



TRABAJO DE FIN DE GRADO

Plan de negocio y valoración de una PYME

Autor: D. Abel Senobua Roca

Tutor: D. Alfonso A. Rojo Ramírez

Grado en Finanzas y Contabilidad

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Curso académico: 2017/2018

Almería, junio de 2018

INDICE

1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	5
1.1	Resumen	5
1.2	Colaboradores y promotores.....	5
1.3	Motivación.....	6
2	SITUACIÓN DEL SECTOR	7
2.1	Público objetivo.....	8
3	ANÁLISIS DEL ENTORNO	10
3.1	Análisis del entorno exterior.....	10
3.2	Análisis del microentorno.....	12
3.3	Análisis DAFO	14
4	PLAN DE MARKETING	17
4.1	Marketing Mix.....	17
4.1.1	Producto.....	17
4.1.2	Plaza	18
4.1.3	Precio	18
4.1.4	Promoción.....	19
5	ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	20
5.1	Organigrama de la empresa	20
5.2	Descripción de los puestos de trabajo.....	21
6	PROYECTO ECONÓMICO-FINANCIERO	24
6.1	Plan de inversiones	24
6.2	Plan de financiación.....	27
6.3	Estimación de ingresos	28
6.4	Elaboración de las cuentas anuales previsionales.....	28
6.4.1	Estado de resultados	28
6.4.2	Estado de flujos de efectivo.....	31
6.4.3	Balance	32
6.5	Tasa de actualización.....	33

6.6	Valoración de “RK Gestores y Asesores”	36
7	PLAN DE CONTINGENCIAS	38
8	CONCLUSIONES	39
9	ANEXOS	40
9.1	ANEXO 1: Trayectoria de los promotores	40
9.2	ANEXO 2: Cuadro de amortización del inmovilizado.....	42
9.3	ANEXO 3: Detalle de la financiación	43
10	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44

1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1 Resumen

El presente trabajo de fin grado les habla de la elaboración de un plan de negocio con el objeto de la creación de una gestoría. Será necesario para ello, un estudio profundo de todo lo que envuelve a este proyecto hasta su puesta en funcionamiento.

A la hora de hablar de pymes, los analistas se encuentran con la falta de un mercado activo de empresas de esta naturaleza. Este hecho afecta a su transmisibilidad, originando un factor de iliquidez y una estructura organizativa menos desarrollada que incide en una menor capacidad para generar la información necesaria requerida para el estudio de viabilidad.

En la planificación de este negocio se van a realizar distintos análisis que llevarán desde la justificación de la idea de negocio hasta su viabilidad económico-financiera, pasando por analizar el entorno, confeccionar un plan de marketing, un plan de operaciones y un plan de contingencias que aplicar en caso de imprevistos. Finalmente se expresará una conclusión ajustada al estudio realizado.

1.2 Colaboradores y promotores

Para llevar a cabo este estudio ha sido necesaria la colaboración de analistas profesionales como Alfonso A. Rojo Ramírez, Leonardo Cazorla Papis y Juan Evangelista Trinidad Segovia. El objeto de esta tarea como analistas ha sido la de llevar a cabo una valoración razonable y coherente del objeto de estudio.

Así mismo, este proyecto está avalado por sus principales promotores como son Nancy Kemilo Mayinga, Apolonio Senobua, Reginaldo Riochi Sopale, Abel Senobua Roca y Jose Manuel Dioso Bisobe. Se puede observar una mejor descripción de su trayectoria en el ANEXO 1.

1.3 **Motivación**

La idea de negocio nace de dos estudiantes de derecho que, una vez finalizados sus estudios, observan las dificultades que comporta la población emigrante a la hora de realizar trámites administrativos corrientes.

Con la finalidad de facilitarles ese apoyo, estos estudiantes empiezan prestando sus servicios de manera autónoma a este segmento para, al inicio del año próximo, poner en marcha un modelo de negocio que pueda satisfacer de una manera más amplia las necesidades demandadas.

Otro de los objetivos inmediatos de la gestoría, cuya razón social prevista es, “RK Gestores & Asesores SL”, es contribuir de forma activa en el alcance de los objetivos de la agenda 2030 para el desarrollo sostenible. Para ello, adopta como suyo el “Objetivo 16: *Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y proteger a aquellos sectores más vulnerables*”.

La localización de la gestoría se va a encontrar en pleno centro de Fuenlabrada. Se trata de un local de oficinas de 125m² en arrendamiento, con licencia y habilitada para su uso inmediato.

Imagen 1: Localización



Fuente: Google maps

2 SITUACIÓN DEL SECTOR

Para hablar del sector de la gestoría hemos de empezar por identificar su actividad. La Clasificación Nacional de Actividades Empresariales (CNAE) nos otorga el código 6920: Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal.

El consejo general de gestores es el órgano representativo a nivel nacional y estatal, y se encarga de programar la política y las acciones desarrolladas por los consejos autonómicos y los colegios representativos. Las gestorías hacen de intermediario entre el ciudadano y las administraciones públicas de cualquier ámbito y competencia territorial ahorrando grandes cantidades de tiempo y de desplazamientos innecesarios.

El sector sufrió una fuerte bajada de actividad tras la crisis de 2008. No es hasta 2014 cuando vuelve a recuperarse, tal y como muestra el gráfico 1.

Gráfico 1: Entidades dedicadas al sector 6900 en España



Fuente: INE 2018

Es el efecto dominó: si los clientes, pequeñas empresas en su mayoría, caen, las gestorías que les sirven también lo hacen. Y si a eso se une que los primeros bajan su facturación, los otros no se libran de ello. Muchos de los profesionales del sector vieron mermados sus ingresos hasta un margen de mínimos durante la crisis.

La reducción de los beneficios se ha visto afectada desde varios frentes. Por un lado, cada empresa que abandona los servicios por cierre supone un cliente menos; en situación no tan extrema están aquellas que acumulan pérdidas y no cumplen con las fechas de pago, que se retrasan más de seis meses y cuyo cobro se hace complicado. Por último y el más acuciante a día de hoy es el intrusismo profesional que sufre el sector. Son muchas las asesorías, despachos y directivos de empresas o banca que por determinadas circunstancias deciden ofrecer sus servicios a un bajo coste.

2.1 **Público objetivo**

Tal como se señaló en la justificación del proyecto el público objetivo al que va dirigido el proyecto es toda persona física o jurídica a nivel general. Sin embargo, hay sectores de la comunidad que, por diversos motivos, no son conscientes del alcance del apoyo que puede proporcionar una gestoría a la hora de realizar determinadas gestiones.

A continuación, se va a llevar a cabo una segmentación del público a quien va dirigido el proyecto y cuyo resumen se hace figura en el gráfico 2.

Gráfico 2: segmentación de la cartera de clientes

Tipo	Origen	
	Nacional	Extranjero
S1: Personas físicas residentes en España	x	x
S2: Personas jurídicas residentes en España	x	
S3: Personas físicas no residentes en España	x	x
S4: Personas jurídicas no residentes en España		x

Fuente: Elaboración propia

- Un primer segmento lo constituyen las personas físicas residentes en España a las cuales se les ofrecerá realizar servicios de declaración de renta, así como ayuda en gestiones comerciales. A las personas extranjeras se les ofrecen servicios de extranjería para la agilización de la documentación.
- Un segundo segmento lo forman las personas jurídicas residentes en España. Se refiere a las sociedades en cualquiera de sus formas y a la creación de estas.

- El tercer segmento lo componen las personas físicas no residentes en España. Aquellas personas que tengan intención de venir a España, o de realizar cualquier transacción o servicio vinculado de alguna manera con nuestro país.
- El último segmento esta formado por personas jurídicas no residentes en España, cuyo principal objetivo será la facilitación de transacciones u operaciones comerciales entre España y el país de origen.

