo que nos indica una pérdida del poder adquisitivo de los contribuyentes en nuestro país⁵

Por último, nos encontramos con el dato de la deuda pública española, creciente desde el año 2008 en cuanto a deuda total medida en millones de euros. A cierre de 2022, España tiene una deuda de 1.502.543 M euros, lo que representa una deuda per cápita de 31.556 euros. Si comparamos este dato con el PIB, gracias a la inflación (incrementa el PIB),

² Comunidad.madrid (2023) Portal de emprendimiento. Comunidad de Madrid

³ Ipyme.org (2023) Creación de Empresas por Internet (Sistema CIRCE)

⁴ Datosmacro.expansion.com (2023) PIB España

⁵ Invertirenbolsa.info (2023) Datos Históricos del IPC en España

observamos que este indicador llevas dos años consecutivos bajando, 2021 se cerró con un 118,3% y 2022 con 113,2%

La evolución del paro en nuestro país, también nos deja unos datos muy positivos, más aún cuando hemos atravesado uno de los momentos más complicados de nuestra historia moderna, con la pandemia del Covid 19, parando casi por completo la economía de un país. Este dato, nos indica que en España, la tasa de desempleo a cierre de 2022 es del 12,92%, siendo en 2013 el peor dato con un 26,09%.⁶

Si nos fijamos ahora en la Comunidad Autónoma de Madrid, podemos observar que se ha convertido en la Comunidad que más aporta al PIB español, antes en segunda posición detrás de Cataluña. Debido a sus decisiones políticas de una corte más liberal, han conseguido atraer a numerosas empresas, empresarios, y en definitiva inversión de todos los lugares de España. Podemos decir que a nivel empresarial, estar en Madrid, y más en un negocio como el de una asesoría, es un factor clave.

Como conclusión, destacar que aunque no todos los datos sean positivos, España sigue siendo un país muy potente a nivel mundial con un economía sólida y un destino interesante para crear empresas. Unido a que la localización elegida para la asesoría es la Comunidad Autónoma con más crecimiento y atracción de inversión de nuestro país, podemos decir que estamos eligiendo el lugar y sector adecuado.

Factores socio-culturales

En los factores socio culturales analizaremos los principales indicadores demográficos, tendencias, forma de entender la vida, del público en general para entender el tipo de ecosistema y entorno en el que vamos a desarrollar nuestra actividad profesional

España cerró el primer trimestre del año 2023 con 48.196.693 habitantes censados, de los cuales 23.608.004 son hombres y 24.588.689 son mujeres

También podemos indicar que en España contamos actualmente con 6.227.092 extranjeros viviendo en nuestro país⁷

Uno de los indicadores demográficos más importantes para medir el presente y el futuro de un país, es la tasa de natalidad. En esto caso, nos encontramos con que año tras año nacen menos niños que el año anterior. En el año 2022 nacieron en España 329.812 niños, lo que supone 7.011 menos que en 2021. La única Comunidad Autónoma de toda la geografía nacional que incrementó el número de niños nacidos respecto al año 2021 fue la

⁶ Statista.com (2023) Tasa de paro en España 2000 - 2022

⁷ Ine.es (2023) Demografía y población /Cifras de población y Censos demográficos /Estadística continua de población / Últimos datos

Comunidad de Madrid. Estos datos, a nivel país, son realmente preocupantes porque nos indican que el relevo generacional no está asegurado.⁸

Otro de los indicadores demográficos más importantes es la esperanza de vida. España, tiene la esperanza de vida más alta de Europa, situándose en 83,3 años.⁹

En cuanto a tendencias culturales, podemos observar claramente que en España ha crecido la concienciación medioambiental, situándose en el top 10 de países con conciencia sobre este tema. Somos un país muy avanzado en energía renovable, como demuestran los “Fondos Next Generation” para placas solares, incentivos para la compra de vehículos eléctricos, híbridos e híbridos enchufables.¹⁰

Factores tecnológicos

En los factores tecnológicos del análisis de mercado PEST, se evalúan los indicadores de país a nivel I+D, y la propensión del mismo a la adaptación tecnológica. Siempre hablando de mercado en general, no sectorial.

El dato más relevante en este apartado es la inversión en I+D en relación con el PIB (Producto Interior Bruto). España, a cierre de 2021 sitúa su cifra en 1,43%, lo que representa 17.249 millones de euros. Estamos todavía muy lejos, del compromiso europeo alcanzado por nuestros dirigentes de situar este dato en el 2,12% del PIB, alcanzando aproximadamente los 25.600 millones de euros destinados a la innovación.

Otro dato importante a destacar es que España, otorga más de un 40% menos a esta partida (entre la inversión pública y privada) que nuestros socios de la eurozona. En este sentido tenemos que hacer una reflexión como país ya que nos debemos quedarnos atrás en este sentido.

A pesar de ello, España, no es país que se esté quedando atrás tecnológicamente hablando

Mercado sectorial

⁸ Bankinter.com (2023) Evolución de la tasa de natalidad en España

⁹ Bankinter.com (2023) Esperanza de vida en España en comparación con otros países

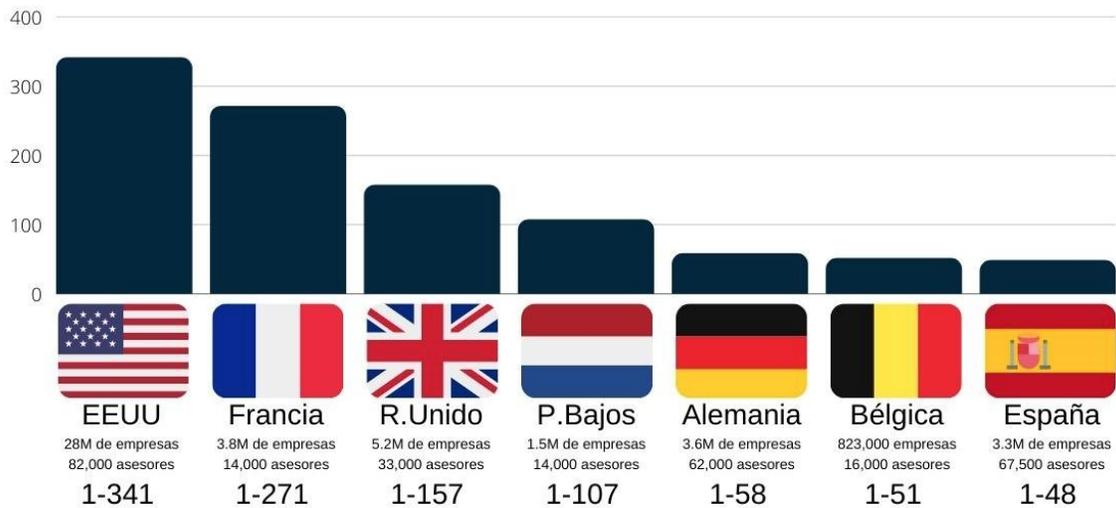
¹⁰ Am.pictet.es (2023) España se sitúa en el top 10 de concienciación medioambiental

Evolución y tamaño

El mercado de las gestorías/asesorías es un mercado sectorial en fase de madurez pero no tiene perspectivas de entrar en la fase de declive, de hecho todo lo contrario.

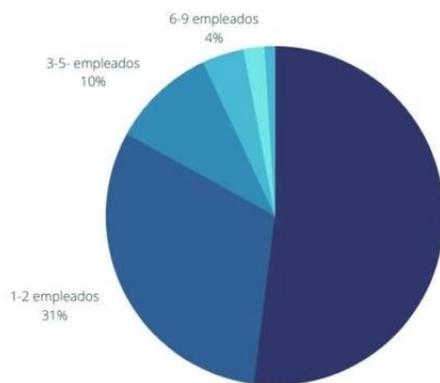
El incremento de la burocracia en la relación entre las empresas y particulares con la administración pública hacen de las asesorías/gestorías un elemento fundamental en estos trámites

Nuestro país cuenta a cierre de 2020 con aproximadamente 67.500 asesores y con 3.3 millones de empresas. Lo que, como vemos en la siguiente tabla, hace 1 asesor por cada 48 empresas. En estos momentos podemos decir que el ratio asesor/empresa no es el más ventajoso respecto a otros países.



En cuánto al tamaño de las asesorías, podemos observar en el siguiente gráfico como más de la mitad (el 52%) no cuenta con ningún empleado, es decir, solo trabaja el propio asesor en cuestión. Dicho dato, nos confirma que las asesorías son negocios muy locales, de estar cerca del cliente teniendo contacto con él, es un “negocio de proximidad”.

TAMAÑO DE LAS ASESORÍAS



ASESORÍAS POR CCAA



Por otro lado, haciendo referencia al gráfico anterior también podemos observar dónde se sitúan estas asesorías por Comunidades Autónomas. El top 3 es:

- 1) Comunidad de Madrid: 19,4%
- 2) Cataluña: 17,3%
- 3) Andalucía: 15,2%

Es evidente, que la Comunidad de Madrid, como comentábamos en el PEST, es la Comunidad Autónoma española que lidera la aportación del PIB a España. Por tanto, parece lógico que también sea dónde más asesores/empresas haya.

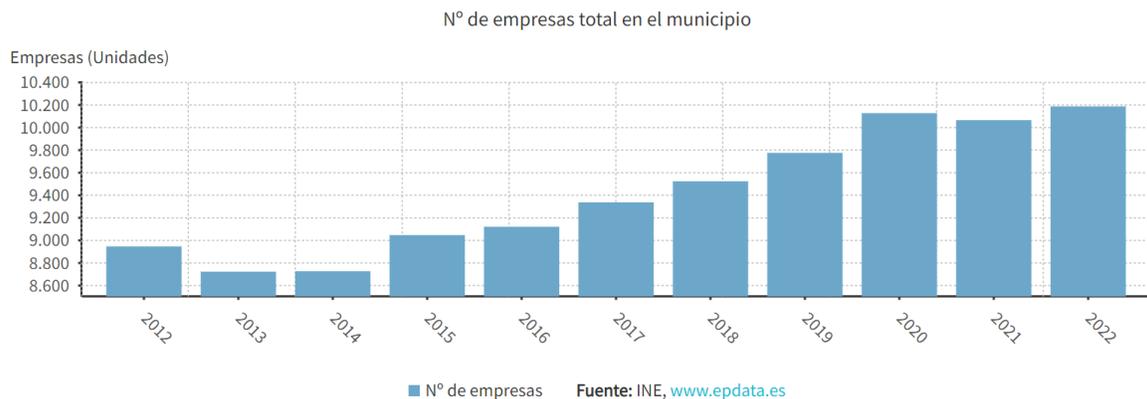
También hemos analizado el perfil de los asesores, y nos encontramos con que el 73% de estos son hombres menores de 45 años, y únicamente el 55% cuenta con más de 5 años de experiencia. Este dato que puede parecer sorprendente, radica en las casi inexistentes barreras de entrada que tiene el sector. Por otro lado, nos indica que la rotación es elevada, ya que prácticamente la mitad (45%) tiene menos de 5 años de experiencia.

