BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

PLATAFORMA WEB

Área de
Desarrollo Sostenible
y Lucha contra el
Cambio Climático

PLATAFORMA WEB

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO……...3
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA 3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA 3
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS 4
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL 5
II.2.1- Fase inicial 5
II.2.2- Fase de funcionamiento 6
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA 7
II.3.1- Inversión mínima inicial 7
II.3.2- Umbral de rentabilidad 7
II.3.3- Datos del mercado 8
II.3.4- Previsión de ventas 8
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad 9
II.3.6- Desglose de gastos 10
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 11
II.3.8- Amortización 12
II.3.9- Tributos exigibles 12
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad. 13
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación 14
II.3.12- Canales de comercialización 14
II.3.13- Determinación del precio 14
II.3.14- Iniciativas de promoción 14
II.3.15- Ayudas externas 14
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA 14
II.4.1- Figura jurídica 16
II.4.2- Trámites generales 16
II.4.3- Trámites específicos: 17
II.4.4- Normativa a tener en cuenta 17

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Servicios

b- Subsector: Informática

c- Tipo de actividad: Portal interactivo especializado en medio ambiente, basado en que el usuario cobra por navegar.

d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos en Informática y gestión. Titulado en ingeniería informática o FP grado superior.

e- Mejoras ambientales:

- Difusión de información en materia ambiental
- Fomento de la actividad comercial en torno al medio ambiente

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La iniciativa consiste en el diseño de un portal Web especializado en medio ambiente, con amplios contenidos e información actualizada, en el que se encuentren enlaces a organismos, empresas, actividades comerciales,...directamente relacionadas con el medio ambiente.

La diferencia sustancial con respecto a otras páginas de parecidas características reside en el particular sistema de fidelización del cliente: el portal paga al usuario por su actividad en Internet. El visitante tiene la posibilidad de registrarse y personalizar la Web con los sitios que más utilice (buscadores, noticias, viajes, etc.), de manera que, de los ingresos que genere por realizar búsquedas, registros, visitas o compras, recibe un porcentaje.

Para ello, el portal ha de establecer previamente acuerdos comerciales con sus anunciantes, con el fin de compartir cliente-usuario una parte de lo abonado. El ingreso dependerá de lo que ofrezca cada compañía, existiendo anunciantes que aportarán un máximo y otros que apenas generen ingresos.

El Observatorio Español de Internet, referente en nuestro país en materia de observación, análisis e investigación en todo lo relativo a la fenomenología on-line, afirma que la generalización del uso de Internet y la comodidad del medio prevén un futuro próspero para todos aquellos establecimientos que realizan su actividad comercial en la dimensión virtual de las compras. En España, ya son una realidad los proyectos empresariales favorables al fomento y desarrollo del comercio electrónico, a través de la colaboración con compañías, cuyos portales tienen un tráfico importante. Fomentan el número de visitas, compras, búsquedas y registros.

En este contexto, se trata de fomentar mensajes de sensibilidad ambiental entre los usuarios, utilizando para ello una herramienta actual y cada día más imprescindible, como es Internet.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

La plataforma ofrece a las empresas servicios de publicidad e información generalizada (publicaciones, estadísticas, subvenciones, solución a preguntas frecuentes del ciudadano). El cliente-usuario tendrá derecho a una compensación económica por el uso de esta web y por recomendar su uso a terceros.

La compensación dependerá de los acuerdos empresariales con las entidades que participen en la página. En principio podría establecerse una compensación básica de 2 céntimos por empresa a aquellos usuarios que generen ingresos, ya sea por visita, registro o compra. Esta remuneración también podría fijarse porcentualmente en función de la cantidad que ingrese el usuario por la actividad concreta que realice.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta idea, es necesaria una inversión inicial de 7.681,65 euros, prácticamente la totalidad destinada a adquirir el equipamiento necesario para el desarrollo de la actividad. El personal mínimo necesario para llevar a cabo este supuesto se compone de un emprendedor y un administrativo. La forma jurídica de la empresa será la de empresario individual con un asalariado. La Web deberá tener unas visitas mínimas de 2.500.000 en el primer año, 2.600.000 en el segundo año y 2.700.000 en el tercer año, por las cuales se cobrará 0,02€ a las empresas que se anuncien en la Web.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo: Oficina pequeña de 30 m^2.

b- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Programa informático	1	1.000,00	1.000,00
Mesa	2	49,95	99,90
Silla	4	22,95	91,80
Servidor	1	5.000,00	5.000,00
Impresora	1	89,95	89,95
Ordenador básico	1	400,00	400,00
Ordenador Profesional	1	1.000,00	1.000,00
Teléfono móvil**	2	0,00	0,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Total			**7.681,65**

(*) Precio medio del mercado en 2010

(**) Las compañías de Telefonía ofrecen los teléfonos a cambio de mantener un contrato de permanencia

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Emprendedor/Técnico informático: Gestión de la iniciativa y desarrollo del contenido de la plataforma informática.
  - 1 Auxiliar Administrativo: Administración de la iniciativa.

- Cualificación del personal

  - 1 Emprendedor /Técnico informático: Ingeniero Técnico o Graduado en Ingeniería Informática o Ciclo Formativo de Grado Superior de la familia profesional de Informática y Comunicaciones.
  - 1 Auxiliar Administrativo: Ciclo Formativo de Grado Medio en Gestión Administrativa..

b- Suministros

- Productos: Material de oficina
- Servicios: Limpieza, Asesoría legal, Luz, Telefonía, Basura.

II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA

En cuanto a la información económica, el usuario/a de la ficha debe tener en cuenta la fecha de realización de esta, mayo de 2010, por lo que es indispensable que actualice las cuantías económicas y las macromagnitudes de referencia que en ella aparecen a la hora de analizar la viabilidad de esta oportunidad de negocio. Para esta actualización puede hacer uso de las recomendaciones para la actualización económica que se facilitan en la página principal del Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles.

II.3.1- Inversión mínima inicial

Inversión inicial	
Descripción	Coste (€)
Mobiliario y Equipamiento Informático	7.681,65
Total	**7.681,65**

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión muy baja que no supera los 10.000 €. El 100% de la inversión está compuesto por: Mobiliario y Equipamiento Informático (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad).

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-7.681,65 €
Flujo de caja* 1	2.529,29 €
Flujo de caja 2	4.166,84 €
Flujo de caja 3	5.450,37 €
K	10,00%
VAN	2.156,31 €
TIR	23,44%

*Flujo de caja: En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

Se prevé que la rentabilidad de este proyecto será alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se comprueba que se recupera la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtendrán unos beneficios actualizados de 2.156,31€ en el tercer año.

Cabe comparar este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano), utilizando para ello la Deuda Pública emitida por el Estado (Letras, bonos y obligaciones):

El proyecto tiene una rentabilidad del 23,44%.

23,44% > 10% (el requisito se cumple)

Comparemos este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven un menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano). Se aplica para la comparación la Deuda Pública emitida por el Estado (Letras, bonos y obligaciones).

A lo largo del año 2010 la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 1% y el 4%, por lo tanto, es más rentable invertir en este proyecto que efectuar una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia

En estos momentos la competencia potencial reside en los portales Web sobre temática ambiental que operan actualmente en Internet. Sin embargo, no existe un producto similar en lo que se refiere a la fórmula de “abono al cliente-usuario” por navegar. En todo caso, es previsible que surja a corto plazo, dada la dinámica de esta categoría. Por tanto, los esfuerzos de implantación inicial y de diferenciación del producto pueden ser claves para la viabilidad futura de la iniciativa de negocio.

b- Demanda

Tanto a nivel empresarial, como en la vida cotidiana, la sociedad actual se ha acostumbrado a acudir a Internet para solucionar gran parte de sus consultas. Aquí reside la oportunidad de demanda para la iniciativa empresarial, si a la información publicada (una página Web donde el cliente, sea cual sea su naturaleza, empresario o particular, encuentre lo que necesite, desde información o consejos, hasta otras empresas que le ayuden a mejorar la sostenibilidad de su entorno laboral y personal) se le añade el indudable atractivo de la fórmula de “pago por navegación”.

