



**MEMORIA DEL PROYECTO EMPRESARIAL**

**DIARIO**

**HIDALGO-GATO LEÓN Alexis**  
**PINZÓN CARRERA Jessica**  
**RUBIO MORALES Miguel Ángel**  
**TEJADA SEOANE Álvaro**  
**VARONA CASTRILLO Adrián**



**Tabla de contenidos**

1.	Origen del proyecto empresarial:.....	3
2.	Desarrollo del proyecto empresarial:.....	3
3.-	Memoria FID (Flujos Informativos-Decisionales).....	4
	-Número del Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E.) .....	4
	- Matriz DAFO: .....	4
	Los objetivos del empresario:.....	5
	Los aspectos formales.....	6
	Análisis Pert: .....	6
	La estructura administrativa. ....	8
4.	Estimación de ventas. ....	9
	4.1 Ventas requeridas: .....	9
	4.2 Ventas estimadas: .....	9
5.-	Análisis de ratios .....	11
	5.1 Gp/V: .....	11
	5.2 V/Cv: .....	12
	5.3. V/ AF.....	13
	5.4. V/AC.....	13
6.-	Análisis del Balance de Situación .....	14
	6.1 Activo no corriente: .....	14
	6.2 Activo corriente: .....	15
	6.3 Patrimonio Neto: .....	15
	6.4. Pasivo no corriente .....	16
	6.5. Pasivo Corriente .....	16
7.-	Cuenta de Pérdidas y Ganancias .....	17
8.-	Presupuesto de Tesorería.....	17
9.-	Tipo impositivo.....	21
10.-	Ratios.....	21

1. Origen del proyecto empresarial:

La idea de My Jet tuvo su origen en el curso que llevamos a cabo en el mes de Septiembre, denominado “Aprender a emprender a través de empresas de participación: sociedades cooperativas, sociedades laborales y otras empresas de la economía social”. Se trataron de una serie de sesiones, en las que a través de diversos profesores de la Facultad de Económicas y Empresariales de la UCM, nos enseñaron conceptos básicos sobre el emprendimiento.

En ese curso, impulsado por Yuzz, se nos propuso la idea de un proyecto ambicioso, que tenga lógica y sea viable.

Tras diversos y largos debates sobre qué proyecto nos podría ser más interesante, finalmente el equipo decidió emprender en una empresa de intermediación entre pasajeros de vuelos aéreos y empresas poseedoras de jets privados, con el fin de facilitar la conexión entre ambos.

Con los profesores del curso, estuvimos valorando las ventajas e inconvenientes de este proyecto, el cual llegamos a la conclusión de que podría ser muy ambicioso. Para ello, se lo presentamos a un inversor de la Comunidad de Madrid, por el que quedó bastante encantado con la idea, ya que según él, tiene bastante recorrido.

2. Desarrollo del proyecto empresarial:

Una vez finalizado el curso, nos volvimos a unir con nuestra clase, para seguir el mismo ritmo.

- Denominación: Es entonces cuando decidimos ponerle el nombre de My Jet a la empresa que vamos a desarrollar. La idea era la de encontrar un nombre por el cual el cliente lo asociara con vuelos aéreos (Jet) y delante le añadimos el “My” para dar la sensación de que el cliente puede elegir el avión, vuelo, horario e incluso al precio que más desee.  
En este apartado nos surgieron bastantes problemas, ya que muchos de los que teníamos en mente estaban ya registrados o tenían un nombre muy parecido, que podría llevar a confusión.
- Reparto de los distintos puestos: El siguiente paso a dar fue el de asignar las distintas funciones que debían de llevar a cabo cada miembro de la compañía. No tuvimos ningún problema en este aspecto, ya que los 5 miembros estábamos capacitados para desempeñar cualquier tarea de cada puesto. Para ello,



## APF 2016

realizamos una ficha en la que detallábamos el reparto de tareas, además de otros requerimientos.

- Diseño de la página web: En el cual podemos encontrar los servicios o vuelos que podemos ofrecer, una breve información sobre nosotros, el contacto y así como las entregas que debemos de realizar periódicamente.

<http://my-jet.site123.me/>

- Lema y logo: Para la realización de dicha web, incluimos un lema que establecimos, denominado `` Business, easier, faster and go!´´, el cual queremos dar la sensación de ser un negocio dinámico. Creamos además un sencillo logo para darle más originalidad a la organización.

### 3.- Memoria FID (Flujos Informativos-Decisionales)

En este caso, el objetivo es el de explicar los primeros pasos que dimos para la creación y desarrollo de este proyecto empresarial.

-Número de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (C.N.A.E.):

**CÓDIGO CNAE: 7911** - Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos

-Número del Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E.)

**CÓDIGO IAE: 742.3.** – Transporte aéreo no regular.

- Matriz DAFO:

Para poder diagnosticar tanto los factores externos o internos que afectaban a la manera de operar de nuestra compañía, llevamos a cabo un análisis, a través de la matriz DAFO. Estuvimos buscando información externa y analizando internamente nuestra compañía para visualizar tanto nuestras fortalezas y debilidades, como las posibles amenazas y oportunidades:



### Los objetivos del empresario:

En este caso, nos pusimos de acuerdo en lo que percibiera cada trabajador de la empresa, ya que es un gasto que tenemos que tener en cuenta. Llegamos al acuerdo de tener todos los mismos sueldos, ya que ninguno es mejor que el otro.

Para ello, estuvimos analizando los sueldos y salarios de compañías parecidas a la nuestra para tomar la decisión.

REMUNERACIÓN (€)	MENSUAL BRUTOS	ANUAL BRUTOS 12 PAGAS		MENSUAL BRUTO	ANUAL BRUTOS 12 PAGAS
	2017	2017		2022	2022
Director General	2500	30000		3190.70	38288.4
Directora Comercial, Marketing y Relaciones Internacionales	2500	30000		3190.70	38288.4
Director de Recursos Humanos	2500	30000		3190.70	38288.4
Director de Investigación, Desarrollo e Innovación	2500	30000		3190.70	38288.4
Director Financiero y Contabilidad	2500	30000		3190.70	38288.4
<b>TOTAL</b>	<b>12500</b>	<b>150000</b>		<b>15953.50</b>	<b>191442</b>

### Los aspectos formales.

Decidimos que MY JET sea una sociedad limitada laboral (S.L.L.), debido a las numerosas ventajas que nos ofrecía este tipo de sociedad, como son:

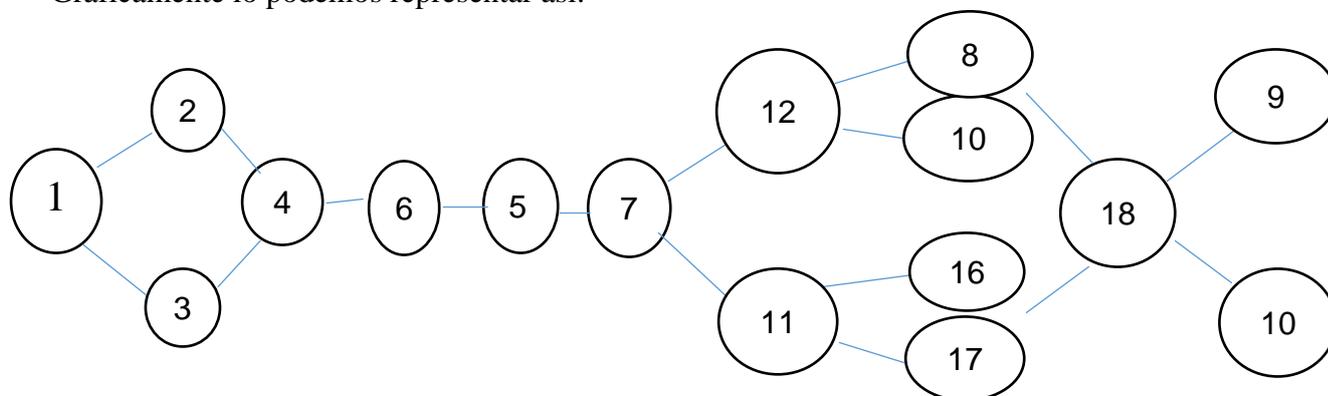
- La bonificación del 99% en las transmisiones patrimoniales de bienes provenientes de la empresa de la que proceden la mayoría de los socios trabajadores de la Sociedad Laboral.
- Bonificación del 99% de la cuota que se devengue por la escritura notarial que documente la transformación en SLL.
- Bonificación del 90% de las cuotas de AJD por las escrituras notariales de constitución de préstamos.

