

Plan de negocio

Academia Avanza

Academia Avanza

20 de octubre de 2026

Índice

Resumen Ejecutivo	4
Propuesta de Valor	5
Descripción del Producto	5
Problema a Resolver	5
Solución Propuesta	5
Beneficios para el Cliente	5
Diferencias Frente a la Competencia	6
Análisis de Mercado	7
Tamaño del Mercado	7
Tendencias del Mercado	7
Segmentación de Clientes	7
Principales Competidores	7
Análisis PESTEL	8
Estrategia de Mercado	9
Estrategia de Adquisición de Clientes	9
Plan de Lanzamiento	9
Presupuesto de Adquisición de Clientes	9
Plan de Ventas	9
Plan Operativo	10
Recursos Clave	11
Procesos Operativos	11
Proveedores y Socios	11
Costes Operativos	11
Plan Financiero	12
Resumen Financiero	12
Ingresos por año	12
Cuenta de pérdidas y ganancias	12
Balance de situación	13
Tesorería	13
Márgenes de rentabilidad	14
Necesidades de Financiación y Retorno a los Inversores	14
Necesidades Financieras Iniciales	14
Retorno a los Inversores	15

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación	16
Riesgo de Adopción de la Plataforma	16
Riesgo Financiero	16
Riesgo de Retención de Clientes	16
Riesgo Tecnológico	16
Riesgo de Satisfacción del Cliente	16

Resumen Ejecutivo

Academia Avanza es una academia de refuerzo escolar e idiomas en Sevilla Este: 110 m² con 4 aulas y grupos de hasta 6 alumnos. La fundamos al 50 % Elena Ruiz, profesora de Ciencias y Matemáticas y directora, y Javier Moreno, filólogo inglés con nivel C2. Constituimos la sociedad en enero de 2027 y abrimos el 1 de septiembre de 2027.

Damos refuerzo de Primaria, ESO y Bachillerato, e inglés y francés con preparación de Cambridge. Las familias pagan una cuota mensual por 2 horas de clase a la semana y una matrícula por curso.

La inversión inicial es de 32.428 € en reforma, mobiliario, pantallas interactivas y equipos. Se financia con 30.000 € de los socios y un préstamo ICO de 30.000 € a 5 años, con un año de carencia.

Preveamos unas ventas de 33.336 € en 2027 (4 meses abiertos), 112.904 € en 2028 y 150.072 € en 2029. 2027 cierra con pérdida (-9.741 €). En 2028 el beneficio es pequeño (3.420 €), porque en julio y agosto no hay clases y los sueldos siguen, y en 2029 llega a 25.086 €. La caja no baja de 10.911 € (agosto de 2028) y cierra 2029 con 49.348 €.

Propuesta de Valor

Descripción del Producto

Academia Avanza tiene cinco fuentes de ingresos:

- **Refuerzo escolar de Primaria:** cuota de 70 € al mes en el curso 2027-2028.
- **Refuerzo de ESO y Bachillerato:** 92 € al mes. Es la línea que más factura.
- **Idiomas:** inglés, francés y preparación de los exámenes de Cambridge, a 65 € al mes.
- **Matrícula:** 35 € por alumno y curso (40 € en el curso 2029-2030).
- **Intensivos de verano:** en julio, desde 2028.

Cada cuota da derecho a 2 horas de clase a la semana en grupos de hasta 6. Las cuotas suben un poco cada curso: Primaria pasa a 72 € y 74 €, ESO y Bachillerato a 95 € y 98 €, e Idiomas a 67 € y 69 €. La enseñanza está exenta de IVA.

Problema a Resolver

Muchas familias de Sevilla Este necesitan apoyo para sus hijos fuera del horario escolar y no siempre lo encuentran cerca de casa y con la atención que buscan.

- En los grupos grandes, el alumno que se ha quedado atrás en una asignatura pasa desapercibido.
- El refuerzo escolar y los idiomas suelen estar en sitios distintos, así que hay que organizar varios horarios y desplazamientos.

Además, preparar un examen oficial de idiomas como los de Cambridge pide un profesorado con buen nivel y una preparación ordenada a lo largo del curso.

