



**Universitat de les  
Illes Balears**

Facultad de Economía y Empresa

**Memoria del Trabajo de Final de Grado**

# Evaluación de un proyecto empresarial

Joana Maria Batle Suau

**Grado de Administración de Empresas**

Año académico 2016-17

DNI del alumno: 43225375A

Trabajo tutelado por Pedro A. Rivas Yarza  
Departamento de Economía de la Empresa

Se autoriza la Universidad a incluir este trabajo en el Repositorio Institucional para su consulta en acceso abierto y difusión en línea, con fines exclusivamente académicos y de investigación	Autor		Tutor	
	Sí	No	Sí	No
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Palabras clave del trabajo:  
Proyecto, Inversión, Viabilidad

## Índice de contenido

1. ÍNDICE DE TABLAS .....	3
2. RESUMEN DEL TRABAJO .....	4
3. INTRODUCCIÓN .....	4
4. OBJETO DEL TRABAJO.....	4
5. DESARROLLO DEL TRABAJO .....	6
5.1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y PROMOTORES .....	6
5.1.1. Datos Básicos del Proyecto .....	6
5.1.2. Promotores del proyecto – equipo directivo.....	6
5.1.3. La Idea de Negocio.....	6
5.1.4. Los productos y/o Servicios a ofrecer .....	7
5.1.5. La Ventaja Competitiva.....	7
5.1.6. Los Clientes Clave .....	7
5.1.7. La Estructura Accionarial .....	7
5.1.8. Los Datos Económicos y Financieros .....	8
5.2. PLAN DE MARKETING.....	8
5.2.1. Público objetivo.....	8
5.2.2. Servicio a ofrecer .....	8
5.2.3 Política de precios.....	10
5.2.4. El Canal de Distribución y la Política de Comunicación.....	11
5.2.5. El Plan de Ventas .....	15
5.3. PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....	17
5.4. PLAN DE OPERACIONES.....	20
5.5. PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO.....	21
5.5.1. Plan de Inversión .....	21
5.5.2. Plan de Financiación.....	24
5.5.3. Previsión de Ventas .....	26
5.5.4. Gastos de Explotación .....	27
5.5.5. Previsión de Tesorería (Flujos de Caja).....	28
5.5.6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias .....	30
5.6. CALCULO DEL VAN Y TIR .....	32
6. VIABILIDAD Y CONCLUSIONES.....	33
7. BIBLIOGRAFÍA .....	34
8. ANNEXOS.....	35

## 1. Índice de Tablas

Tabla 1. Participación en el Capital. Elaboración propia. ....	7
Tabla 2. Datos Económicos y Financieros. Elaboración propia.....	8
Tabla 3. Ventas. Elaboración propia. ....	15
Tabla 4. Sueldos y Salarios. Elaboración propia. ....	18
Tabla 5. Salarios y Seguridad Social 2º año. Elaboración propia.....	18
Tabla 6. Salarios y Seguridad Social 3r año. Elaboración propia.....	19
Tabla 7. Plan de Inversión. Elaboración propia. ....	21
Tabla 8. Activos adquiridos. Elaboración propia.....	22
Tabla 9. Amortización inmovilizado material. Elaboración propia.....	23
Tabla 10. Amortización anual inmovilizado. Elaboración propia.....	23
Tabla 11. Plan de Financiación. Elaboración Propia. ....	24
Tabla 12. Préstamo. Elaboración propia. ....	25
Tabla 13. Previsión de ventas. Elaboración propia. ....	26
Tabla 14. Gastos de Explotación. Elaboración propia.....	27
Tabla 15. Flujos de Caja. Elaboración propia.....	28
Tabla 16. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Elaboración Propia.....	30

## **2. RESUMEN DEL TRABAJO**

El Plan de Negocio que se desarrollará a continuación consiste en recuperar la utilidad de una nave, la cual el propietario tenía alquilada y se utilizaba como taller mecánico, y reconvertirla en un negocio de almacenamiento de embarcaciones en el que también pueden realizarse el mantenimiento de las mismas. Al efectuarse en dicha nave en principio abarataría los costos iniciales si se compara con una nave en el Polígono Industrial.

Debido a que la nave es del socio que llevaría a cabo dicho proyecto, lo que se pretende es ver si la mejor opción para él sería llevar a cabo dicho negocio o simplemente ponerla en alquiler con lo que cada mes ganaría X ingresos.

The Business Plan that will be developed below consists of recovering the usefulness of a ship, which the owner had rented and it was used as a mechanical workshop, and rolling it into a boat storage business in which also can be made the maintenance thereof. To be made on this ship in principle it could cheapen the initial costs if compared to a ship in the Polígono Industrial.

Since the ship is of the partner that would carry out this project, what is intended is to see if the best option for him would be to carry out the project or simply put it in rent with what each month would earn X revenue.

## **3. INTRODUCCIÓN**

En mi caso he elegido como trabajo la evaluación de un proyecto empresarial debido a que en cada curso los trabajos que hemos llevado a cabo han sido de otro tipo en el cual ya se nos asignaba el título y todo lo que teníamos que hacer. Con este tema los estudiantes somos libres de poder decidir qué proyecto llevar a cabo por esto me resultaba atractivo y además con él podíamos poner en práctica varios conocimientos que nos han otorgado en diferentes asignaturas.

El proyecto empresarial en el cual he basado mi estudio consiste en la reconversión de una nave en la que se quiere poner en marcha un negocio de invernaje de embarcaciones. La elección de este tema es debido a que consideraba que no tenía que llevar a cabo el típico negocio que sería por ejemplo montar un hotel o restaurante que es algo habitual, sino realizar un proyecto más novedoso aunque en la actualidad ya existan varias empresas dedicadas a ello.

## **4. OBJETO DEL TRABAJO**

Como se ha descrito anteriormente, el proyecto se basa en la reconversión de la nave, la cual antes se utilizaba como taller mecánico, en un almacén dedicado al invernaje de embarcaciones. El propietario de la nave desea conocer la viabilidad de dicho negocio y compararlo con la opción de no llevarlo a cabo poniéndola en alquiler, dicha opción le proporcionaría unos ingresos seguros de 1.000€ al mes.

El objetivo perseguido con este negocio familiar es poder proporcionar al cliente un servicio que solucione los principales problemas que existen en la actualidad respecto a las embarcaciones. Entre ellos se pueden encontrar: el fuerte gasto de mantenimiento y amarre o la falta de ellos. Pero, sobre todo, poder ayudar a los propietarios extranjeros de estas, ya que únicamente vienen a Mallorca en verano o en períodos cortos, almacenando y manteniendo su embarcación el resto del año. (Fueris, E., 2012) (Bassa, A., 2015)

La necesidad que se cubre, principalmente es el mantenimiento e invernaje de embarcaciones pequeñas hasta 8-9 metros de eslora, en unas condiciones más económicas, que se desarrollarán en el Plan Económico. Incluso a posteriori y según las necesidades de espacio se puede utilizar como “marina seca” para estas embarcaciones sobre remolque que no disponen de espacio de estacionamiento. Además, al ser la empresa quien se encarga del transporte de las embarcaciones permitiría al propietario ahorrar tiempo a la hora de poder utilizar su embarcación, ya que se le ofrece la posibilidad de indicar la hora y el lugar donde quiere que la empresa se la lleve.

En principio se utilizaría únicamente esta nave, pero si a medida del tiempo se observase que es necesario ampliar el negocio, la cual cosa no es posible debido a la falta de espacio para las embarcaciones, se plantearía la compra o alquiler de otras naves para solucionar dicho problema y se contrataría más personal para poder llevarlo a cabo.

En cuanto a las necesidades para poder poner en marcha el proyecto:

Lo primero de todo es necesario adecuar la nave: se hará una gran limpieza de la misma; se organizará una pequeña oficina en la que podrían ofrecer una atención al cliente y realizar todas las tareas administrativas y finalmente se construirá un espacio para la cabina de pintura y otro para las reparaciones.

A parte de las obras necesarias de la nave, es importante contar con una instalación eléctrica adecuada para las herramientas.

Para ahorrar en costes podría ser útil la recogida de aguas residuales procedentes de la limpieza de los cascos de las embarcaciones, decantando los restos sólidos y líquidos, y también de aguas pluviales con el fin de su reutilización para llevar a cabo la tarea de limpieza de los cascos.

Respecto al transporte de las embarcaciones desde el varadero hasta la nave y viceversa se subcontratará el servicio a una empresa de transporte, al ser más rentable utilizar el espacio que necesitarían los remolques para almacenar las embarcaciones.

Respecto al capital necesario para llevar a cabo el negocio:

El socio realizará una aportación de 15.000€ y solicitará un préstamo por importe de 80.000€. Dicho préstamo tendrá una tasa de interés anual del 4% y deberá devolverse en un plazo de 5 años. Por ello, cada mes se deberá pagar la parte correspondiente del principal más los intereses, lo que le conlleva a un total de 60 pagos.

## **5. DESARROLLO DEL TRABAJO**

### **5.1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y PROMOTORES**

#### **5.1.1. Datos Básicos del Proyecto**

Razón social: Náutica Batle S.L.

Nombre Comercial: Náutica Batle

Ubicación del negocio: Calle Montaña – Consell (Mallorca)

Fecha de inicio: 01-09-2017

Página web e identidad digital: [www.nauticabatle.es](http://www.nauticabatle.es)

#### **5.1.2. Promotores del proyecto – equipo directivo**

La sociedad, considerada como un pequeño negocio familiar, estará compuesta por 1 socio y dos trabajadores en los primeros años especializados en actividades del sector. A partir del tercer año contarán con un tercer trabajador.

Joan Batle Colom, único socio y propietario del establecimiento. Cuenta con el Grado de Empresariales y 30 años de experiencia en dirección de empresas.