### Análisis Pert:

En este caso, para analizar las tareas involucradas para completar el proyecto, especialmente el tiempo para completar cada tarea, e identificar el tiempo mínimo necesario para completar el proyecto total, usamos el análisis PERT:

		COSTE (€)	TIEMPO (DÍAS)
<b>CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD LIMITADA LABORAL</b>			
1	CERTIFICACION NEGATIVA DEL NOMBRE	0	0
2	DEPOSITO BANCARIO EN LA ENT. FINANCIERA DEL CAPITAL EXIGIDO	60	1
3	ACTA Y REDACCION DE ESTATUTOS.	0	1
4	OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PUBLICA	260,8	5
5	LIQUIDACIÓN IMPUESTO DEL PATRIMONIO Y ACTOS JURIDICOS DOCUMENTADOS POR LA EMPRESA	195	4
6	SOLICITUD DEL CIF	0	7
7	INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL	135,87	7
<b>TRAMITES CON LA AGENCIA TRIBUTARIA</b>			
8	DECLARACIÓN PREVIA NIF O CIF PROVISIONAL	1,8	0
9	ALTA DEL IAE	1,8	11
10	DECLARACIÓN DEL INICIO DE LA ACTIVIDAD NIF O CIF DEFINITIVO	1,8	0
<b>TRAMITES CON EL AYUNTAMIENTO</b>			
11	LICENCIA MUNICIPAL DE APERTURA	625	16
<b>TRAMITES CON LA SEGURIDAD SOCIAL</b>			
12	INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL	0	0
13	AFILIACION Y ALTA DE TRABAJADORES EN EL RÉGIMEN GENERAL+	0	-
14	VARICIONES Y BAJAS	0	-
15	COMUNICACIÓN DE APERTURA DEL CENTRO DE TRABAJO	0	30
<b>DOCUMENTOS/LIBROS</b>			
16	ADQUISICIÓN Y LEGALIZACIÓN DE LIBROS OFICIALES	34	6
17	ADQUISICIÓN Y LEGALIZACIÓN DEL LIBRO DE VISITAS	9	2
18	INICIO DE LA ACTIVIDAD	0	0
<b>TOTAL</b>		<b>1.325,07</b>	<b>90</b>

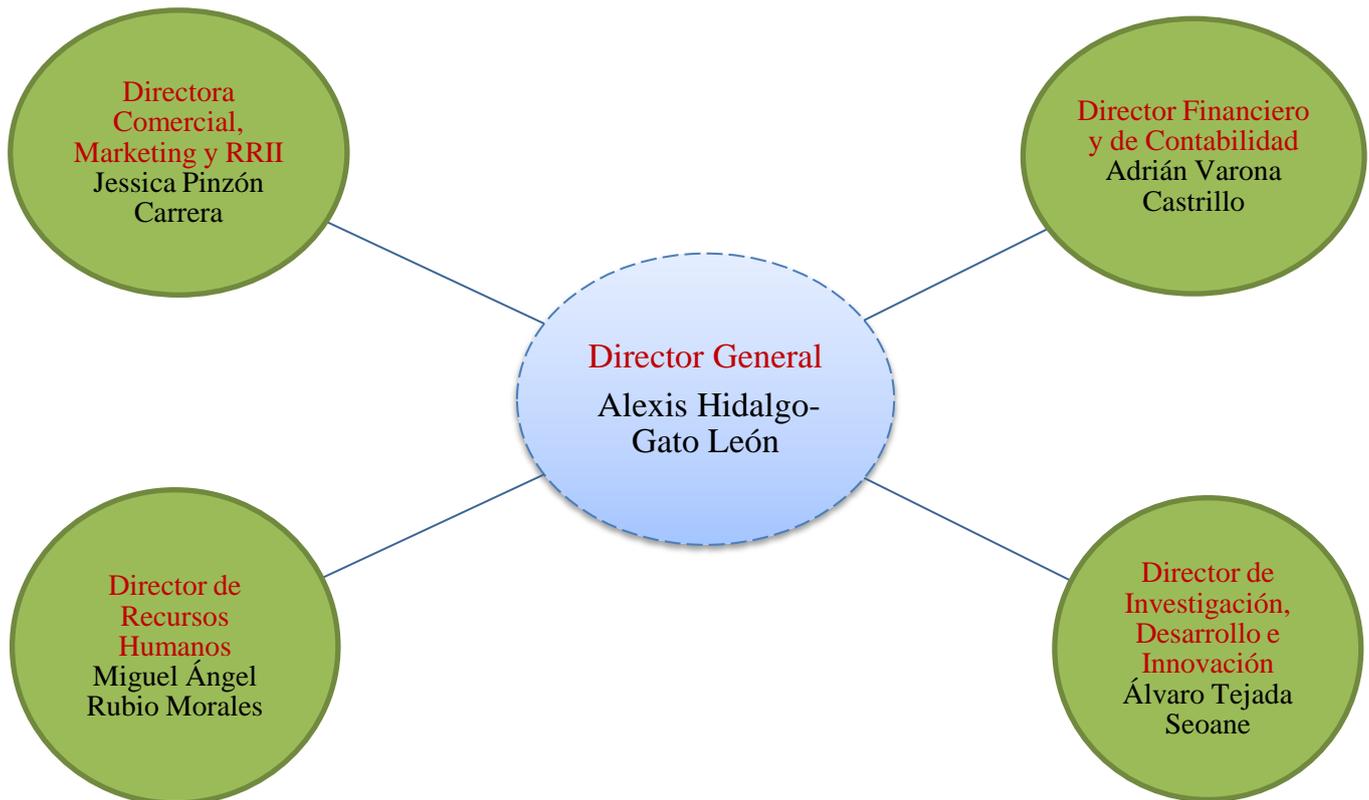
Gráficamente lo podemos representar así:



## APF 2016

### La estructura administrativa.

Para ello, decidimos establecer al sr. Alexis como Director General, ya que se encarga de ayudar en todas las facetas de los distintos puestos, mientras que en un nivel inferior se ubicarían el resto de trabajadores, para que de esta manera se pudieran apoyar de una manera mutua y conjunta.



## APF 2016

### 4. Estimación de ventas.

#### 4.1 Ventas requeridas:

Para calcular las ventas requeridas para MY JET en el primer ejercicio se ha dividido las rentas de trabajo requeridas globales entre la ratio de GP/V de mercado de manera que el resultado es de 1.838.560,56

Las rentas de personal se incrementan en un 5% de forma que las ventas se incrementan también en los ejercicios posteriores.

Del volumen total de las ventas que se han mencionado anteriormente el 8% se destinan a cubrir gastos de personal.

