



Facultad de
Comunicación y Documentación

UNIVERSIDAD DE GRANADA

GRADO EN INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

TRABAJO FIN DE GRADO



**PLAN DE EMPRESA PARA LA CREACIÓN DE
UNA APLICACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL
SOBRE ORGANIZACIÓN DE CITAS**

Presentado por:

D. Mario Pérez Alemán

Tutor:

Prof. Dr. D. Enrique Antonio Rubio López

Curso académico 2018 / 2019

D.: Enrique Antonio Rubio López, tutor/a del trabajo titulado **Plan de empresa para la creación de una aplicación de telefonía móvil sobre organización de citas** realizado por el alumno/a **Mario Pérez Alemán**, INFORMA que dicho trabajo cumple con los requisitos exigidos por el Reglamento sobre Trabajos Fin del Grado en *Información y Documentación* para su defensa.

Granada, _____ de _____ de _____

Fdo.: _____

Por la presente dejo constancia de ser el autor del trabajo titulado **Plan de empresa para la creación de una aplicación de telefonía móvil sobre organización de citas** que presento para la materia Trabajo Fin de Grado del Grado en **Información y Documentación**, tutorizado por el profesor **Dr. D. Enrique Antonio Rubio López** durante el curso académico 2018- 2019.

Asumo la originalidad del trabajo y declaro que no he utilizado fuentes (tablas, textos, imágenes, medios audiovisuales, datos y software) sin citar debidamente, quedando la Facultad de Comunicación y Documentación de la Universidad de Granada exenta de toda obligación al respecto.

Autorizo a la Facultad de Comunicación y Documentación a utilizar este material para ser consultado con fines docentes dado que constituyen ejercicios académicos de uso interno.

____ / ____ / ____

Fecha

Firma

AGRADECIMIENTOS

Agradezco estos años pasados en esta gran institución como es la *Universidad de Granada*, especialmente a profesores como Víctor Herrera, Eduardo Peis, Eugenio Aguirre... entre otros, que me han enseñado y ayudado muchísimo en estos años de aprendizaje. A mi tutor de este trabajo, Enrique Rubio, que me ha explicado todo lo que he necesitado con gran paciencia y serenidad, para poder llegar a hacer este trabajo.

A mis padres, que me han apoyado en momentos malos, suspensos, aprobados raspados y sobresalientes (pocos, pero algunos), y me han dado muchos ánimos para terminar esta etapa de mi vida.

ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN	7
2.- OBJETIVOS	7
3.- METODOLOGÍA	8
4.- IDEA DE NEGOCIO	9
4.1.- Promotores del proyecto	11
4.2.- Producto-Servicio	12
4.3.- Necesidades que favorece y público objetivo	12
4.4.- Características diferenciadoras	13
5.- ANÁLISIS DE MERCADO Y ESTRATEGIA	15
5.1.- Análisis DAFO	15
6.- PLAN DE NEGOCIO	18
6.1.-Plan de Marketing	18
6.2.- Plan de producción	20
6.3.-Plan de Recursos Humanos	20
6.4.- Microentorno	21
7.-PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	22
7.1.-Plan de inversión	23
7.2.-Plan de financiación	25
7.3.-Previsión de ingresos	27
7.4.-Previsión de gastos	28
7.5.-Plan de RRHH	30
7.6.-Plan de tesorería	31
7.7.-Balance	32
7.8.- Resultado	37
BIBLIOGRAFÍA	40

RESUMEN

En la época que vivimos, las empresas de aplicaciones móviles están en pleno auge. Decidí crear un plan de empresa que desarrollara la idea del *Citatron*, todo ello con la ayuda de *Andalucía Emprende* y *Ecofin*, herramientas de ayuda para la creación de planes de empresas y plantear la previsión de ingresos, gastos, los balances...El *Citatron* es una aplicación que organiza las citas de trabajadores como abogados, dentistas, promotores... para poder hacerles sus vidas más llevaderas. Este plan de empresa describe la idea de negocio, los productos que queremos vender, los promotores de esta empresa, además de un plan de marketing para la venta del *Citatron*, y el desarrollo de un plan económico y financiero.

Palabras clave: Citatron, aplicaciones móviles, empresa, negocio.

Abstract

In the age we live in, companies of mobile apps are in full apogee. I decided to elaborate a business plan evolving the idea of *Citatron*, with the help of *Andalucía Emprende* and *Ecofin*, which are helpful tools for the creation of business plans. As well, I wil present income forecast, costs, balances, etc. *Citatron* is a mobile app which organizes the meetings of employees such as lawyers, dentists, promoters, etc. in order to simplify their lives. This business plan describes the idea of business, products which we want to sell, promoters of this company, a marketing plan for selling the *Citatron* as wel as a developed economic and financial plan.

Keywords: Citatron, mobile apps, business-

1.- INTRODUCCIÓN

El trabajo de fin de grado, Creación de una Empresa Innovadora en el sector de aplicaciones móviles y que se ha llevado a cabo durante el curso 2018/2019. Este proyecto es un plan de empresa para la creación de aplicaciones móviles.

La empresa se llamará *Apps S.L.*, ya que será una sociedad limitada unipersonal. La decisión de crear esta empresa se debe a la labor que estoy haciendo como trabajador de una distribuidora de bebidas, en la que me cito con muchos clientes y no siempre recuerdo las citas, y pensé en recrear la aplicación *Citatron*, la cual nos recuerde con la periodicidad que queramos la cita que guardemos en la app, y puede recordárselo a la persona con la que te citas también.

Más allá de un servicio para los comerciales, es un servicio para abogados, gestores inmobiliarios, notarios... para toda persona que tenga citas con proveedores, clientes o demás y que las tenga organizadas.

Gracias a este plan de empresa veremos la viabilidad técnica y económica marcando una serie de objetivos.

2.- OBJETIVOS

El objetivo principal de esta empresa es el diseño y la venta de la aplicación *Citatron*, una aplicación para facilitar la vida de los trabajadores con muchas citas, para poder recordárselo a los citados y desestresarse de recordar todas tus citas.

- Objetivo general:

Elaborar un plan para la creación de una Empresa de aplicaciones móviles que de un servicio, en principio del *Citatron*, y posteriormente de otras aplicaciones móviles para la renovación de la empresa.

