
YOU LEARN, THEY LEARN



PLAN DE NEGOCIO

Grupo 13.13

Ignacio Collado
Juan Ignacio Rodríguez
Gaspar Trabalón
Víctor Córdoba (portavoz)

11 de mayo de 2017

www.eko.com / +034 691648436 / v.cordoba@alumnos.upm.es

IDEA DE NEGOCIO

1 Resumen ejecutivo

PLANES

2 Plan estratégico y de management

4 Plan de marketing

7 Plan de operaciones

10 Plan de organización y recursos humanos

13 Plan económico-financiero

19 Conclusiones

20 Anexos

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo fundamental de la empresa EKO es llevar la educación a cada rincón del planeta, haciendo accesible a todo el mundo un derecho fundamental, fomentando así el espíritu crítico y otorgando herramientas para la libertad de cada uno de los individuos de un planeta castigado por la desigualdad

Nuestra idea de negocio es básicamente una revolución total en la empresa y educación conocidas hasta ahora. Y lo haremos de una forma muy sencilla, mediante la propia educación. A través de una plataforma de tele-enseñanza accesible para cualquier habitante de un país desarrollado, ofreceremos una serie de cursos en diferentes materias, que podrán utilizar mediante una suscripción mensual. Los beneficios íntegros de nuestra actividad económica irán destinados a un proyecto social de educación universal a través de un sistema de micro-universidades.

Esto supone una vuelta de tuerca en la concepción de la empresa actual, ya que destinando el 100% de los beneficios a una causa humanitaria evitamos la deshumanización económica que termina por anteponer los intereses bursátiles a los humanitarios. Este nuevo modelo de negocio es denominado, empresa social.

Nuestra empresa social se llamará EKO, que significa 'educación', en el idioma Yoruba, propio del oeste africano. Además hace referencia a la palabra española e inglesa 'eco', el cual se propaga de la misma manera de la que pretendemos que lo haga la educación.

PLATAFORMA TELE-ENSEÑANZA - Países Desarrollados

La plataforma de tele-enseñanza consta de una serie de cursos sobre diferentes materias (desde el colegio hasta la universidad), que contienen videos de una hora para cada día, teoría y ejercicios en formato pdf y simulacros de examen interactivos. También ofrecemos un servicio online de tutoría con un coste por hora.

Los contenidos educativos serán desarrollados por profesores voluntarios que ofrezcan su trabajo a esta labor, y grabados en nuestras oficinas.

Se realizará también una serie de videos adicionales de formación a profesores, de cara a la educación en pequeños poblados sin recursos donde no cuenten con personal cualificado.

Comenzaremos nuestra actividad comercial en países de habla hispana, así como nuestros proyectos, ahorrando así gastos en traducciones y nuevos contenidos

Nuestros ingresos procederán fundamentalmente de las suscripciones mensuales, cuyo beneficio, descontando los gastos de producción, será destinado a la financiación del proyecto social. Ofreceremos también el servicio de tutorías, cuyos ingresos irán íntegramente al proyecto, creando así un vínculo directo entre el trabajo vocacional de profesores voluntarios y la labor de educación universal.

PROYECTO MICRO-UNIVERSIDADES - Países Subdesarrollados

Desarrollaremos un soporte denominado 'Maletas del Conocimiento', el cual constará de una maleta con todo el material necesario para impartir nuestros cursos en cualquier lugar. Es decir, alimentación propia con placas solares, conexión a internet via satélite, ordenador con nuestra plataforma instalada, proyector, una serie de herramientas educativas para ejercicios prácticos, y los cables necesarios. Cada una de estas 'maletas' constituirá una micro-universidad, siendo instalada en pequeñas comunidades donde de otro modo sería imposible el acceso a la educación. La comunidad local pagará un pequeño porcentaje, fomentando así el cuidado y mantenimiento de nuestros aparatos. Los alumnos pagarán también una cuota muy reducida (con posibilidad de beca total en casos de pobreza extrema), con el objetivo de que las micro-universidades terminen por ser sostenibles sin necesidad de financiación occidental.

Los alumnos que gracias a esta enseñanza sean contratados con un puesto permanente, se comprometerán a financiar una nueva 'Maleta de Conocimiento', y con ella otra micro-universidad, creando así un circulo vicioso y extensión exponencial de nuestro sistema de educación.

PLAN ESTRATÉGICO Y DE MANAGEMENT

El principal propósito de nuestra empresa es dar acceso a la educación tanto académica como cultural a una gran parte de la población mundial que forma parte de un colectivo en el cual, ya sea por su situación económica, geográfica, social o personal, no tienen la posibilidad de acceder fácilmente a una educación completa y de calidad.