Año	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas requeridas en la SLL	1.838.560,56	1.930.488,59	2.027.013,02	2.128.363,67	2.234.781,86	2.346.520,95
peso de la renta de trabajo personal de los socios en las ventas	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08

#### 4.2 Ventas estimadas:

Para calcular las ventas estimadas hemos partido de un completo estudio de mercado llevado a cabo por GEBTA, que es la organización empresarial de referencia en materia de viajes de empresa en España, y Europair, que es el mayor bróker aéreo dedicado a la reserva de vuelos chárter en la aviación ejecutiva.

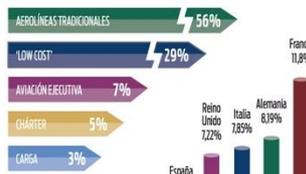
(<http://www.gebta.es/index.php?q=estudioob&i=27> ;  
<http://www.europapress.es/turismo/transportes/aerolineas/noticia-aviacion-ejecutiva-cuenta-potencial-crecimiento-10-espana-20150610184854.html> )

Para realizar nuestras estimaciones analizamos los principales 10 trayectos internacionales con destino o salida España y las 10 rutas de mayor tránsito dentro del territorio nacional en base a un conjunto que representa el 15,84% del número de vuelos ejecutivos operados en España. Además hemos utilizado los porcentajes relativos del total de vuelos según las cuatro principales categorías de jet y los precios/hora (ver gráfico 2). A saber, Ultra Long Range, Long Range, Medium Range y Short Range.

## LA AVIACIÓN EJECUTIVA, EN DATOS

### Peso de la aviación ejecutiva en Europa

Porcentaje sobre el total de vuelos en el continente



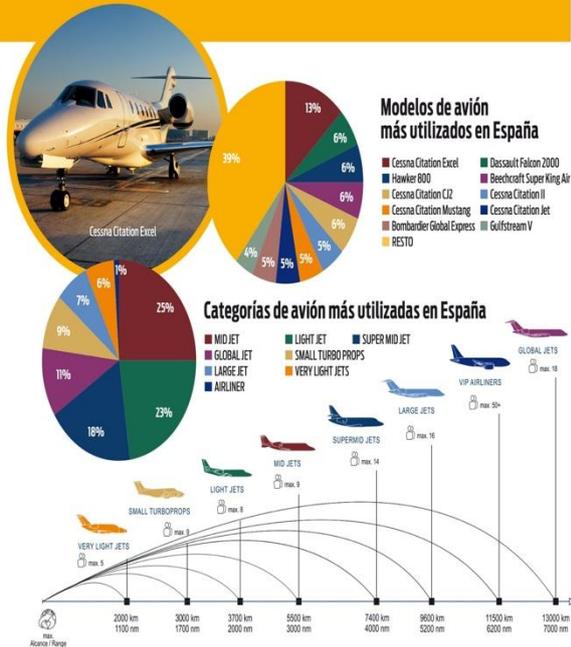
### Las rutas más demandadas (2015)

Top 10 rutas internacionales

Origen-destino	Suma de movimientos
París Le Bourget-Madrid Barajas	199
Niza-Ibiza	172
París Le Bourget-Ibiza	171
París Le Bourget-Barcelona	105
Londres Luton-Ibiza	104
Ibiza-Ginebra Cointrin	85
Zurich-Palma De Maijorca	78
Madrid Barajas-Ginebra Cointrin	72
Palma De Maijorca-Niza	71
Niza-Málaga	70

Top 10 rutas nacionales

Origen-destino	Suma de movimientos
Madrid Barajas-Barcelona	973
Palma De Maijorca-Ibiza	772
Palma De Maijorca-Mañón (Menorca)	747
Palma De Maijorca-Barcelona	459
Ibiza-Barcelona	432
Palma De Maijorca-Madrid Barajas	382
Málaga-Madrid Barajas	370
Malilla-Málaga	288
Madrid Barajas-Ibiza	247
Valencia-Ibiza	210



Una vez analizadas las distintas rutas y habiendo procesado los datos, obtenemos en base a esta muestra un total de ingresos operacionales en el sector español de 160.108.553,81€.

Esta cifra sale de multiplicar el precio promedio de los vuelos realizados en estas rutas desde los datos analizados en las tablas por el número total de vuelos operados en España para el año 2015 que fue de 37923 según el informe.

En base a esto hemos calculado una tasa de crecimiento de 1,37% media acumulativa tomando como referencia el informe, del que se han hecho eco las principales noticias relacionadas con los vuelos privados y donde la aviación ejecutiva cuenta con un potencial de crecimiento del 10% para los próximos seis años.

A continuación, hemos estimado el porcentaje de ventas que cada una de las empresas del sector representa sobre el mercado, en base a los datos muestrales. Para ello hemos calculado los ingresos medios de las empresas de la muestra de Orbis y a continuación se divide ese importe sobre el total de ingresos del sector en España. Se obtiene el porcentaje de representación en el mercado total, siendo del 3,85%.

Dado que somos una empresa de reciente creación y las empresas de la muestra están notablemente consolidadas, no podemos tomar este porcentaje como estimación representativa de nuestra cuota de mercado. Hemos decidido ser más precavidos y establecer un escenario de probabilidades en los que tomamos como referencia la media del sector y ajustamos con índices siempre con valores inferiores a la unidad (dado que acabamos de establecerlos) cada una de las probabilidades.

Llegados a este punto establecemos que nuestra cuota de mercado sería del 2,3% y las ventas estimadas serán de 3.807.351,49€ de los que el 93,5% corresponden a los gastos



## APF 2016

de aprovisionamiento (porcentaje que pertenece a nuestros proveedores que son quienes operan los vuelos por ser los dueños de los aviones).

El número de vuelos a realizar para obtener estas ventas es de 890 anuales lo que equivale a una media de 2,43 vuelos diarios, para lo que necesitaremos una Smart-App capaz de gestionar de manera muy eficiente la información proveniente de la localización y disponibilidad de cada avión y la demanda de nuestros clientes.

Modelo de Charter Jet	Capacidad Max.	Precio/Hora desde	Añadir
 Ultra Long Range ⓘ Charter Jets disponibles	18 personas	7500 €	<input type="checkbox"/>
 Long Range ⓘ Charter Jets disponibles	14 personas	4800 €	<input type="checkbox"/>
 Medium Range ⓘ Charter Jets disponibles	9 personas	3000 €	<input type="checkbox"/>
 Short Range ⓘ Charter Jets disponibles	8 personas	1900 €	<input type="checkbox"/>

### 5.- Análisis de ratios

DIAGNOSTICO DE MERCADO		
V/AF	Venta / Activo Fijo	408,98
V/AC	Venta / Activo Corriente	6,87
V/CV	Venta / Coste de Ventas	1,06
GP/V	Gastos de Personal / Ventas	0,08

#### 5.1 Gp/V:

En primer lugar, debemos señalar que el mercado destina el 8% de sus ingresos a cubrir sus gastos de personal.

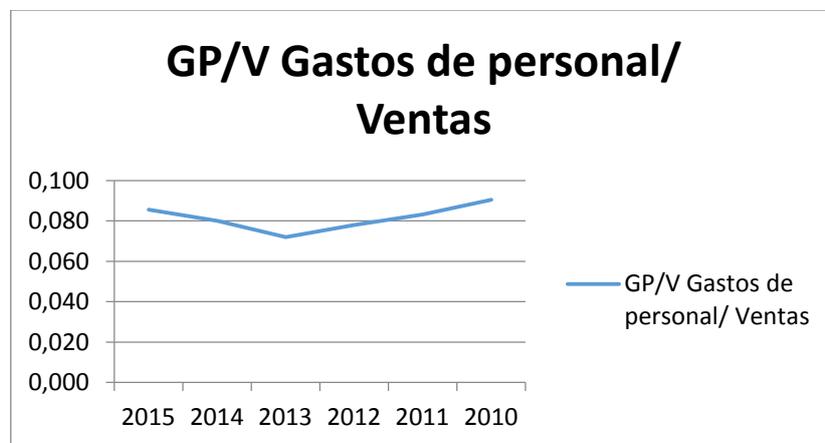
Tras realizar "el análisis y si" para igualar las ventas requeridas a las estimadas observamos que la celda de GP/ventas varía hasta un 4%.

