



# Plan de empresa

Realizado con la herramienta online de [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)  
con la colaboración de Erisa

Nombre del plan:	Toretum
Empresa:	Toretum
Fecha de impresión:	20/01/2019

## Datos de la empresa

<b>Denominación social</b>	Toretum
<b>Domicilio social</b>	Toledo Calle: Dos Hermanas Numero: 27 Codigo Postal: 45006
<b>Sector de actividad</b>	Turismo
<b>Forma jurídica</b>	SLNE
<b>Capital social</b>	25.000,00€

## Datos del proyecto

### Descripción del proyecto

Hemos heredado la casa de nuestros abuelos en Toledo. El proyecto consiste en reformarla y modernizarla con el fin de transformarla en una casa rural. Hay otras casa rurales en la zona, pero nosotros vamos a reformar la piscina para que pueda usarse como piscina climatizada o como piscina descubierta, así los clientes podrán bañarse en cualquier época del año, lo que supondrá una ventaja competitiva.

### Financiación propia

Nos financiamos mediante nuestros propio ahorros.  
6200 euros cada uno.

## Listado de promotores

### Ivan Fernandez Estevez

<b>Puesto en la empresa</b>	Administrativo
<b>Dedicación al proyecto</b>	Completa
<b>Historial profesional</b>	Tecnico superior en Administracion y Gestion Comercial. Entre sus cualidades destaca la capacidad de asumir riesgos.

---

### Jaime Perez Gonzalez

<b>Puesto en la empresa</b>	Técnico
<b>Dedicación al proyecto</b>	Completa
<b>Historial profesional</b>	Tecnico Superior de fontaneria e instalador de calefaccion. Entre sus cualidades destaca su adaptacion a los posibles cambios que vayan surgiendoi.

---

### Víctor Sanz Luna

<b>Puesto en la empresa</b>	Directivo
<b>Dedicación al proyecto</b>	Completa
<b>Historial profesional</b>	Grado en Administracion y Direccion de Empresas y Marketing. Entre sus capacidades destaca la planificacion y direccion de la empresa.

---

### Javier Muñoz Esteban

<b>Puesto en la empresa</b>	Directivo
<b>Dedicación al proyecto</b>	Completa
<b>Historial profesional</b>	Grado en hostelería. Entre sus cualidades destaca su capacidad de adoptar decisiones.

---

## Listado de servicios

Relación de servicios a prestar. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros servicios ya existentes en el mercado.

### Alojamiento

<b>Descripción</b>	Estancia en la casa y acceso al disfrute de todas las instalaciones. Casa de alquiler parcial (habitaciones) o total (casa entera) para escapadas de unos días o fines de semana.
<b>Ventajas</b>	Ideal para grupos que buscan desconectar de la rutina.

### Piscina

<b>Descripción</b>	Climatizada o descubierta, a gusto del consumidor.
<b>Ventajas</b>	Permite a los clientes bañarse en cualquier época del año

### Jacuzzi

<b>Descripción</b>	Jacuzzi interno con capacidad para cuatro personas.
<b>Ventajas</b>	Permite a los clientes darse un baño relajante sin salir al exterior.

### Red WIFI

<b>Descripción</b>	Router wifi gratis instalado en la sala principal.
<b>Ventajas</b>	Los clientes pueden acceder a Internet en cualquier punto de la casa.

### Sala de ocio

<b>Descripción</b>	Habitación con billar, ping pong y fútbolín.
<b>Ventajas</b>	Si a los clientes les sobra tiempo, aquí tienes más opciones de entretenimiento.

## Plan de producción

### Descripción del proceso productivo

Recibimos todos los bienes inmuebles de la empresa IKEA, los distribuimos de manera equitativa por la casa y una vez esta lista pasamos a la publicitación de la misma a través de diversos medios como la radio, el periódico y a través de nuestra página web.

### Sistemas de control y gestión de la calidad

Una vez al mes nuestro técnico, Jaime Pérez, controlará el estado de todo nuestro material por si fuese necesario reemplazarlo, revisará todos las cañerías, sistemas de calefacción y ventilación para evitar futuros problemas.

### Tecnología utilizada

Depuradora de la piscina, sistemas de acondicionamiento ambiental (calefacción y aire acondicionado), router WiFi, electrodomésticos de la cocina (nevera y congelador, lavavajillas, horno, microondas y vitrocerámica).