La meta perseguida con la realización de este estudio es tratar de dividir el mercado en grupos de consumidores homogéneos, con características y necesidades similares a los demás miembros que forman parte su mismo grupo y totalmente diferentes a los individuos que constituyen los otros grupos, haciendo necesario distintas estrategias de marketing dependiendo de quién vaya a ser el receptor del mensaje transmitido.

Una de las estrategias a seguir para cumplimentar los objetivos, es la reducción de precios para los clientes emigrantes residentes en España, se espera obtener un flujo predominante que compense la rebaja del precio por determinados servicios.

Otra estrategia para aquel segmento de personas jurídicas y físicas no residentes en España será ofrecerles un servicio de gestión del capital, ya que en algunos países en sistema de pensiones no está garantizado.

3 ANÁLISIS DEL ENTORNO

3.1 Análisis del entorno exterior

En este apartado se expondrán algunos de los factores del macroentorno que afectan al sector, como son el político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal (en adelante PESTEL) Factor político

En el ámbito político, el actual gobierno, apoyado en minoría, no está teniendo una legislatura fácil. La falta de mayoría parlamentaria hace casi obligada la necesidad de llegar a acuerdos para sacar adelante cualquier medida como pueden ser los presupuestos anuales.

- Si hacemos referencia al factor económico, cierto es que, tras la crisis iniciada en 2008, diez años después, la cifra de parados ha disminuido hasta el 16%, aunque todavía sigue lejos del 6% de los otros países europeos. Situación mucho peor la que se encuentra España si nos fijamos en indicadores como el porcentaje de deuda pública sobre el producto interior bruto (PIB), que alcanza el 99% de este. Con esta situación, la recuperación económica se pronóstica lenta.
- En el ámbito social, España atraviesa unos años de continuas y contundentes manifestaciones de ciudadanos que exigen más democracia, libertad de expresión, reivindicaciones salariales, mejor interpretación de la justicia imperante y modificación de aquellas leyes que quedaron obsoletas. Estos movimientos se iniciaron con el “Movimiento 15-M”, apoyado por la inclusión de partidos emergentes. La población se encuentra en los telediarios, cada semana, decenas de manifestaciones que son seguidas con interés por la audiencia, cosa que antes no sucedía en el país. Estas manifestaciones, han fijado su punto de mira varias ocasiones en el poder judicial, reivindicando una normativa ajustada a la época.
- El avance tecnológico es uno de los factores de mayor consideración dado el alto alcance que demuestra tener. Desde el pasado año, se pueden llevar a cabo de manera telemática muchas gestiones administrativas donde antes solo cabía la presentación presencial.

- La implantación de procedimientos respetuosos con el medio ambiente en el ámbito empresarial no es solo una vanguardia. Es cada vez mayor el número de personas que otorgan preferencia al consumo de productos o servicios saludables y respetuosos con el medio ambiente.
- La actividad de gestoría está regulada por el Estatuto Orgánico de la Profesión de Gestor Administrativo, por lo que uno de los emprendedores estará inscrito en el Colegio de Gestores Administrativos de la comunidad que concierne. Esta colegiación facultará para ejercer la profesión en todo el territorio nacional, en los términos que establece la Ley de Colegios Profesionales y el Estatuto de la Profesión. En materia de calidad, la empresa se certificará según la normativa ISO 9000 y se contratará con un seguro de responsabilidad civil. La normativa que regula la actividad de la gestoría se resume en:

Normativa que regula la profesión del Gestor Administrativo.

- Estatuto de la Profesión de Gestor Administrativo.
- Reglamento regulador del ejercicio personal.
- Ley 6/1999, de 4 de noviembre, «de los Colegios Profesionales de la CCAA»
- Estatuto del Colegio Oficial de Gestores
- Ley Omnibus
- Ley Paraguas
- Modelo mandato profesional específico
- Modelo mandato profesional genérico
- Código deontológico.
- Reglamento de comisiones de trabajo.
- Reglamento de honores y recompensas.
- Reglamento de régimen disciplinario.
- Reglamento de régimen interior.
- Reglamento de registro corporativo de GA-AF.
- Reglamento de relación entre el consejo y los consejos autonómicos

3.2 Análisis del microentorno

En este punto del análisis del entorno, se analizará la competencia, los clientes, los proveedores, los sustitutos y la amenaza de nuevos entrantes. Michael Porter las denominó como “las fuerzas competitivas”. El profesor Porter, en 1979, definió la competencia como “*todo aquel que es capaz de erosionar mis márgenes*”. El conjunto de las cinco fuerzas determina la intensidad competitiva, la rentabilidad del sector y, de forma derivada, las posibilidades futuras de éste.

Amenaza de nuevos entrantes

El sector de las gestorías no está muy influenciado por economías de escala, es decir, aquellas que al aumentar su producción disminuyen sus costes. Esta razón es debido principalmente a que se ofrecen servicios y no productos.

Gráfico 3: Empresas por CCAA, actividad principal y estrato de asalariados.

	Sin asalariados		De 1 a 2	
	2017	2016	2017	2016
13 Madrid, Comunidad de				
692 Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal	7.646	7.281	3.855	4.053

Fuente: INE 2018

En el sector, las barreras de entrada son escasas. En el gráfico 3 se puede ver que se han creado 365 empresas del sector con una estructura sin asalariados y que se ha disminuido en 198 el número de empresas con 1 o 2 asalariados.

Un problema relevante que comportan las pymes en general en la creación de éstas es el factor de iliquidez que envuelve al promotor. Son muchos los emprendedores que recurren al crédito en nuestro país para la creación de una start-up.

Por ello, ante esta situación, el gestor juega un papel fundamental a la hora de estudiar detalladamente los medios de financiación adecuados. En una gestoría, la formación del personal es uno de los aspectos más relevantes a tener en cuenta sobre todo en la primera fase del negocio. Para acceder a la profesión es necesario superar una prueba que se publica de manera periódica o cursar un máster específico. Estas pruebas no suelen suponer un gran problema para los emprendedores cualificados.

Negociación con clientes

Con el conocimiento del que disponemos del sector, podemos decir que la carta de servicios de las gestorías dependerá del tipo de especialización que tenga como objeto, sin embargo, los servicios ofrecidos no suelen variar en gran medida unas de otras.

Este hecho sumado a la diversidad de la cartera de clientes hace que el poder de negociación de los clientes se vea disminuido.

Una ventaja de “Rk Gestores & Asesores” será el hecho de contar con un grupo de trabajadores afín con el nicho principal de clientes, lo que otorga una mayor confianza y cercanía.

Servicios sustitutivos

En este apartado hablaremos de la calidad de los servicios prestados. Existen varias entidades que ofrecen los mismos servicios o similares como asesorías o consultorías, a parte de otras gestorías.

La gestión documental cobra gran protagonismo en estos momentos, con los mayores requerimientos telemáticos que plantea la Administración. El despacho puede custodiar y gestionar electrónicamente desde las escrituras hasta el depósito de cuentas, IVA, sociedades, entre otras. Y otra área que puede potenciarse es la de fusiones y adquisiciones.

“Rk Gestores & Asesores” cuenta con la ventaja de que su principal segmento de clientes requiere, por falta de conocimiento de una gestión o la dificultad de llevarla a cabo, los servicios de la gestoría.

Negociación de proveedores

La profesión de gestoría abarca tanto asuntos privados como públicos, tales como, fiscales, laborales, de extranjería, seguridad social, tráfico, viviendas, patentes, etc. Hay detrás una gran labor de servicio que se manifiesta en la multitud de convenios que los gestores administrativos tienen suscritos con una gran parte de las instituciones públicas españolas.

En cuanto al aprovisionamiento del material de oficina, suele ser un servicio externalizado a un coste accesible, por lo que no supone un problema a la hora de negociar.