Esto quiere decir que al ajustar las ventas requeridas con las estimadas y al ser nuestro gasto de personal fijado anteriormente disminuye la ratio hasta el 4%.

My jet destina por lo tanto un 4% de sus ventas para cubrir los gastos de personal de manera que estamos en el mercado.

## APF 2016

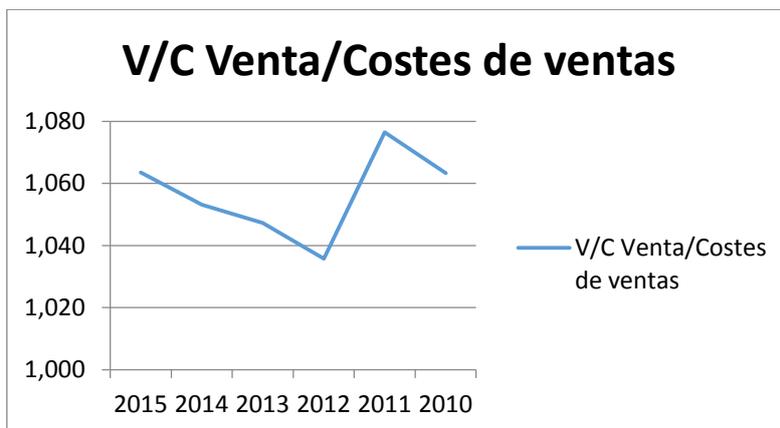
DATOS			RATIOS DE ROTACION PREESTABLECIDOS			
<b>Decididos</b>			2017	$V_i/AF_i$	Ventas/Instalaciones Técnicas y Ma	408,98
$\Delta CS_i$	incremento del capital de	300	2017	$V_i/AC_i$	Ventas/Activo circulante	6,87
PAC	prima de ampliación de ci	0	2017	$V_i/C_i$	Ventas/Coste de las Ventas	1,06
$\Delta PVS_i$	incremento de los prést	0	2017	$(V_i/GP_i) > (V_i/C_i)$	Ventas/Gastos de Personal	23,05
$trb_i$	tasa de retención de benef	0,20	2017	$GP_i/V_i$	Gastos de Personal/Ventas	0,04
			2017			
ca(sub) cuota de amortización de subvenciones		0,20	2017			
$GP_i$	gastos de personal	150.000,00	2017			
<b>Previstos o inducidos</b>			2017			
$V_i$	ventas estimadas	3.457.237,22	2017			
Ventas derivadas de la técnica	ventas requeridas	3.457.237,22	2017			



### 5.2 $V/C_v$ :

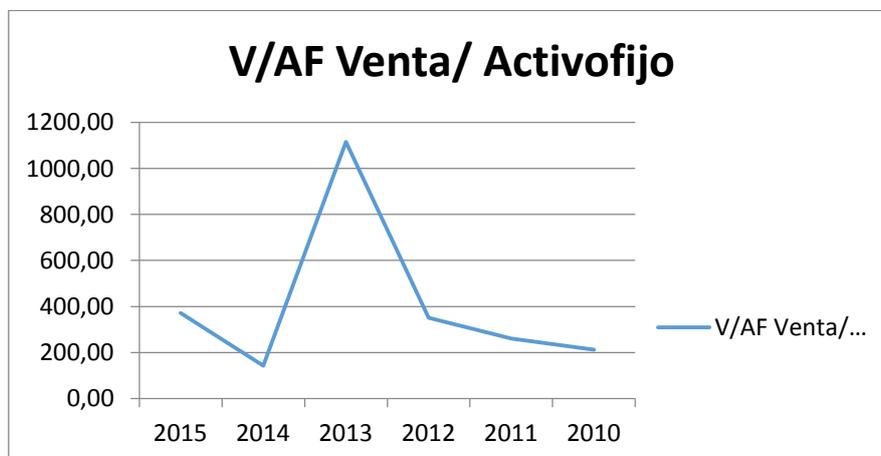
Como se puede observar en los documentos contables la ratio del mercado es de 1,06. Esto quiere decir que las ventas superan en un 6% a los costes de ventas. A priori podría decirse que el margen es reducido. No obstante, en cifras absolutas la perspectiva es más favorable dado que se manejan cifras muy elevadas.

Además, nuestro modelo de negocio, que pretende gestionar de manera más eficiente los vuelos, podría hacer que los costes fijos unitarios disminuyeran y en consecuencia incrementar el margen.



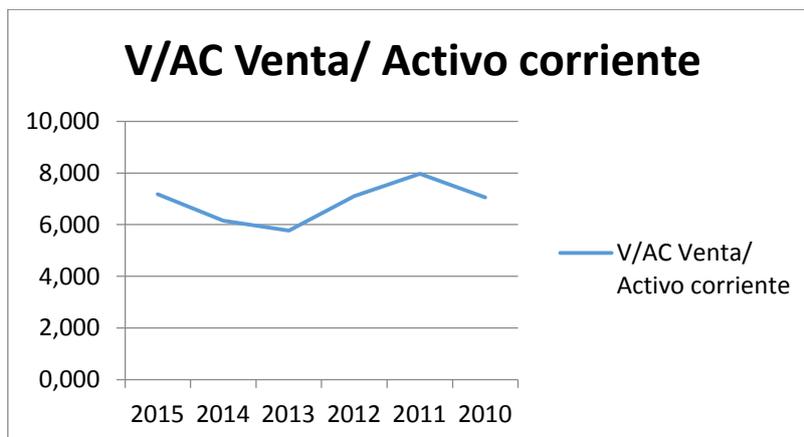
### 5.3. V/ AF

Al tratarse de una empresa de servicios la inversión en activo fijo es muy reducida; de manera que la ratio obtiene un valor de 408,98 es decir que, por cada € invertido en activo fijo se obtiene un rendimiento de 408,98 €.



### 5.4. V/AC

Se presenta un ratio del 6,87, es decir, de manera que por cada € invertido en activo corriente se obtiene un rendimiento de 6,87 €



## 6.- Análisis del Balance de Situación

### 6.1 Activo no corriente:

Dentro de este apartado encontramos en el Inmovilizado Intangible por valor de 50000€ la aplicación informática. La estimación del precio la hemos obtenido a través del asesoramiento profesional y un presupuesto Web. [www.cuantocuestamiapp.com](http://www.cuantocuestamiapp.com)

Dentro de este mismo apartado encontramos en el Inmovilizado Material los Equipos de Procesos de Información (Ordenadores) por valor de 7645€. (1529€/ud \* 5uds)

BALANCE	31-dic-16
<b>ACTIVO</b>	saldo
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	57.645,00
<b>I. Inmovilizado intangible</b>	50.000,00
1. Desarrollo	0,00
2. Concesiones	0,00
3. Patentes, licencias, marcas	0,00
4. Fondo de comercio	0,00
5. Aplicaciones informáticas	50.000,00
6. Otro inmovilizado intangible	0,00
<b>II. Inmovilizado material</b>	7.645,00
1. Terrenos y construcciones	0,00
2. Instalaciones Técnicas	7.645,00
3. Inmovilizado en curso	0,00
<b>III. Inversiones inmobiliarias</b>	0,00
1. Terrenos	0,00
2. Construcciones	0,00
<b>IV. Inversiones en empresas</b>	0,00
1. Instrumentos de patrimonio	0,00
2. Créditos a empresas	0,00
3. Valores representativos de empresas	0,00
4. Derivados	0,00
5. Otros activos financieros	0,00
<b>V. Inversiones financieras</b>	0,00
1. Instrumentos de patrimonio	0,00
2. Créditos a terceros	0,00
3. Valores representativos de terceros	0,00
4. Derivados	0,00
5. Otros activos financieros	0,00
<b>IV. Activos por impuestos diferidos</b>	0,00

## 6.2 Activo corriente:

Dado que iniciamos la actividad en el momento en el que se realiza este balance y somos una empresa de servicios no contamos con activos corrientes salvo el saldo de tesorería asciende a 5000€ destinados a su vez a gestionar posibles desfases entre cobros y pagos además de hacer frente a otros gastos de explotación.