Joan Batle Palou, trabajador de la empresa nombrado jefe de taller. Tiene varios años de experiencia en mantenimiento de embarcaciones. Ha realizado la Formación Básica de mantenimiento de las mismas y también cuenta con la titulación de técnico superior en organización de mantenimiento de maquinaria de buques y embarcaciones.

Ivan Batle Palou, trabajador de la empresa nombrado mecánico, cuenta con la Formación Profesional de Mantenimiento y Control de Maquinaria de Buques y Embarcaciones y además tiene 5 años de experiencia en fibra.

Carlos Quetgles Suau, aprendiz. Cuenta con la formación profesional de Mecánica Naval.

#### **5.1.3. La Idea de Negocio**

Ofrece el servicio de almacenamiento, mantenimiento y reparación de pequeñas embarcaciones de hasta 8-9 metros de eslora. Además incluye el transporte de las embarcaciones desde el varadero o lugar donde tengan almacenada su embarcación hasta la nave y viceversa.

Con este negocio se pretende resolver el principal problema que tienen los propietarios respecto al alto coste de amarre o falta de ellos y sobre todo para los propietarios extranjeros no tener que transportar la embarcación cada vez que van y vuelven de su país, además de su mantenimiento y cuidado.

#### 5.1.4. Los productos y/o Servicios a ofrecer

La empresa ofrece 3 servicios, los cuales incluyen el transporte de las embarcaciones:

1. Almacenaje
2. Mantenimiento
3. Reparación

#### 5.1.5. La Ventaja Competitiva

Este negocio se basará en la estrategia competitiva mediante la diferenciación del servicio respecto a sus competidores.

Tras realizarse un estudio de mercado, comparando las actividades que llevan a cabo otras empresas del sector con el de esta empresa, se ha observado que los competidores únicamente se encargan de almacenaje, mantenimiento y reparación de las embarcaciones pero no del transporte de las mismas o únicamente recogen la embarcación a final de la temporada y se la entregan al inicio. En cambio, Náutica Batle ofrecerá el servicio de transporte en los momentos que sus clientes lo soliciten. Es por esto que aunque la empresa se base en ofrecer un servicio similar al de las otras, se podría diferenciar de ellas añadiendo este valor a su prestación de servicios.

Además de realizar los servicios descritos anteriormente se pretende proporcionar una experiencia a los clientes que consistirá en que habrá unos días determinados de “puertas abiertas” en que las personas interesadas, sean clientes o no, podrán ir a la nave a ver como los trabajadores realizan los mantenimientos y las reparaciones.

#### 5.1.6. Los Clientes Clave

Los clientes clave del negocio serán los propietarios de pequeñas embarcaciones. Aunque se centrará más en clientes extranjeros.

#### 5.1.7. La Estructura Accionarial

Socios	Participación en el Capital			
	Inicio de Actividad	Final año 1	Final año 2	Final año 3
Promotores Trabajadores	-	-	-	-
Promotores solo Inversores	15.000€ en efectivo (100%)	=	=	=
Inversores Externos	-	-	-	-
Total	100%	100%	100%	100%

Tabla 1. Participación en el Capital. Elaboración propia.

### 5.1.8. Los Datos Económicos y Financieros

Conceptos	Inicio	Final año 1	Final año 2
Inversión Total	94.000€	87.074,84€	99.357,95€
Recursos Propios	15%		
Necesidad Financiación Ajena	85%		
Facturación Prevista		46.500,00€	162.600,00€
Resultado Neto		-1.555,76€	20.032,84€
Punto de Equilibrio			135.585,20€
Puestos de Trabajo	2	2	2

Tabla 2. Datos Económicos y Financieros. Elaboración propia

## 5.2. PLAN DE MARKETING

A continuación, se definirá el público al cual se dirige esta empresa, el servicio que ofrecerá, la política de precio, el canal de distribución, la política de comunicación y un plan de ventas.

### 5.2.1. Público objetivo

El tipo de cliente al que se dirige la empresa es a particulares cuyas embarcaciones son de hasta 8-9 metros de eslora, sobretudo clientes extranjeros. Esto se debe a que este tipo de cliente únicamente vienen en verano a Mallorca o en pocos momentos durante el año por lo que les resultaría atractivo dicho negocio ya que así no tienen que llevarse la embarcación cuando terminen sus vacaciones y luego volverla a traer.

El servicio va dirigido en especial a propietarios de embarcaciones con un poder adquisitivo bajo los cuales no pueden hacer frente a los fuertes costes de mantenimientos y amarres.

### 5.2.2. Servicio a ofrecer

#### 1. Cartera de servicios

1. Invernaje interior
2. Mantenimiento
3. Reparación

“Náutica BATLE” el principal servicio que ofrecerá es el invernaje interior de las embarcaciones, además los clientes tendrán a su disposición también un servicio de mantenimiento de las mismas en el cual si se encuentra algún fallo en la embarcación se procedería a realizar la reparación oportuna.

El mantenimiento que ofrece consiste en:

1. Limpieza de obra viva para la eliminación de cualquier resto de agua salada. (Galatzó, Servicios Náuticos, s.f.)
2. Limpieza de obra muerta con la finalidad de eliminar residuos orgánicos. (Galatzó, Servicios Náuticos, s.f.)
3. Revisión de los niveles de aceite, cambios del aceite de la cola y el cárter.
4. Cambio de bujías.
5. Engrasar.
6. Pintar obra viva (de la línea de flotación hacia abajo): se lima la embarcación y luego se le aplica la pintura antifouling.

El cliente no tiene que preocuparse por el transporte de las embarcaciones ya que se subcontrata a una empresa especializada para el transporte.

## 2. Gestión de la diferenciación del servicio

Respecto a los servicios hay una gran dificultad a la hora de diferenciarlos de sus competidores, pero esto puede lograrse mediante el desarrollo de una oferta, una prestación o una imagen bien diferenciada. (García, M.A. & Aguiló, A., 2015)

**NÁUTICA BATLE** quiere realizar una oferta en la que incluya características innovadoras para destacar la oferta de la empresa respecto a sus competidores.

Una innovación que llevará a cabo esta empresa es encargarse de los traslados de la embarcación, con esto el propietario puede ahorrar tiempo debido a que no es necesario que sea él que lleve la embarcación hasta la nave o hacia el mar. Los clientes únicamente tendrían que indicar a la empresa donde tiene su embarcación e irían a buscarla, lo mismo cuando el servicio terminase o el cliente solicitase la embarcación para poderla disfrutar, por lo que indicaría en que puerto la querría. Como se ha dicho anteriormente, este negocio sería de gran atractivo para los clientes extranjeros debido a que muchas veces por falta de espacio o lugar donde dejarlas tienen que llevársela hacia su lugar de residencia y además contando con el transporte el mismo día que llegasen o quisieran utilizar su embarcación la tendrían sin tener que desplazarse a la nave.

Además, se ha pensado en poner a la disposición de los clientes fotografías de los mantenimientos realizados por la empresa para que así puedan ver resultados de otros clientes y poder ver si les interesa contratar dicho servicio o si se les ha realizado el servicio con las condiciones que se les había comunicado. La idea es que los clientes puedan ver los resultados de los trabajos realizados por el personal que se encarga del mantenimiento de las embarcaciones, la cual cosa es más difícil llevarla a cabo el primer año. Teniendo en cuenta que el jefe del taller ha realizado dicho servicio anteriormente de forma particular, los clientes si lo solicitan podrían ver fotografías de los trabajos ya realizados por él en las cuales se ve la embarcación tanto antes como después de haber realizado el mantenimiento.

A parte de querer diferenciarse mediante lo explicado anteriormente, dará la posibilidad a los clientes, que únicamente habían seleccionado el servicio de almacenamiento, de contratar también el servicio de mantenimiento con la simple facilidad de solicitarlo mediante la página web. Esto será posible ya que la página web de la empresa dispondrá de un acceso para los clientes en el cual vendrá detallado todo su historial como cliente y en el que pondrán seleccionar tanto la renovación del servicio como contratar de forma adicional el mantenimiento que en un principio no habían adquirido.

### 3. Gestión de la calidad del servicio

“**NAUTICA BATLE**” lo que pretende es garantizar a sus clientes un servicio de calidad y así fidelizar clientes con los cuales podrá contar en otros períodos. Al tener una buena experiencia con la empresa normalmente dichos clientes repiten con el servicio y además al estar satisfechos pueden hacer publicidad sobre la empresa y así atraer a nuevos clientes.

Aunque todas las empresas pretendan proporcionar una calidad superior a la de los competidores, es difícil definir y valorar la calidad del servicio por lo que si a lo largo de los años logran retener clientes supondrá que prestan un servicio de calidad debido a que dicha acción es uno de los indicadores para poder valorar la calidad. (García, M.A. & Aguiló, A., 2015)

#### 5.2.3 Política de precios

Para poder establecer el precios del servicio de almacenaje se ha realizado el estudio de mercado en el cual se ha obtenido que normalmente el precio que suelen fijar es de 30€ por metro de eslora. Se ha considerado que al poder abaratar costes en cuestiones anteriormente descritas, el precio que se fijaría por metro de eslora sería menor. Por tanto, los precios fijados serían:

- Embarcación de hasta 5 metros de eslora: 100€/mes.
- Embarcación de 5 a 6 metros de eslora: 125€/mes.
- Embarcación de 6 a 7 metros de eslora: 150€/mes.
- Embarcación de 7 a 8 metros de eslora: 175€/mes.
- Embarcación de 8 a 9 metros de eslora: 200€/mes.

Debido a que el negocio es para embarcaciones de diferentes tamaños, lo que supone una gran variedad de posibilidades a la hora de calcular cuantas embarcaciones de cada tamaño se tendrían, para poder realizar los cálculos en cuanto a ingresos se ha considerado que lo mejor era crear un “cliente medio”.