- Objetivos estratégicos:

En esta empresa, queremos tener una amplitud mundial, aunque durante el primer año nuestra intención es llegar a tener una magnitud nacional, en las principales empresas de este país (Inditex, El corte inglés, Iberia...), y a partir de ahí, ampliar a nivel continental, para poder optar a avanzar a todo el mundo,

A partir de los primeros 3 años, debemos buscar ideas diferentes para poder ampliar nuestras aplicaciones, como el nivel de inventario en los almacenes de grandes empresas, además la logística para el reparto entre los almacenes.

3.- METODOLOGÍA

Este TFG es la creación y redacción de un plan de empresa para la creación y venta de una aplicación móvil, *Citatron*, que organizará las citas que se creen y se notifique al usuario. Para ello hemos creado este plan de empresa a través de *Andalucía Emprende* y crear el plan de inversión en *Ecofin*.

He investigado sobre las aplicaciones y planes de empresas a través de una serie de revisiones bibliográficas, obtenidas de algunas asignaturas de *Creación de Empresas* de la *Universidad de Granada*.

El trabajo se ha basado en una idea de negocio, basada en la aplicación *Citatron*, que he desarrollado en un análisis económico-financiero de la empresa planteado gracias a la plataforma digital *Ecofin*, a partir del plan de empresa que cree en la plataforma de *Andalucía Emprende*.




4.- IDEA DE NEGOCIO

En este negocio, tenemos planeado que vamos a buscar a una serie de clientes, como empresarios desorganizados, comerciales, promotores, gestores inmobiliarios... que desean organizar sus citas con sus diferentes clientes de una forma más sencilla.

Para ello hemos creado una aplicación móvil, válida para *Android* e *IOS*, llamada *Citatron*, en la que guardas las citas que tienes, y que te notifica para recordar como tienes organizado el día, semana o mes.

Las actividades a desarrollar podrían encuadrarse en las siguientes:

Epígrafes CNAE (*Clasificación Nacional de Actividades Económicas*)

-  5829 | Edición de otros programas informáticos
-  6201 | Actividades de programación informática
-  6209 | Otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática

Epígrafes IAE (*Impuestos sobre Actividades Económicas*)

-  3552 | Edición soportes audio, video, informática

Citatron te avisará a través de una notificación en tu móvil. La cita la almacenaras con un teléfono personal del cliente con el que tengas la cita, y le mandará un *SMS* o un mensaje directo de *Whatsapp* para que no se le olvide tampoco a la persona con la que quedes.

Para desarrollar esta actividad, deberemos ubicarnos en un local comercial, en el que se pueda desarrollar la aplicación con una serie de informáticos, que hagan la función además de ello de comerciales y servicio técnico. Además de su sueldo, se llevarán una serie de comisiones a través de la comercialización del producto.

El precio de la aplicación es 5 euros.

Para todo esto, tenemos unos parámetros a seguir:

- Misión:

Crear unas aplicaciones para móviles/tablets que ayuden a las diferentes empresas a trabajar de forma más rápida y sencilla.

Facilitar el trabajo de pequeñas y medianas empresas, además de multinacionales con la aplicación del inventario de los almacenes.

- Visión:

A través de estas aplicaciones, queremos crear una necesidad en los empresarios para el stress que puede acarrearles el quedar con un cliente, en saber los productos que tienen que salir de su almacén para el reparto o lo que le queda para la venta.

- Objetivos:

Brindar a los empresarios aplicaciones en una línea moderna, fáciles y de una alta calidad que asegure sus actividades empresariales.

- Estrategia:

Para penetrar en este mercado, utilizaremos a los propios informáticos como comerciales de las aplicaciones para poder fomentar la venta de estas aplicaciones, además de publicitarlas a través de redes sociales, restaurantes, inmobiliarias...



4.1.- Promotores del proyecto

El promotor principal es Mario Pérez Alemán, graduado en Información y Documentación. Cuenta con amplia experiencia en el sector de ventas.

He realizado ventas a nivel provincial en Granada, a empresas con muchos negocios hosteleros, llegando a un nivel de 1000 litros de cerveza de la marca registrada *Estrella de Levante*, además de diferentes marcas que trabajamos a en nuestra empresa como *Franciskaner*, *Weinstephaner* y diferentes marcas importadas.

Gracias a este aprendizaje de ventas, he decidido ser el responsable principal de la empresa, aunque voy a buscar ayuda de “*promotores pasivos*”, a los que voy a ofrecerles descuentos promocionales para que divulguen nuestra empresa y aplicación.

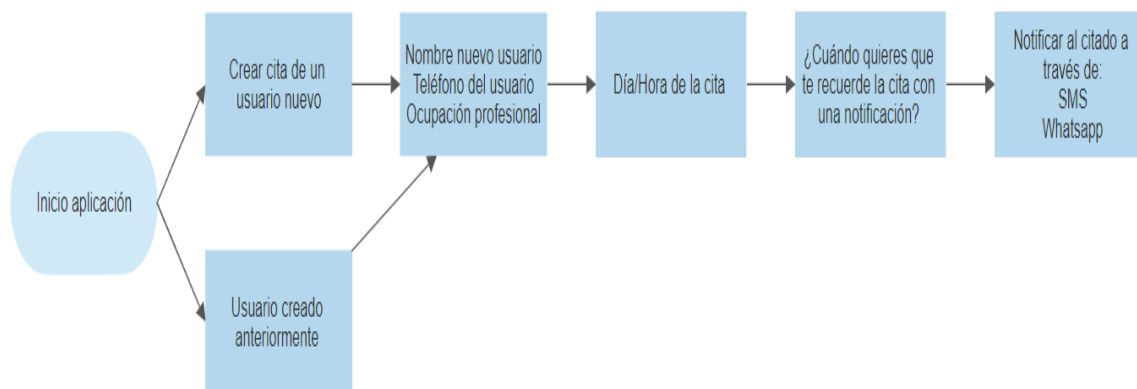
Debo recordar que he podido conocer contactos muy importantes en el sector empresarial granadino que pueden ayudarme a hacerme un nombre y divulgar la empresa.

4.2.- Producto-Servicio

Citatron:

A través de nuestra aplicación, podrás definir sus citas con los diferentes clientes o empresas, además de poder avisar a esa persona directamente con un *SMS* o mensaje de *Whatsapp*. Podrás dejarte de agenda, de *Post-It* en la pantalla del ordenador, y de olvidos.

Esta aplicación tiene como objetivo organizar tus citas, para que puedas crear la cita automáticamente, disminuyendo el posible stress que tienen este tipo de trabajadores o empresarios.