COMPETENCIA

Existen servicios similares actualmente que ofrecen una educación de calidad y en algunos casos gratuita. Sin embargo, se diferencian en algunos aspectos fundamentales que pueden dar una ventaja a nuestra idea:

- **Lynda.com** - 24.95€ (sin tutorías, inglés)
- **Udacity** - variable (en torno a 300€ curso) (sin tutorías, solo acceso a un curso)
- **MiriadaX** - gratuito (profesores cobran de la plataforma, compromiso con la actualización de cursos)
- **Coursera** - variable (suscripción 36€ al mes, 45€ curso completo) (solo acceso a un curso)
- **Edx** - variable (algunos gratuitos, pago por certificados)
- Y empresas similares, como **Teachable**, páginas que ponen en contacto a profesores y alumnos de forma gratuita o por un precio simbólico como **Classgap**. O incluso plataformas de tele-enseñanza gratuita como **Khan Academy**, pero ninguna cumple la oferta del mismo modo que nosotros.

ENTORNO SOCIO-ECNÓMICO

La sociedad española se orienta firmemente hacia la educación, gran parte de la población sigue una enseñanza no reglada fuera de sus estudios oficiales ya sean universitarios o escolares.

Nosotros mismos (junta directiva) demandamos los servicios que ofrecemos muchas veces al enfrentarnos a nuestros estudios en el día a día, por ello tenemos una gran ventaja competitiva

ANÁLISIS INTERNO

Los principales puntos a favor de nuestra empresa serían: la posibilidad de desarrollar nuestra labor con una infraestructura mínima, lo cual también permite destacar un gran potencial de expansión tanto en nuestro país como en países de Latinoamérica donde EKO tiene una gran ventaja debido a la cercanía lingüística. Así como nuestra implícita iniciativa social de educación universal; la gran accesibilidad de la plataforma, el amplio abanico de contenidos y herramientas ofrecidas, y los conocimientos en el sector de los fundadores que forman parte del ámbito de las telecomunicaciones.

ANÁLISIS EXTERNO

Otro importante aspecto a destacar de nuestra empresa es el gran atractivo socio-cultural que despierta el hecho de la ayuda benéfica y el proyecto humanitario mediante “maletas del conocimiento”.

Nuestro éxito se basará en la diferenciación respecto a otras plataformas. Ya no solo moral y social, si no una diferenciación en la accesibilidad y oferta de cursos mucho más efectiva y amplia.

Entre los principales factores sociales a tener en cuenta, estaría la posibilidad de ayudas por parte de ciertas asociaciones para suministrarnos los equipos necesarios. Por ejemplo la línea educativa del banco Santander y el proyecto filantrópico de Microsoft. Pero como punto negativo, a vistas de la

expansión internacional, cabe destacar el choque cultural en el extranjero. Tanto por el distinto modelo social, como por la imposibilidad de acceder a los medios para recibir nuestros servicios. En Latinoamérica casi el 60% de la población proviene de hogares sin recursos básicos. Será por ello que contemplaremos la posibilidad de becas totales para situaciones de pobreza extrema. Pero el caso ideal sería la financiación parcial por parte de la comunidad local, así como el pago de una cuota muy reducida por parte de los alumnos, creando así un **sistema sostenible** que no necesite de financiación externa más que inicialmente.

Sería un punto a tener muy en cuenta la posibilidad de crear lazos con otras asociaciones con el fin de realizar esa ayuda social, y cito textualmente “Más de 60 millones de latinoamericanos emergieron de la pobreza entre el 2002 y el 2012” [El País].

Por otra parte, si analizamos la población de los países subdesarrollados, la mayoría de familias prefieren que sus hijos trabajen a que sean escolarizados, por lo que facilitando un acceso tan cercano a la educación, solucionaremos este problema cultural global.

ANÁLISIS DAFO

EXTERNO

- Gran mercado hispanohablante
 - Producto diferenciado de la competencia
 - Contacto con organizaciones humanitarias
 - Amplia relación con posibles clientes (estudiantes)
-

OPORTUNIDADES

- Servicios similares gratuitos (youtube,yahoo)
- Restricciones legales en ciertas regiones en vías de desarrollo

AMENAZAS

INTERNO

- Bajo coste de infraestructuras
 - Fundadores con conocimientos en el sector
 - Plantilla e infraestructuras reducidas
 - Motivación personal para causa humanitaria
 - Rápida rentabilidad
-

FORTALEZAS

- Falta de experiencia de la junta directiva
- Infraestructura frágil

DEBILIDADES

PLAN DE MARKETING

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El objetivo de EKO es llevar el conocimiento a todo el planeta.

EKO ofrece **contenido educativo** en forma de vídeos disponibles bajo demanda en nuestras plataformas (web y móvil). A su vez, financia un sistema de **micro-universidades** en el tercer mundo a través de las llamadas “maletas del conocimiento”, preparadas para dar clase en cualquier lugar del planeta.

El cliente pagará una cuota por tener acceso ilimitado a todo el catálogo disponible.

Además, podrá solicitar tutorías individualizadas con algún profesor de nuestro equipo docente con un coste adicional.