Solución Propuesta

Una academia de barrio que junta el refuerzo escolar y los idiomas en el mismo centro:

- Grupos de hasta 6 alumnos, organizados por etapa: Primaria, ESO y Bachillerato.
- Profesorado especialista: Elena en Ciencias y Matemáticas, Javier en inglés, un profesor o profesora de Primaria y, desde septiembre de 2028, otro de Lengua y Humanidades.
- 4 aulas con pantalla interactiva, preparadas para clases en grupo pequeño.
- Una cuota mensual cerrada, cobrada por recibo domiciliado, y una matrícula por curso.
- Intensivos en julio para quien quiere repasar o adelantar antes del curso siguiente.

Beneficios para el Cliente

- **Atención cercana:** con 6 alumnos como mucho por grupo, el profesor sigue el ritmo de cada uno.
- **Cercanía:** en el propio barrio, sin tener que cruzar la ciudad por la tarde.
-

Todo en un sitio: refuerzo escolar e idiomas en el mismo centro, también para hermanos de distintas etapas.

- **Precio claro:** una cuota fija al mes y una matrícula por curso, sin sorpresas.
- **Idiomas con objetivo:** preparación de los exámenes de Cambridge con un filólogo inglés de nivel C2.

Diferencias Frente a la Competencia

- **Frente a las academias grandes:** grupos de hasta 6 y el mismo profesor durante todo el curso.
- **Frente a las clases particulares a domicilio:** un centro equipado, con horario estable y una cuota cerrada al mes.
- **Frente a las academias solo de idiomas:** el alumno resuelve el refuerzo de las asignaturas y el inglés o el francés en el mismo sitio.
- **Frente a las clases online:** clase presencial, con el profesor al lado y trato directo con las familias.

Análisis de Mercado

Tamaño del Mercado

Calculamos el mercado desde el barrio hacia arriba.

- **Zona de influencia:** Sevilla Este, con las familias que viven cerca del local.
- **Alumnos que necesitamos:** 125 en los meses fuertes del primer curso, 178 en los del segundo y 190 en diciembre de 2029, sumando las tres etapas.
- **Ingreso por alumno:** en 2028, una cuota media de unos 78 € al mes durante los 10 meses con clase, más la matrícula.
- **Venta resultante:** 112.904 € en 2028, con 132 alumnos al mes de media en los meses con clase, más matrículas e intensivos de verano.

No necesitamos llegar a todo el barrio: el plan se sostiene con menos de 200 alumnos a la vez, repartidos entre refuerzo e idiomas.

Tendencias del Mercado

- Muchas familias buscan apoyo fuera del colegio para que sus hijos lleven las asignaturas al día, sobre todo en ESO y Bachillerato.
- Crece el interés por acreditar el nivel de inglés con un examen oficial, y eso pide una preparación a lo largo del curso.
- Se valoran los grupos pequeños, en los que el profesor conoce a cada alumno.
- Las pantallas interactivas y los recursos digitales ya forman parte de la clase.

La demanda sigue el calendario escolar: arranca en septiembre, se mantiene durante el curso y casi desaparece en verano. Por eso el plan cuenta con julio y agosto sin clases normales.

Segmentación de Clientes

Quien decide y paga son las familias del barrio; quien viene a clase son sus hijos. Los dividimos por lo que vienen a buscar, con su peso en las ventas de 2028:

- **ESO y Bachillerato** (44 %): alumnos que necesitan apoyo en una o varias asignaturas. Es el grupo más numeroso y en junio baja a la mitad.
- **Idiomas** (26 %): niños y jóvenes que estudian inglés o francés, muchos con un examen de Cambridge como meta.
- **Primaria** (22 %): familias que quieren ayuda con los deberes y las bases del curso.
- **Matrículas e intensivos de verano** (8 %): la matrícula de cada curso y los repasos de julio.

Principales Competidores

-

Academias de refuerzo del barrio y de la zona: conocidas por las familias, pero a menudo con grupos más grandes o sin idiomas.

- **Academias y escuelas de idiomas:** especializadas, pero sin refuerzo de las asignaturas del colegio.
- **Profesores particulares a domicilio:** atención uno a uno en casa, pero sin un centro equipado ni la posibilidad de juntar refuerzo e idiomas.
- **Clases online:** cómodas y con horarios amplios, pero sin el seguimiento presencial que piden muchos alumnos.

Nuestro hueco: refuerzo e idiomas en el mismo centro, en grupos pequeños y en el barrio.