En conclusión podemos destacar que es un sector en fase de madurez, con competencia elevada en comparación con otros países (1 asesor por cada 48 empresas), con barreras de entrada muy bajas y una rotación elevada (poca experiencia de la prácticamente la mitad de los mismos).

Mercado en Alcalá de Henares

Respecto al mercado en concreto que nos va a afectar, será principalmente la zona de “El Corredor el Henares”, más concretamente la población de Alcalá de Henares que es dónde nos situaremos físicamente.

En el siguiente gráfico podemos observar el número total de empresas en el municipio de Alcalá de Henares, así como su evolución por años:



Como dato a destacar podemos decir que a pesar de la pandemia del Covid 19, el crecimiento en número de empresas no ha bajado en este municipio, únicamente en 2021, pero ya estamos en niveles superiores.

También es muy importante destacar que la zona de actuación que tendremos es “El Corredor del Henares”, zona que se sitúa desde Coslada hasta Guadalajara. Dicha zona se encuentra en auge gracias a la logística, según esta noticia de lainformación.com, encontramos más de 30.000 empresas y 150.000 en lo que la propia noticia denomina “La Milla de Oro”.

Respecto al número de gestoría (competidores), según la información de gestorías.es encontramos 42 gestorías en el municipio de Alcalá de Henares

Cientes

La asesoría tendrá dos tipos de clientes muy diferenciados, podemos dividirlos en particulares y autónomos/pymes

Los clientes particulares recibirán los servicios de un asesor fiscal, con un complemento de gestión patrimonial. Los servicios más destacados que vamos a ofrecer a nuestros cliente y dónde más valor van a detectar son:

- Asesor fiscal: Declaración de la renta, optimización de la misma, búsqueda de deducciones, bonificaciones, etc
- Gestión patrimonial:
 - Ayudamos a optimizar el patrimonio de nuestros clientes desde un punto de vista fiscal

- Preparación del relevo generacional
- Ayuda con la búsqueda y gestión de la financiación
- Alternativa patrimonial mediante acuerdos con inmobiliarias de inversión

Por otro lado, desde un punto de vista más tradicional, tendremos la rama de autónomos y pymes (pequeñas y medianas empresas). Los servicios que vamos a ofrecer a nivel empresarial son los que aparecen a continuación:

- Asesoría financiera de empresas:
 - Planificación financiera: Creando estrategias a corto, medio y largo plazo, para organizar sus finanzas en función de sus objetivos
 - Planificación de sus calendarios de cobros y pago, buscando alternativas y productos financieros (confirming, factoring, póliza de crédito) para aliviar y mejorar su tesorería)

- Asesoría contable. Gestión de impuestos:
 - Balance y PYG
 - Modelos trimestrales de IVA. Mod 303
 - Modelo anual de IVA. Mod 390
 - Relación con proveedores y clientes. Mod 347
 - Impuesto de sociedades. Mod 200

- Asesoría laboral. Entendida como tal, la gestión de altas y bajas de los trabajadores contratados por nuestros clientes autónomos/pymes desde el punto de vista contractual hasta la interacción con las autoridades competentes como la Seguridad Social

Reglamentación

En cuanto a la reglamentación, tenemos que dividirlo en dos apartados muy diferenciados, tener la asesoría/gestoría, y ser gestor administrativo

Para tener una gestoría/asesoría en el modelo societario que hemos seleccionado (sociedad limitada), y que veremos más adelante, tendremos que constituir la sociedad. Y para ello, no existe una reglamentación adicional al respecto que diferencie una asesoría de un clínica dental por ejemplo.

Desde el punto de vista de gestor administrativo sí que existen más limitaciones. La razón reside en que para ser gestor administrativo y poder presentar impuestos en nombre de terceros (ya sean particulares o de la rama profesional como autónomos/pymes) se ha de

estar colegiado en uno de los diversos colegios de gestores administrativos repartidos por toda la geografía nacional. ¹¹

Es en este punto, dónde nos encontramos con la reglamentación/burocracia. En primer lugar, se ha de tener uno de los siguientes títulos universitarios:

- Licenciado en Derecho
- Licenciado en Ciencias Económicas
- Licenciado en Ciencias Empresariales
- Licenciado en Ciencias Políticas

Una vez se está en posesión de una de estas licenciaturas o del grado correspondiente que le ha sustituido hay que superar las pruebas de aptitud de dicho colegio u cursar y por ende, aprobar, uno de los Másteres Oficiales en Gestión Administrativa que tengan la categoría de Máster Habilitante.

Análisis de la empresa

Canvas

En este apartado, veremos de forma global y esquematizada todas las partes relevantes del planteamiento estratégico, socios clave, vía de ingresos/gastos del proyecto. Para ello, hemos decidido usar el modelo Canvas

¿Qué es el modelo Canvas? Se trata de una herramienta de gestión estratégica que permite analizar de una forma muy visual todos los conceptos relevantes de la empresa (estructura de ingresos, de gastos, socios clave, aportación de valor, etc) como si se tratase de un esquema.

A continuación se muestra el modelo adaptado a concepto de negocio que queremos llevar a cabo:

¹¹ Consejorgestores.org (2021) Requisitos acceso a la profesión

Modelo de Negocio Canvas

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| <p>Socios claves </p> <ul style="list-style-type: none"> *Bancos *Abogados expertos en penal económico, laboral y fiscal *Colegio de gestores administrativos | <p>Actividades claves </p> <ul style="list-style-type: none"> *Reuniones constantes con el cliente (mínimo trimestrales) *Contacto directo con el cliente *Gestión de las relaciones con las entidades de crédito *Búsqueda de financiación y producto financiero óptimo en base a su necesidad | <p>Propuesta de valor </p> <p>La asesoría "<u>Vvalor</u>" ofrece a sus clientes tanto particulares como empresa, diferentes propuestas fiscales y patrimoniales para poder alcanzar los objetivos que estos tienen en base al plazo establecido</p> | <p>Relación con el cliente </p> <p>Asesoramiento continuo del cliente, adaptando las distintas estrategias fiscales y patrimoniales en función de sus objetivos a corto/medio y largo plazo</p> | <p>Segmento de clientes </p> <p><u>Rama particulares</u></p> <ul style="list-style-type: none"> *Particular <u>Retail</u> *Gestión patrimonial (Particulares) <p><u>Rama empresas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> *Autónomos y empresas "muy <u>pequeñas</u>" *PYMES |
| <p>Estructura de coste </p> <p>Alquiler de local, personal, seguro de RC, programas informáticos, marketing</p> | | <p>Fuentes de Ingreso </p> <ul style="list-style-type: none"> *Rama Particulares: Asesoramiento fiscal y patrimonial *Rama Empresa: Asesoramiento financiero, fiscal. Presentación de impuestos y gestión de nóminas | | |

Criterios de localización

Respecto al criterio de localización elegido para este proyecto, hemos decidido que se encuentre en Alcalá de Henares, ya que es la población más grande de “El Corredor del Henares”.

Además, este corredor, corresponde a la zona localizada entre las poblaciones de Torrejón de Ardoz y la ciudad de Guadalajara, y precisamente Alcalá de Henares se encuentra aproximadamente en medio

Según el periódico digital lainformacion.com y cito textualmente: “Los 50 kilómetros que separan Madrid de Guadalajara por el eje de la autovía A2 albergan a más de 30.000 empresas, alrededor de 150.0000 puestos de trabajo, 6,5 millones de metros cuadrados ya construidos y otros 3,5 millones en proyecto para entrar en funcionamiento en dos años.”¹²

El lugar elegido para empezar el proyecto será el coworking “By Adrenaline”, situado en el centro de la ciudad, con distintas salas para realizar reuniones y espacios preparados para videoconferencias y reuniones en formato digital. ¹³

El coste de este espacio es de 230 euros/mes + IVA por puesto. En un primer lugar cogeremos dos puestos, para cada uno de los socios.

Este coworking se encuentra además muy cercano a los siguientes puntos clave

- Oficinas principales de las entidades de crédito más relevantes. Concretamente: Banco Santander, CaixaBank, BBVA, Ibercaja y Banco Sabadell
- Delegación de Hacienda

Análisis de la situación

DAFO

Amenazas

Tras haber analizado el sector de las gestorías/asesorías, encontramos las siguientes amenazas en el sector

¹² Lainformación.com (2022) La milla de oro de la logística española

¹³ Byadrenaline.com (2020) Coworking en Alcalá de Henares

- Dificultad en los clientes de cambios de clientes entre gestorías. Principalmente en la rama empresarial
- Programas de contabilidad informáticos automatizados que reducen el trabajo del gestor, en algunos casos incluso teniendo la posibilidad de eliminarlo (como es el caso de Holded)

Oportunidades

Tras haber analizado el sector de las gestorías/asesorías, encontramos las siguientes oportunidades en el sector

- Mercado no evolucionado a lo que piden hoy las empresas. Falta de digitalización
- En España, se crean todos los años, alrededor de 100.000 empresas de media (potenciales nuevos clientes que necesitan de nuestros servicios)¹⁴
- Posibilidad de llegar a todo el territorio nacional gracias a la digitalización que llevaremos a cabo y a los trámites telemáticos de la AEAT

Debilidades

Después de haber realizado un análisis interno de la empresa, encontramos las siguientes debilidades de Vvalor frente a nuestros competidores

- Al ser una nueva gestoría que entra en el mercado, no disponemos de experiencia previa ni de un prestigio que nos avale
- Poco poder de negociación, tanto con nuestros clientes como con nuestros proveedores por el volumen inicial

Fortalezas

Las fortalezas son aquellos elementos en los que somos superiores a nuestra competencia. Tras haber analizado nuestra empresa, encontramos las siguientes fortalezas frente a nuestros competidores