Competidores

Como se ha visto anteriormente en el gráfico 3, el sector está en crecimiento. Son muchas las amenazas de sustitutivos que nos encontramos, desde profesionales independientes hasta otras gestorías, consultorías, asesorías o despachos. Este hecho requerirá estar atentos a la mejora continua de nuevas técnicas que mejoren la productividad y la calidad en el servicio a prestar.

A pesar de ello, son muy pocas las gestorías del entorno que concentren una mayor parte de sus esfuerzos en nuestro principal público objetivo, lo que limita el número de competidores y favorece la difusión. No obstante, será fundamental la calidad del servicio ofrecido.

3.3 Análisis DAFO

Para concluir con este estudio, se efectúa un análisis DAFO donde se analizan las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades a las que se enfrenta el proyecto. De este modo, veremos de manera resumida los aspectos relevantes a tener en cuenta en el día a día que se han reflejado en la Imagen 1.

- Debilidades. La falta de experiencia a la hora de realizar las gestiones puede incurrir en un mayor esfuerzo para completar las tareas. Así mismo, el desconocimiento de la ubicación por parte de los clientes al inicio de la actividad supone un menor flujo de éstos e incluso desconfianza.
- Amenazas. Esta volviendo a producirse en España una burbuja inmobiliaria que afecta directamente al arrendamiento de bienes inmuebles. Los precios están disparándose en las principales capitales del país. Esto puede suponer una limitación a la hora de renovar el contrato de alquiler. Se ha mencionado anteriormente el gran número de sustitutivos del sector.

Una mala gestión de los servicios puede traer consigo una mala opinión del público, una mala reputación y una reducción drástica del flujo de clientes.

- **Fortalezas.** El contar con trabajadores gancho es un punto a favor a explotar, ya que será el principal reclamo del público objetivo. La cualificación del personal otorga garantías frente a estos mismos clientes a la hora de depositar la confianza. La localización en uno de los municipios más concurridos en Madrid por emigrantes multiplica la probabilidad de que éstos contraten nuestros servicios y no los de otros.
- **Oportunidades.** La formación continua para el personal en nuestro sector es una ventaja con la que no cuentan muchos de los competidores y que se debe aprovechar. Todavía son pocas las gestorías que incorporan la tramitación online como parte de las resoluciones de las gestiones, por ello la creación de una página web será un punto de explotación cómo método de difusión.

Imagen 1: Cuadro DAFO



Fuente: Elaboración propia

Se pueden extraer las siguientes conclusiones del análisis DAFO:

Corregir debilidades

- Nuevos en el sector: se tendrá siempre una actitud positiva ante los retos.

- Experiencia: se buscará siempre la mejor resolución a los problemas planteados.
- Imagen: se llevará a cabo una difusión activa de nuestra start-up

Afrontar las amenazas

- Servicios sustitutivos: se tendrá que convencer a los potenciales clientes de que “RK G&A” será la mejor selección.
- Mala opinión pública: unos valores fuertes serán la base de la manera de proceder. El esfuerzo será recompensado.
- Elevados precios de alquiler: una buena gestión de los recursos de la empresa será fundamental a la hora de minimizar costes.

Potenciar las fortalezas

- Localización: estar situados en uno de los núcleos donde reside la mayor parte del público objetivo.
- Profesionales bien formados
- Trabajadores gancho: crean complicidad con los clientes

Aprovechar las oportunidades

- Tecnología: crear y explotar la página web activa

4 PLAN DE MARKETING

4.1 Marketing Mix

Producto, Plaza, Precio y Promoción son los cuatro elementos clásicos con los que E. Jerome McCarthy definió el concepto de marketing en 1960, y son los que vamos a utilizar para este apartado.

4.1.1 Producto

A continuación, se va a definir más detalladamente qué servicios ofrecerá “RK G&A”.

Gestión del patrimonio

Cumplimentación y declaración de los respectivos modelos a la administración pública relativos al patrimonio de las distintas personas. Para ello se usarán los modelos 100 a 199.

Gestión laboral

Confección de nóminas, prevención de riesgos laborales, altas y bajas de la seguridad social, contratos ETT, recibos de liquidación de cotizaciones, y aquellos temas administrativos que las empresas requieran.

Gestión jurídica

Asesoramiento y acompañamiento judicial, agilización en los trámites de documentación y entrega con las administraciones públicas. Punto de referencia para trámites internacionales y comerciales con empresas nacionales y en el extranjero.

Gestión fiscal y contable

Consistirá en un asesoramiento financiero para personas físicas o sociedades. Para las personas físicas ejemplos serían la planificación de planes de ahorro, de capitales futuros para la universidad de los hijos, compra de bienes, apertura de negocios, etc.

Para las personas jurídicas, consistiría en realizar proyectos de contabilidad analítica, elaboración de presupuestos, control de la tesorería, proyección de rentas, estudios de mercado, entre otros.

4.1.2 Plaza

Dónde estaremos ubicados para la oferta de nuestros servicios es fundamental a la hora de que los clientes se dirijan a la gestoría. Los medios o lugares de venta que tendrá disponible la gestoría a partir de su apertura son la oficina física, situada cerca del Parque de los Estados y la oficina online, disponible a través de la página web.

4.1.3 Precio

Establecer cuánto se va a cobrar por servicio es uno de los aspectos más importantes para cualquier negocio, ya que no solo marcará el tipo y el nivel de clientela, sino que también afectará a nuestros ingresos. Para determinar los precios tendremos que tener en cuenta varios aspectos:

- Servicio. Los diferentes servicios tendrán un precio estimado atendiendo a las exigencias del mercado.
- Dificultad: dependiendo de la dificultad de acceso a la información el precio estimado podrá variar.
- Segmento: habrá que atender en todo momento a las diferentes características económicas que envuelven a los diferentes públicos a los que nos dirigimos.

Gráfico 4. Facturación de servicios por mes

Gestión del patrimonio	Precio (€)	Cantidad	Total
Entidades	150	6	900
Personas físicas	100	5	500
Gestión laboral			
< 3 trabajadores	100	10	1000
entre 5 y 7 trabajadores	120	7	840
> más de 7 trabajadores	150	3	450
Gestión jurídica			
Ases. y acompañamiento judicial	200	4	800
Gestión Fiscal y Contable			
Entidades	500	4	2000
Personas físicas	250	5	1250

Fuente: Elaboración propia

4.1.4 Promoción

Este punto explica cómo va a darse a conocer ante los clientes. Se empezará hablando de la importancia de la página web para el negocio. Hoy día, internet es fundamental en la comunicación, por ello, “RK Gestores y Asesores” contará con el diseño de una página web en la que no solo expondrá los servicios ofertados, sino que, además, permitirá llevar a cabo consultas. Este medio de comunicación puede ser empleado por todos los segmentos, aunque probablemente serán los segmentos tres y cuatro los que más den uso a este medio.

A lo largo de la historia, el marketing directo ha estado siempre presente en nuestras vidas y ha jugado un papel fundamental. El boca a boca forma parte de las bases de la comunicación, por lo que se llamará y saldrá a la calle a hablar con la gente no solo para darse a conocer, sino que también para estar siempre actualizados de las nuevas demandas del público. En este aspecto, los segmentos uno y dos serían los principales clientes.

El presupuesto en publicidad también es una partida importante, sabemos que tiene un gran impacto en la población. Por ello, se destinarán 1500 euros anuales en salir publicados en los medios de comunicación más utilizados por nuestro público como son la prensa y la web. De esta manera, todos los segmentos de público objetivo tendrán un recordatorio de los servicios ofertados por “RK G&A”.