Análisis PESTEL

- **Político:** líneas ICO para emprendedores y empresas, como el préstamo que financia parte de la apertura.
- **Económico:** subida del salario mínimo. Pagamos sueldos por encima del mínimo, de 19.200 € al año a jornada completa y 9.800 € a media jornada, con una subida del 3 % anual, y subimos las cuotas 2 o 3 € cada curso.
- **Social:** familias que buscan apoyo escolar y de idiomas cerca de casa y en grupos pequeños.
- **Tecnológico:** pantallas interactivas en las aulas, software de gestión académica y cobro por recibo domiciliado.
- **Ecológico:** uso responsable del aire acondicionado y de las fotocopias.
- **Legal:** declaración responsable de apertura y tasas municipales, convenio estatal de enseñanza y formación no reglada, protección de los datos de alumnos menores, exención de IVA de la enseñanza e impuesto de sociedades del 15 % por ser empresa de nueva creación.

Estrategia de Mercado

Estrategia de Adquisición de Clientes

- **Campaña de matrícula:** en agosto y septiembre de cada año, que es cuando las familias deciden el curso.
- **Marketing local:** redes sociales, buzoneo y difusión en los colegios del barrio, desde agosto de 2027.
- **Recomendación entre familias:** en un barrio, quien ve que su hijo mejora lo cuenta. Cuidamos el trato con cada familia para que nos recomiende.
- **Varias líneas en el mismo centro:** a quien viene a refuerzo le ofrecemos los idiomas, y al revés, además de los intensivos de julio.

Plan de Lanzamiento

- **Enero de 2027:** constitución de la sociedad, con los 30.000 € de los socios, notaría, registro y gestoría.
- **Junio de 2027:** recibimos el préstamo ICO de 30.000 €.
- **Julio y agosto de 2027:** obra de las aulas, compra del mobiliario, las pantallas y los equipos, y tasas municipales. En agosto arranca la primera campaña de matrícula.
- **1 de septiembre de 2027:** apertura, con Elena, Javier y un profesor o profesora de Primaria a media jornada. Empezamos con 63 alumnos y llegamos a 112 en diciembre.
- **Julio de 2028:** primeros intensivos de verano.
- **Septiembre de 2028:** entra un profesor o profesora de Lengua y Humanidades a media jornada.

Presupuesto de Adquisición de Clientes

- **Campaña de matrícula:** 1.210 € en agosto y 605 € en septiembre de 2027; desde 2028, 968 € en agosto y 484 € en septiembre.
- **Marketing local** (redes, buzoneo y colegios): 242 € al mes desde agosto de 2027.

En total, 3.025 € en 2027 y 4.356 € al año a partir de 2028, IVA incluido: en torno al 9 % de las ventas en 2027, que solo tiene 4 meses abiertos, y por debajo del 4 % los años siguientes.

Plan de Ventas

- **Alumnos:** 63 en septiembre de 2027 y 125 en los meses fuertes del primer curso; 178 en el segundo y 190 en diciembre de 2029.
- **Calendario:** el curso va de septiembre a junio. Septiembre arranca con menos alumnos, que se van sumando en otoño; en junio el grupo de ESO y Bachillerato baja a la mitad; en julio y agosto no hay clases normales.
- **Verano:** intensivos en julio, con 3.200 € de venta en 2028 y 3.800 € en 2029.
- **Matrículas:** 6.405 € en 2028 y 7.920 € en 2029.

- **Ventas previstas:** 33.336 € en 2027, 112.904 € en 2028 y 150.072 € en 2029.

Plan Operativo

- **Clases:** cada alumno tiene 2 horas a la semana, fuera del horario escolar, en grupos de hasta 6 de su misma etapa, repartidos entre las 4 aulas.
- **Equipo:** Elena como directora y profesora de Ciencias y Matemáticas, Javier en inglés, un profesor o profesora de Primaria a media jornada y, desde septiembre de 2028, otro de Lengua y Humanidades a media jornada.
- **Calendario:** seguimos el calendario escolar de Andalucía. En julio damos los intensivos y en agosto preparamos el curso y la matrícula.
- **Cobros y pagos:** las cuotas se cobran cada mes por recibo domiciliado. No trabajamos con proveedores a plazo.

Recursos Clave

Procesos Operativos

- **Alta:** entrevista con la familia, prueba de nivel y asignación del grupo según la etapa y la asignatura.
- **Clase:** repaso de lo que el alumno está viendo en el colegio, ejercicios y preparación de exámenes.
- **Seguimiento:** anotamos en el software de gestión académica la asistencia y los avances de cada alumno, e informamos a las familias.
- **Gestión mensual:** emisión de los recibos domiciliados, control de devoluciones y pedido de material.
- **Cada verano:** intensivos de julio, revisión de los grupos y campaña de matrícula del curso siguiente.