A su vez, nuestra plataforma comprenderá una completa red social estudiantil, con un sistema de calificaciones y competitividad, ejercicios personalizados, exámenes interactivos y relación directa profesor-alumno. Estos aspectos son fundamentales como **factor diferenciador** respecto a una competencia ya instaurada, junto con la facilidad de uso y localización de lecciones (con varias modalidades de búsqueda), el idioma y la labor humanitaria.

ESTRATEGIA DE PRECIOS Y DISTRIBUCIÓN

1. PÚBLICO OBJETIVO Y NIVELES DE EDUCACIÓN OFRECIDOS

La distribución será telemática. Los contenidos estarán disponibles en nuestras plataformas web y móvil.

Durante los dos primeros años el contenido producido estará enfocado en jóvenes universitarios (entre 18 y 26 años) del territorio nacional.

Posteriormente, en el tercer año iniciaremos la introducción en la plataforma de lecciones para nivel de bachillerato (16 a 18 años) y expandiremos el servicio al mercado latinoamericano aprovechando la cercanía lingüística.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
NIVEL	Universidad	Universidad	- Universidad - Educación Secundaria
RAMA	Ingeniería	- Ingeniería - Física - Matemáticas	- Ingeniería - Física - Matemáticas - Ciencias sociales - Ciencias de la salud
MERCADO	España	España	- España - Latinoamérica
CLIENTES POTENCIALES	197.558	259.349	7.326.018

Los datos de clientes potenciales se han obtenido de las encuestas de educación universitaria del Ministerio de Educación en cada rama, ponderadas con el ratio de uso frecuente de internet (76.5%) en la población entre 16 y 74 años que aporta el INE.

Los datos del tercer año para fuera de España no han estado disponibles, por lo que estimamos un aumento potencial de 10x teniendo en cuenta la población total hispanohablante que hay en el mundo respecto a la de España.

2. PRECIOS

El público al que queremos ofrecer el servicio, en general, no dispone de un gran poder adquisitivo y, además, queremos que nuestra plataforma sea la más atractiva, por tanto, el precio debe estar ajustado.

Teniendo esto en cuenta, comparando con nuestra competencia y por simplicidad ofrecemos los productos de EKO de la siguiente manera.

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	PRECIO
Acceso ilimitado catálogo EKO	30 días	9.99€
Tutoría individualizada	30 minutos	4.99€

3. ACCIONES DE COMUNICACIÓN

Como se indica en el punto anterior, es muy importante para nosotros darnos a conocer en zonas universitarias, donde nuestra difusión vendrá dada a través de panfletos publicitarios en los que aparecerán nuestro logo, nuestros dos productos principales y de manera muy destacada la labor humanitaria.

Invertiremos unos 400€ en 16000 panfletos y contrataremos una empresa de reparto por 560€ en cada campaña de publicidad física. Además, nos publicitaremos en buscadores como Google y de manera especial en redes sociales (principalmente twitter e Instagram) con un coste aproximado total de 600€ al mes.

Para el primer año esperamos un gasto total de 8160€ en promoción.

Cada año posterior será de aproximadamente 4560€ y enfocaremos las campañas en las épocas del año en que esperamos la demanda sea mayor: el mes previo a cada temporada de exámenes (septiembre y enero).

4. PREVISIONES DE VENTA

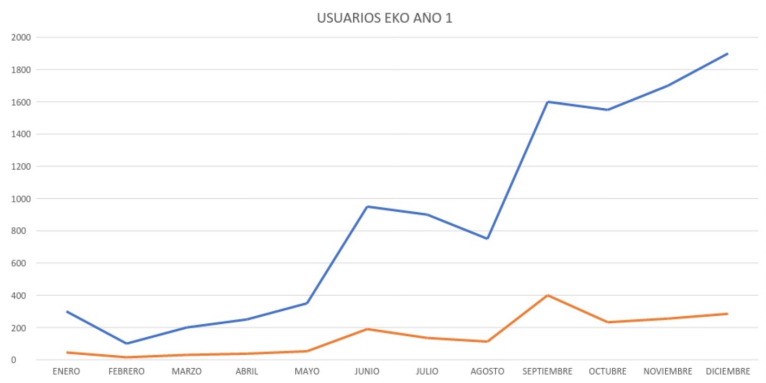
Para la estimación de ventas hemos usado la relación españoles entre 16 y 44 años que hacen uso de academias respecto a la población total en esas edades (estadísticas en anexo), lo que nos da un ratio del 0,86% que ponderará el número de clientes potenciales como máximo número de suscripciones que esperamos tener simultáneamente en los meses de mayor demanda.

Para los primeros meses nos salimos de esta estimación debido al periodo de crecimiento que necesitaremos para que la plataforma se dé a conocer.

De esta manera esperamos que el crecimiento tenga una correspondencia con el aumento de clientes potenciales salvo para el tercer año, ya que, aunque el mercado teórico alcanzable crece considerablemente, la realidad es que el poder adquisitivo es en general mucho menor en las nuevas zonas de comercialización.