- Experiencia en banca de empresas.
- Planificación fiscal y financiera, con objetivos corto/medio/largo plazo

Una vez visto los cuatro fundamentos del DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) he decidido realizar un cuadro para ver de forma más visual todos los aspectos que compone el propio DAFO

¹⁴ Epe.es (2022) En 2021 se crearon más de 100.000 empresas en España, algo inédito desde 2008 | El Periódico de España

Debilidades

- Falta de experiencia en el sector
- Poder de negociación limitado frente a clientes y proveedores

Amenazas

- Dificultad de los clientes en los cambios de gestorías. Movimientos limitados
- Aparición de empresas como Holded, que pueden limitar el trabajo de gestoría

Fortalezas

- Experiencia en Banca de Empresas
- Planificación fiscal y patrimonial en base a objetivos y horizonte temporal

Oportunidades

- Mercado no evolucionado en cuanto a digitalización
- Creación de 100.000 empresas anuales (potenciales)
- Los trámites telemáticos y digitalización

M

Corregir

- Poder de negociación limitado frente a proveedores

Afrontar

- Falta de experiencia en el sector
- Herramientas digitales de contabilidad para eliminar al gestor

Mantener

- Servicio a las empresas
- Uso de las RRSS como herramienta de captación
- Digitalización

Explotar

- Burocracia más complicada
- Dificultad de financiación en el ámbito empresarial
- Falta de servicio financiero/fiscal

Planteamiento estratégico

Filosofía corporativa. Proyecto de Empresa / Cultura Corporativa

- a) Filosofía corporativa. Vvalor nace con el propósito de adaptar el modelo de las gestorías / asesorías a los tiempos actuales, incrementando la digitalización de las mismas
- b) Proyecto de Empresa. Vvalor es una gestoría/asesoría que tiene como objetivo ayudar a empresas y personas físicas a buscar la eficiencia fiscal y patrimonial en bases a sus objetivos y horizontes temporales. Actuando también como una gestoría tradicional en cuanto a la presentación de impuestos
- c) Cultura Corporativa. En cuanto a la cultura corporativa de Vvalor, queremos crear un clima familiar basado en la confianza, al final, en este tipo de sector, el valor diferencial en la relación gestor-cliente es precisamente esa confianza. No se puede transmitir esa confianza cuando dentro de la propia empresa no hay un clima proclive para ello

Ventajas competitivas y debilidades estratégicas

En este apartado veremos las ventajas competitivas, que es dónde nosotros estamos por encima respecto a nuestros competidores y debilidades estratégicas que es dónde Vvalor se situaría por debajo de nuestros competidores

Las principales fuentes de ventajas competitivas que tenemos tras haber realizado todo el análisis externo del sector e interno nuestros son

- Experiencia de ambos socios en Banca de Empresas. Sobre todo para la rama de empresas/autónomos, hemos detectado una necesidad importante en cuanto a la planificación de los objetivos empresariales por plazos para poder acudir a financiarse a las entidades de crédito
- Conocimiento de los productos financieros adecuados para cada necesidad de la empresa como confirming, factoring, póliza de crédito, líneas de descuento

- Planificación financiera, fiscal y patrimonial en función de los objetivos a corto/medio/largo plazo tanto para la empresa como para el empresario, uniendo sus necesidades en la empresa con su economía y planificación fiscal personal
- Utilización de Redes Sociales para incrementar nuestro posicionamiento respecto a la competencia ya que por lo general las gestorías/asesorías al ser un sector muy tradicional no hacen una inversión en este aspecto Redes propuestas
 - LinkedIn: Red social para profesionales
 - Instagram: Red social comúnmente utilizada por la población, sobre todo joven, utilizar este tráfico para derivar a la página web y agendar reuniones con potenciales

En cuanto a las debilidades estratégicas que tenemos respecto a nuestros competidores en el sector, encontramos principalmente la imagen de marca y no tener ese prestigio que ya poseen empresas del sector.

Para combatir esta debilidad estratégica que es muy importante, debido a que como la confianza es algo clave en este mercado, será una inversión en redes sociales y posicionamiento web, para incrementar el tráfico de potenciales

Otra debilidad estratégica es que al no contar con un volumen de clientes importante, y al no tener “histórico”, nuestros proveedores (como programas informáticos, seguros de Responsabilidad Civil, etc), no tendremos precios competitivos respecto a nuestra competencia, por lo que nuestro coste operativo será más elevado frente a otros

Esta debilidad estratégica no es combatible en el corto plazo. Hasta que no tengamos un volumen más grande de clientes y por tanto de servicios de nuestros proveedores, no tendremos poder de negociación suficiente como para bajar esos costes operativos

Estrategias corporativas y competitivas

En este apartado veremos cuál es el valor a aportar, qué mercado hemos seleccionado como potencial y qué estrategia entendemos como más adecuada para crecer.

El valor competirá en el mercado de las gestorías y asesorías administrativas, un mercado que se encuentra estable y que es totalmente necesario para personas físicas y jurídicas. La gestoría competirá principalmente en la rama empresarial y patrimonial.

Daremos un servicio íntegro tanto a la empresa como al empresario, implementando estrategias fiscales, financieras y patrimoniales adaptadas a sus objetivos y horizontes

temporales. Esta es precisamente nuestra ventaja competitiva más importante ya que nos diferencia del servicio tradicional de gestoría.

El mercado principal en el que vamos a actuar es “El Corredor del Henares”, siendo una zona con una actividad empresarial muy elevada debido a su ubicación estratégica. Nosotros, estaremos físicamente en Alcalá de Henares, encontrándose dicha localización en medio de este corredor.

En resumen, tendremos dos líneas de negocio (particulares y empresas). No obstante, como hemos comentado en párrafos anteriores, es precisamente la conexión de ambos (empresa y empresario), dónde surge una necesidad no cubierta por la mayoría de gestorías/asesorías.

Respondiendo a la pregunta sobre la aportación de valor, Vvalor ayudará a empresas y empresarios a resolver los trámites burocráticos establecidos por la organización, así como a gestionar de forma eficiente sus finanzas desde el prisma fiscal y patrimonial en bases sus objetivos y horizontes temporales. Dicho servicio, cobra mucha más relevancia hoy en día, en un contexto de inflación desbocada y con unos trámites complejos y “poco entendibles” para la gente que no trabaja en el sector.

Plan operativo de Marketing y Ventas

Productos y servicios de la empresa

El resumen de los servicios que vamos a ofrecer desde Vvalor como gestoría/asesoría son los siguientes:

1. Asesoría empresarial. Dentro de esta línea de negocio tendremos la planificación financiera de empresas/autónomos, así como la presentación de los impuestos correspondientes a la actividad empresarial y la búsqueda de financiación y selección de productos financieros (factoring, confirming, etc)
2. Asesoría fiscal/patrimonial. Dentro de esta línea de negocio tendremos la asesoría dedicada al empresario como persona física (es decir, la rama personal del mismo), dónde le acompañaremos en la toma de decisiones patrimonial y fiscal
3. Consultoría empresarial. Dentro de esta última rama encontramos la valoración de proyectos y la búsqueda de financiación para proyectos concretos

- a. Valoración de proyectos: Analizamos la viabilidad del proyecto de inversión y estudiamos la rentabilidad del proyecto verificando los riesgos latentes
- b. Búsqueda de financiación: Realizamos el estudio de la financiación y encontramos la mejor opción que minimice el coste del capital

Política de precios

Dentro de este apartado analizaremos los precios de nuestros servicios. No obstante, cabe destacar que dada la diferencia entre unas empresas y otras y el sector en el que actúan las mismas, todos estos precios son modificables y negociables, dependiendo de la carga de trabajo que lleven. Para que se pueda ver mucho más visual, vamos a dividirlo por cada línea de negocios

1. Rama empresarial

- a. Empresa (Sociedad Limitada)
 - i. Facturación hasta 100.000 euros. 200 euros/mes
 - ii. Facturación entre 100.000 euros y 300.000 euros. 350 euros/mes
 - iii. Facturación entre 300.000 euros y 650.000 euros. 550 euros/mes
 - iv. Facturación entre 650.000 euros y 1.500.000 euros. 850 euros/mes
 - v. Más de 1.500.000 euros. 2.000 euros/mes
- b. Autónomos
 - i. Facturación hasta 40.000 euros. 100 euros/mes
 - ii. Facturación entre 40.000 euros y 65.000 euros. 150 euros/mes
 - iii. Facturación entre 65.000 euros y 100.000 euros. 250 euros/mes
 - iv. Facturación más elevada no planteada ya que probablemente sea más interesante recomendar al cliente constituir una sociedad. No obstante, de darse el caso se valoraría el precio a cobrar
- c. Consultoría empresarial. En este apartado (valoración de proyectos y búsqueda de financiación para proyectos concretos) se presentará un presupuesto al cliente una vez valorado el trabajo y tipo de proyecto.

2. Rama particulares

- a. Empresarios que pagan la cuota de Empresa (Sociedad Limitada). En este caso se pagarán 50 euros/mes adicionales por el asesoramiento fiscal, patrimonial y presentación de la declaración de la renta
- b. Autónomos que pagan la cuota de la rama empresarial. En este caso se pagarán 50 euros/mes adicionales por el as
- c. Particulares que trabajen por cuenta ajena o particulares que trabajen por cuenta propia pero no sean clientes de la asesoría por la rama empresarial. En este caso se pagarán 85 euros /mes por el asesoramiento fiscal, patrimonial y presentación de la declaración de la renta

Respecto a la política de precios en la rama empresarial, se ha revisado los precios medios (en la web cronoshare), para entender cuál es el precio que el mercado paga por este tipo de servicios.¹⁵

Entendemos que la política de precios debe ir escalonada por el nivel de facturación, y que nuestro valor añadido (la parte de planificación y conocimiento del sector bancario), hace que el precio deba estar por encima de la media de una gestoría/asesoría tradicional.

Política de ventas y Fuerza de ventas

En este apartado, analizaremos cuál será nuestra política de ventas. Se trata un sector en el que como hemos visto en puntos anteriores, es muy importante (más bien un factor clave), la confianza. Por tanto, vamos a dividirlo en dos vías/canales distintos.