Tendremos un servicio de mantenimiento diario, trabajaremos para los posibles errores desde las 08:00 de la mañana hasta las 18:00 de la tarde, de lunes a viernes.

4.3.- Necesidades que favorece y público objetivo

El problema que pueden tener muchos de los empresarios (como otros trabajadores) es la desorganización, el stress de quedar con algún cliente, que se le olviden citas, conferencias, charlas... El estrés que pueden llegar a pasar diariamente puede llegar a ser un gran problema para sus negocios.

Lo que ofrecemos a través de este proyecto es facilitarles sus vidas, sus

relaciones interempresariales. Queremos solucionar sus posibles despistes, sus agobios y su día a día.

Ahorrarán miles de quebraderos de cabeza y de tiempo, gracias a que nosotros organizaremos y recordaremos diaria, semanal y mensualmente todo lo que tiene planeado en todo el tiempo.

Nuestros clientes son empresarios estresados (comerciales, promotores, gestores, vendedores inmobiliarios...), que necesitan una ayuda como la que podemos ofrecerle, a través de una aplicaciones que le harán que su vida empresarial sea más llevadera.

4.4.- Características diferenciadoras

Al existir mucha competencia en el sector de las aplicaciones móviles, debemos estudiar las demás aplicaciones existentes. En nuestro caso vamos a ver dos. Hay que tener en cuenta que algunos calendarios de *Google* en *Android* puedes almacenar citas, pero ni las organizan ni las recuerdan ambas partes como lo hace *Citatron*.

- *TickTick*: Tareas & Calendario es una app que organiza las tareas y las cosas que debes hacer a lo largo del día, pero sólo puedes realizar la alerta para cuando terminas la tarea.

Esta aplicación se diferencia gracias a la versión *Premium*, en la que podrás elegir si te notifica en el rango de tiempo que deseas, horas, días, semanas... además de poder avisar al citado, a través de un SMS o de un mensaje de *Whatsapp*.

- Calidad:

Ofrecemos un servicio técnico por un módico precio de 12€ al año.

- Innovación y servicios:

Los servicios que necesitaremos nos lo darán Google y Apple, que, al pagarle la licencia, podremos subir nuestra app a sus plataformas de distribución. El enfoque de ventas queremos que sea a través de *Google Store* y *AppleStore*, y potenciándolas a través de RRSS y ferias tecnológicas.

Gracias a que es una nueva aplicación y no hay ninguna similar, elegiremos la opción de licencia de *Apple iOS Developer Enterprise Program*: esta opción tiene un coste de 299 dólares al año, y está orientada al desarrollo de aplicaciones de tipo *In-house* (aplicaciones corporativas privadas). Nos ofrece la opción de permitir publicar de forma privada a la empresa, aplicaciones que puedan ser instaladas en los dispositivos de los diferentes empleados, que nos ayudará a que todos los empleados de una misma corporación puedan tenerla.

En cambio, para *Android*, sólo habrá que pagar 25 dólares para poder tener la licencia de Android para subir la app a *Playstore*.

Como muchos otros ejemplos de propiedad intelectual, el copyright en los apps para móvil es técnicamente automático. Para ello, se pagan unos 210 dólares para poder registrar nuestra aplicación.

5.- ANÁLISIS DE MERCADO Y ESTRATEGIA

- Mercado potencial

Durante los primeros momentos, queremos tener un mercado en relación con grandes empresas nacionales.

Nuestra primera intención es poder llegar a cubrir las empresas de España y Portugal.

- Mercado real

Podemos optar a tener un mercado de clientes como los agentes inmobiliarios, comerciales, promotores, médicos, tatuadores... teniendo un buen plan de marketing.

- Segmentación demográfica

Empresarios con grandes niveles de clientes, con muchas citas y eventos a nivel nacional, ubicándose la oficina central en el centro de Granada.

- Enfoque de distribución

El enfoque de distribución queremos que sea a través de *Google Store* y *AppleStore*, y potenciándolas a través de RRSS y ferias tecnológicas.

- Factores situacionales

Si conseguimos una venta de la aplicación a grandes empresas, cuantas más descargas más descuentos le haremos a esa empresa con sus descargas.

5.1.- Análisis DAFO

El análisis DAFO proviene de las iniciales *Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades*, es una herramienta que nos permitirá analizar la realidad de la empresa, analizando las características internas (debilidades y amenazas) y

externas (amenazas y oportunidades):

- Debilidades: Algunas aplicaciones que son parecidas, pero no similares. Los clientes potenciales, pueden pensar que nuestra aplicación es una copia, o un simple calendario, por lo que podríamos perder la buena reputación, generar pocos ingresos o incluso perder clientes potenciales. Para ello, debemos realizar una buena estrategia de marketing inicial para tener buenas opiniones iniciales entre nuestros clientes, comenzar a tener nuestros ingresos para cubrir todos los gastos iniciales.
- Amenazas: La existencia de Google Calendario. *Citatron* tiene un ítem para poder recordar la cita o reunión al usuario citado, el cual lo puede añadir cualquiera de la competencia, pero nosotros tenemos planeado añadir el lugar de cita con Google Maps y, si tenemos la reserva en un restaurante que esté en *El Tenedor*, la mesa reservada, ya que nos afiliaremos a esta aplicación para poder tener un convenio entre los dos. Las actualizaciones que tenemos planteadas nos harán seguir consiguiendo clientes continuamente, ya que superaremos a todos nuestra competencia.
- Fortalezas: El ítem de poder avisar a la persona citada nos marcará la diferencia. Gracias a los contratos con las empresas, en las que podrá descargar el empresario la aplicación y cedérsela a todos los trabajadores, será una forma de conseguir que la aplicación se venda y se empiece a mover. Gracias a nuestros promotores, buscaremos todos los grandes empresarios españoles para promover nuestra aplicación por *Inditex*, *El corte Inglés*, *Tecnocasa*...
- Oportunidades: Cuando la persona que no tenga el *Citatron* y le llegue el SMS de la cita, le llegará también un enlace para un *freemium* para poder probar la app durante unos días, lo que nos creará un usuario que se descargue la app. Eso será una de nuestras grandes oportunidades, que nos ayudará a que se la descarguen muchos usuarios.