Dicho cliente medio sería un propietario de una embarcación de entre 6 y 7 metros de eslora.

Los precios establecidos para el “cliente medio” serían de:

- Almacenamiento: 150€/mes.
- Mantenimiento: 600€ por mantenimiento.
- Reparaciones: 150€ por reparación.

#### 5.2.4. El Canal de Distribución y la Política de Comunicación

Lo más importante para una empresa cuando está en la fase de inicio es centrarse en atraer a los clientes y captarlos para que esta funcione.

En cuanto al canal de distribución al ser un servicio lo que ofrece la empresa, y además de forma directa, este no pasará por ningún canal de distribución por lo que lo que se podría tener en cuenta es utilizar el comercio electrónico y el Social Commerce ya que son herramientas que ayudan a publicitar el negocio de forma más rápida y menos costosa.

Debido a que se espera que una parte de la clientela sean extranjeros, el comercio electrónico puede ser un gran pilar para el funcionamiento de la empresa.

Actualmente debido a la gran integración de nuevas tecnologías es fundamental que toda empresa tenga presencia online. Es por esto que Náutica Batle contará con una página web con un acceso para los clientes, los cuales podrán mirar el catálogo on-line de los servicios prestados por la empresa. Esto es una gran ventaja para el cliente ya que si no dispone de tiempo o si actualmente no se encuentra en España, a través de Internet puede solicitar el servicio sin necesidad de ir a la nave para contratarlo y posteriormente la empresa se pondría en contacto con él para proceder a realizarle el servicio. (García, M.A. & Aguiló, A., 2015)

Además de tener una página web se utilizará un perfil en las redes sociales a través del cual, aparte de informar sobre los servicios que presta o los resultados de los mismos, podrá establecer un dialogo con los consumidores. El Social Commerce se utilizará como una herramienta de fidelización ya que permite mantener informado en todo momento a los clientes sobre la actividad de la empresa y además ayudará a aumentar el branding, ya que si se realiza una campaña en las redes sociales de forma eficaz, permite aumentar el crecimiento y la memorabilidad del negocio. (García, M.A & Aguiló, A., 2015)

#### La Política de Comunicación:

Para poder llevar a cabo una buena política de comunicación es necesario que se tengan en cuenta el resto de las variables del Marketing Mix expuestas anteriormente y se estudie de forma correcta como llevar a cabo la política de comunicación, para ello se tienen que tener en cuentas 6 etapas que se explicaran a continuación: (García, M.A. & Aguiló,A., 2015)

1. La determinación de los objetivos de la comunicación: los cuales serán dar a conocer el negocio, atraer a muchos clientes e impulsarles a la repetición.
2. Delimitar el público objetivo de la comunicación: propietarios de embarcaciones de hasta 8-9 metros de eslora.
3. Seleccionar la estrategia de comunicación: en este caso se selecciona la estrategia de tirar (pull) la cual supone que las estrategias de marketing se dirigen al cliente final y le inducen a demandar el servicio al comercio.

4. Determinar el mix de comunicación: se utilizarán las herramientas de publicidad, fuerzas de ventas y el marketing directo.

La **publicidad** será la gran herramienta utilizada debido a que es un medio muy eficiente para captar clientes con un bajo coste. Náutica Batle realizará anuncios publicitarios sobretodo en Internet para poder llegar también a clientela extranjera. (Garcia, M.A. & Aguiló,A., 2015)

Los trabajadores de la empresa acudirán tanto a ferias como a competiciones náuticas para poder promocionar el negocio. Se utilizará la herramienta de **fuerzas de ventas** ya que podrán transmitir información de forma directa y personal al cliente, obteniendo una respuesta de forma inmediata. Además así podrán observar cuales son las necesidades de dicho público y ajustarse a ellas. (Garcia, M.A. & Aguiló,A., 2015)

Por otra parte también utilizarán el **marketing directo** para comunicarse con el mercado de una forma personalizada e interactiva por medio del correo electrónico, buscando así una respuesta inmediata del cliente potencial.

Dicha herramienta, a diferencia de las otras permite ser mucho más selectivo a la hora de decidir a quién se le envía el mensaje; se puede ajustar a cada receptor, a sus características, su lenguaje, edad, entre otras; la persona que recibe el mensaje puede plantear dudas, sugerencias quejas; se puede medir el éxito de la comunicación gracias al índice de respuestas conseguido y finalmente se puede construir y potenciar la relación con el usuario, al tener una relación directa con él. (Garcia, M.A. & Aguiló,A., 2015)

5. Se establecerá el presupuesto de comunicación: El presupuesto que se ha establecido para el primer año es de 1.120€, para el segundo año 5.800€, al igual que en los próximos años. A partir del cuarto año en función de los resultados de las acciones llevadas a cabo en años anteriores se decidirá si aumentar o disminuir el presupuesto.
6. Control del proceso de comunicación: Al iniciar el proceso de comunicación es importante que antes se hayan establecido unos objetivos a ésta porque así se podrá observar si la estrategia de comunicación se ha llevado a cabo de la forma correcta. (Garcia, M.A. & Aguiló,A., 2015)

#### Detalle del presupuesto de comunicación:

Para el primer año, como se ha dicho anteriormente, el presupuesto que se considera necesario para llevar a cabo la política de comunicación es de 1.120€. Este importe va ligado a dos tipos de estrategias de comunicación, el marketing online y offline.

**Marketing Online:** en este período el presupuesto para dicha estrategia será de 200€ al mes. Se llevarán a cabo campañas de branding para dar a conocer la empresa a través de algunas plataformas.

- 50€/mes en la optimización del buscador o navegador. Es decir, se aplicarán estrategias SEM (Search Engine Marketing). Este concepto hace referencia a que la empresa pujará por una serie de palabras claves que cuando un usuario con intereses similares al servicio que ofrece Náutica Batle lo busque a través de Internet aparezca la empresa posicionada en las primeras posiciones del motor de búsqueda. (Marketing, 2016)
- 50€/mes en Redes Sociales, sobretodo en Facebook. Esta red social ofrece la posibilidad de realizar campañas de branding a través de las redes sociales. Nos permite segmentar las características que debe tener el público objetivo al cual se le quiere dar a conocer el producto o servicio. Es decir, se busca impactar con las acciones de la empresa al público o target objetivo. Por lo que, en el caso de Náutica Batle iría dirigido por ejemplo a personas que les gusta el mar o tengan embarcaciones. (Facebook, s.f.)
- 100€/mes en publicidad Display: Este tipo de publicidad consistirá en transmitir o publicitar la empresa a través de una serie de banners que aparecerán en la página web que destinaremos a un tipo de público objetivo. Esta publicidad aparecerá en sitios webs que tengan relación con el objeto social de la empresa para canalizar y aumentar el tráfico hacia nuestra web. Estos banners pueden estar creador a través de una combinación de imágenes, letras y videos. (Muriel, C., 2016)

El pago de las acciones tanto en SEM como en Display se realizará mediante la plataforma de Google AdWords y se hará la inversión pagándose por número de clics. Es decir, Google cobrará a la empresa cada clic que haga un usuario en el enlace de la empresa hasta cubrir el tope de la inversión. De esta forma se podrá medir cuanta gente se ha interesado en la empresa y el comportamiento que ha tenido una vez entrado en la página web. (Google, s.f.)

Para la publicidad en redes sociales se realizará el pago por impresión, este tipo de acción no será tan medible, pero el coste es muy inferior y la cantidad de gente a alcanzar es muy grande. Quizás con el paso de los meses lleve a la empresa a cambiar esta perspectiva y realizar inversiones de pago por clic.

**Marketing offline:** el presupuesto para este período que se invertirá en esta estrategia es de 320€, 80€ al mes. Con el marketing offline lo que se pretende es captar a los clientes fuera del territorio online.

En el caso de Náutica Batle para el primer año se apostará por el marketing directo, y lo que se hará es la repartición mano a mano de flyers y la distribución de folletos en diferentes lugares. Con los flyers al repartirlos mano a mano podremos captar tanto a clientes nacionales como extranjeros, en cambio con los folletos lo que se pretende más es distribuirlos en lugares estratégicos en los que se enfocaría en captar a clientes extranjeros.

Los folletos se distribuirán en:

- Agencias inmobiliarias
- Hoteles
- Agencias de viaje
- Agencias de alquiler de coches
- Aeropuertos y puertos

Para captar clientes nacionales también se distribuirán folletos en las escuelas donde impartan el curso PER.

A parte de lo anterior, también lo que se hará es establecer un acuerdo con empresas náuticas de otros países así como armadores y tiendas náuticas para que ellos den a conocer Náutica Batle y viceversa.

Además, la empresa se inscribirá como proveedora en la empresa de Nautic Advisor, ya que se puede hacer de forma gratuita.

Para poder medir la repercusión del marketing offline, en cuando a flyers y folletos, lo que se podría hacer es introducir un código de descuento en el que se indicase que se le realizaría dicha promoción si presentasen el folleto en la empresa. Otra forma de ver el impacto de los flyers y folletos, podría ser indicar la aplicación de otro código de descuento si realizarán la solicitud de los servicios a través de Internet, así aparte de poder conocer la repercusión de dicha acción se atraerían clientes a la página online. (Valero, A., 2017)

Para el segundo, tercero y cuarto año el presupuesto mensual en marketing online aumentará 100€, por lo que se destinarán 300€ al mes en dicha estrategia, esto supone un total de 3.600€ al año. En cuanto a marketing offline de las acciones descritas anteriormente al año se destinarán 1.000€ y 1.200€ al año para acudir a ferias y a competiciones náuticas. Por lo que en total el segundo, tercer y cuarto año el presupuesto de la política de comunicación será de 5.800€ anual.

