***PROYECTO ESPEJO REFLEJO COMPLEJO***

******

***IDEA DEL PROYECTO***

***Introducción***

* **Nombre y apellidos de los integrantes del equipo:**

· Jose Antonio Bódalo Martínez

· Cristian Martínez Romero

· Alejandro Aarón Lliberós Requesens

· David Renau Gimeno

* **Proyecto:** Espejo reflejo complejo
* **Tutor:** Leonardo Arenós Bordils
* **Centro Educativo:** I.E.S Álvaro Falomir

**- Nuestro producto/servicio/actividad:**

**· Cuándo:** Cuando una persona quiera verse en el espejo de su casa y, a la vez, poder ver variaciones en su aspecto físico: Pelo, ojos, dientes, etc

**· Qué:** Cambia el aspecto físico de la cara de una persona

**· Por que:** Para poder ver los posibles cambios todo lo reales y exactos posibles antes de hacer el cambio físico .Esto, para ver si a esa persona le gusta como han quedado estos

**· Quién:** Cualquier persona que adquiera nuestro proyecto

**· Como:** Encendiendo el espejo mediante su voz y aplicando mediante la voz también los cambios que desea

**· Donde:** Generalmente en la casa del propietario del espejo

* **¿Creemos realmente en nuestro proyecto?** Si
* **¿Estamos dispuestos a disminuir nuestro tiempo libre para desarrollar el proyecto?** Si
* **¿Nos importa sacrificar parte de nuestro tiempo de ocio para que el proyecto tenga éxito?** No lo sabemos
* **¿Nos gustaría tratar con el tipo de personas que vamos a describir cómo nuestros clientes?** Si

***El Proyecto***

***1. Presentación de la Actividad***

**1.1 Descripción de la actividad**

· El invento trata de un espejo combinado con teléfono móvil de última generación, ya que es táctil, puede contener muchas aplicaciones para la cámara, aplicaciones para tener música. Se trata de que una persona pueda verse tal y como quedaría con un peinado o maquillada de cualquier manera en un momento y sin tener que hacerlo. Así como tendría aplicaciones para la cámara dispondría de muchos filtros.

**1.2 Evolución del proyecto: orígenes y actualidad**

· 4 amigos estaban pensando en que poder hacer para revolucionar el mercado de la estética, y se les ocurrió este espejo para ayudar a las personas tanto para un día normal o para un evento. Los promotores han sido Aaron, Cristian, David y Jose.

Y a partir de esa idea han sido capaces de desarrollarlo más como los filtros o la música.

**1.3 Perfil de los promotores**

Aarón: Un futbolista e intelectual superdotado con estudios superiores en Harvard y que actualmente juega en el Real Betis Balompié y trabaja en una ONG poniendo vacunas y tratando de negociar para acabar con el hambre en África, seguramente done su parte de los beneficios para continuar ayudando.

Cristian: Un joven policía que además es un gran inversor en bolsa, atento a las mejores bolsas del mundo con un beneficio del 300% desde que empezó a invertir a su temprana edad.

David: Un gran científico licenciado en Harvard en física cuántica y medicina que ha estado varias veces nominado al Premio Nobel de medicina y que lucha por encontrar la cura del cáncer a la vez que quiso desarrollar este ambicioso proyecto para así poder invertir sus beneficios en la cura.

Jose: Culturista y bombero aficionado a la informática desde los 8 años, cosa que le ha permitido crear nuevas ideas y tener ofertas de las mejores universidades del mundo para continuar estudiando y desarrollando cada vez más la tecnología.

**1.4. VALORACIÓN GLOBAL DEL PROYECTO: PUNTOS FUERTES Y COHERENCIA**

· El punto más fuerte de este proyecto es sobre todo el poco tiempo que se tarda en ver cómo quedaría una persona en verse como a ella le gusta, o verse con un posible estilo para cualquier tipo de evento, además de su tecnología para poder escuchar música en cualquier momento.

***2. Plan de Marketing***

***2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO***

· A primera vista, es solo un espejo normal pero al tocarlo se activan sus funciones que se pueden cambiar táctilmente, o con los botones que lleva al lado para poder alternar sus funciones. Todo de manera muy simplificada para que se adapte a todo tipo de público.