Proveedores y Socios

- **Material didáctico y fotocopias:** cuadernos de ejercicios y copias para las clases.
- **Libros y licencias de idiomas:** los métodos de inglés y francés y la preparación de Cambridge.
- **Software de gestión académica:** alumnos, grupos, horarios y recibos.
- **Gestoría y asesoría laboral:** contabilidad, impuestos y nóminas.
- **Limpieza** del local y **seguro** de responsabilidad civil y multirriesgo.
- **Banco:** préstamo ICO de 30.000 € y cobro de los recibos domiciliados.

Costes Operativos

- **Costes directos:** material didáctico y fotocopias (3 % de las ventas), libros y licencias de idiomas (6 % de lo que facturamos en idiomas) y comisiones de los recibos (0,3 %). El margen bruto queda en torno al 95 %.
- **Personal:** sueldos de 19.200 € al año a jornada completa y 9.800 € a media jornada, con una subida del 3 % anual y un 32 % de Seguridad Social. Es nuestro mayor gasto: unos 68.600 € en 2028, en torno al 61 % de las ventas.
- **Alquiler:** 1.210 € al mes con IVA por el local de 110 m².
- **Otros gastos fijos:** suministros (330 € al mes), limpieza (242 €), marketing local (242 €), gestoría (182 €), software (73 €), campaña de matrícula y seguro (700 € al año).

Como la enseñanza está exenta, el IVA de lo que pagamos no se recupera y va dentro de cada gasto. En total, unos 29.500 € al año sin contar el personal.

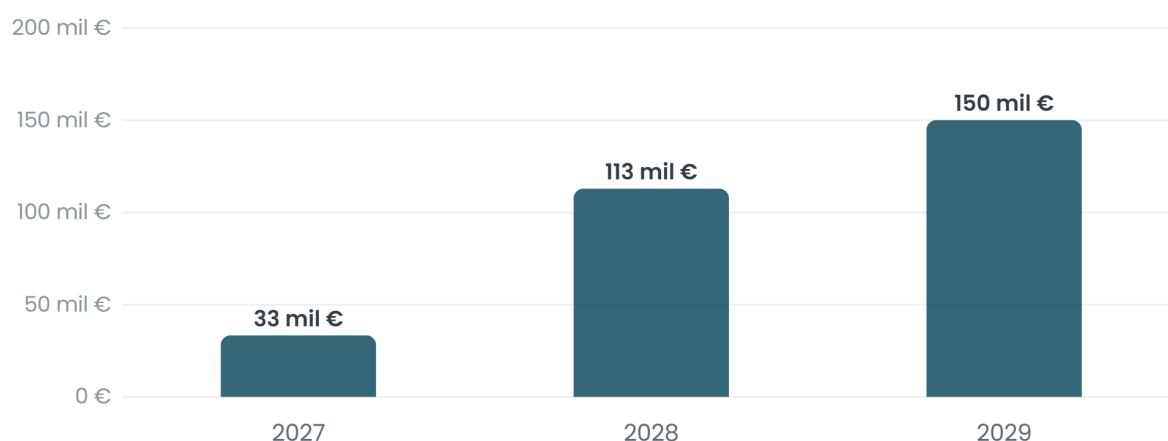
Plan Financiero

Resumen Financiero

- **Ventas:** 33.336 € en 2027 (de septiembre a diciembre), 112.904 € en 2028 y 150.072 € en 2029.
- **Margen bruto:** en torno al 95 %, porque el material cuesta poco. El gasto de verdad es el profesorado, así que conviene mirar el EBITDA.
- **EBITDA** (resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos): -7.096 € en 2027, 9.365 € en 2028 y 33.990 € en 2029.
- **Beneficio neto:** -9.741 € en 2027, 3.420 € en 2028 y 25.086 € en 2029, después de 3.312 € de impuesto de sociedades.
- **Caja a fin de año:** 19.576 € en 2027, 23.814 € en 2028 y 49.348 € en 2029. El punto más bajo del plan es agosto de 2028, con 10.911 €.

El verano pesa en cada año: en julio y agosto apenas hay ingresos y los sueldos siguen. Aun así, los años completos cierran con beneficio desde 2028.