### 5.2.5. El Plan de Ventas

Una vez aplicado el Plan de Marketing, detallado anteriormente, se ha hecho una estimación sobre las ventas de los próximos ejercicios la cual se adjunta en forma de tabla con su posterior explicación:

Ventas			
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
46.500,00 €	162.600,00 €	175.404,00 €	184.174,20 €

Tabla 3. Ventas. Elaboración propia.

Las ventas están divididas en tres conceptos: facturación, mantenimiento y reparaciones.

La facturación hace referencia a los ingresos generados únicamente por el almacenamiento de las embarcaciones; el mantenimiento, son los ingresos que obtendrá la empresa cuando los propietarios de las embarcaciones contraten el servicio de mantenimiento de la misma y finalmente la reparación como su propio nombre indica hace referencia a las reparaciones que se realizarán a las embarcaciones que lo necesiten.

Para calcular las ventas del primer año se debe tener en cuenta que la empresa parte desde el principio contando con algunos clientes debido a que el jefe de taller anteriormente se dedicaba a realizar mantenimientos de forma particular, por lo que los clientes que ya tenía ahora pasarán a ser clientes de la empresa. A parte de dichos clientes también se captarán algunos nuevos clientes. En los años posteriores, se confía en seguir teniendo los clientes del primer año junto a otros nuevos atraídos hacia la empresa mediante las acciones de comunicación detalladas en el punto anterior.

Además se ha calculado el punto de equilibrio para conocer a partir de que cifra de ingresos por la prestación de servicios la empresa habrá cubierto sus costes y por tanto empezará a obtener beneficios.

#### Facturación:

Primer año: la previsión de embarcaciones con la que contará la empresa es de un total de 40. Por lo que si se calcula el ingreso teniendo en cuenta el precio fijado para el “cliente medio” se obtendría un ingreso de 24.000€.

Segundo año: la previsión de las embarcaciones con las que contará la empresa para prestarle únicamente el servicio de almacenamiento es de 70 embarcaciones durante un período de 8 meses y los 4 meses restantes 35 embarcaciones. La disminución del número de embarcaciones durante 4 meses es debido a la temporada de verano en la cual los propietarios de las mismas puedan hacer un mayor uso de ellas por lo que no hay tanta demanda del servicio.

Tercer año: se prevé que el número de embarcaciones con las que contará la empresa para prestarle el servicio de invernaje aumentará un 10% respecto al año anterior. Dicho aumento supone durante 8 meses un total de 77 embarcaciones y los 4 meses restantes aproximadamente 38, por tanto, un total de 115 embarcaciones aproximadamente durante el año.

Cuarto año: la variación que habrá respecto al año anterior será de un 5% más, por lo que se obtendrá un ingreso de 121.275€.

#### **Mantenimiento:**

Para el primer año se ha calculado que únicamente se llevarán a cabo 2 mantenimientos por semana, durante 15 semanas, por lo que a final del primer período se obtendrá un ingreso de 18.000€.

El segundo año se prevé que se tenga que realizar un mantenimiento a 2 embarcaciones por semana, si el precio de dicho servicio es de 600€ y teniendo en cuenta que hay 35 semanas hábiles, debido a que en verano no se realizan mantenimientos, esto supondrá para la empresa un ingreso de 42.000€.

Para el tercer año la estimación es de 43.680€, dicho aumento es debido a que se espera que la demanda de dicho servicio aumente un 4% respecto al año anterior. Dicha variación también se observa en el año posterior en el cual también se prevé un aumento del mismo %, esto supone un aumento de los ingresos en 1.747,20€.

#### **Reparación:**

En cuanto a las reparaciones se prevé que, al igual que los mantenimientos, contarán con 2 reparaciones de embarcaciones por semana. Pero, en este caso será durante todo el año ya que se espera que en verano también haya algunas reparaciones. Si los propietarios de las embarcaciones han solicitado el servicio anteriormente de esta empresa, es muy probable que si durante el verano la embarcación sufre alguna rotura se pongan en contacto con la misma.

El precio de este servicio es de 150€ (margen) como se ha detallado en la parte de política de precios por lo que durante el primer año se espera obtener unos ingresos de 4.500€, durante el segundo año 15.600 y en los posteriores años aumentará debido a la variación de la demanda de dicho servicio, dicha aumento será del 4% respecto al año anterior.

### 5.3. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

El éxito de un negocio no depende únicamente del servicio que preste, sino que también es un pilar fundamental la plantilla de trabajadores que lo forman. Es necesario que estos tengan una formación profesional, ganas de trabajar, estén motivados y realicen su trabajo de la forma más eficaz y eficiente.

#### Plantilla:

El equipo de trabajo está formado por 3 personas, inicialmente estará compuesto por 2 trabajadores y a principios del tercer año se incorporará un aprendiz en prácticas para poder hacer frente a la previsión del aumento de las ventas. Se ha considerado que el mejor momento para esta nueva incorporación era en el tercer año ya que el ejercicio del primer año sólo es durante 4 meses y el segundo año es el período de asentamiento.

#### Descripción de la plantilla:

**Joan Batle Palou**, cuenta con varios años de experiencia en el mantenimiento de embarcaciones. Realizó la Formación Profesional Básica de Mantenimiento de embarcaciones deportivas y de recreo que le permite ser auxiliar pintor, auxiliar de mantenimiento de sistemas mecánicos y auxiliar de mantenimiento de sistemas eléctricos y electrónicos de embarcaciones, entre otros, con dicha formación pudo realizar el grado medio de Transporte y mantenimiento de Vehículos. También cuenta con la titulación de técnico superior en organización del mantenimiento de maquinaria de buques y embarcaciones con el que puede desempeñar la ocupación de jefe de taller. A parte de las tareas de almacenamiento y mantenimiento de las embarcaciones se encargará de las tareas administrativas. (Generalitat Valenciana, 2016-2017)

**Iván Batle Palou**, ha realizado la Formación Profesional de Mantenimiento y Control de la Maquinaria de Buques y Embarcaciones. Además, cuenta con 5 años de experiencia en fibra. Él se encargará de ayudar al jefe del taller en todas las actividades necesarias para el almacenamiento de las embarcaciones y mantenimiento de las mismas. (FP 2017, 2017)

**Carlos Berga Suau**, ha realizado la formación profesional de Mecánica Naval. Éste será el tercer trabajador que entrará a formar parte del equipo a partir del tercer año como aprendiz con un contrato formativo.

Para las funciones de transporte, como se ha mencionado anteriormente, se subcontratará a una empresa perteneciente a la misma familia la cual se encargará de realizar todos los transportes solicitados. La empresa seleccionada es “**Transportes Cañellas**”.

### Política de retribución:

En cuanto a los salarios establecidos para dichos trabajadores la herramienta de retribución seleccionada es la que se basa en el puesto de trabajo, debido a que entre los empleados de la empresa tanto las responsabilidades como las funciones que llevan a cabo son diferentes y por tanto es conveniente fijarlos en función de esta. Como es normal al jefe de taller se le debe proporcionar un salario superior.

A continuación, se detallarán los gastos de personal de los primeros años:

	<b>PRIMER AÑO</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>SALARIO</b>
Jefe	11.482,33 €
Mecánico	8.379,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>19.861,33 €</b>

*Tabla 4. Sueldos y Salarios. Elaboración propia.*

El Año 1, corresponde al año de inicio del negocio, al llevar a cabo la actividad únicamente por un período de 4 meses el gasto total de personal será de 19.861,33€. Dicha estimación se ha llevado a cabo calculando los gastos de personal correspondientes a un período de un año y calculando la parte proporcional de las pagas mensuales que tendrían por los 4 meses de actividad del primer año.

Como gasto de personal se tiene que tener en cuenta por una parte el salario del trabajador y por otra parte la seguridad social a cargo de la empresa.

	<b>SEGUNDO AÑO</b>		
<b>PERSONAL</b>	<b>SALARIO</b>	<b>S.S.E</b>	<b>TOTAL</b>
Jefe	25.900,00 €	8.547,00 €	34.447,00 €
Mecánico	18.900,00 €	6.237,00 €	25.137,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>44.800,00 €</b>	<b>14.784,00 €</b>	<b>59.584,00 €</b>

*Tabla 5. Salarios y Seguridad Social 2º año. Elaboración propia.*

En el año 2 al jefe de taller se le asigna un salario mensual de 1.850€ y al mecánico 1.350€, dicho importe debe multiplicarse por 14 cuotas que comprenden las 12 mensualidades junto con 2 pagas extras. A partir del salario anual se tiene que calcular el importe de seguridad social a cargo de la empresa que es del 33% sobre dichos importes.

Al finalizar el año 2 en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, en el apartado 6 de Gastos de personal, en el sub-apartado a) Sueldos y salarios debe aparecer 44.800€ y en el sub-apartado b) Cargas sociales un importe de 14.784€ referente a la seguridad social a cargo de la empresa, por lo que en total de gasto de personal durante el primer año habrá un importe de 59.584€.

PERSONAL	TERCER AÑO		
	SALARIO	S.S.E	TOTAL
Jefe	29.936,00 €	8.888,88 €	35.824,88 €
Mecánico	19.656,00 €	6.486,48 €	26.142,48 €
Aprendiz	9.800,00 €	3.234,00 €	13.034,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>56.392,00 €</b>	<b>18.609,36 €</b>	<b>75.001,36 €</b>

*Tabla 6. Salarios y Seguridad Social 3r año. Elaboración propia.*

Para el cálculo del gasto del personal del año 3 se ha tenido en cuenta lo anteriormente descrito y también el Índice de Precios de Consumo (IPC), se ha observado que actualmente este indicador es del 3% por lo que se ha estimado que para el año 2 será del 4% por lo que los salarios aumentarán en dicho % y así ganarán poder adquisitivo. Es por esta razón que se observa que del año 2 al año 3 el gasto en personal ha aumentado. A parte de lo anterior hay una nueva variación respecto al año anterior ya que se ha contratado a un nuevo trabajador, al cual se le ha asignado un salario de 700€/mes al tener un contrato de formación.