**2.2. ANÁLISIS DEL MERCADO**

· El producto se trataría de vender por todas las grandes ciudades de Europa, América y Asia, así poderlo hacer internacionalmente conocido.

·Un espejo no es el producto más vendido, pero cuando se trata de esta gran idea revolucionará el mercado para los próximos años, hasta futuras ideas.

·No hay un cliente determinado para este producto ya que podría ser utilizado por todos pero probablemente lo utilice la gente de menor edad ya que se preocupan mucho más por su físico. Los compradores serían todas las empresas que venden productos para el hogar.

**2.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

· La competencia es fuerte cuando hay buenos diseñadores de hogares ya que hacen una gran labor con la casa y hay mucha gente que prefiere una parte de su casa más bonita a una con más comodidades ya que en base, sigue siendo un espejo.

**2.4 MARKETING MIX**

· Marketing mix - precio producto promoción y distribución.--Por último has de hacerlo viable comercial, tecnológica, económica y financieramente.

***2.5. MANUAL DE IDENTIDAD***

********

***3. Plan de Producción y Calidad***

***3.1 Producción de los Productos y/o Servicios***

· Ahora, para empezar con el apartado del plan de producción y calidad, lo primero dentro del mismo, es la producción de los productos o servicios. Por tanto, este espejo, al igual que casi todos, seguiría un proceso de elaboración muy parecido al de la mayoría de espejos, es decir, este proceso empezaría con la aplicación de un revestimiento reflectante a un sustrato de vidrio, de esta forma se lograría que el objeto reflejara la luz. El segundo paso, sería juntar varios productos químicos, entre los que se encuentran: Una pequeña proporción de nitrato de plata, agua con 39% de amoniaco (Generalmente es un 26%), sales de Rochelles y agua destilada, con lo que se conseguiría aumentar notablemente la calidad de nuestro producto. Y el tercer y último paso, sería ponerle a nuestro espejo micrófonos, cables y diferentes pantallas de visión para poder entender la voz humana y cambiar el reflejo de la persona que lo utilice para cambiar su aspecto.

Luego, la tecnología que aplicaríamos en nuestro proyecto sería una tecnología muy novedosa en el mercado español e incluirá a expertos y profesionales de espejos y aplicaciones de filtros, esto de compañías como Snapchat, Afterlight o Duringlass, que juntos nos ayudarían a fabricar espejos muy novedosos y útiles.

Además, nuestro control de stock o de existencias sería muy bueno debido a que normalmente habrían pocos pedidos de este producto y se llevaría una bastante buena gestión de estos porque suelen ser pedidos individuales. Por tanto, nuestro nivel de existencias sería bajo, lo que haría que la atención al cliente fuera relativamente buena y su equilibrio con las existencias también bueno.

Finalmente, dentro de este apartado, pasamos al umbral de rentabilidad, que es el número de unidades de un producto que la empresa debe vender para que el beneficio de ese producto en ese momento sea igual a 0, es decir, las ventas necesarias para cubrir los costes fijos y variables. Por tanto:

· Costes Fijos: Suministros: 300, Sueldos y Salarios: 1500, Impuestos: 150------ Costes Fijos: 1950

· Costes Variables: Cables, micrófonos, productos para fabricar los espejos: 300----- Costes Variables: 300

· Precio de Venta: 599,99 Euros

Por tanto, el umbral de rentabilidad, que es el número de unidades que hay que vender para tener un beneficio cero, es decir, cuando la empresa empieza a tener beneficios. Por tanto:

· Umbral de Rentabilidad: Costes Fijos/(Precio de Venta-Costes Variables) =

1950/(599,99-300)= 6,5 Unidades

***3.2 Calidad***

· Ahora, pasando al apartado de la calidad, aquí, el control de calidad de nuestros productos se llevaría a cabo principalmente por los 4 integrantes del grupo, es decir, por nosotros mismos. Esto, gracias a que aprenderíamos algunas cosas sobre informática o la producción de espejos, aunque también seriamos ayudados por otras personas, como familiares, amigos, trabajadores que anteriormente hayan trabajado en empresas relacionadas con la producción de espejos y la informática, e incluso cuando ganemos más dinero podríamos contratar a asesores para mejorar la calidad de nuestros espejos inteligentes y que pudieran detectar posibles fallos en nuestro proceso de fabricación de espejos o incluso mejorarlo