En cuanto a las tutorías, teniendo en cuenta el uso habitual de tutorías en el ámbito universitario y la facilidad de acceso mediante nuestra plataforma adelantamos que estará en torno al 10% de las suscripciones activas en cada momento.

SUSCRIPCIONES		TUTORIAS	
ENERO	300	30	
FEBRERO	200	20	
MARZO	200	20	
ABRIL	250	25	
MAYO	550	55	
JUNIO	1000	100	
JULIO	1189	119	
AGOSTO	680	68	
SEPTIEMBRE	1699	170	
OCTUBRE	1019	102	
NOVIEMBRE	1189	119	
DICIEMBRE	1699	170	
VENTAS AÑO1	9976	998	INGRESOS TOTALES
INGRESOS AÑO 1	99.656,19 €	4.977,82 €	104.634,01 €
VENTAS AÑO 2	14272	1427	INGRESOS TOTALES
INGRESOS AÑO 2	142.573,18 €	7.121,52 €	149.694,71 €
VENTAS AÑO 3	74941	3747	INGRESOS TOTALES
INGRESOS AÑO 3	748.665,46 €	18.697,90 €	767.363,36 €



PLAN DE OPERACIONES

INSTALACIONES

El desarrollo de nuestra actividad económica será vía internet, pero requeriremos de instalaciones para la grabación de los vídeos, mantenimiento de la plataforma y creación de una serie de maletas equipadas para el proyecto humanitario.

Todo ello podrá desarrollarse en el entorno de una sola oficina, sin necesidad de almacenes de distribución ni procesos industriales. Escogeremos para ello el **alquiler de una local en el barrio de la Prosperidad**, muy cerca del centro de Madrid. Constará de 4 despachos (8,5 m²), 2 salas de formación (9 m²), sala de juntas (12 m²) y cocina (9,5 m²). Un total de 145 m² por un precio de 950 € al mes.
<http://www.yaencontre.com/alquiler/oficina/inmueble-19769-2599-50-13>

APROVISIONAMIENTO

Para el comienzo de nuestra actividad necesitaremos adquirir una serie de elementos:

INMOVILIZADO MATERIAL

		Precio (€)	Cantidad	Total (€)
Ordenadores			7	7000
	Ordenador - edición	1500	2	3000
	Ordenador - mantenimiento web	1000	1	1000
	Ordenador - Uso común	750	4	3000
Material de oficina		1000	1	1000
Soporte fotográfico				8640
	Croma	200	1	200
	Luces (3 focos de luz continua)	250	1	250
	Cámara (Canon EOS MArk 4 + lente)	5700	1	5700
	Micrófono (Senheisser MKH8070)	1290	1	1290
	Otros	1200	1	1200

PROCESOS PRODUCTIVOS

- **Estudio de mercado:** determinaremos nuestros clientes potenciales, analizaremos sus necesidades y estudiaremos nuestra cuota de mercado.
- **Diseño de la plataforma:** trabajaremos en una plataforma web accesible, dinámica e intuitiva, destinada a una sencilla navegación y productivo aprendizaje.
- **Grabación y edición de los vídeos:** dispondremos de profesores en plantilla para la grabación de los vídeos relativos a distintos cursos. Además de un técnico para desarrollar la web y un especialista en edición.
- **Subida de vídeos:** los publicamos en la plataforma y ya son accesibles al consumidor.
- **Publicidad:** enfocaremos nuestras labores de marketing en la difusión de nuestra empresa en círculos universitarios y estudiantiles, anteriormente examinados en el estudio de mercado.
- **Mantenimiento de la plataforma:** un técnico permanecerá en plantilla para solucionar los problemas ocasionales de la plataforma
- **Desarrollo de las “maletas del conocimiento”:** nuestros ingenieros se encargarán de investigar y desarrollar las maletas del conocimiento, realizándolo al coste más bajo posible para fomentar la fácil implantación y propagación de nuestra labor social.
- **Instalación y seguimiento de las micro-universidades:** dispondremos de corresponsales que se encargarán de instalar las maletas, solucionar posibles fallos y mantenernos al día del desarrollo de nuestro proyecto social.

RECURSOS HUMANOS

- ▶ La junta directiva estará compuesta por el **director ejecutivo** y los **directores de operaciones, marketing y financiero**.
- ▶ En cuanto a profesorado, comenzaremos con **dos profesores** especializados en Ingeniería de Telecomunicaciones y Arquitectura, creciendo hasta **cinco** en el tercer año.
- ▶ En el ámbito técnico, contaremos con **dos ingenieros**: uno se encargara del **desarrollo** de la plataforma y otro del **mantenimiento**. A partir del segundo año solo necesitaremos del ingeniero encargado del mantenimiento.

GASTOS

Concepto	Precio unitario	Cantidad	Total /AÑO
Alquiler oficina (145 m2)	950	12	11400
Alojamiento Web	5	12	60
Licencias software	30	12	360
Investigación y desarrollo y mantenimiento maletas	30	12	360
Seguimiento micro-universidades (corresponsales)	500	4	2000
TOTAL			14180

La plataforma web de tele-enseñanza no requiere de logística de distribución ni conllevará cargos mayores que el alojamiento en servidores web y la programación de la página.