II.3.4- Previsión de ventas

El número de visitas anuales necesario para mantener la rentabilidad de la iniciativa es el siguiente:

Previsión de ventas anual			
Años	Nº de entradas	Precio (€)	Total (€)
1er año	2.500.000	0,02	50000,00
2º año	2.600.000	0,02	52000,00
3er año	2.700.000	0,02	54000,00

Para realizar la estimación de estos datos se ha utilizado como referencia una página web que tiene características similares a la que se pretende crear en este proyecto, pero cuyo contenido no es ambiental.

Según informaciones oficiales esta web, recibe una media de 250.000 visitas al mes. Por Comunidades Autónomas, el ranking nacional de visitas lo encabeza Madrid, seguido de Barcelona y Valencia. Por su parte, Canarias ocupa el cuarto lugar en cuanto al número de visitas.

II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad ya que, según el Pay Back descontado (mide cuando se recupera la inversión inicial), se recuperan los 7.681,65 € invertidos en 2 años y 2 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	50.000,00 €	52.520,00 €	55.080,00 €
(-) Costes Totales	47.306,31 €	47.779,37 €	48.734,96 €
(-) Amortizaciones	1.871,66 €	1.871,66 €	1.871,66 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	822,04 €	2.868,97 €	4.473,38 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	822,04 €	2.868,97 €	4.473,38 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	822,04 €	2.868,97 €	4.473,38 €

(-) Impuestos	20,00%	20,00%	20,00%
Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
BENEFICIO NETO	657,63 €	2.295,18 €	3.578,71 €
(+) Amortizaciones	1.871,66 €	1.871,66 €	1.871,66 €
(+) Valor residual en su caso	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en varios años)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Necesidades del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Recuperaciones del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA	2.529,29 €	4.166,84 €	5.450,37 €

II.3.6- Desglose de gastos

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler oficina (10€/m^2)	30	10,00	300,00
Total			**300,00**

Cuota de Régimen de Autónomo*			
Descripción	Base mínima en 2010(€)	Tipo de cotización	Total Mensual (€)
Emprendedor/ Técnico informático	817,20	29,80%	243,53
Total			**243,53**

(*) En 2020, la base mínima de cotización es de 944,40€; aplicándole un tipo de cotización del 30,3%, da como resultado una cuota de 286,15€/mes, siempre que el emprendedor no tenga derecho a bonificación en su cuota o que por su actividad o situación personal no se le deba aplicar otra base de cotización.

Costes totales de personal incluyendo seguridad social a cargo de la empresa *			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Emprendedor / Técnico informático	1	1.700,00	1.700,00

Auxiliar Administrativo (media jornada)	1	800,00	800,00
Total			**2.500,00**

*Convenio Colectivo de Oficinas y Despachos de la provincia de Santa Cruz de Tenerife [Código:3801125]

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal (Auxiliar Administrativo)	16	800,00	12.800,00
Costes de personal (Emprendedor/ Técnico Informático)	12	1.700,00	20.400,00
Cuota de Régimen de Autónomo	12	243,53	2.922,31
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	200,00	2.400,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Alquiler	12	300,00	3.600,00
Publicidad	12	100,00	1.200,00
Electricidad	12	50,00	600,00
Agua	6	40,00	240,00
Teléfono	12	100,00	1.200,00
Basura	1	144,00	144,00
Total			**47.306,31**
Costes Totales			**47.306,31**

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas previstas para el año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
52.000,00	1,00%	52.520,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
47.306,31	1,00%	47.779,37

Ventas netas año 3		
Ventas previstas para el año 3 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
54.000,00	2,00%	55.080,00
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
47.779,37	2,00%	48.734,96

La estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial.

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	6.089,95	25%	4	1.522,49
Programa informático	1000	33%	3	330,00
Mobiliario de oficina	191	10%	10	19,17
Total				**1.871,66**

Se ha aplicado el método de amortización lineal o de cuotas fijas en el que, como su propio nombre indica, las cuotas de amortización son constantes.