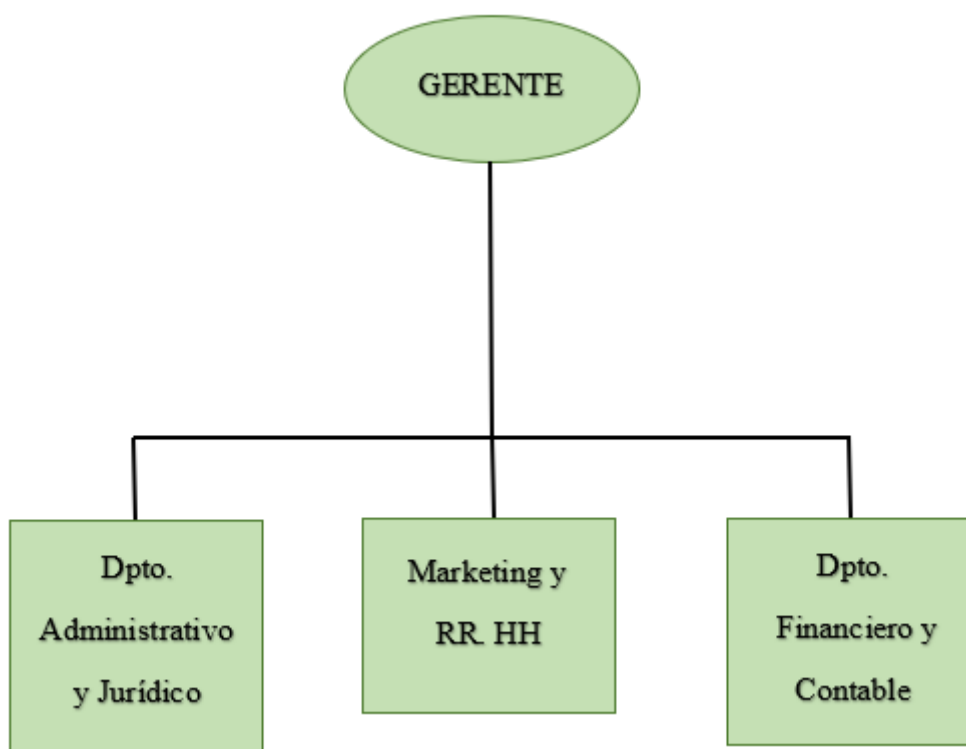
Otra manera de llegar al público es con el uso de las redes sociales, cada vez en más auge en la sociedad. Los actos públicos son también apropiados para darse a conocer.

5 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

En este apartado se detallará el organigrama de la empresa, la denominación de los puestos de trabajado y las tareas inherentes a cada uno de ellos, junto con su remuneración económica según los criterios seguidos por la empresa, teniendo en cuenta los convenios colectivos del sector y según las circunstancias financieras de la sociedad.

El horario de trabajo que afectará a todos los trabajadores también será definido, aunque podrá haber modificaciones según las necesidades reales de la empresa en determinadas épocas del año y tras el proceso de selección del personal.

5.1 Organigrama de la empresa



5.2 Descripción de los puestos de trabajo

GERENTE

- Área: Marketing y recursos humanos.
- Dependiente de los inversores
- Responsabilidades: Labores de administración de la empresa, contacto con los proveedores, gestión de recursos humanos, aprobación de las estrategias de mercado. Además, también deberá coordinar y controlar a todos los trabajadores.
- Conocimientos: Licenciado en Derecho, Administración de Empresas, Economía, Marketing, Finanzas y Contabilidad o Ciencias Políticas.
- Habilidades: trabajo en equipo, toma de decisiones, orientación a resultados, mejora continua y buen manejo de la presión. Capacidad de comunicación, organización y compromiso con la empresa.
- Retribución: 1200€/mes

Dpto. Administrativo y Jurídico

- Área: gestión administrativa, laboral y jurídica
- Dependiente del gerente
- Responsabilidades: Labores de administración de la empresa, realización de la contabilidad, contacto con los proveedores, gestión de recursos humanos, aprobación de las estrategias de mercado.
- Conocimientos: Licenciado en Derecho, Administración de Empresas, Economía, Marketing, Finanzas y Contabilidad o Ciencias Políticas.
- Habilidades: orientación al cliente, compromiso, trabajo en equipo, responsabilidad, orientación a resultados.
- Retribución: 1100€/mes

Dpto. Finanzas y Contabilidad

- Área: gestión financiera y contable
- Dependiente del gerente
- Responsabilidades: labores propias de la contabilidad y las finanzas de la propia empresa y de los clientes, así como el contacto con proveedores y clientes potenciales.
- Conocimientos: Licenciado en Finanzas y Contabilidad, Administración de Empresas, Economía o Matemáticas.
- Habilidades: orientación a resultados, toma de decisiones, compromiso, trabajo en equipo y responsabilidad.
- Retribución: 1100€/mes

6 PROYECTO ECONÓMICO-FINANCIERO

Una vez realizada la primera parte del proyecto, consistente fundamentalmente en el análisis del mercado y el desarrollo de estrategias de la empresa, ahora se procede ahora al análisis de viabilidad económico-financiera del proyecto.

6.1 Plan de inversiones

La tabla 1 recoge la inversión prevista para el ejercicio 2019, año en que se inicia la actividad, y los cuatro años posteriores. Se trata de valorar y cuantificar lo que va a suponer económicamente la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 1. Balance inicial de Activo No Corriente

	Uds.	euros		
ANC				6.475,00
Inmovilizado intangible				500,00
Mobiliario				5.725,00
mesas escritorio	3	350,00	1.050,00	
sillas	3	200,00	600,00	
	6	50,00	300,00	
sillones	1	500,00	500,00	
armarios archivadores	3	200,00	600,00	
cubos de basura	5	10,00	50,00	
trituradora de papel	1	50,00	50,00	
archivadores de cartón	50	0,50	25,00	
caja fuerte	1	250,00	250,00	
decoración	1	2.000,00	2.000,00	
dispensador agua	1	300,00	300,00	
Equipos informáticos				250,00
Terminales móviles	5	50,00	250,00	

- *Inversión en Activo No Corriente (ANC)*

Comprende los activos destinados a servir de forma duradera en las actividades de la empresa, incluidas las inversiones financieras cuyo vencimiento, enajenación o realización se espera habrá de producirse en un plazo superior a un año.

Las inmovilizaciones intangibles son activos no monetarios sin apariencia física susceptibles de valoración económica, así como los anticipos a cuenta entregados a proveedores de estos inmovilizados, y las aplicaciones informáticas en nuestro caso.

Los elementos del activo inmovilizado tangibles están representados por bienes, muebles o inmuebles, excepto los que deban ser clasificados en otros subgrupos, en particular en el subgrupo 22.

La suma del activo no corriente, necesario para la puesta en marcha de la producción de la empresa, suma 6.475 euros, tal como se hace figurar en la tabla 1.

En el ANEXO 2 se puede encontrar el detalle del cuadro de amortización de los activos.

- *Inversión en Activo Corriente*

Forman parte de esta agrupación del balance de situación aquellos activos que la empresa espera vender, consumir o realizar en el transcurso de ciclo normal de explotación, el cual, con carácter general, no excederá de año.

Para cuantificar la cuantía del activo corriente se han realizado algunos cálculos que se explican a continuación:

- Elaborar un presupuesto de gastos iniciales estimados. Un resumen se encuentra recogido en la tabla 2.

Se dividirán en tres grupos: materiales directos, aquellos materiales necesarios para el funcionamiento diario como son los bolígrafos, papeles, etc., que vienen englobados en los aprovisionamientos, los gastos por consumo como la electricidad, el agua, el teléfono, el rótulo y el alquiler; los gastos en mano de obra, que incluyen los salarios y la seguridad social, entre otros; y los gastos generales, que son aquellos gastos indirectos que inciden también en el desarrollo de la actividad como son los gastos de combustible, publicidad, seguros o servicios profesionales independientes.