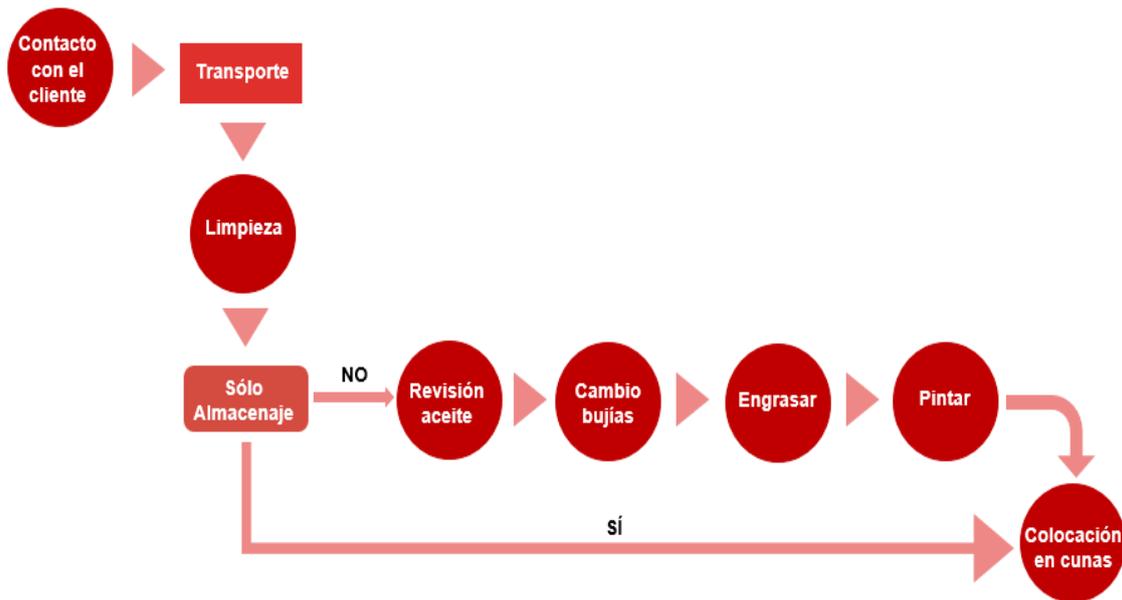
## 5.4. PLAN DE OPERACIONES

Cuando el cliente contrata el servicio lo primero que se debe hacer es ponerse en contacto con la empresa transportista que se encargará de llevar la embarcación desde el varadero o ubicación que indique al cliente hasta la nave.

Una vez la embarcación esté en la nave empieza el servicio de la empresa, aquí habrá dos procesos diferentes debido a que los clientes tienen la opción de contratar únicamente el servicio de almacenamiento o el de almacenamiento y mantenimiento de la misma.

- Si los clientes que quieren el servicio de almacenamiento lo que se hará es:
  1. Las embarcaciones se pasarán por agua dulce para eliminar cualquier resto de agua salada. (Galatzó, Servicios Náuticos, s.f.)
  2. Limpieza de obra muerta con la finalidad de eliminar los residuos orgánicos. (Galatzó, Servicios Náuticos, s.f.)
  3. Para poder almacenarlas de forma segura es necesario que estén dentro de las cunas por lo que mediante la ayuda del travelift se moverán las embarcaciones desde el remolque, en el que se han transportado hacia la nave, hasta las cunas.
  
- Si los clientes contratan el servicio de almacenamiento y además el mantenimiento lo que se les realizará a su embarcación, aparte de lo detallado anteriormente correspondiente al almacenamiento, es:
  1. Aquí se pueden detectar problemas en las embarcaciones por lo que se tendrán que llevar a cabo las reparaciones necesarias.
  2. Revisión de los niveles de aceite, cambios de aceite de la cola y el cárter.
  3. Cambio de bujías.
  4. Engrasar.
  5. Pintar obra viva (de la línea de flotación hacia abajo): lo que se hace es limar la embarcación y luego se le aplica la pintura antifouling.

El último paso se llevara a cabo cuando el barco tenga que volverse a echar en el mar ya que sino la pintura perderá sus propiedades.



## 5.5. PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

Para poder estudiar la viabilidad del proyecto es importante llevar a cabo el Plan Económico – Financiero el cual debe incluir: el Plan de inversiones; el Plan de Financiación, la Previsión de Ventas, los Gastos de Explotación, la Previsión de Tesorería y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias .

### 5.5.1. Plan de Inversión

PLAN DE INVERSIÓN	
Concepto	Importe
<b>Activo No Corriente</b>	
<b>II. Inmovilizado material</b>	
213. Maquinaria	17.000,00 €
214. Utillaje	300,00 €
215. Otras instalaciones	32.900,00 €
216. Mobiliario	1.319,74 €
217. Equipos para procesos de información	1.913,00 €
219. Otro inmovilizado material	800,00 €
<b>Activo Corriente</b>	
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>	
1. Tesorería	39.767,26 €
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>94.000,00 €</b>

Tabla 7. Plan de Inversión. Elaboración propia.

Para poder iniciar la actividad es necesario adquirir material para la oficina, herramientas para llevar a cabo los servicios que prestará la empresa, construir la zona de pintura y de reparación, entre otros. Todo lo anterior en el balance de la empresa se encuentra registrado en el inmovilizado material el cual forma parte del activo no corriente. A continuación se detallarán los activos que la empresa adquirirá para gestionar la actividad:

<b>213. Maquinaria</b>	
Cunas	14.500,00 €
Travel Lift	2.500,00 €
<b>214. Utillaje</b>	
Escaleras	300,00 €
<b>215. Otras instalaciones</b>	
Instalación eléctrica	4.500,00 €
Instalación CCTV + alarmas	600,00 €
Zona de pintura y reparación	20.000,00 €
Proyecto	5.600,00 €
Cierre metálico puerta y portón	2.200,00 €
<b>216. Mobiliario</b>	
Mueble archivador (4 unidades)	800,00 €
Mesas oficina (6)	239,80 €
Sillas (6)	279,94 €
<b>217. Equipos para procesos de información</b>	
Ordenador portátil	499,00 €
Ordenador de mesa	798,00 €
Impresoras (2)	616,00 €
<b>219. Otro inmovilizado material</b>	
Teléfonos (4)	300,00 €

*Tabla 8. Activos adquiridos. Elaboración propia.*

En cuanto a otras instalaciones aparece un importe de 5.600€ referente al proyecto, este es el que han elaborado los ingenieros para solicitar la licencia de actividad, se ha optado por su activación dado el importe del mismo.

Respecto a lo anterior, se debe tener en cuenta la amortización del inmovilizado a la hora de realizar el balance de la sociedad. Para ello se ha determinado que los equipos para procesos de información se amortizarán durante un período de 3 años y para el resto 5 años.

Conceptos	Inversión	Años Amort.	Amort. Anual
Equipos informáticos	1.913,00 €	3	<b>637,67 €</b>
Otro Inmovilizado material	52.319,74 €	5	<b>10.463,95 €</b>
<b>Total</b>	<b>54.232,74 €</b>		<b>11.101,61 €</b>

*Tabla 9. Amortización inmovilizado material. Elaboración propia.*

Por lo que la cuota de amortización anual para la cuenta 217 correspondiente a Equipos para procesos de información sería de 637.67€ y para el resto 10.463,95€.

31/12/X1	31/12/X2	31/12/X3	31/12/X4	31/12/X5	31/12/X6
212,56	637,67	637,67	425,11		
3.487,98	10.463,95	10.463,95	10.463,95	10.463,95	6.975,97
<b>3.700,54</b>	<b>11.101,61</b>	<b>11.101,61</b>	<b>10.889,06</b>	<b>10.463,95</b>	<b>6.975,97</b>

*Tabla 10. Amortización anual inmovilizado. Elaboración propia.*

En la tabla anterior se puede observar las amortizaciones correspondientes a los equipos informáticos en la primera fila, en la segunda fila las amortizaciones correspondientes al resto de inmovilizado material y en la última fila la amortización total correspondiente a cada período.

Debido a que el primer ejercicio sólo es de 4 meses se ha calculado la cuota correspondiente a dicho ejercicio la cual será en total de 3.700,54€. Por esta razón los equipos de proceso de información se habrían amortizado por su importe total en el 4 año ya que en este último debe amortizarse durante los 8 meses que quedan y por otra parte el otro inmovilizado se terminaría de amortizar en el sexto año por el mismo motivo.

#### Años posteriores:

Durante los próximos tres años la única inversión que tendrían sería la del mantenimiento de las instalaciones ya que se considera que es un plazo corto para tener que invertir en nueva maquinaria, salvo que hubiera que hacer una gran reparación de estas. Más adelante, en el caso de que el negocio aumentase considerablemente sus ventas se realizaría una nueva inversión para ampliar la nave.

### 5.5.2. Plan de Financiación

<b>PLAN DE FINANCIACIÓN</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	
<b>A-1) Fondos Propios</b>	
<b>I. Capital y otras aportaciones de socios</b>	15.000,00 €
<b>III. Reservas</b>	-1.000,00 €
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
<b>II. Deudas a largo plazo</b>	
2. Deudas con entidades de crédito	75.149,19 €
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>III. Deudas a corto plazo</b>	
2. Deudas con entidades de crédito	4.850,81 €
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>94.000,00 €</b>

Tabla 11. Plan de Financiación. Elaboración Propia.

El plan de financiación recoge los fondos económicos de donde se obtienen los recursos para financiar el plan de inversión. En el caso de Náutica Batle el socio aportará 15.000€ y además se pedirá un préstamo de 80.000€ el cual aparece en la tabla anterior ya clasificado su importe a corto y largo plazo. La minoración de 1.000€ que aparece en reservas es debido al gasto por la creación de la sociedad el cual afecta a las reservas voluntarias minorándolas.