II.3.9- Tributos exigibles

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, por lo tanto, tributará por el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

Existen dos maneras de determinar el rendimiento del negocio en este impuesto:

Estimación directa	**Estimación objetiva (módulos)**
- Normal. - Simplificada	

En este proyecto utilizaremos la estimación directa. El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas

Físicas y sobre este sistema de determinación del rendimiento, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad.

a- Valor más favorable

Rentabilidad si k=8%	
Desembolso inicial	-7.681,65 €
Flujo de caja 1	2.529,29 €
Flujo de caja 2	4.166,84 €
Flujo de caja 3	5.450,37 €
k	8%
VAN	2.559,35 €
TIR	23,44%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-7.681,65 €
Flujo de caja 1	10.240,81 €
Flujo de caja 2	12.281,56 €
Flujo de caja 3	13.974,69 €
K	10%
VAN	22.277,62 €
TIR	134,55%

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 403,04 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría de 23,44% a 134,55% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 20.121,31€.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12%	
Desembolso inicial	-7.681,65 €
Flujo de caja 1	2.529,29 €
Flujo de caja 2	4.166,84 €
Flujo de caja 3	5.450,37 €
k	12%
VAN	1.777,88 €
TIR	23,44%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-7.681,65 €
Flujo de caja 1	-7.306,31 €
Flujo de caja 2	-5.763,37 €
Flujo de caja 3	-4.670,96 €
K	10%
VAN	-22.596,22 €
TIR	No estimable

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 378,43 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable haciendo que la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación

La principal ventaja diferencial de esta plataforma Web con otras similares de contenido medioambiental, reside esencialmente en su fórmula de financiación/pago que permite el abono al cliente-usuario por su navegación.

II.3.12- Canales de comercialización

Canal de comercialización directo: empresa – cliente, sin intermediarios. Será el emprendedor el que llevará a cabo las funciones de comercial.

II.3.13- Determinación del precio

El precio se ha fijado a partir del número medio de visitas estimadas. Se ha estimado un precio medio de 0,02 € por visitante.

II.3.14- Iniciativas de promoción

La empresa realizará una inversión de 1200€ anuales en publicidad, tanto en internet, por medio de otras páginas web, como en otros medios (revistas, periódicos, etc.)

II.3.15- Ayudas externas

El emprendedor pueda acceder al asesoramiento e información sobre fuentes de financiación que ofrecen las siguientes instituciones, entre otras:

- Cabildo de Tenerife:
http://www.tenerife.es
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
http://www.camaratenerife.com
- Emprende.ull:
http://fg.ull.es/emprendeull/
- Gobierno de Canarias:
http://www.gobiernodecanarias.org
- Servicio Canario de Empleo:
http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce
- ICO (Instituto de Crédito Oficial):

https://www.ico.es/web/ico/sobre-ico

- Guía de financiación comunitaria:
http://www.guiafc.com

II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA

II.4.1- Figura jurídica

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, que es aquella persona física que, disponiendo de la capacidad legal necesaria, ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional y tiene responsabilidad ilimitada. El empresario debe ser mayor de edad y tener plena disponibilidad de sus bienes. También se le conoce como autónomo.

Para la elección de la forma jurídica y analizar sus condicionantes, se recomienda acceder a la información sobre forma jurídica, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

Los trámites para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- Trámites generales

a- Trámites previos:

- Licencias municipales:
  - Licencia de obra menor: Si es necesario realizar obras en el local debe solicitarse al Ayuntamiento correspondiente dicha licencia.
  - Licencia de apertura: se pedirá en el ayuntamiento correspondiente donde se vaya a instalar la empresa.
- Formalización del contrato de arrendamiento del local o la escritura de la propiedad: Se arrendará un local de 30m^2 por la cantidad de 300€ mensuales.

b- Trámites de apertura:

- Hacienda del Estado:
  - Declaración Censal.
- Gobierno de Canarias:
  - Alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
  - Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.
  - Hojas de reclamaciones y cartel anunciador.
- Tesorería General de la Seguridad Social:

- Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
- Afiliación y alta de los trabajadores

II.4.3- Trámites específicos:

a- Registro:

- Podrá darse de alta en el Registro Mercantil pero no será de obligado cumplimiento.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta.

- El empresario individual no tiene legislación específica. En su actividad empresarial, está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.
- Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de firma electrónica.

  Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

  Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, modificada por la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones.

INICIO