Tabla 2: Gastos previstos para el ejercicio 2019

GASTOS	euros	Uds.	total	115.250,00
Aprovisionamientos	1.200,00	1	1.200,00	
Electricidad	150,00	12	1.800,00	
Teléfono	150,00	12	1.800,00	
Limpieza	350,00	12	4.200,00	
Seguros	1.500,00	2	3.000,00	
Rótulo	1.000,00	1	1.000,00	
Agua	100,00	6	600,00	
Publicidad	500,00	3	1.500,00	
Combustible	250,00	12	3.000,00	
Serv. Prof. Independientes	850,00	1	850,00	
Alquiler	600,00	12	7.200,00	
G. personal			89.100,00	
Amortización			-1.295,00	

1. Hallar las necesidades operativas de fondos para el horizonte de estudio.

Tabla 3: Inversión inicial en NOF, en euros

INVERSION INICIAL (A)		
PMM	30	PMM: período medio de maduración
Tesorería	3.420,83	MD: materiales directos
MD	13.600,00	MO: mano de obra
MO	89.100,00	GG: gastos generales
GG	12.550,00	GMD: gasto de materiales directos
GMD	320,14	NOF: necesidades operativas de fondos
NOF	9.604,17	AF: activo fijo
ANC	6.475,00	A: inversión inicial
A	19.500,00	

El desembolso inicial de inversión total estimada es de 19.500 euros, e incluye las necesidades de activo no corriente, las necesidades operativas de fondos y la tesorería inicial.

Tabla 4: Balance inicial, en euros, del activo total.

ANC	6.475,00
AC	13.025,00
NOF	9.604,17
Tesorería	3.420,83
TOTAL ACTIVO	19.500,00

Así es como quedaría la inversión total en activo para el horizonte temporal 2019-2024. Para el último año, habría que reinvertir en activo para garantizar el desarrollo de la actividad. El incremento de la inversión es de un 5%.

Tabla 5.1: inversiones, en euros, del activo (excluida la tesorería)

INVERSION	inicio	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
Inversión NOF	9.604,17	0,00	0,00	0,00	0,00	10.084,38
Inversión ANC	6.475,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.798,75
Inversión TOTAL	16.079,17	0,00	0,00	0,00	0,00	16.883,13

6.2 Plan de financiación

Para hacer frente a esta inversión la empresa obtendrá los recursos financieros a través de:

- Una emisión de capital de 20 acciones con VN de 150 euros/acc: 3.000 euros.
- Un préstamo bancario por 6.500 euros a un 6% durante 5 años avalado por los promotores.
- Un préstamo personal por 10.000 euros a un 6% durante 5 años. Este préstamo consiste en la entrega en efectivo del capital estimado por parte de fuentes privadas.

Quedaría así definida la parte financiera del balance:

Tabla 5.2: Situación inicial del patrimonio neto y pasivo en euros

P. NETO	3.000,00
Capital Social	3.000,00
PASIVO	16.500,00
Provisiones	0,00
Deudas a l/p con entidades de crédito	6.500,00
Deudas a l/p privada	10.000,00
TOTAL PN+PASIVO	19.500,00

Los detalles de la financiación se encuentran en el ANEXO 3

6.3 Estimación de ingresos

Atendiendo al gráfico 4, en el que se detallaban los servicios ofrecidos y el precio estimado, se obtiene la siguiente tabla.

Tabla 6: Ingresos mensuales, en euros, previstos para el ejercicio 2019

INGRESOS MENSUALES 2019													
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
ASESORAMIENTO JURIDICO Y LABORAL	3.590	3.590	3.949	3.949	3.949	3.949	3.949	4.146	4.146	4.146	4.146	4.146	47.657
ASERAMIENTO FISCAL Y CONTABLE	4.150	4.150	4.565	4.565	5.022	5.524	5.524	6.076	6.684	6.684	6.684	6.750	66.376
TOTAL	7.740	7.740	8.514	8.514	8.971	9.473	9.473	10.222	10.830	10.830	10.830	10.897	114.033

Hay que tener en cuenta que en el caso del estudio que se realiza, los trabajadores son asalariados, por lo que el cómputo de los ingresos obtenidos por su actividad se consideran ingresos por ventas.

6.4 Elaboración de las cuentas anuales previsionales

6.4.1 Estado de resultados

La tabla 7 recoge los estados de resultados para cada uno de los ejercicios del período estimado que comentamos a continuación.

El incremento de ingresos previsto anualmente es del 12% para los 2 primeros años y un 6% para los tres últimos. Esta previsión se ha tomado teniendo en cuenta dos aspectos. La rentabilidad media del mercado (Rm) durante los últimos cinco años en España, y la rentabilidad media del sector en el mismo periodo. Se ha decidido tomar esta media por la dificultad de acceso a los datos de empresas del sector en España. Los datos obtenidos (Bolsa de Madrid, 2018) facilitan una rentabilidad del sector incluyendo servicios financieros e inmobiliarios. Por ello, se decide acudir al SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) para observar los datos de las empresas del sector, intención que fue descartada finalmente ya que los resultados obtenidos en cuanto a rentabilidad no estaban muy ajustados a un mercado real. Por ello, se opta finalmente por hacer una media del mercado y del sector.

Tabla 7: Estado de Resultados (cantidades expresadas en euros)

ESTADO DE RESULTADOS					
Año	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	114.033,37	127.632,05	142.852,39	151.370,09	160.395,66
Aprovisionamientos	13.600,00	13.804,00	14.011,06	14.221,23	14.434,54
Gastos de personal	89.100,00	89.659,71	90.222,94	90.789,70	91.360,02
Gastos generales	12.550,00	12.738,25	12.929,32	13.123,26	13.320,11
EBIDTA	-1.216,63	11.430,09	25.689,07	33.235,90	41.280,98
Amortización	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00
Provisiones	-243,33	2.286,02	5.137,81	6.647,18	8.256,20
BAII	-2.268,31	7.849,07	19.256,26	25.293,72	31.729,78
G. financieros	990,00	814,38	628,22	430,89	221,72
BAI	-3.258,31	7.034,69	18.628,04	24.862,83	31.508,07
IS	0,00	1.055,20	4.657,01	6.215,71	7.877,02
BN	-3.258,31	5.979,49	13.971,03	18.647,12	23.631,05

- Los aprovisionamientos y los gastos generales se incrementan en un 1,5% anual, dato obtenido de la tasa de inflación promedio de precios en España durante el período 2007-2017 (Tabla 8).
- Los gastos de personal registran un incremento anual del 0,63%, como refleja la tasa de crecimiento medio de España durante el periodo 2007-2017 (Tabla 8). El elevado gasto de personal supone una merma en los beneficios de la empresa hasta tal punto que para el primer año obtendríamos un resultado negativo. Este hecho limita el gasto a provisiones y genera una diferencia temporaria en el impuesto de sociedades.
- Las provisiones suponen el 20% del resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos (EBIDTA).
- La tasa impositiva es del 15% los primeros dos años y del 25% los siguientes.
- Se destina el mínimo a reserva legal equivalente al 10% del beneficio

Tablas 8: Tasa de crecimiento (g) y tasa del IPC

Tasa de crecimiento		Tasa IPC	
2017	3,10%	2017	2,00%
2016	3,30%	2016	-0,20%
2015	3,40%	2015	-0,50%
2014	1,40%	2014	-0,20%
2013	-1,70%	2013	1,40%
2012	-2,90%	2012	2,40%
2011	-1%	2011	3%
2010	0,01%	2010	1,80%
2009	-3,60%	2009	-0,30%
2008	1,10%	2008	4,10%
2007	3,80%	2007	2,80%
g	0,63%	IPC	1,50%

Fuente: INE 2018

- El reparto de beneficios se efectúa como se señala en la tabla 9, siendo a dividendos el 30% del beneficio. El resto se destina a reservas voluntarias

Tabla 8: Distribución de beneficios

Año	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
R. LEGAL	0,00	0,00	597,95	1.397,10	1.864,71
Dividendos	0,00	0,00	2.250,00	3.772,18	5.034,72
R. VOLUNTARIAS	0,00	0,00	3.131,54	8.801,75	11.747,69

6.4.2 Estado de flujos de efectivo

La tabla 11 recoge el estado de flujos de efectivo en el que se diferencian entre flujos de efectivo generados en las actividades operativas, de inversión y de financiación, así como la variación del efectivo y el saldo final a recoger en balance.