#### Explicación calculo préstamo:

El propietario de la nave para poder iniciar el negocio, como se ha dicho anteriormente, tendrá que pedir un préstamo por un importe de 80.000€ a un tipo de interés anual del 4% que deberán devolver en un plazo de 5 años, por lo que se harán en total 12 pagos mensuales (60 pagos en total).

La valoración inicial del préstamo será de 80.000€ y su posterior valoración se debe hacer a coste amortizado.

El coste amortizado es el importe al que inicialmente fue valorado el pasivo financiero, menos los reembolsos de principal que se hubieran producido, más o menos, según proceda, la parte imputada en la cuenta de pérdidas y ganancias, mediante la utilización del método del tipo de interés efectivo, de la diferencia entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento. (Agencia Estatal, 2007).

A continuación se adjuntará parte de la tabla que se ha realizado para poder calcular todo lo necesario referente al préstamo. En ella la parte del reembolso del principal se puede apreciar en la columna de amortización y la parte imputada en la cuenta de pérdidas y ganancias en la columna de interés.

Para poder conocer las cuotas de lo expuesto anteriormente se ha utilizado el método francés que consiste en la devolución del préstamo mediante anualidades constantes.

Nº de cuota	Interés	Amortización	Mensualidad	Capital Amortizado	Saldo Final
1	266,67 €	1.206,66 €	1.473,32 €	1.206,66 €	78.793,34 €
2	262,64 €	1.210,68 €	1.473,32 €	2.417,33 €	77.582,67 €
3	258,61 €	1.214,71 €	1.473,32 €	3.632,05 €	76.367,95 €
4	254,56 €	1.218,76 €	1.473,32 €	<b>4.850,81 €</b>	<b>75.149,19 €</b>
5	250,50 €	1.222,82 €	1.473,32 €	6.073,63 €	73.926,37 €
6	246,42 €	1.226,90 €	1.473,32 €	7.300,53 €	72.699,47 €
7	242,33 €	1.230,99 €	1.473,32 €	8.531,52 €	71.468,48 €
8	238,23 €	1.235,09 €	1.473,32 €	9.766,62 €	70.233,38 €
9	234,11 €	1.239,21 €	1.473,32 €	11.005,83 €	68.994,17 €
10	229,98 €	1.243,34 €	1.473,32 €	12.249,17 €	67.750,83 €
11	225,84 €	1.247,49 €	1.473,32 €	13.496,65 €	66.503,35 €
12	221,68 €	1.251,64 €	1.473,32 €	14.748,30 €	65.251,70 €
13	217,51 €	1.255,82 €	1.473,32 €	16.004,11 €	63.995,89 €
14	213,32 €	1.260,00 €	1.473,32 €	17.264,12 €	62.735,88 €
15	209,12 €	1.264,20 €	1.473,32 €	18.528,32 €	61.471,68 €
16	204,91 €	1.268,42 €	1.473,32 €	19.796,73 €	60.203,27 €

*Tabla 12. Préstamo. Elaboración propia.*

Para calcular el gasto financiero, que aparecerá en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, se ha realizado un sumatorio de los 4 primeros importes reflejados en la columna interés lo cual supone un importe de 1.042,48€.

Realizando el sumatorio de los 4 primeros importes de la columna de amortización a 31 de Diciembre del primer año podremos clasificar la deuda por entidades de crédito diferenciando la cuota perteneciente a corto plazo. Así en este momento en el Pasivo no Corriente se apreciará un importe de 75.149.19€ (Aparece la columna de saldo final en la fila 4) por deudas con entidades de crédito a largo plazo y en el Pasivo Corriente deudas con entidades de crédito a corto plazo por un importe de 4.850,81€.

### 5.5.3. Previsión de Ventas

<b>PREVISIÓN DE VENTAS</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>
<b>Servicio</b>	
<u>Almacenamiento</u>	
Precio	150,00 €
Importe	24.000,00 €
<u>Mantenimiento</u>	
Precio	600,00 €
Importe	18.000,00 €
<u>Reparaciones</u>	
Precio	150,00 €
Importe	4.500,00 €
<b>Consumo sobre ventas (%)</b>	50%
*sobre mantenimiento y reparación	
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>46.500,00 €</b>
<b>TOTAL CONSUMOS</b>	<b>11.250,00 €</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>35.250,00 €</b>

*Tabla 13. Previsión de ventas. Elaboración propia.*

La previsión de ventas para el primer año, como se ha descrito en el punto 5.1.6 Plan de ventas, debido a que sólo serían 4 meses de actividad se ha considerado que contarían con los clientes que tenía el jefe de taller junto con otros captados a través de la política de comunicación.

#### 5.5.4. Gastos de Explotación

<b>GASTOS DE EXPLOTACIÓN</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>
<b><u>Otros gastos de explotación</u></b>	
Reparación y conservación	133,33 €
Arrendamientos y cánones	4.000,00 €
Transportes	3.000,00 €
Publicidad y relaciones públicas	1.120,00 €
Suministros	1.433,33 €
Comunicaciones	500,00 €
Tributos	333,33 €
Limpieza	1.600,00 €
Material oficina	100,00 €
Varios	500,00 €
<b><u>Gastos del personal contratado</u></b>	
Sueldos y Salarios	14.933,33 €
Seguridad Social	4.928,00 €
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>32.581,32 €</b>

Tabla 14. Gastos de Explotación. Elaboración propia.

La empresa durante el primer año ya tendrá que incurrir en gastos por un importe de 32.581,32 €. Dichos gastos son debidos a servicios de naturaleza diversa adquiridos por la empresa, que no están incluidos en el grupo 60 o que no forman parte del precio de adquisición del inmovilizado o de las inversiones financieras a corto plazo. (Agencia Estatal, 2007)

En la tabla anterior aparecen tanto los gastos que se tendrán a principio del ejercicio para poder empezar la actividad, como sería la limpieza de la nave, como los gastos que irán surgiendo a lo largo del ejercicio.

El gasto por arrendamiento es debido a que la nave es propiedad del socio de la empresa, por lo que al desarrollarse la actividad en dicha nave la empresa "Náutica Batle" tendrá que abonar al socio en concepto de alquiler una cantidad de dinero para su utilización. Se ha considerado que el alquiler será de 1.000€ al mes ya que es el mismo importe que el propietario cobraría a otra persona que estuviera interesada en el alquiler de dicha nave. Por lo que durante el primer año tendrá un gasto de 4.000€.

### 5.5.5. Previsión de Tesorería (Flujos de Caja)

Para realizar el balance esperado de la empresa es necesario conocer el importe de tesorería, para ello se ha realizado una comparativa de los pagos y cobros en cada período y así poder obtener los flujos de caja correspondientes.

Se ha llevado a cabo de forma resumida, teniendo en cuenta el saldo inicial de dicha cuenta junto con los ingresos por los servicios prestados, el préstamo y el capital aportado por los socios, y también los pagos realizados por la empresa. Para poder calcular el saldo final de la cuenta lo que se ha hecho es del saldo inicial sumarle los cobros y restarle los pagos.

Además se prevé que tanto los pagos como los cobros se harán efectivos en el momento correspondiente y no quedará nada ni pendiente de pagar para simplificar los cálculos.

	Primer año		Año 2	Año 3	Año 4
	01/09/X1	31/12/X1			
<b>Saldo Inicial</b>		39.767,26	36.542,64	59.927,37	71.531,43
<b>Ingresos</b>		35.250,00	133.800,00	145.452,00	153.024,12
<b>Préstamo</b>	80.000,00				
<b>Capital</b>	15.000,00				
<b>Total COBROS</b>	95.000,00	35.250,00	133.800,00	145.452,00	153.024,12
<b>Total PAGOS</b>	55.232,74	38.474,62	110.415,27	133.847,93	136.551,16
<b>Tesorería</b>	<b>39.767,26</b>	<b>36.542,64</b>	<b>59.927,37</b>	<b>71.531,43</b>	<b>88.004,40</b>

Tabla 15. Flujos de Caja. Elaboración propia.

Para el primer año se ha hecho el estudio en dos momentos diferentes, uno corresponde al 01 de Septiembre después de adquirir y montar toda la infraestructura y justo antes de iniciar la actividad, y el otro corresponde a 31 de Diciembre.

Por lo que **el 01 de Septiembre**, en cuanto a cobros se tiene en cuenta el préstamo que ha solicitado la empresa por su importe total, que es de 80.000€, junto con el capital aportado por los socios por importe de 15.000€. Los dos conceptos anteriores sólo se tienen en cuenta en dicho momento ya que en períodos posteriores ya no se considera ingreso. El saldo inicial de la cuenta de tesorería es 0 debido a que acabamos de arrancar con el negocio, al igual que los ingresos por los servicios prestados.

En cuanto a pagos se tiene en cuenta los costes por los activos adquiridos, que suman una cantidad de 54.232,74€, junto con un importe de 1.000€ correspondiente al coste de creación de la sociedad.

Por lo que obtenemos un flujo de caja de 39.767,26€, el cual será el saldo inicial a 31 de Diciembre de este mismo año.

A **31 de Diciembre del primer año** se esperan obtener unos ingresos de 35.250€ por los servicios prestados, dicha cifra se calcula mediante la diferencia entre ingreso bruto de las ventas y el coste de ventas, se establece que es de un 50%, correspondiente al coste por los mantenimientos y reparaciones referidos por ejemplo al gasto realizado en cuanto a material u otras cosas necesarias para llevarlas a cabo.

Por otra parte se espera realizar pagos correspondientes a los gastos operativos contemplados en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el importe de la deuda con las entidades de crédito a Corto Plazo y también, los costes financieros del préstamo de este período.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se espera que el importe de tesorería sea de 36.542,64€.