<p>Debilidades</p> <p>La existencia de Google Calendario y algunas aplicaciones que son parecidas, pero no similares, y el ítem de poder avisar a la persona citada nos marcará la diferencia.</p>	<p>Fortalezas</p> <p>Gracias a los contratos con las empresas, en las que podrá descargar el empresario la aplicación y cedérsela a todos los trabajadores, será una forma de conseguir que la aplicación se venda y se empiece a mover.</p>
<p>Amenazas</p> <p>El ítem puede añadirlo cualquiera de las otras aplicaciones, pero nosotros tenemos planeado añadir el lugar de cita con Google Maps y, si tenemos la reserva en un restaurante que esté en El Tenedor, la mesa reservada.</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Cuando la persona que no tenga el Citatron y le llegue el SMS de la cita, le llegará también un enlace para un freemium para poder probar la app durante unos días, lo que nos creará un usuario que se descargue la app.</p>

6.- PLAN DE NEGOCIO

6.1.-Plan de Marketing

- Promoción y publicidad:

Para iniciarnos en el mercado de las apps, ofreceremos el primer mes gratis a todos.

La publicidad que vamos a utilizar va a ser a través de RRSS, con promociones que le den descuentos a través de una serie de códigos, y para que nos apoyen las principales empresas como Inditex y El Corte Ingles, les ofreceremos unos descuentos para que ellos también tengan unos códigos que ofrezcan descuentos, que se lo ofrecerán los promotores para adquirir clientes.

Aquí en Granada, le ofreceremos a la *Comunidad de Empresarios* la aplicación freemium para que la prueben, para que se la enseñen a otros empresarios. Por cada cliente que consigan ellos le ofreceremos un mes gratuito de la aplicación premium, y a los clientes que creen un 10% de descuento.

- Producto:

El producto de nuestra empresa es el *Citatron*, poco a poco innovaremos con más productos como el de inventario y el de logística. El *Citatron* tendrá una interfaz sencilla, que gracias a las pantallas táctiles de los smartphones, simplemente habrá que darle al mes y día para poder establecer la cita, y a partir de ahí, se abrirán las celdas para rellenar el nombre del citado, la hora, y el número de teléfono. Cuando rellenes el número de teléfono, saldrá la opción de avisarle al citado o no, y si le das a que avise, saldrá la opción de SMS o mensaje de *Whatsapp*. Al terminar de rellenarlo todo, saldrá la opción de cuándo te avisará, si un día antes, o cuantas horas antes, al igual que la cita.

	Dia	Semana	
Hora	Cita	Notificación	Aviso
9:00/10:00	Sr. X	SMS	24 h
10:00/11:00	Sra. X	Whatsapp	2 h
11:00/12:00	Sr. Y	Whatsapp	2 h
12:00/13:00	Srta. Y	SMS	2 h
13:00/14:00	Sr. W	Whatsapp	2 h
14:00/15:00	Sra. W	SMS	2 h

Cita	Dia/Mes Hora	Teléfono	Aviso	Notificaciór
Sr Manuel	18/04 18:00	666666666	SMS	4 h



- Precios:

El precio del producto variará según la cantidad de usuarios que tenga una empresa.

El dueño de una empresa, jefe de compras, gerente... puede contratar la aplicación para toda la empresa, lo que le hará que sea menor la compra de la aplicación por persona.

0-10 usuario	10-50 Usuarios	+50 Usuarios
5€	4€	3€

- Distribución:

Se distribuirá a través de los promotores, que captarán los clientes, además de las ofertas en las RRSS. La red de promotores se dedicarán a la captación de clientes, para la venta a mayor escala de la aplicación. Los principales promotores se centrarán en Mario Pérez Alemán, graduado en Información y Documentación, y con un amplio conocimiento en el sector de ventas, ya que es promotor de la marca *Estrella de Levante* y *FeverTree*. Además de Mario Pérez Alemán, el banco *Santander* nos ayudará con su patrocinio, como con el préstamo cedido, para la promoción de esta nueva aplicación móvil.

6.2.- Plan de producción

Esta aplicación se ha creado gracias a dos trabajadores, uno graduado en Ingeniería Informática y el otro FP de Informática, los cuales han trabajado muy duro para llevar este plan de empresa adelante, a través de las aplicaciones *Basic4Android* y *Android Studio*, las cuales utilizan el lenguaje *VisualBasic*.

El producto *Citatron* se va a crear a través de las aplicaciones comentadas anteriormente, y las herramientas que vamos a utilizar además de estos programas son dos ordenadores que utilizarán los informáticos, diseñando su interfaz y funcionamiento de la aplicación.

6.3.-Plan de Recursos Humanos

Vamos a contratar a dos trabajadores, un graduado en ingeniería informática y un técnico superior en informática, para el desarrollo de la aplicación.

El ingeniero tendrá un sueldo bruto de 1.786,30€, mientras que el técnico tendrá un sueldo bruto de 1.050,43€.

6.4.- Microentorno

Competencia

Existen muchas empresas de creación de aplicaciones móviles, por lo que debemos destacar por encima de ellas. Las principales son *Google Calendar* y *TickTick: Tareas & Calendario*, que es una app que te organiza las tareas y las cosas que debes hacer a lo largo del día, pero sólo puedes realizar la alerta para cuando terminas la tarea. Nuestra aplicación crea las citas y te alerta antes de la cita, a ti y al citado.

Proveedores

Al ser una aplicación móvil, desarrollada a través de ordenadores, nuestros proveedores podrían ser *Office* y *Adobe*, los cuales tienen un precio que vamos a ahorrarnos gracias a *Libre Office* y *Gimp*, programas informáticos similares pero gratuitos. *Basic4Android* y *Android Studio* también son programas gratuitos para poder programar en el idioma de programación *VisualBasic*.

Clientes

Los clientes en los que nos fijamos son, como he citado anteriormente en este trabajo, son trabajadores que tienen muchas citas y eventos que cuadrar en su agenda, y que para recordarlas todas y tenerlas organizadas, necesitarán nuestra aplicación. Entre ellos, puedo mencionar abogados, dentistas, promotores, comerciales y demás trabajadores que tienen que satisfacer las necesidades de sus clientes.

Productos sustitutivos

Entre los productos que podrían sustituir a nuestra aplicación, está *TickTick: Tareas & Calendario*, *Google Calendar*, o incluso una simple agenda, aunque debo recordar que en la época tecnológica en la que vivimos la agenda queda obsoleta, ya que todo lo hacemos a través de nuestro *SmartPhone*.

Utilizamos este momento tecnológico para llevar a cabo esta aplicación y poder

ver unos beneficios económicos de ella.