<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	5.000,00
<b>I. Activos no corrientes</b>	0,00
<b>II. Existencias</b>	0,00
1. Comerciales	
2. Materias Primas y otro	0,00
3. Productos en curso	0,00
4. Productos terminados	0,00
5. Subproductos, residuos ;	0,00
6. Anticipos a proveedores	0,00
<b>III. Deudores comercial</b>	0,00
1. Clientes por venta y pr	0,00
2. Clientes, empresas del ;	0,00
3. Deudores varios	0,00
4. Personal	0,00
5. Activos por impuesto c	0,00
6. Otros créditos con la ac	0,00
7. Accionistas (socios) po	0,00
<b>IV. Inversiones en empi</b>	0,00
1. Instrumentos de patrin	0,00
2. Créditos a empresas	0,00
3. Valores representativos	0,00
4. Derivados	0,00
5. Otros activos financier	0,00
<b>V. Inversiones financier</b>	0,00
1. Instrumentos de patrin	0,00
2. Créditos a empresas	0,00
3. Valores representativos	0,00
4. Derivados	0,00
5. Otros activos financieros	0,00
<b>VI. Periodificaciones a c</b>	0,00
<b>VII. Efectivo y otros acti</b>	5.000,00
1. Tesorería	5.000,00

## 6.3 Patrimonio Neto:

En esta partida encontramos como fondos propios únicamente el Capital Social que asciende a 15000€ correspondiente a las aportaciones de cada uno de los socios realizadas en el momento de constitución de la sociedad más 1529\*5 por aportación de familiares.

Como mencionamos anteriormente es una empresa de nueva creación por lo que no se dispone de ningún tipo de reserva o remante.

Cabe mencionar que hemos recibido subvenciones por valor de 40000€; 30000€ por parte de la comunidad de Madrid en “Concesiones de ayuda dirigidas a procesos de inversión para la modernización e innovación de las pymes otorgadas por la consejería de economía, empleo y hacienda” (<http://www.ipyme.org/layouts/15/IPYME/TextoAyudas.aspx?referencia=53947&usuario=emprededore>)

En segundo lugar, recibimos 10000 € por parte de la comunidad de Madrid; específicamente condedidos por Pablo García-Valdecasas (Director de la Unidad de Economía Social de la Comunidad de Madrid)

<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	62.645,00
<b>A-1) Fondos propios</b>	22.645,00
I. Capital	22.645,00
1, 102 1. Capital escriturado	22.645,00
(1040) 2. (Capital no exigido)	0,00
110 II. Prima de emisión	0,00
III. Reservas	0,00
1, 1141 1. Reserva legal y estatutaria	0,00
5, 119 2. Otras reservas	0,00
(109) IV. (Acciones y participaciones en	0,00
V. Resultados de ejercicios anteriores	0,00
120 1. Remanente	0,00
(121) 2. (Resultados negativos de ejercicios)	0,00
118 VI. Otras aportaciones de los socios	0,00
129 VII. Resultado del ejercicio	0,00
(557) VIII. (Dividendo a cuenta)	0,00
111 IX. Otros instrumentos de patrimonio	0,00
<b>A-2) Ajustes por cambio de valor</b>	0,00
133 I. Activos financieros disponibles para venta	0,00
1.340 II. Operaciones de cobertura	0,00
137 III. Otros	0,00
1, 132 <b>A-3) Subvenciones, donaciones</b>	40.000,00

#### 6.4. Pasivo no corriente

En el pasivo no corriente podemos observar que no tenemos ninguna deuda a largo plazo con entidades de crédito el primer año.

0	I. Provisiones a largo plazo	0,00
0	140 1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo	0,00
0	145 2. Actuaciones medioambientales	0,00
0	146 3. Provisiones por reestructuración	0,00
0	147 4. Otras provisiones	0,00
	II. Deudas a largo plazo	
05, 506	1. Obligaciones y otros valores negociables	0,00
05, 170	2. Deudas con entidades de crédito	0,00
0, 174	3. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00
0, 176	4. Derivados	0,00
0, 1615	5. Otros pasivos financieros	0,00
0, 1603	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas	0,00
0, 479	IV. Pasivos por impuesto diferido	0,00
0, 181	V. Periodificaciones a largo plazo	0,00

#### 6.5. Pasivo Corriente

00	181	V. Periodificaciones a largo plazo	0,00
00		<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	0,00
008,589		I. Pasivos vinculados con activos n	0,00
009,529		II. Provisiones a corto plazo	0,00
00		III. Deudas a corto plazo	0,00
005,506	1.	Emisiones de obligaciones y o	0,00
000,527	2.	Deudas con entidades de crédito	0,00
005,524	3.	Acreeedores por arrendamiento	0,00
00,5598	4.	Derivados	0,00
001,569	5.	Otros pasivos financieros	0,00
00(406)	IV.	Deudas con empresas del grupo	0,00
00	V.	Acreeedores financieros y otras c	0,00
003,404	1.	Proveedores	0,00
00	41	2. Proveedores, empresas del grup	0,00
005,466	3.	Acreeedores varios	0,00
004,752	4.	Personal (remuneraciones pen	0,00
004,750	5.	Pasivos por impuesto corrient	0,00
00	438	6. Otras deudas con la administr	0,00
005,568	7.	Anticipos de clientes	0,00
00	VI.	Periodificaciones a cortoo plaz	0,00

En el pasivo corriente observamos que tampoco tenemos deudas con terceros.

#### 7.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias

En cuanto a los ingresos, obtenemos, según ventas estimadas, 3.807.351,49 euros como ingresos de explotación.

Como principal gasto señalamos la partida de “Otros gastos de explotación” que se incrementa a 3.614.547,11 euros que se compone en su mayoría al porcentaje correspondiente de los proveedores de vuelos, entre otras cuentas de peso relativamente insignificante.

Otro gasto importante son los Gastos de personal por valor de 192.450€ que se componen de sueldos y salarios, cuya cifra se eleva a los 150.000€ el primer año, y de cargas sociales por valor de 42.450€.

Respecto a los gastos por amortización que se elevan a 9.646,75 en el año 2017, hay que mencionar que hemos elegido en los distintos casos, el método de amortización que mayor valor actual reportaba; el método de amortización lineal para el inmovilizado intangible y el de números dígitos en sentido decreciente para el material.

El gasto de amortización de inmovilizado material es de 1.146,75.

El gasto de amortización de inmovilizado intangible es de 8.500,00

No obstante el plan general de contabilidad nos obliga a elegir un criterio único para todos los activos. Siendo así, determinamos que el método de amortización a emplear para todos ellos es el método de amortización lineal dado que en conjunto es la alternativa que mayor valor actual de amortización reporta

Respecto al inmovilizado intangible puntuamos que hemos seleccionado el coeficiente mínimo para cumplir con el principio de imagen fiel de la contabilidad; dado que es un



## APF 2016

activo que lejos de perder valor en la empresa, lo ganará con el transcurso del tiempo a medida que se mejore.