***3.3 Equipamientos e Infraestructura***

· Luego, pasamos al apartado de equipamientos e infraestructura, aquí, las máquinas o cosas que utilizaríamos para hacer nuestros espejos inteligentes serían unas pocas mesas y sillas, además de micrófonos; materiales con los que fabricar los espejos nosotros mismos, como plata, metal o vidrio; muchos cables de diferentes colores y funciones; tecnología de última generación táctil, con sensores… Por tanto, la inversión inicial en nuestro proyecto sería aproximadamente de unos 400 o 500 euros. Además, el local e instalación que usaríamos para fabricar los espejos sería solo uno, la cochera de nuestro compañero Aarón, esto dada la poca demanda de espejos que tendríamos al principio y el poco presupuesto con el que empezamos, por tanto, el local no nos supondría ningún gasto adicional. Y finalmente, en cuanto a los medios de transportes, como los cuatro dirigentes principales, amigos y familiares que nos ayudarían, y empleados y asesores que contrataríamos, vivirían en Almazora, esto tampoco supondría ningún gasto porque todos iríamos a pie al local de trabajo. Y además, nuestros clientes serían casi todos de Almazora, o como mucho de localidades cercanas (Castellón, Burriana, etc), y como los productos que necesitamos están todos disponibles en Almazora, no gastaríamos apenas dinero en el transporte.

***3.4 Seguridad e Higiene***

· Dentro de este apartado, por una parte, las medidas de higiene laboral serían principalmente instalar un cuarto de baño en la cochera donde hagamos los espejos en casos de necesidades extremas, ya que los cuartos de baño que se utilizarían, o por lo menos al principio, serían los de la casa del Aarón. Además, otras reglas de higiene básicas, como tapones auditivos, vestido especial o normas Covid-19, no serían necesarios porque nuestro trabajo sería bastante sencillo y simple y seríamos muy pocas personas trabajando dentro del local

Por otra parte, las medidas de seguridad laboral serían principalmente usar guantes especiales a la hora de trabajar con cables o materiales para hacer los espejos, instalar 2 extintores dentro de la cochera en un posible caso de incendio y mantener limpias las herramientas y local de trabajo.

***3.5. Medio Ambiente***

· Finalmente, dentro del apartado de medio ambiente hay dos secciones:

* En primer lugar, está la sección de las variables medioambientales, que son principalmente tres: El ruido, que en nuestra pequeña empresa sería prácticamente inexistente debido a que la mayoría de los trabajos serían manuales, con productos insonoros o con herramientas muy básicas, como martillos o clavos. Luego, está la contaminación, que en este caso no existiría debido a que no utilizaríamos ningún tipo de producto que pudiera contaminar el medio ambiente. Y, por último, se encuentra el reciclaje, que en nuestro caso, tampoco podríamos reciclar a gran escala porque los productos que utilizaríamos son muy pocos y bastante de ellos son herramientas de uso muy prolongado o materiales muy pequeños y poco reciclables. Pero no obstante, siempre intentaríamos reciclar porque es muy importante cuidar de nuestro planeta y del medio ambiente.
* Y en segundo lugar, está la sección de la gestión medioambiental, en la que sí que nos podríamos adaptar perfectamente a los cambios normativos medioambientales por muchos motivos. Siendo el primero de ellos que al tener conexión a internet, no tendríamos ningún problema en enterarnos en los posibles cambios en esa normativa y aplicarla. Además, como somos pocas personas trabajando para la empresa y esta no produce efectos negativos en el medio ambiente, no tendríamos ningún coste o problema adicional en aplicar al instante en nuestra empresa