Obtendremos los ingresos a través de la suscripción mensual. El tipo de suscripción mensual permite una mayor flexibilidad y libertad al consumidor, que se traduce en una mayor tasa de suscriptores, aunque temporales, y visibilidad en el mercado.

A su vez se realizará una investigación, desarrollo y puesta a punto de las denominadas 'Maletas del Conocimiento', las cuales contendrán todas las infraestructuras necesarias para la fundación de una micro-universidad en cualquier lugar, y que tendrán acceso online a nuestros contenidos. También se debe tener en cuenta la instalación y seguimiento de las micro-universidades.

Nuestra plataforma online de tele-enseñanza será lanzada en España, y realizaremos un primer año de financiación inicial, reduciendo los costes al mínimo, y sin comenzar el proyecto social. El segundo año comenzará la instalación de la primera micro-universidad y valoraremos la expansión a los países latinoamericanos de habla hispana, utilizando los mismos contenidos que en España con la ventaja del idioma, pero alcanzando un público más alto, lo cual generará un aumento exponencial de los ingresos

PROYECTO SOCIAL

En nuestra concepción de negocio como empresa social está implícita la labor humanitaria que llevamos a cabo.

La investigación y desarrollo en componentes e infraestructura nos permite realizar una serie de **maletas de bajo coste** con todo lo necesario para impartir clases en cualquier lugar del planeta. Los costes que este proyecto supone a la empresa se traducen en: gastos de componentes, instalación y mantenimiento. Con la meta de lograr una autosuficiencia en las comunidades donde estas sean instaladas a través de una colaboración comunitaria, evitando así financiación externa y eliminando su dependencia.

Adjunto a continuación el presupuesto establecido para una maleta:

Maleta del conocimiento				1045
	- Ordenador	700	1	700
	- Batería	75	1	75
	- Placa solar	25	4	100
	- Antena conexión satélite	40	1	40
	- Proyector	100	1	100
	- Cableado	30	1	30

PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

ORGANIGRAMA

El organigrama inicial de organización laboral de nuestra empresa, EKO, constará de una Junta Directiva, en la que serán los cuatro socios como Director Ejecutivo, Director de Marketing, Director de Operaciones y Director Financiero los que la ejerzan. Por debajo de la Junta Directiva, estarán los empleados, que serán un programador y el profesorado.



FUNCIONES

- **Director Ejecutivo:** Encargado de dirigir, administrar, gestionar y coordinar todos los departamentos y funciones de la empresa.
- **Director de Marketing:** Encargado de publicitar la empresa, de realizar estudios de mercado y de estudiar la viabilidad de cualquier proyecto innovador que EKO quiera sacar al mercado.
- **Director de Operaciones:** Encargado de realizar, optimizar y preparar el proyecto que EKO haya decidido ofrecer al público. También se encargará del diseño de la página web y de la programación de todos los productos que queramos sacar al mercado.
- **Director Financiero:** Encargado de las financiaciones de la empresa, controlar los ingresos y costes, y de investigar la forma más óptima de que la empresa consiga los máximos beneficios posibles.
- **Profesores:** Encargados de realizar los vídeos didácticos, de impartir las tutorías online y de corregir las evaluaciones online.
- **Ingenieros:** Encargados del diseño, desarrollo y de las funciones de la plataforma web y de la aplicación móvil.

HORARIOS

Junta Directiva

- Jornada de 40 horas semanales
- Lunes a viernes
- 10:00h a 14:00h – 17:00h a 20:00h

Profesores

Acudirán a la oficina en aquel horario que se ajuste a sus necesidades docentes, cumpliendo un mínimo de horas semanales (grabar los vídeos didácticos, planteamiento de trabajo, organizar y realizar las tutorías, etc)

ORGANIZACIÓN Y SALARIOS

La oficina permanecerá abierta de 10:00h a 21:00h de lunes a viernes.

La Junta Directiva estará a las 10:00h en la oficina, donde, en principio, debatirá y establecerá el objetivo mensual –si es el primer día laboral del mes– y el objetivo diario. Después se encargará de gestionar y administrar cada rama y función de la empresa, además de plantear y llevar a cabo la forma más óptima de lograr el objetivo fijado. Por otro lado, el Director de Operaciones se encargará físicamente de viajar a los países subdesarrollados para llevar las maletas del conocimiento y realizar las gestiones del proyecto humanitario; esto supondrá un gasto de 2.000 € (gastos de viaje y dietas) por viaje a cargo de la empresa.

El primer y segundo año tendrá una jornada de 20 horas semanales con un salario bruto mensual de 600 €/mes por director. Durante el tercer año su jornada se ampliará a 40 horas semanales, cobrando 2.000 €/mes por director, y además, su horario será de 10:00h a 14:00h y de 17:00h a 21:00h.