Tabla 11: Estado de flujo de efectivo, en euros

CAUSAS DE LAS VARIACIONES DEL EFECTIVO	INICIO	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIVIDADES OPERATIVAS						
Cobros por ventas de bienes y servicios		114.033,37	127.632,05	142.852,39	151.370,09	160.395,66
- Pagos por bienes y servicios operativos		26.150,00	26.542,25	26.940,38	27.344,49	27.754,66
- Pagos al personal y cargas sociales		89.100,00	89.659,71	90.222,94	90.789,70	91.360,02
- Pagos del impuesto a las ganancias		0,00	1.055,20	4.657,01	6.215,71	7.877,02
= Flujo neto de efectivo generado por actividades operativas		-1.216,63	10.374,88	21.032,06	27.020,19	33.403,96
ACTIVIDADES DE INVERSION						
- Pagos por inversión en ANC	6.475,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.798,75
- Pagos por inversión en NOF	9.604,17	0,00	0,00	0,00	0,00	10.084,38
= Flujo neto efectivo generado por actividades de inversión	-16.079,17	0,00	0,00	0,00	0,00	-16.883,13
ACTIVIDADES DE FINANCIACION						
Cobros de aportes en efectivo de los propietarios	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cobros por préstamos tomados	16.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Pagos por reembolsos de préstamos		2.927,04	3.102,66	3.288,82	3.486,15	3.695,32
- Pagos de intereses		990,00	814,38	628,22	430,89	221,72
- Pagos de dividendos		0,00	0,00	2.250,00	3.772,18	5.034,72
= Flujo neto efectivo generado por actividades de financiación	19.500,00	-3.917,04	-3.917,04	-6.167,04	-7.689,22	-8.951,76
Variación del efectivo	3.420,83	-5.133,67	6.457,84	14.865,02	19.330,97	7.569,08
Efectivo al inicio del ejercicio	0,00	3.420,83	-1.712,84	4.745,00	19.610,02	38.940,99
Efectivo al final del ejercicio	3.420,83	-1.712,84	4.745,00	19.610,02	38.940,99	46.510,07

Se ha mantenido el déficit de efectivo del año 2019 considerando que por su importe será compensado con los sueldos de los miembros del equipo transitoriamente.

Una vez cerrado el estado de flujos de efectivo estamos en disposición de elaborar el balance previsto para cada uno de los años del proyecto.

6.4.3 Balance

Tabla 12: balance previsional, en euros.

BALANCE						
	inicio	2019	2020	2021	2022	2023
ANC	6.475,00	5.180,00	3.885,00	2.590,00	1.295,00	6.798,75
Inmovilizado Inmaterial	500,00	400,00	300,00	200,00	100,00	525,00
Inmovilizado Material	5.975,00	4.780,00	3.585,00	2.390,00	1.195,00	6.273,75
AC	13.025,00	7.891,33	14.349,17	29.214,19	48.545,16	66.198,61
NOF	9.604,17	9.604,17	9.604,17	9.604,17	9.604,17	19.688,54
Tesorería	3.420,83	-1.712,84	4.745,00	19.610,02	38.940,99	46.510,07
ACTIVO TOTAL	19.500,00	13.071,33	18.234,17	31.804,19	49.840,16	72.997,36
PN	3.000,00	-258,31	5.721,18	17.442,21	32.317,15	50.913,48
C. Social	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Resultado Ejercicio		-3.258,31	5.979,49	13.971,03	18.647,12	23.631,05
Reservas		0,00	-3.258,31	471,18	10.670,03	24.282,43
PASIVO	16.500,00	13.329,63	12.512,99	14.361,98	17.523,01	22.083,88
Deudas c/p	2.927,04	3.102,66	3.288,82	3.486,15	3.695,32	0,00
Deudas l/p Ent.						
Crédito	5.346,92	4.124,66	2.829,07	1.455,73	0,00	0,00
Deudas l/p	8.226,04	6.345,63	4.352,41	2.239,59	0,00	0,00
Provisiones		-243,33	2.042,69	7.180,50	13.827,68	22.083,88
PN+PAS TOTAL	19.500,00	13.071,33	18.234,17	31.804,19	49.840,16	72.997,36

Una vez elaborados los presupuestos se ha de calcular el coste de capital que soporta la empresa para poder estudiar su viabilidad.

6.5 Tasa de actualización

La tasa de actualización o coste de capital (k_0) representa el coste de oportunidad de los inversores, propietarios y prestamistas, esto es la rentabilidad mínima por la que están dispuestos a llevar a cabo el proyecto y, entre otros factores, recoge el valor del dinero con el paso del tiempo. En definitiva, es la rentabilidad media que un inversor exigiría a un proyecto actualizando, a valor de hoy, los flujos de efectivos estimados para dicho proyecto.

Fórmula 1: Coste de capital

$$k_0 = k_e \frac{E}{E + D} + k_d(1 - t) \frac{D}{E + D}$$

Donde,

k_0 = rentabilidad exigida por la empresa

k_e = rentabilidad exigida por los propietarios

k_d = rentabilidad exigida a los recursos ajenos

E = recursos propios

D = recursos ajenos

t = tasa impositiva

Como se puede suponer, la resolución de esta ecuación ha de llevarse a cabo por partes. Inicialmente se tendrá que calcular el coste de los recursos propios (k_e) lo que, dado que no disponemos de un mercado que refleje la misma lo haremos siguiendo el método de los tres componentes (Rojo-Ramírez, 2013, 2014)

Fórmula 2: Coste de recursos propios

$$k_e = i + P_m + P_e$$

i = tasa libre de riesgo

P_m = es la prima de mercado diferencia entre la rentabilidad de mercado (R_m) y la 'i'

P_e = prima de riesgo específica de la empresa, que incluye, entre otros, el riesgo por falta de diversificación y la iliquidez de la inversión.

La prima específica se calcula según la siguiente expresión:

Fórmula 3: Prima específica

$$Pm = B * (Rm - i)$$

Siendo B la *Beta total*, que mide el grado de variabilidad de la rentabilidad de una acción respecto a la rentabilidad promedio del "mercado" en que se negocia, y se puede expresar como (σ_a / σ_m) . Siendo (σ_a) la desviación típica de la rentabilidad financiera de la empresa, y (σ_m) la desviación típica de la rentabilidad del mercado. La tabla 14, calculada a partir de la tabla 14, muestra la desviación típica del mercado.

Tabla 13: Índices sectoriales de la Bolsa de Madrid

INDICES SECTORES B. DE MADRID	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Petróleo y energía	933,94	1.110,94	1.242,30	1.249,55	1.259,37	1.308,71
Mat. Básicos, industria y construcción	910,28	1.173,12	1.152,30	1.175,97	1.199,04	1.230,10
Bienes de consumo	3.142,23	3.679,89	3.624,84	4.745,85	4.754,44	4.655,17
Servicios de consumo	750,17	1.191,80	1.310,66	1.446,79	1.331,15	1.641,00
Servicios financieros e inmobiliarios	618,38	741,55	752,19	570,03	561,08	619,98
Tecnología y telecomunicaciones	793,86	975,06	999,69	947,98	862,47	926,90
TOTAL Ind Sectores MEDIO	1.191,48	1.478,73	1.513,66	1.689,36	1.661,26	1.730,31

Fuente: Bolsa de Madrid

Tabla 14: Rentabilidad del mercado y su desviación típica

RENTABILIDAD MERCADO	2013	2014	2015	2016	2017
Rentabilidad del mercado	24,11%	2,36%	11,61%	-1,66%	4,16%
Rentabilidad Media Periodo (Rm)	8,11%				
Volatilidad Media Periodo (σ_m)	0,090815867				

Elaboración propia

Tabla 15: Rentabilidad estimada de "RK G&A"

RENTABILIDAD EMPRESA	2019	2020	2021	2022	2023
Rentabilidad Media empresa	-17%	43%	61%	51%	43%
Rent. Media Periodo empresa (Rme)	36,09%				
Volatilidad Media empresa (σ_a)	0,27466372				

Elaboración propia

La rentabilidad financiera de la empresa se obtiene a partir del estado de resultados y el balance, dividiendo (*BAIL entre ACTIVO*).