***4. Plan de Organización y Flexión***

***4.1 Análisis Estratégico y Definición de Objetivos***

· Ahora, pasamos al apartado 4 del proyecto, el plan de organización y flexión, que comienza con el análisis estratégico y la definición de objetivos. Por tanto, en este apartado, por una parte, está el análisis estratégico, en el que se diferencia el análisis interno, en el que se encuentran las debilidades de nuestro proyecto, que serían: El poco presupuesto con el que empezaríamos nuestra pequeña empresa, los pocos medios que tendríamos a nuestro alcance para llagar a más personas y la falta de un mercado cercano por el que la gente conozca y se interese por nuestro producto; y luego están las fortalezas, que son: La gran innovación que supondría para los pueblos y ciudades cercanas una empresa que produzca este tipo de espejos y la poca competencia que tendríamos en el mercado de los espejos inteligentes, al ser estos no muy comunes. Y después, está el análisis externo, en el que se encuentran las amenazas de nuestro proyecto, que sería: Nuestra inexperiencia y pocos trabajadores que tendríamos, lo que podría hacer fallar la empresa rápidamente, la posibilidad de que alguna empresa mucho más grande que la nuestra se copie o empiece a hacer también espejos inteligentes muy similares a los nuestros y que nuestro trabajo se vea opacado y la desconfianza de la gente hacia una idea tan extraña e innovadora; y luego, están las oportunidades, que serían: La capacidad de nuestra empresa para revolucionar un mercado muy desconocido y, por tanto, hacer famosa a nuestra empresa en nuestras localidades cercanas, la posibilidad de obtener mucha experiencia laboral en este sector y ser contratados por otras empresas que tengan relación con los espejos para tener más oportunidades laborales, y conseguir mediante nuestro posible éxito colaboraciones o acuerdos con otras empresas o instituciones con un sector económico parecido para aumentar nuestro patrimonio y popularidad, es decir, formar un cluster.

Y luego, por otra parte, está la definición de objetivos a corto plazo y a medio plazo. Por tanto, los objetivos a corto plazo serían principalmente: Poder llevar a cabo nuestro proyecto; llegar a tener cierta popularidad, o por lo menos en nuestra localidad, Almazora; no tener muchas pérdidas, o si es posible incluso obtener beneficios; y tener buenas relaciones con todo el equipo humano y entorno de la empresa (Proveedores, clientes, etc). Y luego, los objetivos a medio plazo serían: Conseguir erigirnos como la principal empresa de espejos inteligentes de Almazora, y si es posible de localidades cercanas, como Alcora, Burriana o Castellón; tener una serie de clientes o compañias con los que poder vender nuestro proyecto con regularidad; tener ganancias en nuestra compañia; y poder tener unos 3 o 4 trabajadores en la empresa, a parte de nosotros 4 y amigos, familiares, asesores, etc que nos ayuden ocasionalmente.

***4.2. Organización Funcional de la Empresa***

· Ahora, pasando al apartado de la organización funcional de la empresa y recursos humanos, lo primero es la definición de las funciones de la misma. Aquí, la función de planificación se basa en fijar unos objetivos, marcar estrategias para conseguirlos, definir las políticas de la empresa y establecer criterio de decisión; la función de organización consiste en diseñar una estructura en la que estén todas sus tareas que deben hacer cada persona de la empresa; la función de gestión consisten en intentar que las persona que forman la empresa hagan las tareas necesarias para conseguir los objetivos necesarios; y por último, está la función de control, que consiste en comprobar que todo salga como se había previsto en la función de planificación. Por tanto, según nuestra experiencia laboral, la función de planificación la haría Cristian, porque su padre es director de una empresa y le ayudaría en esa parte; la función de organización la haría Aarón, esto porque él es la persona más organizada del grupo; la función de gestión la haría Jose Antonio, porque a él se le da muy bien dirigir a los demás; y la función de control la haría David, con ayuda de Cristian, esto porque a David se le da mejor esta parte que las demás y porque Cristian ha llevado a cabo la función de planificación y podría ayudar.

También, el organigrama que usaríamos sería uno propio debido a la poca gente que seríamos al principio de la empresa. Por tanto en nuestro organigrama, cada uno de los 4 creadores de la empresa sería un director, y estos serían, junto a un par de empleados más, también las diferentes plantillas de la empresa. Sería una cosa así:



Solo que no existiría una dirección general, es decir, los 4 fundadores de la empresa seríamos los jefes y, a la vez, los diferentes directores.

Además, como se ha dicho antes, la función de gestión o dirección, la haría Jose Antonio, por tanto, dentro de la matriz de decisiones, nuestro objetivo principal sería vender nuestros productos y ganar dinero, consiguiendo información de las necesidades de la población y, en base a eso, diseñar hipótesis sobre las necesidades de la población de la provincia de Castellón. Luego, diseñariamos alternativas para conseguir nuestro objetivo principal y las evaluariamos. Y, después, seleccionariamos una alternativa, como por ejemplo, aumentar nuestra propaganda, esto llevando a cabo acciones, como crear paneles informativos, y controlar si esto se está cumpliendo.