El profesorado asistirá a la oficina en el horario que él vea preferente para realizar los vídeos didácticos de cada materia, mientras que las tutorías solicitadas por los usuarios podrán realizarlas en la misma oficina o en su casa, ya que daremos esa facilidad al profesorado para que su trabajo sea lo más cómodo posible.

Su jornada será de 30 horas semanales. El primer año contaremos con dos profesores especializados en Arquitectura e Ingeniería de Telecomunicaciones para impartir docencia de materias técnicas (dibujo, electrónica, fluidos, etc), con un salario bruto mensual de 1.350 €/mes por profesor. Durante el segundo año, contaremos con un profesor más especializado en Física, ampliando la materia tal como química, física, matemáticas, etc. El tercer año serán cinco profesores en total: los tres anteriores y dos especializados en Ciencias Sociales y Ciencias de la Salud. Su salario pasará a 1.800 €/mes.

El primer año contaremos con dos ingenieros: uno (Ingeniero A) encargado en el desarrollo de la plataforma y de la aplicación móvil, con un contrato de 6 meses y una jornada de 40 horas semanales, cobrando 1.200 €/mes; y otro (Ingeniero B) encargado del mantenimiento de éstas, el cual permanecerá durante los tres años con una jornada de 20 horas semanales cobrando 700 €/mes los dos primeros años y 1.100 €/mes el tercer año.

Ambos empezarán su jornada a la 13:00h, donde el Ingeniero A tendrá 30 minutos durante su jornada diaria para comer.

Pagaremos a la Seguridad Social un 25 % del salario bruto de cada empleado. Como política retributiva, daremos dos pagas extraordinarias equivalente al mismo importe que el salario bruto mensual, a pagar en diciembre y julio. El ingeniero A carecerá de la paga extraordinaria al disponer de un contrato de 6 meses.

AÑO 1

PUESTO	JORNADA	BRUTO MENSUAL	BRUTO ANUAL	SEGURIDAD SOCIAL	Nº EMPLEADOS	TOTAL
Directivo	20 h	600 €	8.400 €	2.100 €	4	42.000 €
Profesorado	30 h	1.350 €	18.900€	4.725 €	2	47.250 €
Ingeniero A	40 h	1.200 €	7.200 €	1.800 €	1	9.000 €
Ingeniero B	20 h	700 €	9.800 €	2.450 €	1	12.250 €
TOTAL	110 h	3.850 €	44.300 €	11.075 €	8	110.500 €

AÑO 2

PUESTO	JORNADA	BRUTO MENSUAL	BRUTO ANUAL	SEGURIDAD SOCIAL	Nº EMPLEADOS	TOTAL
Directivo	20 h	600 €	8.400 €	2.100 €	4	42.000 €
Profesorado	30 h	1.350 €	18.900€	4.725 €	3	70.875 €
Ingeniero B	20 h	700 €	9.800 €	2.450 €	1	12.250 €
TOTAL	70 h	2.650 €	37.100 €	9.275 €	8	125.125 €

AÑO 3

PUESTO	JORNADA	BRUTO MENSUAL	BRUTO ANUAL	SEGURIDAD SOCIAL	Nº EMPLEADOS	TOTAL
Directivo	40 h	2.000 €	28.000 €	7.000 €	4	140.000 €
Profesorado	30 h	1.800 €	25.200 €	6.300 €	5	157.500 €
Ingeniero B	20 h	1.100 €	15.400 €	3.850 €	1	19.250 €
TOTAL	90 h	4.900 €	68.600 €	17.150 €	10	316.750 €

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

INVERSIONES TOTALES

La creación de nuestro principal producto (lecciones en vídeo) requiere esencialmente una inversión en material de producción audiovisual y material informático para la edición. El valor del mismo se detalla en la siguiente tabla:

INMOVILIZADO MATERIAL	
MATERIAL INFORMATICO	
5 ordenadores portátiles	4.000,00 €
2 ordenadores sobremesa (Edición)	3.000,00 €
MATERIAL PRODUCCION	
Pantalla croma	200,00 €
Luces	250,00 €
Camara y lente	5.700,00 €
Micrófono	1.290,00 €
Otros	1.200,00 €
MOBILIARIO	1.000,00 €
TOTAL	16.640,00 €

Esta inversión se hará al inicio y no hará falta aumentarla en los 3 primeros años.

Adicionalmente se puede observar que no necesitamos invertir en inmovilizado intangible puesto que el software que usaremos se pagará mediante suscripción mensual y está incluido en la partida de gastos.

PLAN DE FINANCIACIÓN

Para iniciar las operaciones solicitaremos un préstamo bancario de 60.000€ a un 8,5% anual para poder hacer frente al pago de nóminas y otros gastos operativos hasta que el volumen de ventas sea el suficiente para cubrir los mismos. Lo que nos deja unas cuotas financieras indicadas en la tabla:

CANTIDAD	60.000,00 €		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
AÑOS	10	CAPITAL AMORTIZADO	3.979,64 €	4.331,40 €	4.714,26 €
INTERESES	8,50%	GASTO FINANCIERO	4.947,33 €	4.595,57 €	4.212,71 €

Adicionalmente los socios fundadores aportaremos un capital social al inicio de 8000€, obteniendo un total de patrimonio neto y pasivo de 6800€.