Para los siguientes años se sigue un mismo patrón, todo ello calculado a 31 de Diciembre:

Cada año el saldo inicial de tesorería corresponde a la cifra calculada en el final del año anterior, el préstamo y el capital aportado por los socios como ya se ha dicho anteriormente ya no se vuelve a tener en cuenta como cobro. En cuando a los ingresos por prestación de servicios se tendrán en cuenta aquellos ingresos generados mediante la actividad que lleva a cabo la empresa pero quitándole una parte que corresponde al coste por realizar las reparaciones y mantenimiento.

En cuanto a los pagos, solo el primer año se tenía que tener en cuenta el coste por la compra de los activos y el de la creación de la sociedad. Ahora en los siguientes años se deben tener en cuenta los gastos operativos reflejados en la cuenta de Pérdida y Ganancias; la cantidad del préstamo que se debe pagar en este período la cual se indica en el balance en la cuenta de deudas con entidades de crédito a corto plazo y, además, el pago por el impuesto.

El impuesto se paga en julio del siguiente año, por lo que en cada período se pagará el importe correspondiente del ejercicio anterior.

### 5.5.6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Para poder conocer el resultado del ejercicio esperado de dicho negocio se ha llevado a cabo la cuenta de Pérdidas y Ganancias, la cual se encuentra dividida en 5 apartados.

A continuación se adjunta la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los primeros dos años:

<b>CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>
<b>A) OPERACIONES CONTINUADAS</b>		
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>35.250,00 €</b>	<b>133.800,00 €</b>
b) Prestación de servicios	35.250,00 €	133.800,00 €
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>-19.861,33 €</b>	<b>-59.584,00 €</b>
a) Sueldos, salarios y asimilados	14.933,33 €	44.800,00 €
b) Cargas sociales	4.928,00 €	14.784,00 €
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>-12.720,00 €</b>	<b>-33.670,00 €</b>
a) Servicios exteriores	11.886,67 €	31.670,00 €
b) Tributos	333,33 €	1.000,00 €
d) Otros gastos	500,00 €	1.000,00 €
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	<b>-3.700,54 €</b>	<b>-11.101,61 €</b>
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>-1.031,87 €</b>	<b>29.444,39 €</b>
<b>13. Gastos Financieros</b>	<b>-1.042,48 €</b>	<b>-2.733,93 €</b>
b) Por deudas con terceros	-1.042,48 €	-2.733,93 €
<b>A.2) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.042,48 €</b>	<b>-2.733,93 €</b>
<b>A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-2.074,35 €</b>	<b>26.710,45 €</b>
<b>17. Impuestos sobre beneficios</b>	<b>518,59 €</b>	<b>-6.677,61 €</b>
<b>A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO O.C.</b>	<b>-1.555,76 €</b>	<b>20.032,84 €</b>
<b>A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-1.555,76 €</b>	<b>20.032,84 €</b>

Tabla 16. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Elaboración Propia.

El primer apartado es el del resultado de explotación, el cual se ha calculado teniendo en cuenta las operaciones continuadas.

En el caso de Náutica Batle recoge el importe neto de la cifra de negocios, que es el ingreso por los servicios prestados; el gasto de personal formado por los salarios y la seguridad social a cargo de la empresa; otros gastos de explotación que recoge los servicios exteriores como puede ser el transporte, suministros, entre otros, los tributos y otros gastos y finalmente la amortización del inmovilizado. De lo detallado anteriormente como ingreso únicamente se tiene el importe de la cifra de negocios por la prestación de servicios y todo lo demás es considerado gasto, por lo que al final tenemos un resultado de explotación.

En segundo lugar tienen aplicarse los gastos financieros que en dicha empresa se refiere al importe que debe pagarse a corto plazo por el préstamo recibido lo cual nos indica el segundo apartado que es el resultado financiero.

Teniendo en cuenta el resultado de explotación y el resultado financiero obtenemos el tercer apartado que es el de resultado antes de impuestos, como su propio nombre indica aún no se han integrado los impuestos los cuales se restaran a continuación dando lugar al cuarto apartado que es el resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas.

Debido a que en el caso del negocio que se quiere llevar a cabo no hay resultado de ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos los resultados del ejercicio, que es el último apartado, coincidirá con el resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas detallado anteriormente.

Una vez llevado a cabo todo lo anterior expuesto, se ha podido observar los resultados de los ejercicios que se obtendrían durante los cuatro primeros años que son:

- Primer año: -1.555,76 €
- Segundo año: 20.032,84 €
- Tercer año: 17.051,18 €
- Cuarto año: 20.592,15 €

## 5.6. CALCULO DEL VAN Y TIR

Para ver si el proyecto que se quiere llevar a cabo genera un valor añadido a la empresa se ha calculado el VAN.

El VAN es el Valor Actual Descontado de todos los flujos de caja asociados al proyecto, incluida la inversión inicial. Lo que hace es comparar los cobros y los pagos del proyecto teniendo en cuenta la rentabilidad exigida del proyecto. En este caso la rentabilidad exigida se ha calculado teniendo en cuenta la tasa de interés libre de riesgo que es del 4% (corresponde a la tasa de interés del préstamo) junto con una prima que es del 8%. (Deyà, B. , Martín, A., & Pascual, B., 2012)

Para el cálculo del Valor Actual Neto del proyecto se ha tenido en cuenta la inversión inicial por importe de 94.000€ correspondiente a los activos que se comprarán para la puesta en marcha del negocio y los flujos de caja del primer, segundo, tercer y cuarto año. Respecto al cuarto año, además del flujo de caja correspondiente en dicho año se ha tenido en cuenta el valor residual de los activos de la empresa. El valor residual es el valor que tienen los activos en dicho periodo restándole de su valor de adquisición la amortización de cada año, es este caso los equipos informáticos ya estarían del todo amortizados ya que se ha considerado que se debían amortizar durante un período de 3 años, por lo que aquí únicamente quedaría la parte restante del inmovilizado que se terminaría de amortizar en el año siguiente. Así que del valor de adquisición del inmovilizado (sin tener en cuenta los equipos informáticos) que es de 52.319,74€ se debe quitar la amortización acumulada hasta este momento que es de 34.879,83€, por lo que el valor residual sería de 17.439,91€.

Inversión inicial = -94.000 €

Flujo de Caja Año 1 = 36.542,64 €

Flujo de Caja Año 2 = 59.927,37 €

Flujo de Caja Año 3 = 71.531,43 €

Flujo de Caja Año 4 = 88.004,40 €

Valor Residual Activos a final del cuarto año = 17.439,91 €

Por tanto, para saber el Valor Actual Neto de este proyecto a la inversión inicial se le deben sumar los flujos de caja, y en último periodo también el valor residual, actualizados a la tasa del 12%.

Realizado el cálculo explicado anteriormente se ha obtenido que el Valor Actual Neto es de 104.327,51€. Al ser mayor a la inversión significa que este proyecto aumenta el valor de la empresa.

Si el propietario de la nave no quisiera llevar a cabo el proyecto y pusiera la nave en alquiler, al considerar que el alquiler solicitado por este sería de 1.000€, el VAN también sería de 3.571,43€.

Comparando los dos VAN resulta más atractivo realizar el proyecto.

Además se ha calculado la TIR, Tasa Interna de Rentabilidad, que es la Tasa de Interés que hace que el VAN del proyecto sea 0, esta tasa nos indica la rentabilidad obtenida con el proyecto. En este caso la TIR sería de un 49%, al ser superior a la rentabilidad mínima exigida del proyecto (12%) el proyecto debería realizarse.

## **6. VIABILIDAD Y CONCLUSIONES**

En base a todo lo que se ha analizado respecto al proyecto se cree que es conveniente ponerlo en marcha debido a que se considera viable. Esto se debe a que puede aprovechar la ventaja competitiva que tiene y además cuenta con un equipo altamente capacitado y con muchas ganas de que este negocio vaya hacia delante. Se considera que es rentable y sostenible, ya que se aportarán los recursos necesarios para llevarlo a cabo, la empresa empezará a obtener beneficios a partir del segundo año.

Por otra parte también se puede considerar como punto a favor que realmente él socio la inversión que ha realizado es de 15.000€ y que con los cobros mensuales que recibiría por los servicios prestados tendría un exceso de tesorería así que podría devolver el préstamo antes del plazo de 5 años y además invertirla en algún producto financiero lo que mejoraría la rentabilidad del negocio. Dicho exceso de tesorería se ve reflejado en el cash-flow. A parte de todo esto se debe tener en cuenta que el socio también recibiría cada mes un importe de 1.000€ correspondientes al alquiler establecido por el uso de su nave por lo que los beneficios que él obtendría serían mayores.

En conclusión, se considera que debería llevar a cabo ya que es un proyecto viable tanto a corto como a largo plazo, al ofrecer al socio-inversor una rentabilidad muy superior (49%) a la rentabilidad mínima exigida (12%).