Y por último, respecto a las perspectivas de la evolución de la plantilla, el primer y objetivo más importante sería aumentar su tamaño, esto ya que al empezar nuestro proyecto solo contaríamos con 1 trabajador en cada plantilla de las diferentes áreas de producción.

***4.3. Responsabilidad Social Empresarial***

· Después de todo esto, ahora pasamos al apartado de la responsabilidad social de la empresa, dentro del cual, lo primero de lo que hablar son los clientes, con estos, nuestra empresa tendría un trato muy directo y familiar, esto porque somos pocas personas en la empresa, los pedidos son normalmente particulares y los los clientes son de nuestro pueblo o cercanos, lo que garantizaría la fidelidad de nuestros posibles clientes. Luego, otro aspecto importante son los empleados, estos, al comenzar la empresa apenas serían unos cuantos, 3 o 4, por lo que el trato con estos también sería muy directo y cordial, los sueldos serían siempre en efectivo para mayor sencillez y la formación que estos necesitarían para entrar a trabajar en nuestra empresa sería bastante básico: Tener un nivel educativo medio o superior (Bachillerato o una Formación Profesional de Grado Medio), tener cierta experiencia o conocimientos con la electricidad, o sino o las manualidades, elaboración de espejos, etc. Además de todo esto, los proveedores serían los encargados, como ya se sabe, de darnos los productos o recursos necesarios para fabricar el bien o servicio finales, por tanto, la formación que estos tendrían que tener sería similar a la de nuestros trabajadores, aunque tendrían que tener buenas referencias por parte de otras empresas para asegurar que son de fiar y buenos profesionales, y además, estos recibirían el dinero una vez nos hubieran dado el producto y hubiéramos evaluado que no tiene ningún fallo o no nos sirve, aunque esto también dependería de la confianza que tuviéramos con los mismos.

Y por último, está el tema de la sociedad, aquí nuestra relación con esta sería bastante limitada porque no seríamos una empresa muy conocida, tendríamos pocos clientes y acabariamos de empezar. Sin embargo, eso sí, nuestra transparencia sería total porque gracias a esta, nuestros clientes podrían darse cuenta de la gran innovación que nuestros espejos tendrían, así como de lo raro que podría ser obtenerlos en otro sitio.

***4.4. Innovación***

· Ahora, pasando al último apartado del plan de organización y flexión, toca hablar de si nuestro proyecto es o no innovador. Por tanto, como se hemos dicho antes, nuestro espejo inteligente es un proyecto muy innovador, esto principalmente porque es algo muy simple, es decir, un espejo con unos filtros, que no se ha visto o que, por lo menos no es muy común en el mercado, Además, la innovación de nuestro proyecto también está en que combina la función de un espejo típico, con la función de los filtros de nuestro teléfonos móviles u ordenadores de cambiar el aspecto físico, color de pelo, forma de este, etc, lo cual prácticamente no se ha visto nunca en ningún mercado internacional, y menos en la provincia de Castellón. Pero, no solo eso, sino que nuestro proyecto también es muy innovador por el hecho de que combina dos objetos o funciones muy simples, que hasta el momento no se habían combinado con tanta eficiencia, y más, usando productos muy baratos y una tecnología bastante básica basada en micrófonos, sensores de voz, cables, modificadores de la imagen, etc. Y por último, nuestro espejo también tiene un poco de realidad virtual, lo que le añadiría un poco más de realismo a los cambios físicos que se hagan.

***5. Área Juridico-Fiscal***

***5.1. Forma jurídica***

Por su forma jurídica, nuestra empresa será una sociedad colectiva de 4 socios con total igualdad e independencia patrimonial. Hemos elegido este modelo porque su constitución no requiere de un capital mínimo, los socios participan directamente de los beneficios, da una mayor motivación a los socios, los socios pueden combinar su experiencia y bienes, y además, todos los socios tienen derecho a voto, a no ser que se pacte lo contrario.