7.-PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

Todo estas gráficas que se ven a continuación, las hice gracias a la plataforma *Andalucía Emprende*, la cual tiene un software llamado *Ecofin* con el que he podido realizar esta previsión.



7.1.-Plan de inversión

INVERSIONES	Previo inicio	2020	2021	2022		Amortización			
Inmovilizado Material					anual (%)	2020	2021	2022	
Terrenos y bienes naturales	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€		0	0	0	0
Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€		0	0	0	0
Maquinaria	5.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€		25	1250	1250	1250
Utillaje y herramienta	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€		0	0	0	0
Otras instalaciones	5.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€		8	400	400	400
Mobiliario	15.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€		10	1500	1500	1500
Equipos para proceso de información	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€		0	0	0	0
Elementos de transporte	10.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€		12	1200	1200	1200
Inmovilizado Intangible									
Gastos de investigación y desarrollo	0	0	0	0		0	0	0	0
Aplicaciones informáticas	0,00€	0	0	0		0	0	0	0
Propiedad industrial	0	0	0	0		0	0	0	0
Derechos de traspaso	0	0	0	0		0	0	0	0
Depósitos y fianzas	1.100,00€	0	0	0		0	0	0	0
Circulante					TOTAL	4350	4350	4350	
Existencias	0	0	0	0					
Provisión de fondos (efectivo)	6.000,00€	0	0	0					
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo Inicio	2020	2021	2022					
Inmovilizado Material									
Constitución	0	0	0	0					
Puesta en marcha	0	0	0	0					
INVERSION TOTAL	42.100,00€	0	0	0					

Las maquinarias que vamos a comprar son tres ordenadores, dos de ellos para el trabajo de los informáticos y uno para Mario Pérez Alemán, los tres con los paquetes de *Libre Office* completos, para la creación de tablas de *Libre Office Calc* para poder crear los cuadros de las ventas realizadas. Tenemos en cuenta el desgaste que puede llegar a tener la maquinaria obtenida, por lo que hemos calculado que van a desgastarse un 25% anualmente.

Las otras instalaciones son los diversos cambios que vamos a tener que hacer

en el local para acomodarlo y hacerlo más acogedor (pintura, posibles arreglos que haya que hacer, instalaciones...). La amortización que hemos calculado es un 8%.

El mobiliario son las mesas, sillas, muebles, plantas y demás objetos decorativos que vamos a comprar para trabajar y que los clientes que vengan a nuestro local se sientan en un entorno cómodo y profesional. Calculamos que anualmente tendremos una depreciación del 10%.

El elemento de transporte es un vehículo de empresa, un coche de gama media alta, para poder dar una buena presencia al intentar captar clientes. El coste anual en gasolina y seguros prevemos que será de 1200,00 €, y con una depreciación del 12%.

En depósito y fianzas, pondremos la señal o fianza que pagaremos al arrendatario por el local.

En provisión de fondos (efectivo), depositaremos en una cuenta corriente bancario la cantidad de 3000,00€ para la creación de la sociedad limitada.

El resultado total del ejercicio para la inversión total es de 42.100,00€, por lo que pediremos una financiación a una entidad externa, la cual será el *Banco Santander*.

7.2.-Plan de financiación

FINANCIACIÓN	Previo inicio	2020	2021	2022
CANTIDAD A FINANCIAR	42.100,00€	0	0	0
FINANCIACIÓN	Previo Inicio	2020	2021	2022
Capital aportado por los socios	1.000,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pólizas de crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Prestamo/crédito a largo plazo	39.100,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos personales	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
TOTAL	42.100,00€	0,00€	0,00€	0,00€
REPARTO BENEFICIOS	Reinversión	0,00%	Dividendos	0,00%
PRESTAMO PRINCIPAL	DATOS DE LA OPERACIÓN			
Cantidad a solicitar	39.100,00€	Periodo de devolución (AÑOS)		12
Tipo de Interés (%)	4,57%	Costes de la Operación (%)		0
CUADRO DE AMORTIZACIÓN	2020	2021	2020	
Intereses	1.761,86€	1.643,18€	1.518,95€	
Devolución del principal	2.542,50€	2.661,18€	2.785,40€	
Importe total de las cuotas	4.304,35€	4.304,35€	4.304,35€	
Comisiones apertura	0,00€	Cuota mensual		358,70€
PRESTAMO SECUNDARIO	DATOS OPERACIÓN			
Cantidad a solicitar	0,00€	Periodo de devolución (AÑOS)		0
Tipo de interés (%)	0,00€	Costes de la operación (%)		0
CUADRO DE AMORTIZACION	2020	2021	2020	
Intereses	0,00€	0,00€	0,00€	
Devolución del principal	0,00€	0,00€	0,00€	
Importe total de las cuotas	0,00€	0,00€	0,00€	
Comisiones apertura	0,00€	Cuota Mensual		0,00€

La cantidad total a financiar es 39.100,00€, que resulta de la suma de la cantidad inicial aportada por los socios, que asciende a 3.000,00€, y del préstamo solicitado al *Banco Santander*, que es de 39.100,00€, con un tipo de interés de 4,57% durante 12 años. La cuota mensual para la devolución del préstamo es de 358,70€, lo que asciende anualmente a 4.304,35€

7.3.-Previsión de ingresos

Precios de Venta e incrementos interanuales

		Año 0 2020	
Familias de Productos (productos o servicios)	Precios Venta		incremento interanual
Producto/Servicio 1	5,00		0,0%
Producto/Servicio 2	4,00		0,0%
Producto/Servicio 3	3,00		0,0%

Como mencionamos anteriormente, el precio de venta del *Citatron* es de 5,00€ para las empresas con 10 trabajadores, 4,00€ para las que tengan entre 10 y 50 trabajadores, y de 3,00€ para las que tengan más de 50 trabajadores.

Estimamos que cada año la venta del producto ascenderá un 10%.