Por último, destacamos que no disponemos de gastos de alquiler ni suministros, dado que optamos por alternativas más flexibles como es el co-working; donde por una cuota

mensual de 700€, cinco trabajadores disponen de una oficina con sala de reuniones incluida y gastos de electricidad, internet, gas, agua...

### 8.Presupuesto de tesorería

Es fundamental la elaboración de un presupuesto de la tesorería para verificar e identificar la cantidad exacta que debe estar presente de forma líquida en la empresa para el inicio de actividad de manera que se puedan hacer frente a las salidas y entradas de dinero a lo largo del ejercicio anual.

		ENERO
<b>SALDO INICIAL</b>		5.000,00
<b>COBROS CORRIENTES</b>		
	<b>COBROS POR VENTAS</b>	251.285,20 €
	<b>TOTAL COBROS CORRIENTES</b>	251.285,20 €
<b>COBROS NO CORRIENTES</b>		
	<b>COBRO VENTA INMOVILIZADO</b>	0
	<b>COBRO AMPLIACIÓN CAPITAL</b>	0
	<b>COBRO POR PRÉSTAMOS</b>	0,00
	<b>COBRO POR INTERESES DE CUENTAS</b>	0
	<b>TOTAL COBROS NO CORRIENTES</b>	0
<b>TOTAL COBROS</b>		251.285,20 €
<b>PAGOS CORRIENTES</b>		
	<b>PAGOS POR COMPRAS</b>	234.951,66 €
	<b>GASTOS PERSONAL</b>	12.500,00 €
	<b>GASTOS GENERALES</b>	1.957,67 €
	<b>IMPUESTO SOCIEDADES</b>	
	<b>TOTAL PAGOS CORRIENTES</b>	249.409,33 €
<b>PAGOS NO CORRIENTES</b>		
	<b>COMPRA INMOVILIZADO</b>	0
	<b>REEMBOLSO DE DEUDAS MAS INTERESES</b>	0
	<b>DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS</b>	0
	<b>TOTAL PAGOS NO CORRIENTES</b>	0
<b>TOTAL PAGOS</b>		249409,329
<b>VARIACION FLUJO DE CAJA</b>		1.875,87 €
<b>SALDO FINAL</b>		6.875,87 €



## APF 2016

En primer lugar, se establece el saldo inicial con el que se inicia la actividad que son 5000 euros. Después establecemos las entradas de dinero en la sociedad (cobros) y en segundo lugar establecemos las salidas de dinero de la empresa. Lo separamos en corrientes y no corrientes.

Calculamos la variación de flujo de caja restando el Total de Cobro menos el Total de gastos. Para el cálculo del saldo final de cada mes sumamos al saldo inicial la variación de flujo de caja.

Estos cálculos se realizan mes a mes durante el ejercicio de 2017 y obtenemos en diciembre un saldo final que será el saldo inicial para el ejercicio 2018.

DICIEMBRE	TOTAL
57.189,55 €	
236.055,79 €	3.807.351,49 €
236.055,79 €	3.807.351,49 €
0	0
0	0
0	0
0	0
0	0
236.055,79 €	3.807.351,49 €
220.712,17 €	3.559.873,64 €
23.112,50 €	192.450,00 €
721,29 €	11.328,47 €
244.545,96 €	3.763.652,11 €
0	0
0	
0	0
0	0
244545,9606	3763652,106
- 8.490,17 €	43.699,38 €
48.699,38 €	

## APF 2016

Además, es preciso hacer referencia a como hemos plateado cada cobro y pago en cada mes. En primer lugar, dado que somos una compañía que opera con la compraventa de billetes de vuelo y las demás empresas del sector de vuelos privados cobran al contado, nosotros también lo hacemos.

La seguridad Social, se paga cada 3 meses y figura dentro de gastos de personal junto los sueldos y salarios.

En cuanto a los gastos generales, se incluyen:

- El co-working mes a mes.
- El Dominio, pagado todo a principio de año.
- Gastos de mantenimiento de software al principio de año.
- Seguros, todos a principio de año+
- +Aprovisionamiento, mes a mes dado que en el momento en el que cobramos a nuestros clientes les pagamos a los proveedores.
- El material de oficina mes a mes.
- La publicidad, cada tres meses.

Respecto a la retribución del dividendo, vamos a destinar durante los primeros años una dotación completa de los mismos a reservas para capitalizar la empresa y tratar de consolidarla propiamente dado que los principales y únicos accionistas seríamos nosotros.

### 9. Tipo impositivo

La sociedad de responsabilidad limitada My Jet tributará durante los dos primeros años desde su creación al tipo impositivo del 15%.

A partir del tercer año pasará a tributar al tipo general del 25%

FISCALIDAD	Impuesto sobre Sociedades
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SL de nueva creación durante los primeros 2 años con Base Imponible positiva al tipo reducido del 15% (*)</li> <li>• A partir del 3er año al tipo general del 25% (**)</li> </ul>

<http://datos.portalemp.com/centro-1079/archivos/dossierSLL2016.pdf>

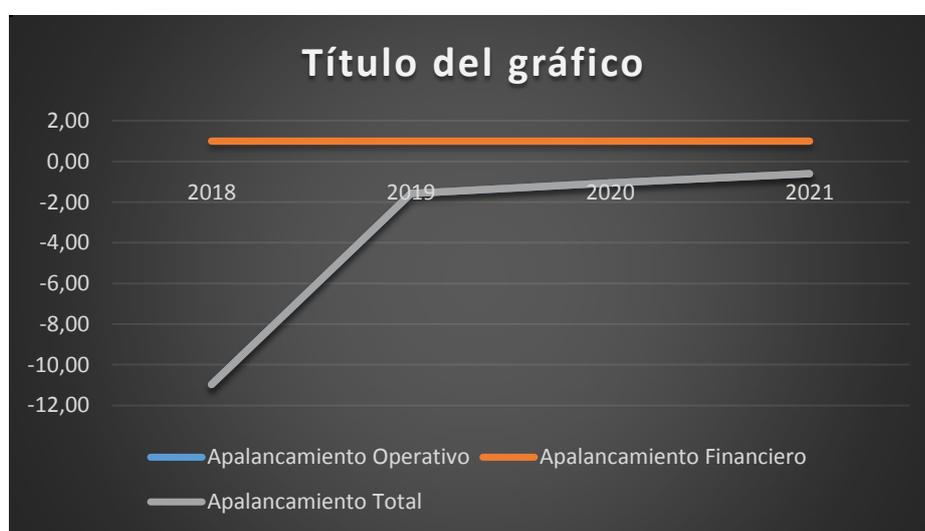
### 10. Ratios

- Apalancamiento operativo: con este ratio se analiza en qué medida se incrementan los beneficios a medida que aumentan las ventas. En este sentido podemos decir que si analizamos nuestro ratio presentan datos negativos, lo que significa que a medida que aumenta las ventas el resultado de explotación disminuye. La explicación para estos resultados se encuentra que en las ventas aumentan cada año un 2.3% según el mercado pero los gastos de personal se incrementan en un 5% cada año de manera que a pesar del aumento continuo de las ventas los gastos del personal que se