***5.2. Obligaciones propias de la actividad***

· Nuestra empresa, como todas las empresas tiene varios tipos de responsabilidades. Tiene responsabilidades fiscales, laborales, contables y mercantiles. Las fiscales son que se tiene que dar de alta en la Agencia Tributaria y el IAE, y que hay que declarar el IVA, el impuesto sobre sociedades, las retenciones en concepto de IRPF y algunas operaciones con terceros. Las laborales son el pago de los seguros sociales de los empleados, dar de alta a los socios y administradores en la Seguridad Social y dar de alta o baja a los trabajadores en la Seguridad Social. Las contables son que hay que realizar dos libros contables: el Libro inventario y cuentas anuales, y el Libro Diario. Y, por último, las responsabilidades mercantiles son que hay que realizar tres libros mercantiles: el Libro de Actas, el Libro de Socios y el Libro de Contratos.

***5.3. Marcas y patentes***

· La marca de una empresa es un nombre, término, símbolo o diseño, o la combinación de todos ellos, que trata de identificar los bienes y servicios que fabrica la empresa, nuestra marca es ESPEJISTÁN. Las patentes son unos derechos exclusivos concedidos por el Estado al inventor de un nuevo producto o tecnología. En nuestro caso el Estado nos daría el derecho de comercializar nuestro producto en exclusividad, en solitario, durante un plazo que no supere los 20 años y una vez vencido ese plazo, deberíamos revelar los secretos de nuestro invento.

***5.4. Permisos, licencias y documentación oficial***

· Nuestra empresa, al igual que todas las empresas de España, necesita unos permisos y licencias determinados. Se necesita un permiso de obra para construir o reformar algún local, una licencia de apertura para abrir un establecimiento al público, una autorización expresa de la comunidad de vecinos para aquellas actividades que puedan considerarse molestas para los que vivan cerca, una autorización de apertura de la comunidad autónoma, solicitar el número de la patronal a la Tesorería General de la Seguridad Social y si tienes trabajadores, elaborar un Plan de Prevención de Riesgos Laborales. Y en lo que se refiere a los documentos de la empresa, aunque cada vez son menos, hay algunos documentos empresariales que deben conservarse en formato impreso, estos documentos son los contratos, las licencias y permisos de la empresa, los documentos fiscales, las escrituras, las contraseñas de las cuentas y las tarjetas de visita.

***6. Plan Económico- Financiero***

***6.1.Plan de inversiones***

| **INVERSIONES** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| Edificios, locales y terrenos | 3000 Euros | 2500 Euros | 1750 Euros |
| Instalaciones, maquinaria y utillaje | 750 Euros | 900 Euros | 820 Euros |
| Otras instalaciones | 250 Euros | 200 Euros | 250 Euros |
| Mobiliario y enseres | 370 Euros | 275 Euros | 300 Euros |
| Equipos para procesos de información | 50 Euros | 35 Euros | 43 Euros |
| Elementos de transporte | 10 Euros | 75 Euros | 80 Euros |
| Propiedad Industrial y derechos traspaso | 100 Euros | 169 Euros | 469 Euros |
| Aplicaciones informáticas | 0 Euros | 5 Euros | 40 Euros |
| Depósitos y fianzas | 100 Euros | 400 Euros | 600 Euros |
| Gastos de constitución y puesta en marcha | 243 Euros | 328 Euros | 945 Euros |
| **Total** | 4873 Euros | 4884 Euros | 5297 Euros |

***6.2.Amortizaciones***

| **ELEMENTOS AMORTIZABLES** | **TASA DE AMORTIZACIÓN %** |
| --- | --- |
| Edificios y locales | 43% |
| Instalaciones, maquinaria y utillaje | 37% |
| Otras instalaciones | 74% |
| Mobiliario y enseres | 20% |
| Equipos para procesos de información | 85% |
| Elementos de transporte | 100% |
| Propiedad industrial y derechos traspaso | 63% |
| Aplicaciones informáticas | 90% |
| Depósitos y fianzas | 82% |
| Gastos de constitución y puesta en marcha | 70% |

***6.3.Plan de financiación***

| **PLAN DE FINANCIACIÓN** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| Recursos Propios | 800 Euros | 800 Euros | 800 Euros |
| Créditos y préstamos | 1700 Euros | 1000 Euros | 1200 Euros |
| Subvenciones | 350 Euros | 250 Euros | 350 Euros |
| Capitalización | 75 Euros | 70 Euros | 65 Euros |
| Otras fuentes de financiación | 170 Euros | 320 Euros | 235 Euros |
| **Totales** | 3095 Euros | 2440 Euros | 2650 Euros |