### Proveedores

Nuestro principal proveedor es la marca IKEA, de quien recibimos los bienes inmuebles.

## Análisis del mercado

### Aspectos generales del sector

Vamos a introducirnos en el sector de la hostelería, concretamente con una casa rural. El negocio que vamos a desarrollar es muy adecuado para la ciudad en la que se encuentra (Toledo), ya que es una ciudad cuyos alrededores tienen un ambiente rural, es decir, tranquilo. Es un mercado de expansión, en los últimos años el turismo rural ha crecido considerablemente.

### Clientes potenciales

Nuestros clientes potenciales se agruparán entre personas de mediana edad que busquen desconectar y alejarse de la rutina y entre personas jóvenes que busquen un ambiente más aislado en el que pasárselo bien y disfrutar.

Lo que ambos tipos de clientes buscan es un ambiente rural y de tranquilidad.

La casa ofrece una gran diversidad de "zonas" de confort, como son la piscina, el jacuzzi o el jardín. Además tenemos precios asequibles al principio, más tarde los subiremos, pero estarán dentro de un precio de mercado.

### Análisis de la competencia

Tenemos numerosos competidores, ya que Toledo es una zona rural con una gran variedad de alojamientos, tales como otras casas rurales, hoteles, hostales o apartamentos.

Hemos realizado un estudio de la competencia de la zona y hemos confirmado que una parte de los competidores tienen precios bajos, pero no disponen de la variedad de instalaciones o servicios que nosotros ofrecemos. A su vez, también confirmamos que la otra parte de los competidores poseen unas instalaciones similares a las nuestras, pero con unos precios superiores.

### Debilidades de la empresa

Entre las debilidades que encontramos se encuentra la falta de experiencia en el sector empresarial.

Otra debilidad se encuentra en la ubicación, ya que se encuentra rodeada de residencias particulares, por lo que a partir de media noche no es conveniente hacer demasiado ruido.

### Amenazas

Los factores que reducen las ventas son los numerosos competidores, no solo de casas rurales sino también de hoteles, hostales y apartamentos.

### Fortalezas

Una de nuestras principales fortalezas es la política de precios que llevamos a cabo.

### Oportunidades

Nuestra casa destaca por la modernidad a diferencia del resto de competidores de la zona, lo que la hace más llamativa entre todas las ofertas del sector.

## Plan de marketing

### Estrategia de precios

Al comienzo de la actividad se lleva a cabo una estrategia de precios bajos para captar clientes y tener un buen posicionamiento en el mercado. Más adelante llevaremos a cabo una política de precios de nivel medio para aumentar los ingresos y mejora del mantenimiento de las instalaciones.

### Política de ventas

De cara a los clientes, el pago final del servicio se puede realizar con tarjeta en el momento o a través de una previa transferencia bancaria.

Uno de los directivos recibirá a los clientes el primer día y se realizará la entrega de llaves junto con la muestra de todos los servicios que disponemos. igualmente, al acabar la estancia, otro directivo realizará la devolución de llaves.

### Promoción y publicidad

El principal plan de publicidad se basará en una página web donde muestra todas las características de la estancia. Además otro tipo de promoción se realizará a través del boca a boca en centros de estudiantes tales como la universidad o centros de trabajo.

### Esquema de distribución

En cuanto a la política de descuentos crearemos una promoción a estudiantes menores de 25 años o que disponga de carnet universitario en regla o carnet joven. Para que se lleve a cabo el boca a boca daremos descuentos a las personas que consigan traer a más grupos de gente a su nombre. También si la visita a la casa es reiterada.

También tenemos asegurada la casa por si algún inquilino causa desperfectos irremediables. El seguro se contratará con la empresa Mapfre.

### Servicio post-venta y garantías

Garantizamos la devolución de los objetos que se han olvidado en la casa dado que realizamos el servicio de mantenimiento cada vez que el inquilino abandona la estancia.

## Organización y personal

Relación del personal mínimo para iniciar la actividad empresarial. El personal está categorizado y comprende una descripción de las tareas y su número en función de cada categoría.

### Equipo directivo

Iván Fernández Estévez: Es el Administrativo, posee un grado Técnico superior en Administración y Gestión Comercial. Entre sus cualidades destaca la capacidad de asumir riesgos.

Jaime Pérez Gonzalez: Es el técnico, cuenta con un grado técnico superior de fontanería y es instalador de calefacciones. Entre sus cualidades destaca su adaptación a los posibles cambios que vayan surgiendo.