Una primera vía, en la que aprovecharemos los contactos creados en nuestra trayectoria profesional para presentar propuestas a distintas empresas para que comiencen a trabajar con nosotros. Este primer canal, será el que más resultados nos reporte a corto plazo, por la existencia de esa confianza profesional tan necesaria en este sector

Por otro lado, ya que vamos a digitalizar todos los procesos, con programas como Holded, nos parece que el público más joven, verá muy atractiva nuestra propuesta

Este público se encuentra claramente en las Redes Sociales, por lo que haremos una política de ventas, con una inversión inicial y mensual en Redes Sociales. Un ejemplo que hemos encontrado de esta forma de “Gestoría 2.0” es liberfy.es.

Los factores más relevantes que tendremos en cuenta y queremos que sean percibidos por nuestros potenciales clientes para llevar a cabo esta política de ventas son

¹⁵ Cronoshare.com (2023) ¿Cuánto cuesta una gestoría? Precio en 2023

1. Visión siempre a largo plazo. Los clientes que vienen por dinero, se van por dinero. Los clientes deben percibir el valor adicional y diferencial. Queremos una relación a largo plazo con nuestros clientes
2. Búsqueda de la fidelización de nuestros clientes, ya que ellos son “los mejores comerciales de nuestra asesoría”, más aún en un sector en el que como hemos comentado en numerosas ocasiones, la confianza es el factor más determinante a la hora de elegir/cambiar de gestor

Estrategias de Marketing

Producto

Como hemos venido explicando en todo el proyecto, queremos ofrecer al cliente un servicio completamente diferencial respecto a nuestra competencia, basado en una planificación financiera, fiscal y patrimonial 360 (tanto de la empresa como del empresario en su vida personal)

Diferenciamos en varias líneas de negocio:

- a) Empresa/Autónomos: Planificación financiera en base a los objetivos y el horizonte temporal. Relaciones con las entidades de crédito. Presentación de impuestos
- b) Particulares: Planificación fiscal y orientación patrimonial. Presentación de impuestos (IRPF)
- c) Consultoría empresarial: Valoración de proyectos y búsqueda de financiación para proyectos concretos

Es precisamente este concepto de gestión global, el que entendemos que es nuestro valor añadido más importante.

Por otro lado, la experiencia demostrada de ambos socios en Banca de Empresas, hace también que la rama de financiación y planificación de la situación contable y patrimonial de cara a obtener financiación sea otro de nuestro valor añadido más relevante.

Precio

En cuanto al precio que ofreceremos nuestros servicios, hemos realizado una política de precios ajustada en cuanto a la parte de contabilidad e incrementándolo por el valor añadido que ofrecemos con esa planificación financiera, gestión de las relaciones con las entidades de crédito etc. En la política de precios explicada con anterioridad se puede ver el desglose del precio por segmento de cliente.

Punto de venta

El punto de venta seleccionado y los criterios que nos llevan a tomar esta decisión los veremos más adelante en el apartado de “Localización”.

Como anticipo al mismo, podemos decir que el lugar seleccionado es “Alcalá de Henares” y que se ha decidido que sea en un coworking cercano a las entidades de crédito y a la delegación de Hacienda llamada “ByAdrenaline”

Promoción

Con este apartado tenemos el objetivo de posicionarnos en la zona como una gestoría/asesoría diferente, moderna y adaptada a las necesidades reales y financieras de la empresa y del empresario.

Para ello, realizaremos diferentes medidas. La primera de ellas, será realizar una campaña de posicionamiento de redes sociales. Abriremos una cuenta de Instagram y LinkedIn, que, mediante la contratación de una agencia de marketing que se encargue de nutrir de contenido a dichas redes, nos posicionaremos.

Por otro lado, también mediante la misma agencia, nos posicionaremos a nivel SEO, para que en Google, con los criterios de búsqueda: “asesoría”, “gestoría”, “Alcalá de Henares”, “Guadalajara”, “El Corredor del Henares”, aparezcamos bien posicionados en el listado del buscador.

En una segunda etapa, realizaremos junto con la agencia de marketing, una estrategia pagada (SEM), para posicionarnos directamente en el lugar de los anunciantes de pago en Google.

Dejando de lado, las acciones en RRSS y posicionamiento en buscadores, dado las particularidades del sector, podemos afirmar que no toda la parte de nuestro público objetivo se encuentra en las redes sociales. Por ello, entendemos que una buena acción, como ya vimos en el modelo CANVAS es la alianza con nuestros socios clave.

Acudiremos a las principales entidades de crédito del mundo empresa (Banco Santander, CaixaBank, BBVA y Banco Sabadell), para darnos a conocer y firmar un acuerdo de colaboración con estas entidades, para que tanto nosotros colaboremos con ellos, como que las propias oficinas de la zona puedan recomendar nuestros servicios.

Por otro lado, acudiremos a la feria anual de Ifema Accountex celebrado en Madrid. ¿Qué es este evento? Cito textualmente comentarios de la web: “Accountex España es el evento de referencia en nuestro país para despachos profesionales, asesores y empresas. Dirigido

a profesionales dedicados a la contabilidad y gestión empresarial, despachos profesionales pequeños y medianos, asesorías y pymes con departamento de finanzas propio.”¹⁶

Previsión de ventas

La previsión de ventas nos mostrará una proyección de los primero tres años de inicio de actividad. Para ello, mostraremos dos escenarios (escenario optimista y escenario pesimista) y comentaremos cada uno de ellos

Escenario optimista

En este escenario la rama de empresa ha sido calculado con el siguiente número de clientes, multiplicado por el precio establecido en la política de precios (incluido en anexo dicho desglose por meses. A tener en cuenta:

- No se ha incluido la parte de autónomos (ya que se podría considerar empresa de menos de 100.000 euros)
- El resto de conceptos cálculo subjetivo, ya que no es la base principal del ingreso.

| Año 1 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 2050,0 | 2600,0 | 4200,0 | 4750,0 | 5650,0 | 6400,0 | 7800,0 | 7800,0 | 7800,0 | 8000,0 | 8550,0 | 9100,0 |
| Rama particulares | 400,0 | 450,0 | 500,0 | 600,0 | 700,0 | 800,0 | 900,0 | 1000,0 | 1000,0 | 1100,0 | 1200,0 | 1300,0 |
| Consultoría | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2500,0 | 0,0 | 1000,0 | 0,0 |
| Total | 2450,0 | 3050,0 | 4700,0 | 7350,0 | 6350,0 | 7200,0 | 8700,0 | 8800,0 | 11300,0 | 9100,0 | 10750,0 | 10400,0 |

| Año 2 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 9100,0 | 9300,0 | 11250,0 | 12000,0 | 12550,0 | 13750,0 | 13750,0 | 13750,0 | 15200,0 | 15750,0 | 17150,0 | 17350,0 |
| Rama particulares | 1300,0 | 1300,0 | 1450,0 | 1450,0 | 1500,0 | 1600,0 | 1600,0 | 1600,0 | 1700,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 |
| Consultoría | 0,0 | 700,0 | 0,0 | 0,0 | 3200,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2400,0 | 0,0 | 0,0 | 500,0 |
| Total | 10400,0 | 11300,0 | 12700,0 | 13450,0 | 17250,0 | 15350,0 | 15350,0 | 15350,0 | 19300,0 | 17550,0 | 18950,0 | 19650,0 |

| Año 3 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 17350,0 | 17900,0 | 18450,0 | 20050,0 | 21150,0 | 22000,0 | 22200,0 | 22200,0 | 23150,0 | 23700,0 | 25850,0 | 25850,0 |
| Rama particulares | 1800,0 | 1900,0 | 1900,0 | 1950,0 | 2000,0 | 2050,0 | 2050,0 | 2050,0 | 2200,0 | 2200,0 | 2200,0 | 2200,0 |
| Consultoría | 0,0 | 4000,0 | 0,0 | 1500,0 | 0,0 | 500,0 | 0,0 | 0,0 | 2800,0 | 0,0 | 1900,0 | 0,0 |
| Total | 19150,0 | 23800,0 | 20350,0 | 23500,0 | 23150,0 | 24550,0 | 24250,0 | 24250,0 | 28150,0 | 25900,0 | 29950,0 | 28050,0 |

Se ha decidido realizar una proyección a 3 años y no a más, ya que incluso en el tercer año es muy posible que se necesite un aumento de plantilla considerable. Por lo que, entiendo que en ese tercer año se debe tomar la decisión de crecer en plantilla para poder abarcar a más clientes o mantenernos en un número más controlado con una plantilla más pequeña.

¹⁶ Ifema.es (2023) Accountex España 2023 | IFEMA MADRID

Como se comenta en el párrafo anterior, este es un escenario optimista, y requiere de personal adicional para poder obtener dicha facturación ya que está calculado sobre un incremento importante de clientes de forma mensual

Escenario pesimista

En este escenario bajaremos claramente el incremento de clientes. Se mantendrá eso sí, los criterios del cálculo de ingresos (precio de la política de precios multiplicado por el número de clientes de cada segmento de empresa). Adjuntado en anexo al igual que el escenario optimista.

| Año 1 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|-------|---------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 400,0 | 400,0 | 400,0 | 600,0 | 600,0 | 600,0 | 600,0 | 600,0 | 950,0 | 1700,0 | 2250,0 | 2250,0 |
| Rama particulares | 100,0 | 150,0 | 200,0 | 200,0 | 200,0 | 250,0 | 250,0 | 250,0 | 300,0 | 400,0 | 400,0 | 450,0 |
| Consultoría | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2500,0 | 0,0 | 1000,0 | 0,0 |
| Total | 500,0 | 550,0 | 600,0 | 2800,0 | 800,0 | 850,0 | 850,0 | 850,0 | 3750,0 | 2100,0 | 3650,0 | 2700,0 |

| Año 2 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 2250,0 | 2450,0 | 2450,0 | 2450,0 | 3550,0 | 3550,0 | 3550,0 | 3550,0 | 3750,0 | 4600,0 | 5150,0 | 5350,0 |
| Rama particulares | 450,0 | 450,0 | 450,0 | 500,0 | 550,0 | 650,0 | 700,0 | 700,0 | 700,0 | 800,0 | 900,0 | 900,0 |
| Consultoría | 0,0 | 700,0 | 0,0 | 0,0 | 3200,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2400,0 | 0,0 | 0,0 | 500,0 |
| Total | 2700,0 | 3600,0 | 2900,0 | 2950,0 | 7300,0 | 4200,0 | 4250,0 | 4250,0 | 6850,0 | 5400,0 | 6050,0 | 6750,0 |

| Año 3 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 5350,0 | 5900,0 | 5900,0 | 6450,0 | 6650,0 | 6650,0 | 6650,0 | 6650,0 | 7000,0 | 8050,0 | 9150,0 | 9150,0 |
| Rama particulares | 900,0 | 1000,0 | 1150,0 | 150,0 | 1350,0 | 1350,0 | 1450,0 | 1450,0 | 1700,0 | 1750,0 | 1800,0 | 1800,0 |
| Consultoría | 0,0 | 4000,0 | 0,0 | 1500,0 | 0,0 | 500,0 | 0,0 | 0,0 | 2800,0 | 0,0 | 1900,0 | 0,0 |
| Total | 6250,0 | 10900,0 | 7050,0 | 8100,0 | 8000,0 | 8500,0 | 8100,0 | 8100,0 | 11500,0 | 9800,0 | 12850,0 | 10950,0 |

El escenario pesimista no ha sido calculado estableciendo un coeficiente de reducción de facturación. Se ha calculado un número de clientes captados mucho más conservador (puede verse en anexo)

Plan de operaciones

Localización

La localización de un negocio es un lugar clave ya que nos debemos de situar cerca de dónde se encuentre nuestra demanda potencial, y también de dónde estén nuestros clientes.