Previsiones de Ventas de la empresa

Ventas	enero 2020	febrero 2020	marzo 2020	abril 2020	mayo 2020	junio 2020	julio 2020
P1	1.500	1.550	1.600	1.650	1.700	1.750	1.800
P2	500	550	600	650	700	750	800
P3	300	320	340	360	380	400	420
Totales	2.300	2.420	2.540	2.660	2.780	2.900	3.020
	agosto 2020	septiembre 2020	octubre 2020	noviembre 2020	diciembre 2020	Totales 2020	
	1.850	1.900	1.950	2.000	2.050	21.300	
	850	900	950	1.000	1.050	9.300	
	440	460	480	500	520	4.920	
	3.140	3.260	3.380	3.500	3.620	35.520	

Ventas	enero 2021	febrero 2021	marzo 2021	abril 2021	mayo 2021	junio 2021	julio 2021
P1	2.100	2.150	2.200	2.250	2.300	2.350	2.400
P2	1.100	1.150	1.200	1.250	1.300	1.350	1.400
P3	550	570	590	610	630	650	670
Totales	3.750	3.870	3.990	4.110	4.230	4.350	4.470

agosto 2021	septiembre 2021	octubre 2021	noviembre 2021	diciembre 2021	Totales 2021
2.450	2.500	2.550	2.600	2.650	28.500
1.450	1.500	1.550	1.600	1.650	16.500
690	710	730	750	770	7.920
4.590	4.710	4.830	4.950	5.070	52.920

Ventas	enero 2022	febrero 2022	marzo 2022	abril 2022	mayo 2022	junio 2022	julio 2022
P1	2.100	2.150	2.200	2.250	2.300	2.350	2.400
P2	1.100	1.150	1.200	1.250	1.300	1.350	1.400
P3	550	570	590	610	630	650	670
Totales	3.750	3.870	3.990	4.110	4.230	4.350	4.470

agosto 2022	septiembre 2022	octubre 2022	noviembre 2022	diciembre 2022	Totales 2022
2.450	2.500	2.550	2.600	2.650	28.500
1.450	1.500	1.550	1.600	1.650	16.500
690	710	730	750	770	7.920
4.590	4.710	4.830	4.950	5.070	52.920

Ventas	enero 2023	febrero 2023	marzo 2023	abril 2023	mayo 2023	junio 2023	julio 2023
P1	1.500	1.550	1.600	1.650	1.700	1.750	1.800
P2	500	550	600	650	700	750	800
P3	300	320	340	360	380	400	420
Totales	2.300	2.420	2.540	2.660	2.780	2.900	3.020

agosto 2023	septiembre 2023	octubre 2023	noviembre 2023	diciembre 2023	Totales 2023
1.850	1.900	1.950	2.000	2.050	21.300
850	900	950	1.000	1.050	9.300
440	460	480	500	520	4.920

7.4.-Previsión de gastos

Los gastos fijos de la empresa los vamos a centrar son el sueldo del empresario y la cotización a la seguridad social. Los otros gastos fijos son los servicios profesionales (el gestor que nos lleve las facturas y papeles), el

alquiler mensual del local comercial, los suministros (agua, luz e internet), el mantenimiento y las posibles reparaciones que necesitemos hacerle al vehículo de empresa y a los ordenadores.

El seguro es del coche, el cual pagaremos unos 60,00€ mensuales.

Todo esto hace un total de 44.467,68€ anuales.

GASTOS FIJOS	Mensuales	Gastos Anuales		
		2021	2022	% Incremento Anual
Sueldo del Empresario/Autónomo	1.200,00€	14.400,00€	14.400,00€	14.400,00€
Seguridad Social del Empresario (RETA)	375,64€	4.507,68€	4.507,68€	4.507,68€
Servicios exteriores	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Servicios profesionales	100,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Alquileres y cánones	1.100,00€	13.200,00€	13.200,00€	13.200,00€
Suministros (Luz, Agua, Gas, Combustible...)	400,00€	4.800,00€	4.800,00€	4.800,00€
Publicidad y propaganda	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Mantenimiento y reparación	100,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Gastos diversos	300,00€	3.600,00€	3.600,00€	3.600,00€
Impuestos o Tributos	60,00€	720,00€	720,00€	720,00€
Seguros	70,00€	840,00€	840,00€	840,00€
IRPF (Módulos ó Pagos fraccionados)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
TOTAL	3.705,64€	44.467,68€	44.467,68€	44.467,68€
% Incremento Anual	2021	0,00%	2022	0,00%

7.5.-Plan de RRHH

Como expliqué anteriormente en el plan de recursos humanos, tendremos dos trabajadores. El primero, el ingeniero, cobrará un salario bruto mensual de 1.786,30€, con unas retenciones del IRPF del 15%, y que, al descontar las seguridad social, se le queda en un salario neto de 1.404,92€ al mes. Por otro lado superior, tendrá un salario bruto al mes de 1.050,43€ mensual, con las mismas retenciones del IRPF que el ingeniero, un 15%, por lo que se le queda un salario neto de 826,16€ al mes.

Los dos tendrán unas labores similares, aunque las decisiones más importantes las tomará el ingeniero informático.

Plantilla Inicial de la empresa	
nº socios/as R.E.T.A.	1
nº empleados/as y nº socios Rég. General	2

Sueldos mensuales salarios brutos	Año 0 2020
Sueldo de los socios/as	1.500
Sueldo de los empleados/as	2.837

Pagas Extraordinarias	2020
nº pagas socios/as	0
nº pagas empleados/as	2
% paga extra socios/as	80,0%
% paga extra empleados/as	80,0%

Seguridad Social	2020
% S.S. empleados/as	35,0%
Cuota S.S. R.E.T.A.	376

7.6.-Plan de tesorería

Teniendo en cuenta los planes de inversión, financiación, ingresos, gastos fijos y pagos, el primer año tendremos un saldo final disponible de 3.704€, lo cual lo recuperaremos en los dos próximos años, llegando a tener en el tercer año un saldo de aproximadamente 49.313€

COBROS	2020	2021	2022
Cobro de ventas	158.460	232.260	232.260
Otras entradas	0	0	0
Devoluciones de IVA	0	0	0
Ingresos financieros	0	0	0
Total COBROS	158.460	232.260	232.260
PAGOS			
Pagos de Gastos Fijos (IVA incl.)	145.985	150.745	155.695
Pago de compras y Costes Variables (IVA incl.)	0	0	0
Pagos de Gastos Financieros	1.647	1.306	958
Otros pagos NO gastos			
Devolución de principal del préstamo	7.123	7.456	7.804
Otras salidas de caja	0	0	0
Liquidaciones de IVA	0	0	0
Otros pagos (Imp. Soc./IRPF)	0	1.144	18.490
Total PAGOS	154.756	160.651	182.947
Cash Flow	3.704	71.609	49.313
Tesorería acumulada	6.000	9.704	130.626