## APF 2016

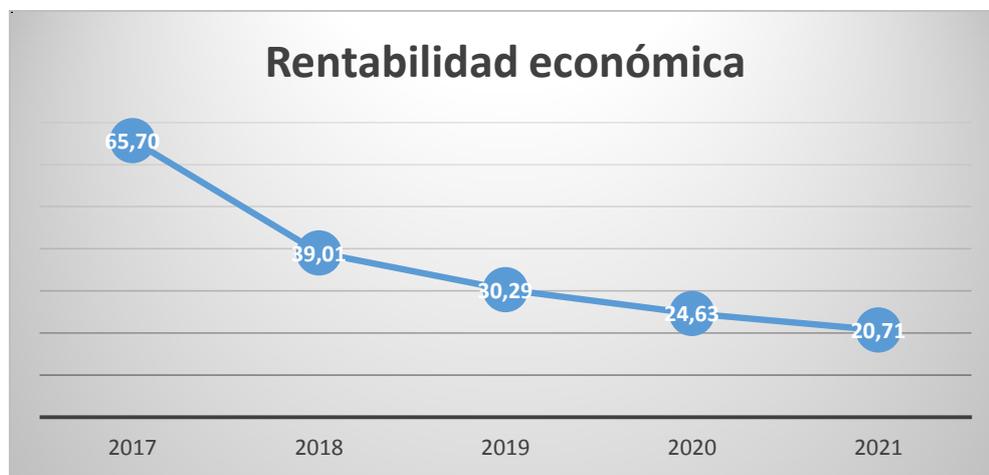
incrementan en función de las mismas también crece. La disminución continuada del resultado que a pesar de no ser negativo debe ser controlado, la política empresarial de My Jet plantea detener el incremento de los salarios en el 2021 de manera que sigan aumentando las ventas pero no los gastos de personal.

	2018	2019	2020	2021
<b>Apalancamiento Operativo</b>	-10,97	-1,58	-1,05	-0,61
<b>Apalancamiento Financiero</b>	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>Apalancamiento Total</b>	-10,97	-1,58	-1,05	-0,61



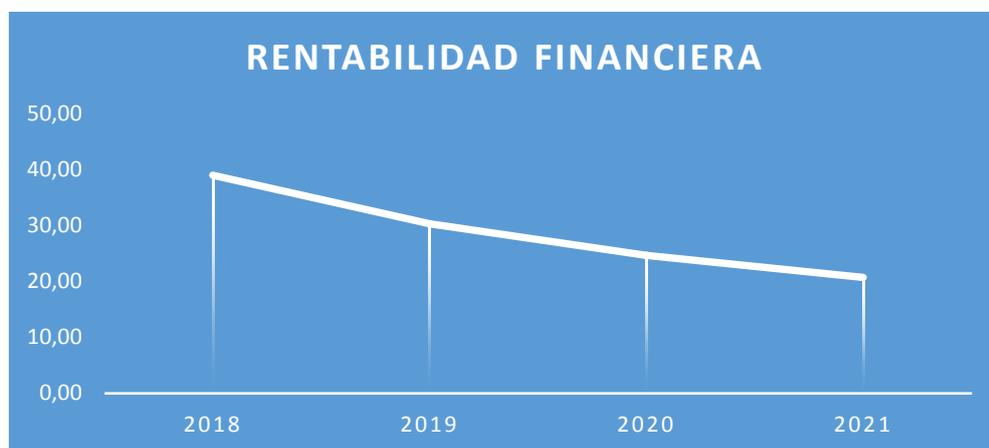
- Apalancamiento financiero: mide la rentabilidad de los fondos propios como consecuencia del empleo de fondos ajenos, en nuestro caso es 1 porque en los años utilizados no empleamos deuda. Ratio 1/1 los recursos representan el 100%
- Apalancamiento de total: hace referencia al efecto total de los costes fijos sobre la estructura financiera y operativa de la empresa que en nuestro caso al no tener deuda se obtienen datos semejantes al apalancamiento operativo.
- Rentabilidad económica: la rentabilidad de nuestros activos disminuye cada año principalmente porque a pesar de que aumenta el activo se producen disminuciones en el beneficio de manera que la ratio decrece. Esta disminución del resultado final ha sido comentada anteriormente por los aumentos de los gastos del personal. En cuanto se inicie la actividad y según se comporte la demanda real comenzaremos inversiones tanto en activos reales como financieros de cara a rentabilizar el exceso del efectivo.

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rentabilidad económica</b>	65,70	39,01	30,29	24,63	20,71



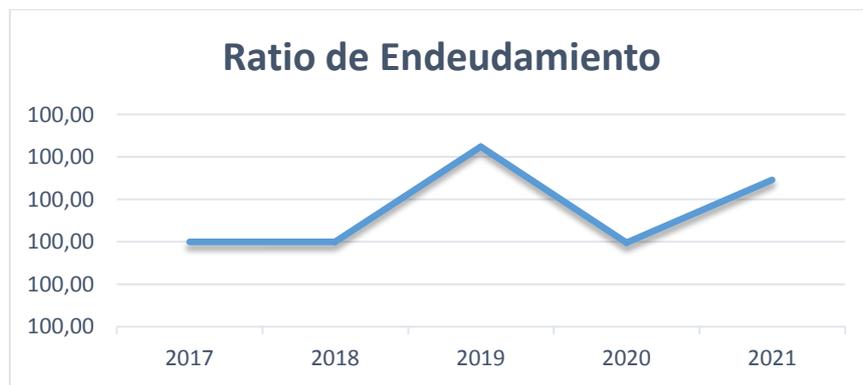
- **Rentabilidad financiera:** hace referencia a la rentabilidad que generan los recursos propios, es decir, la de los propietarios. Los fondos propios aumentan cada año sobre todo en las reservas, esto provoca la disminución de la ROE.

	2018	2019	2020	2021
<b>Rentabilidad financiera</b>	39,01	30,29	24,63	20,71



- **Endeudamiento:** calculado a través del coeficiente de activos total sobre los recursos propios observamos que tenemos una ratio de 100 lo que indica que nuestros activos están financiados en su totalidad por recursos propios.

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Ratio de Endeudamiento</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00



- Solvencia: no tenemos datos de la ratio de solvencia porque no tenemos deudas por lo que somos solventes.

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Solvencia</b>	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d

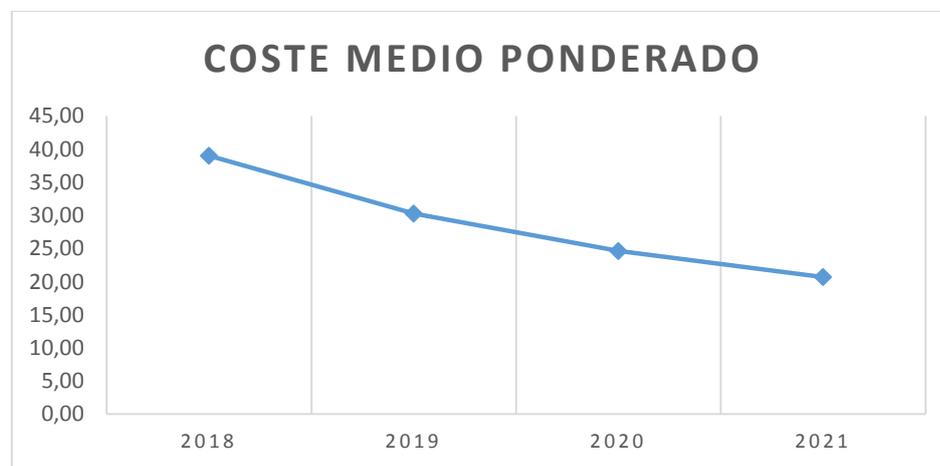
- Coste del capital propio: al no estar financiados con recursos ajenos la proporción deuda/recursos propios es cero; por lo que dicho capital coincide con la rentabilidad económica.

	2018	2019	2020	2021
<b>Coste del capital propio</b>	39,01	30,29	24,63	20,71



- Coste medio ponderado: igual que ocurre con el capital propio al no tener deuda en la empresa, el coste medio ponderado coincide con la rentabilidad económica.