Como hemos ido comentando en puntos anteriores, debido a que la confianza y cercanía es un elemento clave en este sector, es muy importante seleccionar de forma adecuada este punto.

La localización seleccionada, en la que se encuentra nuestra demanda potencial es “El Corredor del Henares”, como se ha argumentado en el análisis del mercado potencial.

Una vez elegido el mercado en el que queremos actuar, se ha decidido que el lugar más adecuado es Alcalá de Henares. Por los siguientes motivos

- a) Se encuentra en el centro de “El Corredor del Henares”
- b) Delegación de Hacienda propia y de los municipios cercanos

Una vez seleccionada esta ubicación para la asesoría, se tiene que elegir dónde vamos a estar ubicados. Para ello, podríamos haber elegido la forma tradicional, de una oficina/local a pie de calle para aprovechar el tráfico de la ciudad.

Sin embargo, dado el concepto que queremos llevar a cabo, de una asesoría moderna (canal de venta en RRSS), y aprovechamiento de contactos creados en la trayectoria profesional de los socios, se ha decidido un coworking.

El concepto de coworking es muy interesante, ya que agrupa a diferentes profesionales de distintos sectores y empresas trabajando en un lugar común.

En Alcalá de Henares, existen diferentes espacios como esté. Sin embargo, hemos decidido (como hemos comentado en apartados anteriores), el Coworking “ByAdrenaline” por estar en una ubicación clave, muy cercana a las principales entidades bancarias nacionales y a la delegación de Hacienda.

Este coworking presenta un coste de 230 euros al mes más IVA por puesto. Por tanto, en el escenario inicial, necesitaríamos dos puestos (uno para cada socio), lo que supondrá 460 euros al mes más IVA.

Con esta cuota tenemos los siguientes servicios: WIFI, entrada 24 horas al puesto de trabajo, y 4 salas de reuniones para cuando tengamos la necesidad de reunirnos con nuestros clientes o potenciales clientes.

Sistemas de la información utilizados

Los sistemas de la información son aquellas herramientas que nos permiten realizar la contabilidad y todas las gestiones asociadas a ellas.

En primer lugar, necesitamos ordenadores físicos para poder realizar nuestro trabajo. Para tomar esta decisión, hemos entendido que la mayoría de empresas en las que hemos trabajado en nuestra trayectoria profesionales, lo hacen con la marca HP. Una marca muy relacionada con el mundo empresa y con soluciones específicas para el mundo laboral.

El ordenador elegido (compraremos dos en el primer escenario) es el siguiente: Portátil HP 250 G10¹⁷

Este ordenador, lo hemos encontrado en la página oficial de HP por el siguiente precio:

DISPONIBLE

NUEVO | PARA PROFESIONALES **Oferta Flash**

Portátil HP 250 G10

★★★★★ 0.0 (0)

Windows 11 Pro • Intel® Core™ i5 1335U • 16 GB RAM • 512 GB SSD • 15.6\"

FHD • Gráficos Intel® Iris® Xe

85A17EA#ABE

921,67€ **AHORRA 8%**
847,93€ Con IVA*

VER PRODUCTO

COMPARAR MODELOS

AÑADIR AL CARRITO

El coste total de la compra de ambos dispositivos (IVA incluido), será de 1.695,86 euros.

Una vez, tenemos los ordenadores físicos, necesitamos los programas de contabilidad y gestión para dar el servicio a nuestros clientes. Hemos decidido utilizar dos programas diferentes, dependiendo de la complejidad de la contabilidad (Holded y a3asesor). Paso a detallar las razones de la elección de cada uno de ellos.

En primer lugar, voy a comenzar explicando el por qué de a3asesor. Este programa, propiedad de Wolters Kluwer, es uno de los programas más avanzados y más completos que existe en el sector. Además se pueden realizar nóminas, contabilidad, etc, todo ello integrado en un mismo programa.

Por otro lado, este programa tiene un acuerdo de colaboración con la Universidad, por lo que el precio será más barato a priori. Recordamos que una de las desventajas competitivas y debilidades en el DAFO era precisamente la falta de poder de negociación con los proveedores. De esta forma podemos aliviar en cierta medida esta debilidad respecto nuestra competencia.

No me ha sido posible obtener el precio del programa en la página oficina de Wolters Kluwer. Sin embargo, he investigado y he podido acceder a una página que indica que el precio está alrededor de 3.500 euros anuales por la licencia. También es posible acceder a la tarifa mensual desde 160 euros al mes (sin incluir todas las funcionalidades).¹⁸

Este programa nos va a permitir llevar la contabilidad, nóminas, etc de empresas que requieren un nivel contable elevado.

¹⁷ Hp.com (2023) Portátil HP 250 G10 - HP Store España

¹⁸ Metodoconsolida.es (2023) <https://www.metodoconsolida.es/a3-asesor-opiniones/>

Por otro lado, hay otro tipo de empresas/negocios que presentan una contabilidad más simple y permite que tanto cliente/asesor trabajen en común. Es el caso de Holded

Holded es una aplicación de contabilidad para llevar el control de un negocio de forma simple. Las facturas se generan en la propia aplicación, está sincronizado con el banco y permite conciliar estos ingresos/gastos, permite sacar presupuestos, proyectos, etc

Lo que hemos comentado en el párrafo anterior son las ventajas para nuestro cliente. Es cierto que llegados a este punto, nos podemos preguntar: ¿y para qué quiere un cliente de holded un asesor?

Aquí es dónde llegamos a un punto muy interesante. Holded permite que el asesor entre también al usuario del cliente, para realizar ciertas modificaciones (asientos contables), contabilidad, conciliación de movimientos bancarios. Así como la propia presentación de los impuestos, ya que Holded, no tiene la opción de presentar impuestos previa supervisión de un asesor/gestor fiscal.

Otra gran ventaja de esta aplicación es que es 100% compatible con a3asesor. Por tanto si necesitamos migrar la información en un momento dado a un programa más completo para realizar ciertas modificaciones sobre un cliente, no tendremos ningún problema.

Para poder convertirte en una asesoría para los clientes de Holded, necesitas acceder a un curso por un coste de 500 euros. Después no tienes que pagar nada por el uso del programa, ya que es el propio cliente quién paga a Holded por el uso del mismo.¹⁹

En conclusión, me parece una gran combinación la posibilidad de usar ambos programas, ya que son complementarios y de gran ayuda a la hora de digitalizar una asesoría y evitar una cantidad de facturas de gastos y de ingresos, y por tanto de carga de trabajo para el gestor. También nos evitamos contar con discos duros, protección de datos, etc.

En cuánto a los programas básicos para tener acceso a realizar presentaciones, escribir algún tipo de documentos y tener correo electrónico, he decidido que los más interesante es Outlook ya que cuenta con los siguientes programas. Word, Excel, Power Point, Teams (para tener reuniones a distancia) y el correo electrónico.

El coste mensual de estos programas es 11,70 euros (IVA no incluido) por usuario, por el paquete Microsoft 365 Empresa Estándar.²⁰

¹⁹ Holded.com (2023) Holded para asesorías

²⁰ Microsoft.com (2023) Comparar todos los planes de Microsoft 365 | Microsoft

Elementos societarios, organización y Recursos Humanos

Modelo societario

Un aspecto muy importante a la hora de crear el negocio de la asesoría, es el modelo societario que vamos a elegir.

En este punto hemos considerado que dado los volúmenes de ingresos, vistos en los escenarios optimistas y pesimistas, la mejor opción es la de una sociedad limitada.

A parte, el principal coste entre autónomo y sociedad suele ser el coste de pagar a una gestoría para llevar la contabilidad, presentar los impuestos y presentar las cuentas anuales. Sin embargo, nosotros no vamos a tener este coste ya que vamos a poder presentar también nuestras cuentas.

Para poder constituir una sociedad limitada, necesitamos seguir los pasos que detallo a continuación:

1. Solicitud del certificado negativo de denominación al Registro Mercantil Central. Esta solicitud se puede realizar directamente por internet y tiene un coste aproximado de 20 euros.
2. A continuación debemos realizar el depósito del capital social en una entidad bancaria. Dicha entidad nos dará un certificado como se ha depositado x dinero (generalmente los 3.000 euros mínimos), en concepto de aportación de capital para la denominación que nos haya dado Registro Mercantil Central en el certificado negativo. En este caso capital social de la empresa 10.000 euros.
3. Redactar los Estatutos Sociales. La redacción de estos estatutos, excepto si se quiere salir del estándar, lo ofrece directamente el notario en el que hagamos la constitución.
4. Acudir a notario para la escritura pública de constitución. Dicha escritura, más el acta de titularidad real (nos lo pedirán en el futuro para cualquier firma de operación con una entidad de crédito) ronda los 400 euros.
5. Solicitud de CIF provisional. Una vez firmada la escritura de constitución, el notario solicitará a Hacienda el CIF provisional..
6. Con el CIF provisional, las escrituras de constitución, el certificado de aportación de capital, el certificado negativo de denominación, debemos acudir a Registro Mercantil para registrar la sociedad. Este trámite suele durar unos 15 días laborables.
7. Hacienda. Una vez la escritura se encuentre registrada en Registro Mercantil podremos pedir el CIF definitivo (que suele coincidir con CIF provisional, excepto

casos muy excepcionales) y darnos de alta en el IAE (Impuesto de Actividades Económicas).