Javier Esteban: Es el Directivo de la empresa, estudió un Grado en Hostelería. Entre sus cualidades destaca la capacidad de adoptar y tomar decisiones.

Víctor Sanz Luna: Es el Directivo junto a Javier. Tiene un Grado en Administración y Dirección de Empresas y Marketing. Entre sus capacidades destaca la planificación y dirección de la empresa.

### Plantilla de la empresa

Nuestra plantilla de la empresa se formará por 4 empleados fijos, 2 puestos enfocados a la jardinería y 2 puestos enfocados a la limpieza que cobrarán 250€ al mes respectivamente cada empleado. Alquilamos la casa a lo largo de todo el año. Además, en relación con la política de recursos humanos, no realizaremos ascensos ni promociones.

### Listado de personal

Categoría	Tareas	Personal mínimo
-----------	--------	-----------------

## Plan de inversiones

### Inmovilizado material

Piscina: Piscina de 20 metros de largo x 10 de ancho, climatizada para el invierno o descubierta para el verano. Puede ser utilizada en cualquier época del año. Contará con un mantenimiento regular y fiable.  
Jacuzzi: Se encuentra en el interior del edificio, con capacidad para 4 personas que permitirá a sus usuarios tener un baño relajante.  
Red Wifi: El router se encuentra en la sala principal pero permite a los usuarios conectarse desde cualquier punto de la casa con facilidad y fluidez.  
Sala de Ocio: Dispone de un billar, una mesa de ping pong y un fútbol además de numerosos sofás y un par de televisiones para el entretenimiento de los clientes durante su estancia, su uso es gratuito.

### Inmovilizado intangible

Página Web: donde los clientes potenciales podrán ver imágenes de las distintas estancias de la casa, dejar sus comentarios sobre la experiencia vivida o realizar su reserva online.

## Ingresos

### Ingresos por Servicios

<b>Alojamiento</b>				
Conceptos/años	2019	2020	2021	2022
Unidades	1	1	1	1
Precio (€)	48.000,00	50.000,00	52.000,00	55.000,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>Piscina</b>				
Conceptos/años	2019	2020	2021	2022
Unidades	0	0	0	0
Precio (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>Jacuzzi</b>				
Conceptos/años	2019	2020	2021	2022
Unidades	0	0	0	0
Precio (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>Red WIFI</b>				
Conceptos/años	2019	2020	2021	2022
Unidades	0	0	0	0
Precio (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>Sala de ocio</b>				
Conceptos/años	2019	2020	2021	2022
Unidades	0	0	0	0
Precio (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Totales	2019	2020	2021	2022
Ventas (unidades)	1,00€	1,00€	1,00€	1,00€
Ventas (€)	48.000,00	50.000,00	52.000,00	55.000,00
Royalties( €)	0,00	0,00	0,00	0,00

## Otros Ingresos

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
PMC (meses)	0,00	0,00	0,00	0,00
Aumento Existencias (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Activación I+D (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2019	2020	2021	2022
Total Ventas (€)	48.000,00	50.000,00	52.000,00	55.000,00
Clientes (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

## Gastos

### Gastos de personal

Total Personal
Unidades
Salario (€)
Seguridad social (€)

### Otros Gastos

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
Aprovisionamientos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos explotación (€)	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
PMP (meses)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2019	2020	2021	2022
Total gastos personal (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveedores (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

## Inversiones

### Inversiones en inmovilizados materiales

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
Edificaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	3,00	3,00	3,00	3,00
Equipos de transporte (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipos Informáticos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Instalaciones (€)	7.500,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Maquinaria y Herramientas (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Mobiliario (€)	1.250,00	0,00	0,00	1.250,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Terrenos (€)	2.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total materiales</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Inversión	10.750,00	0,00	0,00	1.250,00
Amortización	1.025,00	0,00	0,00	125,00

### Inversiones en inmovilizados intangibles

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
Gastos I+D	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Otros	600,00	600,00	600,00	600,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
<b>Total inmateriales</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Inversión	600,00	600,00	600,00	600,00
Amortización	60,00	60,00	60,00	60,00

### Inversiones financieras

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
Inversion/desinversion	25.000,00	1.000,00	2.000,00	1.000,00

### Otras inversiones

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
Existencias finales	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00