***6.4.Sistema de cobro a clientes, de pago a proveedores y de stocks***

| **CIRCULANTE** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| Rotación de stocks | 500 Euros | 700 Euros | 100 Euros |
| Plazo cobro ventas (días) | 3 dias | 2 dias | 2 dias |
| Plazo pago compras (días) | 3 dias | 2 dias | 2 dias |

***6.5.Cuenta de explotación***

| **PARTIDAS DE INGRESOS Y GASTOS** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| Ventas | 5400 Euros | 7000 Euros | 15000 Euros |
| Subvenciones a la explotación | 150 Euros | 120 Euros | 125 Euros |
| Otros ingresos | 750 Euros | 679 Euros | 710 Euros |
| Ingresos financieros | 1500 Euros | 1700 Euros | 1500 Euros |
| Compras | 2875 Euros | 3000 Euros | 2345 Euros |
| Variación de existencias | (300 Euros) | 100 Euros | 69 Euros |
| Servicios externos | 140 Euros | 120 Euros | 140 Euros |
| Tributos | 75 Euros | 150 Euros | 260 Euros |
| Gastos de personal | 1500 Euros | 3000 Euros | 7000 Euros |
| Gastos financieros | 0 Euros | 400 Euros | 5000 Euros |
| Provisiones | 250 Euros | 120 Euros | 300 Euros |
| Impuestos (%) | 21% | 21% | 21% |

***6.6.ANALISIS DE RIESGOS EMPRESARIALES. VALORACION GLOBAL DEL PROYECTO***

En general, nuestro proyecto es muy interesante y creemos que puede ser muy útil para muchas personas del mundo. Ya que es un proyecto que te puede hacer evitar perder tiempo de tu vida, que es lo mas valioso.

Ya que al usar este espejo y verte de una manera que te gusta te lo puedes aplicar directamente sin tener que calentarte la cabeza pensando otra forma para arreglarte.

En cuanto a las inversiones, pensamos que primero arriesgando nuestro dinero y confiando en que el producto salga bien, a largo plazo podemos sacar mucho beneficio, ya que puede ser un producto muy vendido por su utilidad y su idea innovadora.

***7. Anexos***

***7.1.Curricula vitarum***

ESPEJISTÁN S.C.

Domicilio: Av. de José Ortíz, 161, 12550 Almassora, Castellón

Números de contacto: 644 73 98 91

663 06 55 83

651 53 79 72

678 31 59 78

Correos de contacto: [aaronlliberos2004@gmail.com](mailto:aaronlliberos2004@gmail.com)

[davidrenau03@gmail.com](mailto:davidrenau03@gmail.com)

[josebodalo054@gmail.com](mailto:josebodalo054@gmail.com)

[cristianmr6904@gmail.com](mailto:cristianmr6904@gmail.com)

Misión de la empresa: Nuestra empresa tiene el objetivo de ser revolucionaria e innovadora en el mundo de los espejos, ya que hasta el momento, la creación de espejos inteligentes es algo bastante poco usual.

Visión: nuestro objetivo a medio-largo plazo es convertirnos en una referencia en el mercado de los espejos y ampliar la empresa en instalaciones, beneficios y empleados.

Valores: para nuestra empresa la sinceridad y empatía con nuestros clientes son los valores más importantes, por eso nunca mentiremos a cerca de ninguno de nuestros productos y siempre buscaremos hacer los productos que más satisfagan a los clientes.

Lugar y fecha de creación: la empresa se creó el 01/01/2022 en Almazora.

Representantes legales: Alejandro Aarón Lliberós Requesens

David Renau Gimeno

Jose Antonio Bódalo Martínez

Cristian Martínez Romero

Capacidad de la empresa: nuestra empresa empieza siendo una pequeña empresa sin grandes recursos económicos, pero es bastante innovadora y revolucionaria, y los integrantes tenemos grandes contactos que nos pueden ayudar en la parte administrativa y técnica.

Productos y servicios: nuestra empresa se centra en la creación de espejos inteligentes, aunque tenemos varios tipos de espejos, tenemos espejos con filtros y luces, espejos con filtros e Internet, espejos con filtros y Bluetooth...