7.7.-Balance

	enero de 2020	
	Importe	%
Activos No Corrientes	36100,00	85,7%
Inmovilizado Material	35.000	83,1%
Amort. Acum. Inmov. Material	0	0,0%
Inmovilizado Inmaterial	0	0,0%
Amort. Acum. Inmov. Inmaterial	0	0,0%
Inmov. Financiero Largo Plazo	1.100	2,6%
Activos Corrientes	6.000	14,3%
Inmov. Financiero Corto Plazo	0	0,0%
Existencias	0	0,0%
Clientes	0	0,0%
H.P. Pagos y retenciones IRPF	0	0,0%
H.P. Deudora I. Sociedades	0	0,0%
H.P. Deudora IVA	0	0,0%
Tesorería	6.000	14,3%
Total Activo	42.100	100,0%
Patrimonio Neto	3.000	7,1%
Capital Social	3.000	7,1%
Reservas	0	0,0%
Crédito de accionistas	0	0,0%
Subvenciones	0	0,0%
Resultados pend. aplicación	0	0,0%
Pasivos No Corrientes	31976,65	0,76
Acreedores L.P. Financieros	31.977	76,0%
Otros Acreedores L.P.	0	0,0%
Pasivos Corrientes	7123,35	0,17
Acreedores C.P. Financieros	7.123	16,9%
Crédito financiero C.P.	0	0,0%
Proveedores	0	0,0%
H.P. acreedora IVA	0	0,0%
H.P. acreedora Imp. Soc./IRPF	0	0,0%
Otros Acreedores C.P.	0	0,0%
Total Recursos Permanentes	34.977	83,1%
Total Recursos Ajenos	39.100	92,9%
Total Patrimonio Neto y Pasivos	42.100	100,0%
Fondo de Maniobra	(1.123)	(2,7%)

	diciembre 2020	
	Importe	%
Activos No Corrientes	29850,00	75,5%
Inmovilizado Material	35.000	88,5%
Amort. Acum. Inmov. Material	(6.250)	(15,8%)
Inmovilizado Inmaterial	0	0,0%
Amort. Acum. Inmov. Inmaterial	0	0,0%
Inmov. Financiero Largo Plazo	1.100	2,8%
Activos Corrientes	9704,30	24,5%
Inmov. Financiero Corto Plazo	0	0,0%
Existencias	0	0,0%
Clientes	0	0,0%
H.P. Pagos y retenciones IRPF	0	0,0%
H.P. Deudora I. Sociedades	0	0,0%
H.P. Deudora IVA	0	0,0%
Tesorería	9.704	24,5%
Total Activo	39.554	100,0%
Patrimonio Neto	6.433	16,3%
Capital Social	3.000	7,6%
Reservas	0	0,0%
Crédito de accionistas	0	0,0%
Subvenciones	0	0,0%
Resultados pend. aplicación	3.433	8,7%
Pasivos No Corrientes	24520,85	61,99%
Acreedores L.P. Financieros	24.521	62,0%
Otros Acreedores L.P.	0	0,0%
Pasivos Corrientes	8600,21	21,74%
Acreedores C.P. Financieros	7.456	18,8%
Crédito financiero C.P.	0	0,0%
Proveedores	0	0,0%
H.P. acreedora IVA	0	0,0%
H.P. acreedora Imp. Soc./IRPF	1.144	2,9%
Otros Acreedores C.P.	0	0,0%
Total Recursos Permanentes	30.954	78,3%
Total Recursos Ajenos	33.121	83,7%
Total Patrimonio Neto y Pasivos	39.554	100,0%
Fondo de Maniobra	1.104	2,8%

	diciembre 2021	
	Importe	%
Activos No Corrientes	23600,00	22,5%
Inmovilizado Material	35.000	33,4%
Amort. Acum. Inmov. Material	(12.500)	(11,9%)
Inmovilizado Inmaterial	0	0,0%
Amort. Acum. Inmov. Inmaterial	0	0,0%
Inmov. Financiero Largo Plazo	1.100	1,0%
Activos Corrientes	81312,87	77,5%
Inmov. Financiero Corto Plazo	0	0,0%
Existencias	0	0,0%
Clientes	0	0,0%
H.P. Pagos y retenciones IRPF	0	0,0%
H.P. Deudora I. Sociedades	0	0,0%
H.P. Deudora IVA	0	0,0%
Tesorería	81.313	77,5%
Total Activo	104.913	100,0%
Patrimonio Neto	61.902	59,0%
Capital Social	3.000	2,9%
Reservas	3.433	3,3%
Crédito de accionistas	0	0,0%
Subvenciones	0	0,0%
Resultados pend. aplicación	55.469	52,9%
Pasivos No Corrientes	16717,10	15,93%
Acreedores L.P. Financieros	16.717	15,9%
Otros Acreedores L.P.	0	0,0%
Pasivos Corrientes	26293,45	25,06%
Acreedores C.P. Financieros	7.804	7,4%
Crédito financiero C.P.	0	0,0%
Proveedores	0	0,0%
H.P. acreedora IVA	0	0,0%
H.P. acreedora Imp. Soc./IRPF	18.490	17,6%
Otros Acreedores C.P.	0	0,0%
Total Recursos Permanentes	78.619	74,9%
Total Recursos Ajenos	43.011	41,0%
Total Patrimonio Neto y Pasivos	104.913	100,0%
Fondo de Maniobra	55.019	52,4%

	diciembre 2022	
	Importe	%
Activos No Corrientes	17350,00	11,7%
Inmovilizado Material	35.000	23,7%
Amort. Acum. Inmov. Material	(18.750)	(12,7%)
Inmovilizado Inmaterial	0	0,0%
Amort. Acum. Inmov. Inmaterial	0	0,0%
Inmov. Financiero Largo Plazo	1.100	0,7%
Activos Corrientes	130626,27	88,3%
Inmov. Financiero Corto Plazo	0	0,0%
Existencias	0	0,0%
Clientes	0	0,0%
H.P. Pagos y retenciones IRPF	0	0,0%
H.P. Deudora I. Sociedades	0	0,0%
H.P. Deudora IVA	0	0,0%
Tesorería	130.626	88,3%
Total Activo	147.976	100,0%
Patrimonio Neto	113.920	77,0%
Capital Social	3.000	2,0%
Reservas	58.902	39,8%
Crédito de accionistas	0	0,0%
Subvenciones	0	0,0%
Resultados pend. aplicación	52.018	35,2%
Pasivos No Corrientes	8549,15	5,78%
Acreedores L.P. Financieros	8.549	5,8%
Otros Acreedores L.P.	0	0,0%
Pasivos Corrientes	25507,16	17,24%
Acreedores C.P. Financieros	8.168	5,5%
Crédito financiero C.P.	0	0,0%
Proveedores	0	0,0%
H.P. acreedora IVA	0	0,0%
H.P. acreedora Imp. Soc./IRPF	17.339	11,7%
Otros Acreedores C.P.	0	0,0%
Total Recursos Permanentes	122.469	82,8%
Total Recursos Ajenos	34.056	23,0%
Total Patrimonio Neto y Pasivos	147.976	100,0%
Fondo de Maniobra	105.119	71,0%