## Financiación

### Prestamos

Total Financiación	2019	2019	2019	2019
Principal (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (€)				
Intereses (€)				
Saldo (€)				

Conceptos	Años
Subvención (€)	
Imputación (€)	

## Balance

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>35.265</b>	<b>35.720</b>	<b>37.115</b>	<b>38.575</b>
Inmovilizado intangible	540	1.020	1.440	1.800
Inmovilizado material	9.725	8.700	7.675	7.775
Inversiones financieras a LP	25.000	26.000	28.000	29.000
Otros activos no corrientes	0	0	0	0
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>15.921</b>	<b>43.108</b>	<b>70.809</b>	<b>100.556</b>
Existencias	0	0	0	0
Clientes	0	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0
Efectivo y activo líquido	15.921	43.108	70.809	100.556
<b>TOTAL ACTIVO A)+B) (€)</b>	<b>51.186</b>	<b>78.828</b>	<b>107.924</b>	<b>139.131</b>
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>51.186</b>	<b>78.828</b>	<b>107.924</b>	<b>139.131</b>
A-1) Fondos Propios	51.186	78.828	107.924	139.131
Capital	25.000	25.000	25.000	25.000
Prima Emisión	0	0	0	0
Reservas	0	26.186	53.828	82.924
Resultado del ejercicio	26.186	27.641	29.096	31.208
A-2) Subvenciones capital	0	0	0	0
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Deuda a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales	0	0	0	0
Otras cuentas a pagar	0	0	0	0
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A)+B)+C) (€)</b>	<b>51.186</b>	<b>78.828</b>	<b>107.924</b>	<b>139.131</b>

## Cuenta de resultados

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
<b>Importe neto de cifra de negocios</b>	<b>48.000</b>	<b>50.000</b>	<b>52.000</b>	<b>55.000</b>
Aumento de existencias	0	0	0	0
Activación I+D	0	0	0	0
Otros ingreso de explotación	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>48.000</b>	<b>50.000</b>	<b>52.000</b>	<b>55.000</b>
Aprovisionamientos	0	0	0	0
Gastos de personal	0	0	0	0
Otros gastos de explotación	12.000	12.000	12.000	12.000
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>12.000</b>	<b>12.000</b>	<b>12.000</b>	<b>12.000</b>
<b>Resultado bruto explotación</b>	<b>36.000</b>	<b>38.000</b>	<b>40.000</b>	<b>43.000</b>
Amortización inmovilizado	1.085	1.145	1.205	1.390
Imputación de subvenciones	0	0	0	0
<b>Resultado explotación</b>	<b>34.915</b>	<b>36.855</b>	<b>38.795</b>	<b>41.610</b>
Resultado financiero	0	0	0	0
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>34.915</b>	<b>36.855</b>	<b>38.795</b>	<b>41.610</b>
Impuesto de sociedades	-8729	-9214	-9699	-10403
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>26.186</b>	<b>27.641</b>	<b>29.096</b>	<b>31.208</b>

## Estado de movimientos de tesorería

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2019	2020	2021	2022
<b>NECESIDADES DE FONDOS</b>				
Recursos aplicados en operaciones	0	0	0	0
Inversión inmovilizado intangible	600	600	600	600
Inversión inmovilizado material	10.750	0	0	1.250
Inversión inmovilizado financiero	25.000	1.000	2.000	1.000
<b>Total inversión inmovilizado</b>	<b>36.350</b>	<b>1.600</b>	<b>2.600</b>	<b>2.850</b>
Inversión Fondo de Maniobra	0	0	0	0
Disminución deuda financiera	0	0	0	0
<b>TOTAL NECESIDADES</b>	<b>36.350</b>	<b>1.600</b>	<b>2.600</b>	<b>2.850</b>
<b>ORÍGENES DE FONDOS</b>				
Recursos generados	27.271	28.786	30.301	32.598
Incremento de capital + prima	25.000	0	0	0
Subvenciones de capital	0	0	0	0
Aumento deuda financiera	0	0	0	0
Aumento deuda circulante	0	0	0	0
Disminución fondo de maniobra	0	0	0	0
<b>TOTAL ORÍGENES</b>	<b>52.271</b>	<b>28.786</b>	<b>30.301</b>	<b>32.598</b>
Exceso - Necesidades de fondos	15.921	27.186	27.701	29.748
<b>EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS</b>	<b>15.921</b>	<b>43.108</b>	<b>70.809</b>	<b>100.556</b>