El modelo societario como hemos comentado será una sociedad limitada, participada por dos socios (ambos con el 50% de la sociedad). En cuanto al tema de los administradores, seremos administradores solidarios para que podamos actuar cada uno sin la firma del otro.

Para ello, tendremos que darnos de alta los dos como autónomos societarios. Como vimos en el PEST, en nuestro país, al darse de alta por primera vez como autónomo, tienes la posibilidad de acogerte a lo que se llama “tarifa plana”. Con esta tarifa se pagan alrededor de 80 euros al mes, los primeros 12 meses, y una posibilidad (que otorga en este caso la Comunidad de Madrid), que sin en esos primeros 12 meses se ingresa menos del salario mínimo interprofesional, la tarifa plana puede continuar un año más.

Organización y Recursos Humanos

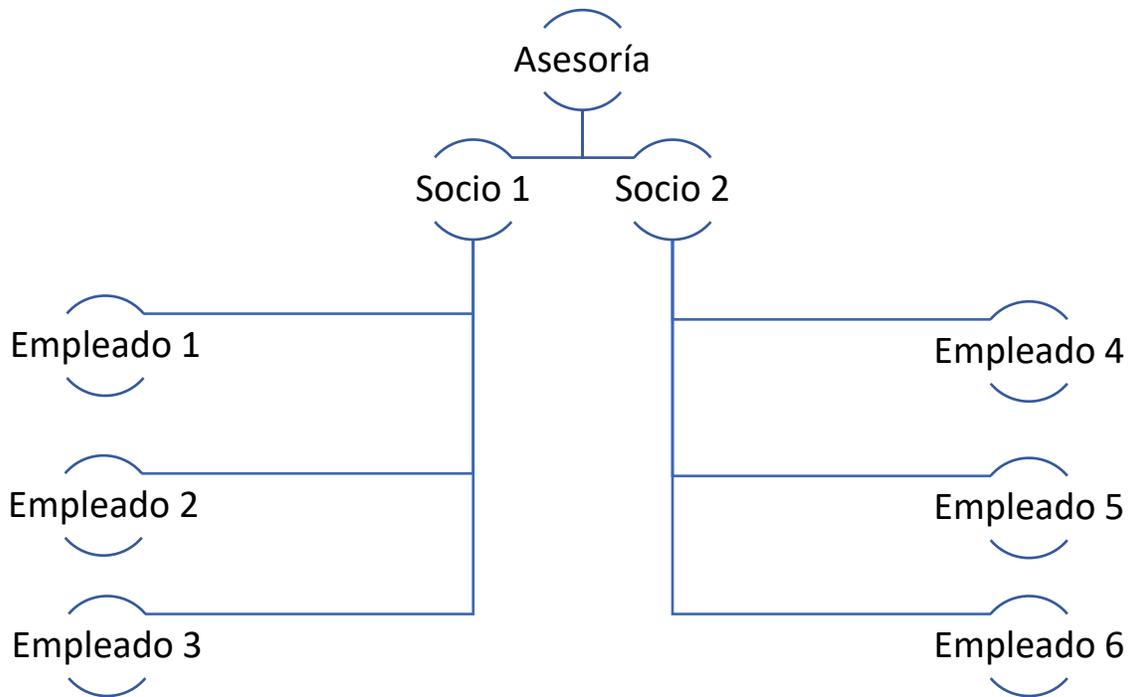
Este apartado, los vamos a dividir en dos escenarios muy diferentes. Un escenario inicial, en el que únicamente estaremos los socios trabajando en la asesoría y un segundo escenario en el que tendremos que contar con un equipo de apoyo para dar servicios a un número más elevado de empresas y particulares.

Como comentábamos en la primera etapa, estaremos solo los dos socios que conformamos la asesoría. Cada uno llevará la gestión integral de cada una de las empresas que nos vayamos asignando, repartiéndonos el trabajo de forma equitativa.

En un segundo escenario en que el crezcamos en número de clientes (sobre todo cliente empresa), necesitaremos crear equipos de trabajo. En este caso trabajaremos con las figuras de gestor de equipo. Tanto mi socio como yo, seremos gestores de equipos. De nosotros colgarán el resto del equipo encargado de llevar a x clientes.

En el gráfico que he añadido al final de este apartado se puede ver de una forma más clara esta organización del escenario con un mayor número de clientes.

En resumen, tanto el socio 1 como el 2, será el responsable de los clientes de su equipo. En el ejemplo que está a continuación se ha establecido hasta 3 empleados (que lleven a cada una de las empresas), pero pueden ser menos o más, dependiendo del número de clientes que tenga la asesoría y de su crecimiento.



Estudio económico – financiero

Recursos necesarios y estructura financiera

Respecto a los recursos necesarios, vamos ir detallando los más relevantes para luego añadirlos en todo el estudio financiero

- a) Mano de obra Por años:
 - a. Año 1. En el primer año estaremos únicamente los dos socios que fundamos la asesoría. Este primer año, debido a que estamos en la primera fase del negocio, nos pondremos el sueldo mínimo 1.260 euros al mes
 - b. Año 2. Contratación de dos gestores e incremento de sueldo de socios a 1.600 euros al mes
 - c. Año 3. Contratación de otros dos gestores. Sería en total, 4 empleados y los dos socios. Incremento de sueldo de socios a 2.000 euros al mes

El coste de cada empleado sería el siguiente (calculado sobre 20.000 euros brutos mensuales)

Mensual

Coste del empleado

Anual Mensual

2.202,5 €

| | |
|--|------------|
| Salario bruto | 1.666,67 € |
| Complementos | 0 € |
| Contingencias Comunes | 393,33 € |
| Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales (AT y EP) | 37,5 € |
| Desempleo | 91,67 € |
| Formación Profesional | 10 € |
| Fondo de garantía salarial (FOGASA) | 3,33 € |

Coste del empleado

Anual Mensual

26.430 €

| | |
|--|----------|
| Salario bruto | 20.000 € |
| Complementos | 0 € |
| Contingencias Comunes | 4.720 € |
| Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales (AT y EP) | 450 € |
| Desempleo | 1.100 € |
| Formación Profesional | 120 € |
| Fondo de garantía salarial (FOGASA) | 40 € |

Estos costes son los que se añadirán tanto a la previsión de tesorería como a la contabilidad de la asesoría.²¹

Los costes de mano de obra, por cada uno de los años, puede verse detallado en la siguiente tabla:

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|--------------|-------|-------|--------|
| Socios | 30240 | 38400 | 48000 |
| Trabajadores | 0 | 52860 | 105720 |
| Total | 30240 | 91260 | 153720 |

²¹ Lafactorialhr.es (2023) Calculadora coste empresa contratar un trabajador | Factorial (factorialhr.es)

- b) Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para asesorías: 600 euros al año.
- c) Lugar de trabajo. Como se ha comentado en la parte de “Localización” el coste es de 230 euros al mes por cada puesto en el Coworking elegido. El coste del primer año por dos puestos será de 5.520 euros. EL segundo año, al incorporar a dos trabajadores, el coste será de 11.040 euros. Y el tercer año al incorporar otros dos trabajadores, el coste asciende a 16.560 euros.
- d) Programa a3Asesor. Con un coste anual de licencia de 3.500 euros. El primer año, usaremos únicamente una licencia. El segundo pasaremos a 2 (7.000 euros anuales) y el tercero a 4 (14.000 euros anuales).
- e) Programa Holded. Con un coste para asesorías de 500 euros más IVA al año.
- f) Ordenadores. Como vimos en apartados anteriores el ordenador elegido de la marca HP tiene un coste 847,93 euros más IVA. El primer año necesitaremos dos (1.695,86 euros más IVA). El segundo año incorporaremos otros dos más (mismo coste) y el tercero otros dos más (mismo coste).

Respecto a la amortización de los equipos informáticos, según tablas, podemos amortizar entre 4 y 8 años.²² Me parece más adecuado amortizarlos en 4 años. Por tanto:

1. Año 1. Amortización por importe de 423,97 euros
2. Año 2. Amortización por importe de 847,93 euros
3. Año 3. Amortización por importe de 1.271,89 euros

Escenario de ventas seleccionado

Como vimos en apartados anteriores, se ha realizado una previsión de ventas con un escenario optimista y un escenario pesimista

Para la realización de todo el estudio económico – financiero y para mantenernos en una neutralidad, he sacado la media de ambos escenarios, que utilizaré en todo el estudio del mismo. Adjunto en Anexo 2 dicha previsión de ventas.

²² Holded.com (2023) Cómo calcular la amortización de equipos informáticos (holded.com)

Cuenta de pérdidas y ganancias

| Apartados | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|----------------------|-------------|--------------|--------------|
| Ventas | 55.075,00 € | 121.900,00 € | 202.575,00 € |
| Mano de obra | 30.240,00 € | 91.260,00 € | 153.720,00 € |
| Margen Bruto | 24.835,00 € | 30.640,00 € | 48.855,00 € |
| Costes variables | - € | - € | - € |
| Costes fijos | 4.600,00 € | 8.100,00 € | 15.100,00 € |
| Arrendamiento | 5.520,00 € | 11.040,00 € | 16.560,00 € |
| Marketing/Publicidad | 2.000,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € |
| BAIT | 12.715,00 € | 9.100,00 € | 14.795,00 € |
| Gastos financieros | - € | - € | - € |
| AIM y All | 423,97 € | 847,93 € | 1.271,89 € |
| BAIT | 12.291,03 € | 8.252,07 € | 13.523,11 € |
| Impuestos | 3.072,76 € | 2.063,02 € | 3.380,78 € |
| Beneficio | 9.218,27 € | 6.189,05 € | 10.142,33 € |

Como dato relevante a destacar y puntualizar es la bajada del beneficio en el año 2, respecto al año 1. Esto se debe, a que en el segundo año entramos en la segunda etapa del modelo de negocio y comenzamos a crear la estructura. Es precisamente, el coste de los empleados (pasando de 30.240 euros a 91260 euros), el que lleva a tener un beneficio más ajustado.

Otro apartado importante es el beneficio, como podemos observar en la tabla es que desde el primer año la sociedad ya presenta un beneficio positivo, lo que otorga una seguridad importante a la hora de emprender.