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Estatal. (29 de 12 de 2007). *Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado*.  
Obtenido de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-19884>
- Bassa, A. (16 de 02 de 2015). Mas de 3.000 personas esperan un amarre en los puertos del Govern. *Última Hora*.
- Deyà, B. , Martín, A., & Pascual, B. (2012). *UIB digital*.
- Facebook. (s.f.). *Facebook para empresas*. Obtenido de <https://www.facebook.com/business/products/ads/ad-targeting>
- FP 2017. (2017). Obtenido de <http://fp2017.com/cu-fp-mantenimiento-y-control-de-la-maquinaria-de-buques-y-embarcaciones-2017>
- Fueris, E. (13 de 04 de 2012). Los barcos que nadie quiere. *El Mundo*.
- Galatzó, *Servicios Náuticos*. (s.f.). Obtenido de <http://boatstoragemallorca.com/servicios/mantenimiento-limpieza-barcos/>
- Garcia, M.A. & Aguiló, A. (2015). *UIB digital*.
- Generalitat Valenciana. (2016-2017). *Conselleria d'Educació, Investigació, Cultura i Esport*. Obtenido de <http://www.ceice.gva.es/web/formacion-profesional/oferta1>
- Google. (s.f.). *Google Adwords*. Obtenido de [http://www.google.es/adwords/?channel=ha&source=awo&subid=es-es-ha-aw-aw-c-b0\\_xx\\_txx\\_xx\\_oo\\_bau-non!o2~247685215-%7bcreativeid%7d-adwords&gclid=Cj0KEQjwgODIBRCEqfv60eq65ogBEiQA0ZC5-VclhUksqPDlrmSgxFh3gzigAb6QmAg-qfarZ03sGDAAaAquN8P8HAQ](http://www.google.es/adwords/?channel=ha&source=awo&subid=es-es-ha-aw-aw-c-b0_xx_txx_xx_oo_bau-non!o2~247685215-%7bcreativeid%7d-adwords&gclid=Cj0KEQjwgODIBRCEqfv60eq65ogBEiQA0ZC5-VclhUksqPDlrmSgxFh3gzigAb6QmAg-qfarZ03sGDAAaAquN8P8HAQ)
- Marketing, S. I. (05 de 02 de 2016). *Solutum Internet Marketing*. Obtenido de Solutum Internet Marketing: <http://www.solutum.com/que-es-seo-sem-significado/>
- Muriel, C. (22 de 06 de 2016). *Solo Marketing*. Obtenido de <https://www.solomarketing.es/que-es-la-publicidad-display-y-que-ventajas-tiene/>
- Valero, A. (7 de 3 de 2017). *Albert Valero*. Obtenido de <http://www.albertvalero.com/como-medir-una-accion-de-marketing-offline/>

## 8. ANNEXOS

Balance Inicial a 01/09/X1:

	Balance	Balance Inicial
<b>ACTIVO</b>		
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>II. Inmovilizado material</b>		
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		
213. Maquinaria		17.000,00 €
214. Utillaje		300,00 €
215. Otras instalaciones		32.900,00 €
216. Mobiliario		1.319,74 €
217. Equipos para procesos de información		1.913,00 €
219. Otro inmovilizado material		800,00 €
281. Amortización acumulada		
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>		
1. Tesorería		39.767,26 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>94.000,00 €</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>		
<b>A-1) Fondos Propios</b>		
<b>I. Capital</b>		15.000,00 €
<b>III. Reservas</b>		-1.000,00 €
<b>VII. Resultados del ejercicio</b>		
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>II. Deudas a largo plazo</b>		
2. Deudas con entidades de crédito		75.149,19 €
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>		
<b>III. Deudas a corto plazo</b>		
2. Deudas con entidades de crédito		4.850,81 €
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>		
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas		
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>94.000,00 €</b>

Balance Final 31/12/X3:

	<b>Balance</b>	<b>Balance Final</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>II. Inmovilizado material</b>		
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		
213. Maquinaria		17.000,00 €
214. Utillaje		300,00 €
215. Otras instalaciones		32.900,00 €
216. Mobiliario		1.319,74 €
217. Equipos para procesos de información		1.913,00 €
219. Otro inmovilizado material		800,00 €
281. Amortización acumulada		-3.700,54 €
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>		
1. Tesorería		36.542,64 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>87.074,84 €</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>		
<b>A-1) Fondos Propios</b>		
I. Capital		15.000,00 €
III. Reservas		-1.000 €
VII. Resultados del ejercicio		-1.555,76 €
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>II. Deudas a largo plazo</b>		
2. Deudas con entidades de crédito		60.203,27 €
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>		
<b>III. Deudas a corto plazo</b>		
2. Deudas con entidades de crédito		14.945,93 €
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>		
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas		-518,59 €
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>87.074,84 €</b>

## Explicación del Balance de Situación

### Balance Inicial a 01/09/X1:

En el momento de iniciar el proyecto se tendrá que llevar a cabo una inversión en inmovilizado material la cual se ve recogida en la parte del Activo del Balance. Dicho activo está contabilizado por su precio de adquisición y a final del ejercicio deberá dotarse la amortización correspondiente a cada uno de ellos.

El importe de tesorería es el que se ha calculado anteriormente y se ha explicado en el apartado de previsión de tesorería, el importe del balance inicial será el saldo inicial del balance final al cual se le deberá incorporar el aumento de dicha cuenta.

Respecto al patrimonio neto, en la cuenta de capital aparece la aportación dineraria hecha por el socio y la reserva con signo negativo, dicho importe en la cuenta de reserva corresponde al gasto por la creación de la sociedad el cual afecta a las reservas voluntarias minorándolas. Para no arrastrar durante los próximos ejercicios la reserva voluntaria con signo negativo se ha considerado adecuado compensarla con el resultado del ejercicio en el primer año en que la empresa obtenga beneficios, esto se dará en el segundo año, es por esto que en el balance del segundo año se registrará el resultado del ejercicio con 1.000€ de diferencia y ya no aparecerá el saldo negativo en cuanto a reservas.

En cuanto a pasivo las cuentas que aparecerán son referidas al préstamo que se ha solicitado al banco, el cual se reflejará en dos partidas debido a que una parte de la deuda debe pagarse antes de un período de 1 año por lo que se registra en el pasivo a corto plazo.

### Balance final a 31/12/X1:

La diferencia que se encuentra en el balance final respecto del inicial es debido a que a final de año el inmovilizado ya se ha amortizado por un período de cuatro meses, la cual cosa debe registrarse en la cuenta de amortización ya que el inmovilizado debe estar registrado por su verdadero valor.

Del pasivo los importes correspondientes al préstamo han variado debido a que se ha vuelto a reclasificar la deuda, y además, del pasivo corriente se ha incluido la deuda con las Administraciones Públicas referida al Impuesto de Sociedades.

Balance de Situación del segundo, tercer y cuarto año:

Balance	Año 2	Año 3	Año 4
<b>ACTIVO</b>			
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
<b>II. Inmovilizado material</b>			
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material			
213. Maquinaria	17.000,00 €	17.000,00 €	17.000,00 €
214. Utilaje	300,00 €	300,00 €	300,00 €
215. Otras instalaciones	32.900,00 €	32.900,00 €	32.900,00 €
216. Mobiliario	1.319,74 €	1.319,74 €	1.319,74 €
217. Equipos para procesos de información	1.913,00 €	1.913,00 €	1.913,00 €
219. Otro inmovilizado material	800,00 €	800,00 €	800,00 €
281. Amortización acumulada de inmovilizado material	-14.802,15 €	-25.903,77 €	-36.792,83 €
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>			
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>			
1. Tesorería	59.927,37 €	71.531,43 €	88.004,40 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>99.357,95 €</b>	<b>99.860,41 €</b>	<b>105.444,31 €</b>

**PATRIMONIO NETO Y PASIVO**

**A) PATRIMONIO NETO**

**A-1) Fondos Propios**

**I. Capital**

15.000,00 € 15.000,00 € 15.000,00 €

**III. Reservas**

**VII. Resultados del ejercicio**

17.477,07 € 34.528,26 € 55.120,41 €

**B) PASIVO NO CORRIENTE**

**II. Deudas a largo plazo**

2. Deudas con entidades de crédito

44.648,42 € 28.459,84 € 11.611,72 €

**C) PASIVO CORRIENTE**

**III. Deudas a corto plazo**

2. Deudas con entidades de crédito

15.554,85 € 16.188,58 € 16.848,12 €

**V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar**

6. Otras deudas con las Administraciones Públicas

6.677,61 € 5.683,73 € 6.864,05 €

**TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO 99.357,95 € 99.860,41 € 105.444,31 €**

\* Respecto al resultado del ejercicio del segundo año que aparece en el balance de situación es diferente al de la cuenta de pérdidas y ganancias, esto se debe a que en este año se ha considerado oportuno compensar la reserva negativa que había por importe de 1.000 junto con el resultado negativo del ejercicio anterior de 1.555,76. Por tanto, del resultado del año 2 que sería de 20.032,84 se la han compensado las dos cifras anteriores por lo que quedará reflejado en el balance un resultado de 17.477,07€.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias del tercer y cuarto año:

<b>CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>
<b>A) OPERACIONES CONTINUADAS</b>		
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>145.452,00 €</b>	<b>153.024,12 €</b>
b) Prestación de servicios	145.452,00 €	153.024,12 €
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>-75.001,36 €</b>	<b>-78.001,41 €</b>
a) Sueldos, salarios y asimilados	56.392,00 €	58.647,68 €
b) Cargas sociales	18.609,36 €	19.353,73 €
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>-34.489,10 €</b>	<b>-35.186,15 €</b>
a) Servicios exteriores	32.449,10 €	33.104,55 €
b) Tributos	1.040,00 €	1.081,60 €
d) Otros gastos	1.000,00 €	1.000,00 €
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	<b>-11.101,61 €</b>	<b>-10.889,06 €</b>
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>24.859,93 €</b>	<b>28.947,49 €</b>
<b>13. Gastos Financieros</b>	<b>-2.125,01 €</b>	<b>-1.491,29 €</b>
b) Por deudas con terceros	-2.125,01 €	-1.491,29 €
<b>A.2) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-2.125,01 €</b>	<b>-1.491,29 €</b>
<b>A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>22.734,91 €</b>	<b>27.456,21 €</b>
<b>17. Impuestos sobre beneficios</b>	<b>-5.683,73 €</b>	<b>-6.864,05 €</b>
<b>A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE O.C.</b>	<b>17.051,18 €</b>	<b>20.592,15 €</b>
<b>A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>17.051,18 €</b>	<b>20.592,15 €</b>