	2018	2019	2020	2021
<b>Coste medio ponderado</b>	39,01	30,29	24,63	20,71



- Coste de deudas a largo plazo: My Jet no obtiene deudas por recursos ajenos con terceros ya que se financia con recursos propio de manera que su coste es cero.
- Coste de deuda a corto plazo: tampoco se obtienen recursos ajenos a corto plazo de terceros de manera que también es cero.

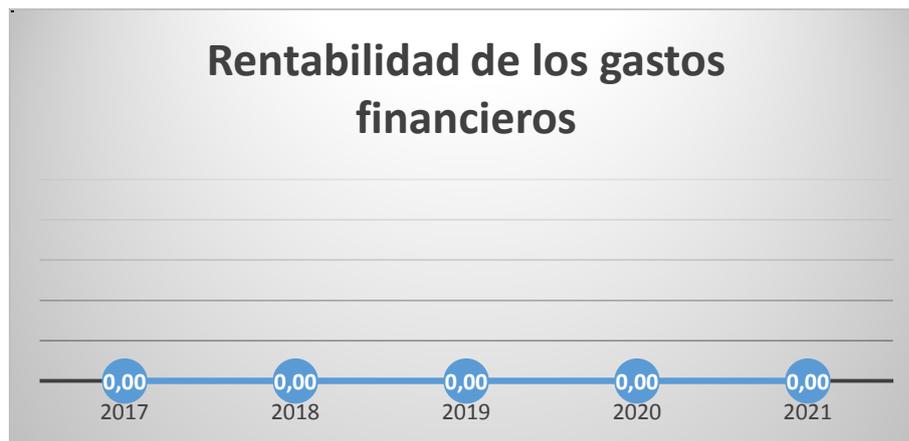
	2018	2019	2020	2021
<b>Coste de las deudas largo</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Coste de las deudas corto</b>	0,00	0,00	0,00	0,00



## APF 2016

- Rentabilidad gastos financieros: tiene un valor igual a cero ya que no existen gastos financieros en los ejercicios porque se lleva a cabo la actividad con recursos propios.

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rentabilidad de los gastos financieros</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



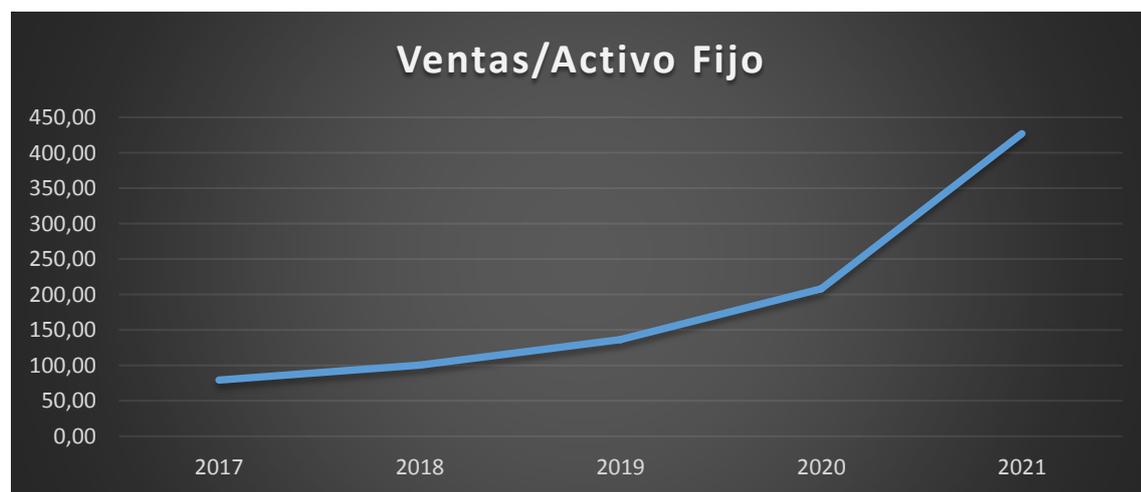
- Rentabilidad: Coincide con la rentabilidad económica, dado que no podemos hablar de financiera al no tener pasivo, porque todo el activo está financiado con capitales propios.

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rentabilidad</b>	65,70	39,01	30,29	24,63	20,71



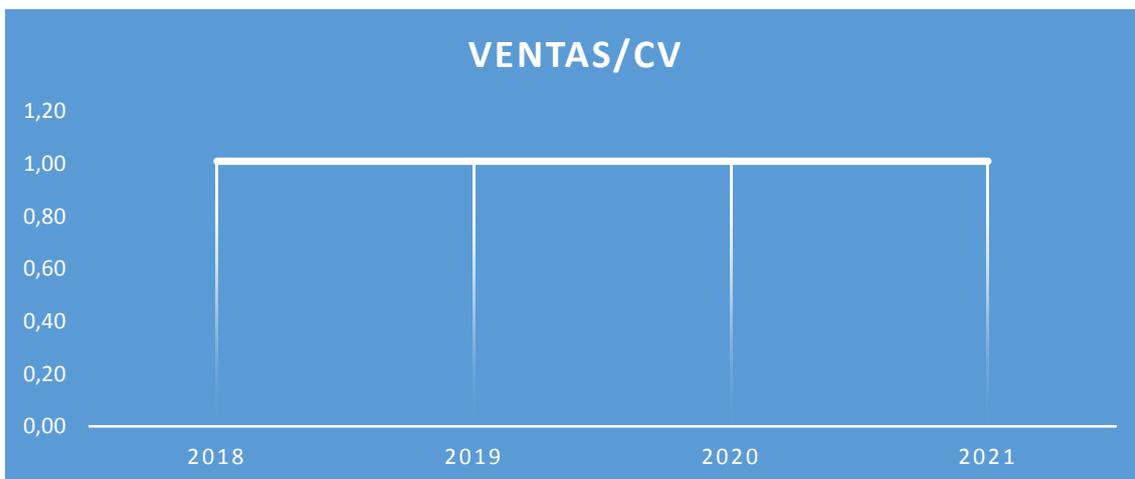
- Ventas/Activo Fijo: El ratio presenta una pendiente creciente ya que las ventas aumentan año tras año y los activos fijos disminuyen pues no se incrementan las inversiones y estos, son el uso, se deprecian.

	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas/Activo Fijo	79,32	100,64	136,30	208,11	427,20



- **AF/ Deudas LP:** No se puede calcular pues no existen deudas a largo plazo.
- **Ventas/Cv:** Podríamos decir, que este gasto se mantiene prácticamente constante. Debemos matizar que esto no es así del todo, dado que sí varía, pero tal variación es imperceptible. Varía, porque la parte de costes correspondientes a costes fijos se mantiene constante, mientras que las ventas si se incrementan. Pero el impacto que tiene esta variación es imperceptible dado que los costes fijos no suponen más que un porcentaje ínfimo sobre los variables, los cuales, suponen algo más el 93,5% del volumen de ventas. En consecuencia, el incremento de ventas, acompaña de un incremento en costes de ventas de proporción prácticamente idéntica, y esto, hace que el ratio, apenas varíe.

	2018	2019	2020	2021
Ventas/CV	1,01	1,01	1,01	1,01



- Gp/Plantilla:** Este ratio, divide el gasto de personal, entre el número de trabajadores. En este caso, al ser una sociedad laboral en la que todos los miembros cobran por igual, coincide con los sueldos y salarios de cada uno de los componentes.

Este ratio, va incrementandose a lo largo del tiempo debido a dos motivos.

En primer lugar, porque las ventas, a lo largo del tiempo se van incrementando y los gastos de personal, se retribuyen en función de las mismas.

Y por otro lado, porque hasta el 2021 hemos decidido que cada año, el ratio GP/Ventas, se vendrá incrementando ligeramente.

	2017	2018	2019	2020	2021
GP/Plantilla	30.000,00	31.500,00	33.075,00	34.728,75	36.465,19