Previsión de tesorería

Se ha realizado una previsión de tesorería correspondiente al primer año de actividad, y dividido en trimestres.

| Apartados | 1er Trimestre | 2º Trimestre | 3er Trimestre | 4º Trimestre |
|-----------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Cobros | | | | |
| | 5.925,00 | 12.675,00 | 17.125,00 | 19.350,00 |
| Ventas | € | € | € | € |
| | 1.244,25 | 2.661,75 | 3.596,25 | 4.063,50 |
| IVA repercutido | € | € | € | € |
| | 7.169,25 | 15.336,75 | 20.721,25 | 23.413,50 |
| Total cobros | € | € | € | € |
| Pagos | | | | |
| | 7.560,00 | 7.560,00 | 7.560,00 | 7.560,00 |
| Salarios | € | € | € | € |
| | - | - | - | - |
| Seguridad Social | € | € | € | € |
| | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| Marketing y Publicidad | € | € | € | € |
| | 1.380,00 | 1.380,00 | 1.380,00 | 1.380,00 |
| Alquiler (Coworking) | € | € | € | € |
| | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 |
| Seguro | € | € | € | € |
| | 1.695,86 | - | - | - |
| Ordenadores | € | € | € | € |
| Programas Holded y a3ASESOR | € | € | € | € |
| | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| IVA Soportado | € | € | € | € |
| | 992,43 | 636,30 | 636,30 | 636,30 |
| Total Pagos | € | € | € | € |
| | 13.278,29 | 11.226,30 | 11.226,30 | 11.226,30 |
| Resultado Cobros - Pagos | - € | 6.109,04 € | 4.110,45 € | 9.494,95 € |
| Resultado IVA | - € | 251,82 € | - 2.025,45 € | - 2.959,95 € |
| | | | | 3.427,20 € |
| Saldo anterior | € | € | € | € |
| | 10.000,00 | 3.639,14 | 5.724,14 | 12.259,14 |
| Nuevo saldo | € | € | € | € |
| | 3.639,14 | 5.724,14 | 12.259,14 | 21.019,14 |

Como se puede observar, la decisión de tener un Capital Social de 10.000 euros, es suficiente para emprender dicha actividad profesional.

Balance de situación. Situación inicial

| Activo | | Pasivo | |
|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| Inmovilizado Total | 1.695,86 € | Recursos Propios | 10.000,00 € |
| Inmovilizado Material | 1.695,86 € | Exigible Largo | |
| Inmovilizado no Material | | Exigible Corto | |
| Bancos | 8.304,14 € | | |
| Total Activo | 10.000,00 € | Total Pasivo | 10.000,00 € |

Balance de situación. Proyección 3 años

Activo

| Activo | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| ANC | 1.271,89 € | 2.543,79 € | 3.815,69 € |
| Inmovilizado material | 1.695,86 € | 3.391,72 € | 5.087,58 € |
| Mobiliario | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| AAIM | 423,97 € | 847,93 € | 1.271,89 € |
| Inmovilizado inmaterial | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| AC | 20.250,95 € | 24.410,79 € | 34.269,54 € |
| Existencias | 17.522,41 € | 24.410,79 € | 34.269,54 € |
| Banco | € | € | € |
| Total activo | 21.522,84 € | 26.954,58 € | 38.085,23 € |

Pasivo y PN

| Pasivo | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|
| PN | 19.218,27 € | 25.407,32 € | 35.549,65 € |
| Capital social | 10.000,00 € | 10.000,00 € | 10.000,00 € |
| Resultados negativos de ejercicios anteriores | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Resultado del ejercicio | 9.218,27 € | 6.189,05 € | 10.142,33 € |
| Reservas | | 9.218,27 € | 15.407,32 € |
| PNC | 2.304,57 € | 1.547,26 € | 2.535,58 € |
| Deudas a l/p con entidades de crédito | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| AEAT | 2.304,57 € | 1.547,26 € | 2.535,58 € |
| PC | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Exigible a c/p con entidades de crédito | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Total Pasivo | 21.522,84 € | 26.954,58 € | 38.085,23 € |

Rentabilidad de la empresa

VAN y TIR

Antes de calcular tanto el VAN como la TIR del proyecto, es necesario calcular los flujos de caja y la inversión

| Inversión | 10.000 € | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---------------|--------------|------------|------------|-------------|
| Flujo de caja | -10.000,00 € | 9.218,27 € | 6.189,05 € | 10.142,33 € |

*Se he tenido en cuenta como inversión el capital social aportado a la sociedad (en este caso 10.000 euros)

El VAN es uno de los indicadores más utilizados en la valoración de proyectos. ¿Qué es el VAN? Llamamos VAN o Valor Actual Neto de un proyecto de inversión a la suma de valores actuales de todos los flujos de caja esperados de un proyecto (de ahí que sea un “valor actual”). Si la suma de los flujos de caja actualizados es mayor que el desembolso inicial se creará valor, si no lo es se estará destruyendo.²³

²³ Imf-formacion.com (2023) ¿Qué es el VAN y cómo se calcula? (imf-formacion.com)

Por otro lado, antes de poder calcular el VAN, necesitamos la tasa de descuento que aplicaremos en el proyecto. En este caso he elegido una tasa de descuento que ascienda al 10%.

La fórmula del VAN es la siguiente:

$$VAN = -A + \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3} + \dots$$

En este proyecto, con la fórmula mostrada, la ecuación quedaría de la siguiente forma:

$$VAN = -10.000 + \frac{9.218,27}{(1+0,1)^1} + \frac{6.189,05}{(1+0,1)^2} + \frac{10.142,33}{(1+0,1)^3}$$

El VAN (Valor Actual Neto) del proyecto es de 45.983,77 €

Por otro lado calcularemos la TIR. ¿Qué es la TIR) La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.²⁴

Una vez calculada la TIR nos da 66%, una muy buena rentabilidad. Esta rentabilidad se encuentra por encima de la tasa de descuento elegida (10%) por lo que el proyecto es viable.

Estas rentabilidades más elevadas se suelen dar en empresas del sector servicios ya que, no tenemos una inversión inicial elevada como si por ejemplo se tuviese que montar una fábrica, contratar un número elevado de empleados, etc.

Payback

El Payback es un indicador que nos dice cuál es el plazo temporal de recuperación de la inversión inicial teniendo en cuenta los flujos de caja futuros esperados del proyecto que se está evaluando.

En este proyecto la inversión inicial y los flujos de caja esperados quedan resumidos en la siguiente tabla:

²⁴ Economipedia.com (2023) Tasa interna de retorno (TIR) | 2023 | Economipedia

| PAYBACK | Años | | | |
|---------|-------------------|------------|------------|-------------|
| | Inversión inicial | 1er año | 2º año | 3er año |
| | 10.000,00 € | 9.218,27 € | 6.189,05 € | 10.142,33 € |

Podemos decir, que prácticamente el primer año recuperaríamos esa inversión inicial (concretamente el 92% de la misma)

En el mes número 14 del inicio de actividad ya habremos recuperado la inversión de ambos socios.

Fondo de maniobra

El fondo de maniobra de la sociedad como podemos observar en el balance es siempre positivo, ya que no tenemos endeudamiento ni a corto ni a largo plazo.

Con los 10.000 euros de capital social aportado por los socios es suficiente para el arranque del negocio en los términos estipulados.

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide el beneficio respecto del activo total que presenta la sociedad.

Su fórmula es: $RE = \frac{\text{Beneficio de explotación}}{\text{Activo Total}}$

| Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|--------|--------|--------|
| 47,96% | 38,22% | 50,35% |

Plan de viabilidad

- a) Viabilidad técnica: La viabilidad del proyecto en cuanto a los recursos técnicos necesarios (programas y ordenadores), podemos decir que es completamente viable. Los recursos económicos necesarios no ponen en riesgo dicha viabilidad.
- b) Viabilidad comercial: Según hemos visto a lo largo de todo el trabajo, se puede comprobar una viabilidad comercial por diferentes motivos: número de clientes potenciales, número de empresas/autónomos nuevos cada año, y diferenciación en cuanto al servicio que vamos a ofrecer al mercado.
- c) Viabilidad económica: Según el estudio económico realizado, podemos observar que es un proyecto con una clara viabilidad económica. Se han planteado varios escenarios (pesimista y optimista) y finalmente se sacó la media de ambos para realizar el estudio. Este estudio presenta beneficios desde el año 1 (teniendo en cuenta un inicio de actividad en Enero).
- d) Viabilidad financiera: Según el estudio financiero realizado, con el “escenario de clientes medio”, observamos una viabilidad financiera, y entendemos que la sociedad tendrá una salud financiera importante, que no le supondrá peligro a nivel financiero. A destacar como puntos positivos la baja inversión inicial (10.000 euros elegidos como Capital Social). El VAN asciende a 45.983,77 euros con una TIR de 66%, lo que nos indica una muy buena rentabilidad y proyección a nivel financiero.
- e) Viabilidad estratégica: Tras haber realizado el estudio de mercado pertinente, unido a nuestra experiencia profesional en el ámbito de la banca, podemos decir que tenemos una oportunidad. Esta oportunidad se basa en la cantidad de clientes existentes y en la diferenciación que podemos llevar a cabo, y en la aportación de valor en el mundo empresa, respecto al trato y trabajo tradicional de gestorías y asesorías. Todo ello, unido a una comunicación 2.0 en redes sociales, y una estrategia de marketing adecuada, nos puede colocar en una ventaja competitiva respecto a nuestros competidores. Por todo ello, podemos entender que este proyecto de gestoría/asesoría tiene una viabilidad estratégica sólida para llegar buen puerto.

Conclusiones

Una vez finalizado todo el trabajo, debemos sacar las conclusiones pertinentes para entender si es una buena opción, y sobre todo si es viable, emprender con una asesoría en Alcalá de Henares.