BALANCES

APERTURA		
	ACTIVO PASIVO + PN	
Inmovilizado Intangible	0,00 € 8.800,00 €	Capital social
Inmovilizado material	16.640,00 €	
Equipos informaticos	7.000,00 €	
Equipo producción	8.640,00 €	
Mobiliario	1.000,00 €	
Amortizaciones acumuladas	0,00 € 56.020,36 €	Prestamos L.P.
Activo corriente (cajas, bancos)	52.160,00 € 3.979,64 €	Prestamos C.P.
TOTAL	68.800,00 € 68.800,00 €	TOTAL

*Para los balances no hemos necesitado tener en cuenta el inmovilizado intangible (mencionado anteriormente) ni los pagos a proveedores debido a la naturaleza de nuestro negocio.

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO NO CORRIENTE	13.062,00 €	9.484,00 €	5.906,00 €
Inmovilizado Intangible	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Inmovilizado material	16.640,00 €	16.640,00 €	16.640,00 €
Equipos informáticos	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €
Equipo producción	8.640,00 €	8.640,00 €	8.640,00 €
Mobiliario	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Amortizaciones acumuladas	-3.578,00 €	-7.156,00 €	-10.734,00 €
ACTIVO CORRIENTE (cajas, bancos)	13.487,04 €	5.444,78 €	287.908,15 €
TOTAL	26.549,04 €	14.928,78 €	293.814,15 €

PASIVO + PATRIMONIO NETO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Capital social	8.800,00 €	8.800,00 €	8.800,00 €
Resultado ej. Anteriores	0,00 €	-38.271,32 €	-45.560,18 €
Pérdidas y ganancias	-38.271,32 €	-7.288,86 €	283.599,63 €
Prestamos L.P.	51.688,96 €	46.974,70 €	41.843,74 €
Prestamos C.P.	4.331,40 €	4.714,26 €	5.130,96 €
TOTAL	25.749,04 €	14.128,78 €	293.014,15 €

CUENTAS PREVISIONALES DE RESULTADOS

La mayor parte de nuestros costes de estructura vendrán del pago de nóminas debido sobre todo a la necesidad de profesorado que produzca los contenidos.

Los impuestos sobre el beneficio se ven reducidos en un 10% sobre el beneficio neto gracias a la donación de las “maletas del conocimiento” y las instalaciones del proyecto humanitario:

TIPO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS NETAS	104.634,01 €	149.694,71 €	767.363,36 €
CONSUMOS (PAGOS + DEUDAS PROVEEDORES)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
MARGEN BRUTO	104.634,01 €	149.694,71 €	767.363,36 €
Sueldos	88.400,00 €	100.100,00 €	253.400,00 €
Seguridad social	22.100,00 €	25.025,00 €	63.350,00 €
Alquileres	11.400,00 €	11.400,00 €	11.400,00 €
Amortizaciones	3.578,00 €	3.578,00 €	3.578,00 €
Publicidad	8.160,00 €	4.560,00 €	4.560,00 €
Licencias software	720,00 €	720,00 €	720,00 €
Alojamiento y mantenimiento plataforma	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Maletas del conocimiento (producción, conexión, mantenimiento)	0	3405	34050
Otros (facturas, limpieza, etc.)	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
COSTES ESTRUCTURA	137.958,00 €	152.388,00 €	374.658,00 €
BAIT	-33.323,99 €	-2.693,29 €	392.705,36 €
COSTES FINANCIEROS	4.947,33 €	4.595,57 €	4.212,71 €
BAIDT	-38.271,32 €	-7.288,86 €	388.492,65 €
IMPUESTO SOBRE BENEFICIO (30% * 0,9)	0,00 €	0,00 €	104.893,01 €
BENEFICIO NETO	-38.271,32 €	-7.288,86 €	283.599,63 €

FLUJOS DE CAJA

Los flujos de caja para el primer año se han detallado mensualmente y se indica directamente el “cashflow” final ya que éste solo tiene componente de costes operativos.