Una vez halladas las desviaciones típicas del mercado y de la empresa se puede hallar k_e siguiendo la fórmula 2.

Tabla 16: cálculo de k_e

Beta total = σ_a / σ_m	3,02
i	1,30%
$P_m = R_m - i$	6,81%
$P_e = \text{Beta} * P_m$	20,61%
$k_e = i + P_m + P_e$	28,72%

La rentabilidad libre de riesgo (i) se obtiene directamente del mercado de deuda.

La rentabilidad del mercado (P_m) será igual a la rentabilidad media del período (*Tabla 14*) menos la rentabilidad libre de riesgo.

Quedaría el siguiente coste de capital aplicando la fórmula 1

Tasa de actualización		
Recursos propios	15,00%	15,00%
Recursos ajenos	85,00%	85,00%
k_d	6,00%	6,00%
k_e	28,72%	28,72%
Tasa Impuesto Sociedades	15,00%	25,00%
k_o	8,64%	8,13%

Se obtendría así el coste de capital promedio del 8,64% para los dos primeros años utilizando un tipo impositivo del 15% por ser una empresa de nueva creación, y 8,13% para los tres siguientes utilizando un tipo impositivo del 25%. Si se hace una media de ambas tasas referida a los cinco años de estudio se obtiene una tasa media de actualización del 8,39%.

6.6 Valoración de “RK Gestores y Asesores”

Para este modelo se utilizan los flujos de caja libres para calcular los distintos parámetros de valoración, teniendo en cuenta si se busca una valoración económica o una valoración financiera.

Fórmula 4: Valor por actualización de flujos de efectivo

$$V_0 = \sum_{i=1}^n \frac{FCL_i}{(1+k_0)^i} + \frac{VR_n}{(1+k_0)^n}$$

Los distintos flujos de caja a utilizar dependiendo del tipo de valoración serían:

Tabla 18: Flujos de caja libre

Flujos de Caja Libre						
	inicio	2019	2020	2021	2.022	2023
FCL económico	-19.500,00	-5.133,67	6.457,84	14.865,02	19.330,97	7.569,08
FCL deuda	-16.500,00	3.917,04	3.917,04	6.167,04	7.689,22	8.951,76

Para el valor residual, aplicamos la fórmula siguiente:

Formula 5: Valor residual

$$VR_n = \frac{FCL_{n+1}}{K_0}$$

Tabla 19: Valor residual

Valor Residual	2024	Actual a 2019
FCL económico	90.797,64	60.695,59

Aplicando ahora sí, la fórmula 4 del valor de la empresa, se obtienen los siguientes resultados de valor económico y valor financiero de la empresa:

Tabla 20: Valor económico

Valor económico	inicio	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
k		8,64%	8,64%	8,64%	8,13%	8,13%
1 / (1+k)		0,920	0,920	0,920	0,925	0,925
Factor Act 1/(1+k)^(-j)		0,92	0,85	0,78	0,72	0,67
FC Actualizados	-19.500,00	-4.725,24	5.471,16	11.591,87	13.940,59	5.047,89
Total FC Actualizados.						31.326,26
V. Residual Actualizado						60.695,59
Valor económico empresa						92.021,85
- Valor contable de la deuda						16.500,00
Valor financiero de la empresa						75.521,85

Los resultados indican que el valor económico de la empresa es de **92.021,85 €**, mientras que el valor financiero es de **75.521,85€** debido al endeudamiento. Como se vio en las fuentes de financiación, la empresa se financia únicamente con un 15% de fondos propios.

La tabla 21 muestra el plazo de recuperación de la inversión actualizado a la tasa de descuento k_0 .

Tabla 21: Plazo de recuperación

Plazo de recuperación	inicio	2019	2020	2021	2022	2023
k		8,64%	8,64%	8,13%	8,13%	8,13%
1 / (1+k)		0,920	0,920	0,925	0,925	0,925
Factor Act 1/(1+k)^(-j)		0,92	0,85	0,78	0,72	0,67
FC Actualizados	-19.500,00	-4.725,24	5.471,16	11.646,54	14.006,34	5.071,70
FC Ac. = PB Dinámico	-19.500,00	-24.225,24	-18.754,09	-7.107,55	6.898,79	11.970,49

La inversión se recuperará previsiblemente en el cuarto año.

7 PLAN DE CONTINGENCIAS

Siempre es precavido contar con más de un método de trabajo en un plan de negocio. Por ello, una medida a aplicar en caso de necesidad será cambiar la configuración del personal, cambiándolos de asalariados a no asalariados. De esta manera se reduciría la principal partida de gastos que soporta la empresa y que tiene una mayor incidencia en sus resultados.

Este hecho también implicaría un cambio en el método de ingresos, destinando un porcentaje de los servicios prestados a la empresa y otro para el trabajador.

8 CONCLUSIONES

Conclusión primera

Se puede considerar que “RK Gestores y Asesores” está compuesto por un equipo de profesionales mixto y preparados. Combina personal con experiencia y recién titulados que aportan un soplo de ideas al proyecto.

Conclusión segunda

La idea de negocio para lo que formarán grupo los promotores no nace de la ambigüedad, sino que parte de una necesidad social y real que necesita una respuesta: un referente para dar solución a trámites y gestiones administrativas, judiciales y fiscales a un sector que, en ocasiones no se siente cómplice de esos derechos o que por desconocimiento no hace uso de ellos.

Conclusión tercera

España atraviesa actualmente un tiempo de manifestaciones y reivindicaciones sociales. Este sector es parte necesaria de la solución, ya que está presente en todos los ámbitos administrativos.

Conclusión cuarta

Teniendo en cuenta también el apoyo que brinda el colegio de gestores en cuanto a innovaciones y formación continua, se cree que es un buen momento para iniciar el proyecto.

Conclusión quinta

La alta cualificación de los trabajadores facilita la organización y la división del trabajo, por lo que se esperan unos resultados de un nivel óptimo de calidad.

Conclusión sexta

La inversión ha quedado perfectamente definida en cuanto a las necesidades de activo no corriente y activo corriente que requiere la empresa para su puesta en marcha. Así mismo, las necesidades de financiación que precisará para su efectivo funcionamiento.

Conclusión séptima

Para el coste de capital, al no encontrar empresas comparables en el mercado que sirvieran de referencia, se ha utilizado la rentabilidad media del sector financiero como referente, haciendo una media con la tasa de mercado. Las empresas del SABI del sector devuelven unos resultados no aplicables dada la no diversificación de la inversión y la falta de datos. La plataforma SABI devolvía rentabilidades negativas o desorbitadas. El resultado obtenido de la valoración ha sido positivo a partir del cuarto año.

9 ANEXOS

9.1 ANEXO 1: Trayectoria de los promotores

Nancy Kemilo Mavinga

Graduada en Derecho, Letrada Ejerciente.

Experiencia:

Profesora en Centros de Estudios

Profesora de Derecho Laboral en el ámbito de Auxiliar de Enfermería.

Asociaciones:

Miembro: Ilustre colegio de Abogados de Madrid

Otros datos de interés:

Cursos Online de Derecho Laboral y Seguridad Social.