Como podemos ver, el activo está compuesto por el inmovilizado intangible son las aplicaciones que vamos a utilizar para la creación de la aplicación, el inmovilizado material, que son los ordenadores, mobiliario y decoración, la inversión a largo plazo es la fianza, y las amortizaciones es el préstamo que se devuelve al *Banco Santander*, lo que al sumarlo suma el total del activo no corriente.

Por otro lado, el apartado de clientes es la suma resultante de la venta del producto, mientras que el efectivo es lo que nos quedaría tras hacer todos los pagos a nuestros trabajadores, alquiler y demás. La suma de todo ello es el activo corriente.

La suma del activo no corriente y el corriente es la suma total del activo.

Por otro lado tenemos el pasivo, el capital es el dinero con el que empezamos para poder crear la sociedad limitada, y los resultados es el dinero resultante de la venta del producto. La suma de estos dos, son el resultado del patrimonio neto.

El pasivo no corriente se resume en el préstamo que debemos por la financiación que hemos pedido. La suma del patrimonio neto y del pasivo no corriente es el total del pasivo.

La suma total del activo y del pasivo coinciden, por lo que el balance está bien.

7.8.- Resultado

El margen bruto es el resultado de todo el año, sin restarle los gastos, por lo que debemos restarle todos los gastos que hacemos durante el año, como los sueldos, los gastos, mantenimiento, alquileres... Esto nos da una visión del resultado de explotación.

Este resultado es la cifra que se obtiene deduciendo de los ingresos los gastos generados por la operación de la empresa. Posteriormente, se le resta a este resultado los gastos financieros, lo que nos da el resultado ante impuestos. Este resultado sale al deducir el impuesto sobre sociedades. Deducimos el IRPF, lo que nos da el resultado final. Este resultado final nos sale positivo, y este plan de empresa es viable.

Resultado 2020

Conceptos	2020	% / Ventas
Ingresos por ventas	158.460	100,0%
Ingresos	158460	100,0%
Costes variables (directos)	0	0,0%
Margen Bruto s/Ventas	158460	100,0%
Gastos de Personal y Seg. Social	95.159	60,1%
Seguridad Social	28.336	17,9%
Otros Gastos Fijos	22.490	14,2%
Dotación Amortizaciones	6.250	3,9%
Total Gastos Explotación	152235	96,1%
Res. antes Int. e Imp. (BAII)	6225	3,9%
Ingresos Financieros	0	0,0%
Gastos Financieros	1.647	1,0%
Resultado Financiero	-1647	-1,0%
Res. antes Impuestos (BAI)	4578	2,9%
Impuesto de Sociedades	1.144	0,7%
Resultado Neto	3.433	2,2%

Resultado 2021

Conceptos	2021	% / Ventas	Variación
Ingresos por ventas	232.260	100,0%	46,6%
Ingresos	232260	100,0%	0
Costes variables (directos)	0	0,0%	
Margen Bruto s/Ventas	232260	100,0%	0
Gastos de Personal y Seg. Social	98.965	42,6%	4,0%
Seguridad Social	29.289	12,6%	3,4%
Otros Gastos Fijos	22.490	9,7%	0,0%
Dotación Amortizaciones	6.250	2,7%	0,0%
Total Gastos Explotación	156995	67,6%	0
Res. antes Int. e Imp. (BAII)	75265	32,4%	11
Ingresos Financieros	0	0,0%	
Gastos Financieros	1.306	0,6%	(20,7%)
Resultado Financiero	-1306	-0,6%	-0
Res. antes Impuestos (BAI)	73959	31,8%	15
Impuesto de Sociedades	18.490	8,0%	1.515,6%
Resultado Neto	55.469	23,9%	1.515,6%

Resultado 2022

Conceptos	2022	% / Ventas	Variación
Ingresos por ventas	232.260	100,0%	0,0%
Ingresos	232260	100,0%	0
Costes variables (directos)	0	0,0%	
Margen Bruto s/Ventas	232260	100,0%	0
Gastos de Personal y Seg. Social	102.924	44,3%	4,0%
Seguridad Social	30.281	13,0%	3,4%
Otros Gastos Fijos	22.490	9,7%	0,0%
Dotación Amortizaciones	6.250	2,7%	0,0%
Total Gastos Explotación	161945	69,7%	0
Res. antes Int. e Imp. (BAII)	70315	30,3%	-0
Ingresos Financieros	0	0,0%	
Gastos Financieros	958	0,4%	(26,6%)
Resultado Financiero	-958	-0,4%	-0
Res. antes Impuestos (BAI)	69357	29,9%	-0
Impuesto de Sociedades	17.339	7,5%	(6,2%)
Resultado Neto	52.018	22,4%	(6,2%)

BIBLIOGRAFÍA

- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. Y SHEPHERD, D. A. (2013):Entrepreneurship (emprendedores). Curso Creación de Empresas. Mcgraw-Hill Educación.
- GÓMEZ GRAS, JOSÉ MARÍA ET AL (2012). Manual de casos sobre creación de empresas en España. McGraw-Hill, Madrid.
- JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.) (2012): Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica. Ed. Pirámide. Madrid.
- MUÑIZ, L. (2010), Planes de negocio y estudios de viabilidad: software con casos prácticos y herramientas para elaborar DAFO y evaluar un plan de viabilidad. Profit Editorial, Barcelona.
- PRIEDE BERGAMINI, T. et al. (2010): Creación y desarrollo de empresas. Ed. Pirámide. Madrid.
- TODOLÍ CERVERA, FERRÁN (2008). Creación de empresas paso a paso. Ciss, Madrid.

Formas jurídicas:

<http://www.ipyme.org/es-ES/DesarrolloProyecto/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas.aspx>

Andalucía Emprende:

<http://www.andaluciaemprende.es/herramientas-de-gestion/gestion-empresarial/>