- a) En cuánto al análisis externo a nivel nacional y a nivel local, podemos decir que se trata de un mercado maduro, con una gran cantidad de clientes potenciales. Además añadir, la estabilidad en el crecimiento de empresas año a año, lo que incrementa la entrada de nuevos clientes potenciales todos los años. También destacar que el incremento de burocracia por parte de la administración, provoca la necesidad de contar con profesionales del sector para que no cometer errores con las obligaciones tributarias.
- b) Desde el punto de vista estratégico, unir los conocimientos en banca con los de contabilidad es una ventaja competitiva muy fuerte. Crear estrategias financieras y fiscales en base a los objetivos de la empresa/empresario y el horizonte temporal es nuestra principal propuesta de valor. Dada la saturación del sector, la mayoría de gestorías/asesorías, no cuentan con los recursos humanos suficientes para atender a tal demanda y asesorar en base a las situaciones personales y profesionales del cliente. También destacar el concepto de asesoría 2.0, con el que el ganar a un público más joven que se encuentra en Redes Sociales, ya que el sector suele acudir (en términos generales) a canales más conservadores de captación.
- c) En términos económicos, basándonos en la previsiones de tesorería, balance y PYG, podemos afirmar que se trata de un negocio que no requiere una inversión elevada y el PAYBACK es bastante rápido, en comparación con otros sectores y actividades.
- d) La rentabilidad del proyecto, es elevada, teniendo en cuenta que la inversión no es muy grande.

Como conclusión general del proyecto, podemos afirmar que emprender con una asesoría en la zona de “El Corredor del Henares”, después de realizar todo el estudio pertinente, es viable, desde los tres puntos de vistas más importantes a la hora de evaluar un proyecto: financieramente, económicamente y estratégicamente.

Bibliografía

1. De Empleo Estatal, S. P. (s. f.). Reducciones y bonificaciones a la Seguridad Social | Servicio público de Empleo Estatal. Servicio Público de Empleo Estatal.
<https://www.sepe.es/HomeSepe/autonomos/incentivos-ayudas-emprendedores-autonomos/reducciones-bonificaciones-seguridad-social.html>
2. Autoempleo y emprendimiento. (s. f.-b). Comunidad de Madrid.
<https://www.comunidad.madrid/servicios/empleo/autoempleo-emprendimiento>
3. Creacion de empresas online. (s. f.). <https://plataformapyme.es/es-es/Nacimiento/CreacionDeEmpresasOnline/Paginas/CreacionEmpresasOnline.aspx>
4. PIB de España - Producto Interior Bruto 2023. (s. f.). Datosmacro.com.
<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>
5. Gregorio Hernández Jiménez (Invertiren bolsa.info). (s. f.). Datos históricos del IPC en España. Invertir en Bolsa. <https://invertiren bolsa.info/historico-ipc-espana/datos-historicos-del-ipc-en-espana.htm?desde=2010&hasta=2022&cantidad=1000>
6. Tasa de paro en España 2000-2022 | Statista. (2023, 8 junio). Statista.
<https://es.statista.com/estadisticas/500987/prevision-tasa-de-paro-en-espana/>
7. INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). INEbase / Demografía y población / Cifras de población y censos demográficos / Estadística continua de población / Últimos datos. INE.
https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177095&menu=ultiDatos&idp=1254735572981#:~:text=La%20poblaci%C3%B3n%20de%20Espa%C3%B1a%20aument%C3%B3,situ%C3%B3%20en%2048.196.693%20habitantes.
8. Redacción. (s. f.). ¿Cuántos niños nacen en España al año? así evoluciona la natalidad. Bankinter. <https://www.bankinter.com/blog/economia/tasa-natalidad-espana-cae-minimos-anos>
9. Redacción. (s. f.-b). España es uno de los países con mayor esperanza de vida en el mundo. Bankinter. <https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/esperanza-vida-espana>

10. Pictet Asset Management. (2020). España se sitúa en el Top 10 mundial de concienciación medioambiental. Pictet Asset Management.
<https://am.pictet/es/blog/articulos/desarrollo-sostenible/espana-se-situa-en-el-top-10-de-concienciacion-medioambiental>
11. Consejo General de Colegios de Gestores Administrativos de España (2023) Requisitos de acceso a la profesión. <https://www.consejogestores.org/requisitos-de-acceso-a-la-profesion/>
12. Etxarri, I. (2020, 29 febrero). Más allá del 'efecto Amazon': el Corredor del Henares va a la gran guerra logística. La Información.
<https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/milla-oro-logistica-espanola-millones-empleos-hub-mundial/6547705/>
13. Byadr. (2023). Coworking en Alcalá de Henares - ByAdrenaline Coworking. byAdrenaline Coworking. <https://byadrenaline.com/>
14. Ep. (2022, 11 febrero). En 2021 se crearon más de 100.000 empresas en España, algo inédito desde 2008. elperiodicodeespana.
<https://www.epe.es/es/activos/20220211/2021-crearon-100-000-empresas-13222783>
15. Descubre las tarifas que suele cobrar una gestoría en España. (2023, 25 julio). <https://www.cronoshare.com/cuanto-cuesta/gestoria>
16. Accountex España. (s. f.). <https://www.ifema.es/accountex-espana>
17. Portátil HP 250 G10 - HP Store España. (s. f.). <https://www.hp.com/es-es/shop/product.aspx?id=85A17EA&opt=ABE&sel=NTB>
18. Donderis, M., Donderis, M., & Donderis, M. (2022). A3 Asesor: Opiniones, precios, pros y contras. guía definitiva. Método Consolida - Una plataforma para incrementar la productividad de tu asesoría. <https://www.metodoconsolida.es/a3-asesor-opiniones/>
19. Holded para asesorías. (s. f.). <https://www.holded.com/es/asesorias>
20. Comparar todos los planes de Microsoft 365 | Microsoft. (s. f.). <https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/business/compare-all-microsoft-365-business-products?&activetab=tab%3aprimaryr2>

21. Calculadora Coste empresa contratar un trabajador | Factorial. (s. f.). Factorial HR.
<https://factorialhr.es/calculadora-coste-trabajador>
22. Zamora, E. (2022). Cómo calcular la amortización de equipos informáticos. Holded.
<https://www.holded.com/es/blog/amortizacion-de-equipos-informaticos>
23. Millán, M. L. (2020). ¿Qué es el VAN y cómo se calcula? MBA • IMF Smart Education. <https://blogs.imf-formacion.com/blog/mba/que-es-van-calcula/>
24. Arias, A. S. (2023b). Tasa Interna de Retorno (TIR). Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Anexos

Anexo 1. Clientes calculados en previsión de ventas

Para el escenario optimista, el número de clientes con el que se ha calculado la previsión de ventas es el siguiente:

Año 1

| Segmento Empresa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Hasta 100.000 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 10 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| Hasta 300.000 | 2 | 3 | 3 | 4 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 9 |
| Hasta 650.000 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Hasta 1.500.000 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

Año 2

| Segmento Empresa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Hasta 100.000 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 17 | 17 | 17 | 18 | 19 | 19 | 20 |
| Hasta 300.000 | 9 | 9 | 10 | 10 | 11 | 12 | 12 | 12 | 14 | 15 | 15 | 15 |
| Hasta 650.000 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 |
| Hasta 1.500.000 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 |

Año 3

| Segmento Empresa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Hasta 100.000 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 24 | 25 | 25 | 27 | 28 | 30 | 30 |
| Hasta 300.000 | 15 | 16 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 19 | 20 | 20 |
| Hasta 650.000 | 7 | 7 | 7 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 11 | 11 |
| Hasta 1.500.000 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 |

Para el escenario pesimista, el número de clientes con el que se ha calculado la previsión es el siguiente:

Año 1

| Segmento Empresa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Hasta 100.000 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 |
| Hasta 300.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Hasta 650.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| Hasta 1.500.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Año 2

| Segmento Empresa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Hasta 100.000 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 9 | 10 |
| Hasta 300.000 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| Hasta 650.000 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Hasta 1.500.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |

Año 3

| Segmento Empresa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Hasta 100.000 | 10 | 11 | 11 | 12 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 14 | 15 | 15 |
| Hasta 300.000 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 8 | 8 |
| Hasta 650.000 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| Hasta 1.500.000 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 |

Anexo 2. Previsión de ventas. Estudio económico/financiero

A continuación se puede observar de forma anual, la previsión de ventas por cada una de las ramas de negocio, utilizadas en el estudio económico/financiero. Calculado con la media del escenario optimista y pesimista

Año 1

| Año 1 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 1225,0 | 1500,0 | 2300,0 | 2675,0 | 3125,0 | 3500,0 | 4200,0 | 4200,0 | 4375,0 | 4850,0 | 5400,0 | 5675,0 |
| Rama particulares | 250,0 | 300,0 | 350,0 | 400,0 | 450,0 | 525,0 | 575,0 | 625,0 | 650,0 | 750,0 | 800,0 | 875,0 |
| Consultoría | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2500,0 | 0,0 | 1000,0 | 0,0 |
| Total | 1475,0 | 1800,0 | 2650,0 | 5075,0 | 3575,0 | 4025,0 | 4775,0 | 4825,0 | 7525,0 | 5600,0 | 7200,0 | 6550,0 |

Año 2

| Año 2 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 5675,0 | 5875,0 | 6850,0 | 7225,0 | 8050,0 | 8650,0 | 8650,0 | 8650,0 | 9475,0 | 10175,0 | 11150,0 | 11350,0 |
| Rama particulares | 875,0 | 875,0 | 950,0 | 975,0 | 1025,0 | 1125,0 | 1150,0 | 1150,0 | 1200,0 | 1300,0 | 1350,0 | 1350,0 |
| Consultoría | 0,0 | 700,0 | 0,0 | 0,0 | 3200,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2400,0 | 0,0 | 0,0 | 500,0 |
| Total | 6550,0 | 7450,0 | 7800,0 | 8200,0 | 12275,0 | 9775,0 | 9800,0 | 9800,0 | 13075,0 | 11475,0 | 12500,0 | 13200,0 |

Año 3

| Año 3 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|---------|-----------|-----------|
| Rama empresa | 11350,0 | 11900,0 | 12175,0 | 13250,0 | 13900,0 | 14325,0 | 14425,0 | 14425,0 | 15075,0 | 15875,0 | 17500,0 | 17500,0 |
| Rama particulares | 1350,0 | 1450,0 | 1525,0 | 1050,0 | 1675,0 | 1700,0 | 1750,0 | 1750,0 | 1950,0 | 1975,0 | 2000,0 | 2000,0 |
| Consultoría | 0,0 | 4000,0 | 0,0 | 1500,0 | 0,0 | 500,0 | 0,0 | 0,0 | 2800,0 | 0,0 | 1900,0 | 0,0 |
| Total | 12700,0 | 17350,0 | 13700,0 | 15800,0 | 15575,0 | 16525,0 | 16175,0 | 16175,0 | 19825,0 | 17850,0 | 21400,0 | 19500,0 |