AÑO 1	CF
ENERO	-6.013,30 €
FEBRERO	-7.062,20 €
MARZO	-7.062,20 €
ABRIL	-6.537,75 €
MAYO	-3.391,05 €
JUNIO	1.329,00 €
JULIO	-935,44 €
AGOSTO	-531,68 €
SEPTIEMBRE	9.200,80 €
OCTUBRE	3.032,48 €
NOVIEMBRE	4.814,56 €
DICIEMBRE	4.410,80 €

Los resultados para los siguientes ejercicios se detallan en la siguiente tabla:

	APERTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
DESEMBOLSO INVERSION				
ACTIVO NO CORRIENTE	16.640,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
ACTIVO CORRIENTE	52.160,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
CF ASOCIADO A INVERSIÓN	-68.800,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
ENTRADAS DE EXPLOTACION				
COBRO CLIENTES	0,00 €	104.634,01 €	149.694,71 €	767.363,36 €
TOTAL ENTRADAS EXPLOTACION	0,00 €	104.634,01 €	149.694,71 €	767.363,36 €
SALIDAS DE EXPLOTACION				
PAGO PROVEEDORES	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
OTROS OPERATIVOS (no amort.)	0,00 €	134.380,00 €	148.810,00 €	371.080,00 €
PAGO IMPUESTOS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	104.893,01 €
TOTAL SALIDAS EXPLOTACION	0,00 €	134.380,00 €	148.810,00 €	475.973,01 €
CF ASOCIADO A EXPLOTACION	0,00 €	-29.745,99 €	884,71 €	291.390,34 €
CF ASOCIADO AL PROYECTO	-68.800,00 €	-29.745,99 €	884,71 €	291.390,34 €

TIR	48,83%
VAN	132.667,72

*El TIR y el VAN se han calculado usando los flujos de caja que aparecen en la tabla anterior.

RATIOS FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
APALANCAMIENTO	-0,901	-0,406	1,190
ENDEUDAMIENTO	-1,901	-1,406	0,190
SOLVENCIA	0,474	0,289	6,255
LIQUIDEZ	3,114	1,155	56,112
TESORERIA	3,114	1,155	56,112
DISPONIBILIDAD	3,114	1,155	56,112
FONDO DE MANIOBRA	9.155,64 €	730,52 €	282.777,20 €
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROE)	129,86%	19,83%	114,89%

RATIOS ECONOMICOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
EBITDA	-29.745,99 €	884,71 €	396.283,36 €
ROI	-125,52%	-18,04%	133,66%
R. VENTAS	-31,85%	-1,80%	51,18%
ROTACION ACTIVO	3,94	10,03	2,61

CONCLUSIONES

- ▶ La empresa EKO supone no solo una revolución en el ámbito de la educación si no también a nivel fiscal y empresarial, revolucionando la economía hacia un modelo más sostenible y social, dedicado a las personas y no a los beneficios.
- ▶ EKO es capaz de adaptarse a un mundo cada vez más globalizado y con un crecimiento exponencial en el ámbito tecnológico, enfocando esta evolución hacia el desarrollo de cada una de las personas del planeta.
- ▶ Nuestro modelo aporta un gran valor diferencial debido a nuestra innovadora plataforma, gran abanico de cursos ofrecidos a un precio bajo, reducido coste en infraestructuras y concepción social. Ello unido a un amplio mercado hispanohablante y una creciente búsqueda de alternativas a las clases convencionales, hacen de nuestro plan una fórmula de éxito.

ANEXO I – Deducciones a entidades por donaciones

http://www.fundaciones.org/EPORTAL_DOCS/GENERAL/AEF/DOC-cw556595ba3b4e0/Cuadroresumen-IRPFdeduccionespordonaciones.pdf

ANEXO II – Presupuesto de tesorería

	APERTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PRESUPUESTO INICIAL	0,00 €	52.160,00 €	13.487,04 €	5.444,78 €
ENTRADAS	68.800,00 €	104.634,01 €	149.694,71 €	767.363,36 €
Capital	8.800,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Préstamos	60.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cobros clientes	0,00 €	104.634,01 €	149.694,71 €	767.363,36 €
SALIDAS	16.640,00 €	143.306,97 €	157.736,97 €	484.899,98 €
Inmovilizado	16.640,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Devoluciones préstamos	0,00 €	3.979,64 €	4.331,40 €	4.714,26 €
Dividendos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pago proveedores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Operativo (no amortizaciones)	0,00 €	134.380,00 €	148.810,00 €	371.080,00 €
Gastos financieros	0,00 €	4.947,33 €	4.595,57 €	4.212,71 €
Impuestos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	104.893,01 €
TESORERIA FINAL	52.160,00 €	13.487,04 €	5.444,78 €	287.908,15 €

BIBLIOGRAFÍA

- Estadística de población que ha recibido algún curso de enseñanza no reglada:
http://www.ine.es/jaxi/Tabla.htm?path=/t22/e308/meto_05/modulo/base_2011/2003/10/&file=01007.px&L=0
- Estadística de población por edades:
<http://www.ine.es/prensa/np980.pdf>
- Estadísticas de estudios de grado de primer y segundo ciclo:
http://www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/educacion/universitaria/estadisticas/alumnado/2015-2016_Rend/Grado-y-Ciclo.html
- Encuesta sobre el uso de las TIC en los hogares:
<http://www.ine.es/prensa/np991.pdf>
- La población en Latinoamérica
http://www.eurosur.org/medio_ambiente/bif41.htm
- Plataformas similares
<https://www.genbeta.com/herramientas/7-plataformas-para-dar-clase-por-internet#sections>

YOU LEARN, THEY LEARN