Ofimática: Paquete Office

Apolonio Senobua

Licenciado en Derecho. Letrado Ejerciente, Especialidad Derecho Contractual,

Litigación Civil y Mercantil. Derecho de Extranjería

Experiencia:

Investigador: Energy Charter Secretariat, energía, derecho de la energía e inversiones en Bruselas –Bélgica

Investigador: Universidad de Almería, (área de derecho administrativo) derecho de la energía. Almería –España

Abogado principal en bufete de Abogados: Abogado generalista, Almería –España.

Paralegal en bufete de abogados: Derecho Europeo de libre circulación de personas y derecho europeo de familia. Londres –Reino Unido.

Asociaciones:

Miembro: Ilustre colegio de Abogados de Almería

Miembro: British Institute of International and Comparative Law

Miembro: Bar Standard Board, registrado como abogado europeo.

Otros datos de interés:

Idiomas: español e inglés

Ofimática: Paquete office.

Abel Senobua Roca

Estudiante de último año de Grado en Finanzas y Contabilidad

Experiencia:

Asistente de dirección en Secretariado de Proyectos e Iniciativas Emprendedoras de la Universidad de Almería.

Profesor de inglés para ALIA Soc. Agraria en Lorca, Murcia.

Administrativo logístico en Leroy Merlin Roquetas.

Antiguo miembro del comité de cultura y fiestas con ESN (Erasmus Student Network).

Otros datos de interés:

Idiomas: catalán e inglés.

Ofimática: SPSS statistics, Back Office, Stock Dedie, Pyxis, Paquete Office

Reginaldo Riochi Sopale

Licenciado en Derecho, Letrado Ejerciente.

Especialidad en Derecho de Negocios y Litigación Internacional, Derecho Penal y Extranjería.

Asociaciones:

Miembro: Ilustre colegio de Abogados de Madrid

Otros datos de interés:

Idiomas: inglés

Conocimientos Ofimáticos: Paquete Office

Jose Manuel Dioso Bisobe

Graduado en Derecho y Administración de Empresas.

Otros datos de interés:

Idiomas; español e inglés.

Ofimática: Paquete Office

9.2 ANEXO 2: Cuadro de amortización del inmovilizado

CUADRO DE AMORTIZACION						
	inicio	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
Precio adquisición Inm Int	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Dotación amortiz.		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Amortización Acumulada		100,00	200,00	300,00	400,00	500,00
Valor contable		400,00	300,00	200,00	100,00	0,00
Valor residual						0,00
Incremento de Patrimonio						0,00
Px adquisición Inm Mob	5.725,00	5.725,00	5.725,00	5.725,00	5.725,00	5.725,00
Dotación amortiz.		1.145,00	1.145,00	1.145,00	1.145,00	1.145,00
Amortiz. Acumulada		1.145,00	2.290,00	3.435,00	4.580,00	5.725,00
Valor contable		4.580,00	3.435,00	2.290,00	1.145,00	0,00
Valor residual						500,00
Inc Patrimonio						500,00
Px adquisición Inm Eq	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Dotación amortiz.		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Amortiz. Acumulada		50,00	100,00	150,00	200,00	250,00
Valor contable		200,00	150,00	100,00	50,00	0,00
Valor residual						50,00
Inc Patrimonio						50,00

El inmovilizado sigue una amortización lineal durante 5 años.

9.3 ANEXO 3: Detalle de la financiación

EMISIÓN DE ACCIONES							
20 acciones a 150 €/acción		inicio	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
DESEMBOLSO 25%		750,00					
DESEMBOLSO 75%			2.250,00				

PRESTAMO PERSONAL						
Año	Anualidad	Interés	Amortización	Capital vivo	Ahorro Imp	Coste Efectivo
2.019				10.000,00		-10.000,00
2.020	2.373,96	600,00	1.773,96	8.226,04		2.373,96
2.021	2.373,96	493,56	1.880,40	6.345,63		2.373,96
2.022	2.373,96	380,74	1.993,23	4.352,41		2.373,96
2.023	2.373,96	261,14	2.112,82	2.239,59		2.373,96
2.024	2.373,96	134,38	2.239,59	0,00		2.373,96
Total	11.869,82	1.869,82	10.000,00			

PRESTAMO BANCARIO						
Año	Anualidad	Interés	Amortización	Capital	Ahorro Imp	Coste Efectivo
2.019				6.500,00		-6.597,50
2.020	1.543,08	390,00	1.153,08	5.346,92	97,50	1.445,58
2.021	1.543,08	320,82	1.222,26	4.124,66	80,20	1.462,87
2.022	1.543,08	247,48	1.295,60	2.829,07	61,87	1.481,21
2.023	1.543,08	169,74	1.373,33	1.455,73	42,44	1.500,64
2.024	1.543,08	87,34	1.455,73	0,00	21,84	1.521,24
Total	7.715,38	1.215,38	6.500,00		303,85	

10 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AECA (2005): *Valoración de Pymes*, Documento nº7. Madrid
- Aznar, J; Cayo, T; Cevallos, D. (2016): *Valoración de empresas. Métodos y Casos Prácticos para Pequeñas y Medianas Empresas*, 2ª edición: (420). Valencia
- Damodaran, A. (2002): *Investment Valuation*. John Wiley & Sons, New York.
- McCarthy, J (1960): *Basic Marketing. A Managerial Approach*, 6ª. Edición. Homewood, Ill.; Irwin 1978, p.39 1ª ed. Michigan
- Durban Oliba, S, (2008): *Dirección Financiera*. Mc Graw-Hill, 1ª edición. Sevilla
- Mascareñas, J; Lamothe, P; y Otros (2004): *El riesgo en la empresa: tipología, análisis y valoración*, 1ª edición, Madrid.
- Meitner, M (2006): The Market Approach to Comparable Valuation. *ZEW, Centre for European Economic Research*, 1ª edición (246).
- Porter, Michael, (1982): *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*, 1ª edición. Michigan.
- Rojo, A.A. (2009): Importancia de la Valoración de la Empresa Familiar: Los problemas de Iliquidez. *Revista de Estudios Empresariales*, 2ª Época(2): 38–61.
- Rojo-Ramírez, A. A. (2013). Valoración de la empresa por descuento de flujos de efectivo: la importancia del tipo de inversor. *Análisis Financiero*, (121), 6–16.
- Rojo-Ramírez, A. A. (2014). Privately held company valuation and cost of capital. *Journal of Business Valuation and Economic Loss Analysis*, 9(1), 1–22.
- Rosario, D; Sánchez, C; Trinidad, S; y Otros (2008): *Supuestos Prácticos de Dirección Financiera*. Universidad de Almería. Almería

PÁGINAS WEB

- <http://www.icac.meh.es>.
(Instituto de Contabilidad y Auditoría de empresas, 2018/05/04, 17:35)
- <http://www.bde.es>.
(Banco de España, 2018/08/04, 20:50)

- <http://www.cnmv.es>.
(Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2018/08/04, 18:24)
- <http://www.aeca.es>.
(Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, 2018/03/03, 17:19)
- <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>.
(Damodaran online, 2018/02/06, 10:47)
- <https://es.slideshare.net/balbinoantoniorg/analisis-de-un-proyecto-de-inversion>.
(Análisis de proyectos de inversión, 2018/11/05, 11:38)
- <https://patrimonia.bsm.upf.edu/xavier-brun-reinversion-clave-para-invertir-value/>.
(Reinversión: clave para invertir, 2018/19/05, 21:09)
- <http://yirepa.es/Ejemplo%20Proyecto%20Inversi%C3%B3n%202.html>.
(Proyecto de inversión nivel 3, 2018/19/05, 20:34)
- <http://www.bolsamadrid.es/esp/asp/Portada/Portada.aspx>.
(Bolsa de Madrid, 2018/08/04, 20:27)
- <http://www.ine.es/>.
(Instituto Nacional de Estadística, 2018/25/04, 12:46)