Ingresos por año



Cuenta de pérdidas y ganancias

Cifras en €	2027	2028	2029
Ingresos	33.336	112.904	150.072
Coste de ventas	(1.584)	(5.467)	(7.329)
Margen bruto	31.752	107.437	142.743
Gastos de explotación	(38.849)	(98.072)	(108.753)
EBITDA	(7.096)	9.365	33.990
Beneficio neto	(9.741)	3.420	25.086

Balance de situación

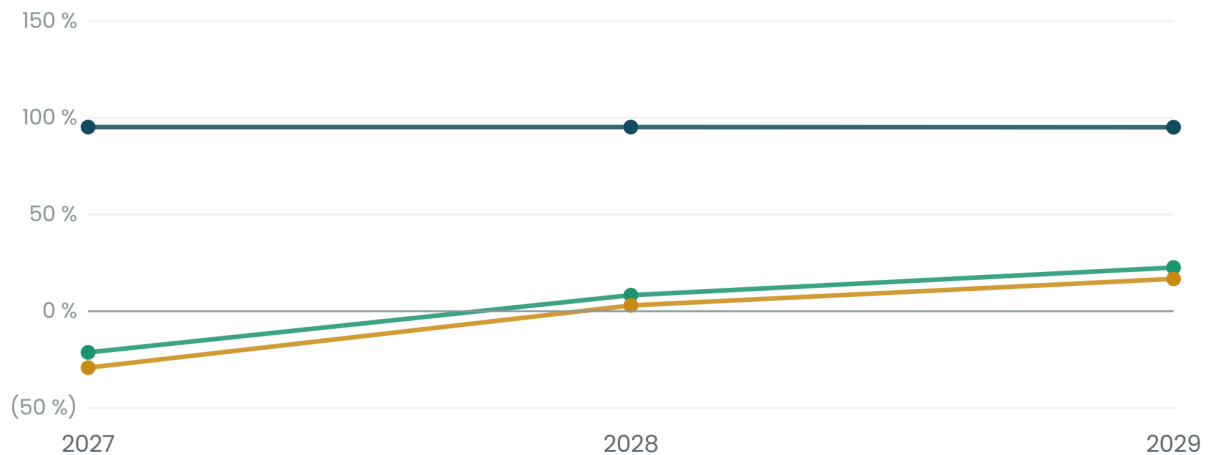
Cifras en €	2027	2028	2029
Activo			
Activo no corriente	30.684	26.497	22.310
Activo corriente	19.576	23.814	49.348
Total activo	50.259	50.311	71.659
Patrimonio neto y pasivo			
Patrimonio neto	20.259	23.680	48.765
Pasivo no corriente	30.000	26.631	19.582
Pasivo corriente	0	0	3.311
Total patrimonio neto y pasivo	50.259	50.311	71.659

Tesorería

Cifras en €	2027	2028	2029
Caja al empezar el año	0	19.576	23.814
Flujo de las operaciones	(7.096)	9.365	33.989
Flujo de inversión	(32.428)	0	0
Flujo de financiación	59.100	(5.127)	(8.455)
Variación de caja	19.576	4.238	25.535
Caja al terminar el año	19.576	23.814	49.348

Márgenes de rentabilidad

● Margen bruto ● EBITDA ● Beneficio neto



Necesidades de Financiación y Retorno a los Inversores

Para abrir necesitamos 32.428 € de inversión, unos 3.500 € de gastos de puesta en marcha y campaña, y un colchón para el primer curso y, sobre todo, para el primer verano. Lo cubrimos con 60.000 €:

- **Capital de los socios:** 30.000 € en enero de 2027 (50 % de la financiación): 15.000 € de Elena y 15.000 € de Javier.
- **Préstamo ICO Empresas y Emprendedores:** 30.000 € en junio de 2027, a 5 años, al 6 % y con un año de carencia. Durante la carencia solo pagamos intereses, unos 150 € al mes; desde julio de 2028, una cuota de unos 705 € al mes.

No hemos previsto póliza de crédito. En 2029, el EBITDA cubre unas 4 veces las cuotas del préstamo.

Necesidades Financieras Iniciales

- **Reforma** (tabiques de las aulas, insonorización, electricidad y aire acondicionado): 16.940 €
- **Mobiliario de aulas y recepción:** 7.260 €
- **Pantallas interactivas (4):** 5.808 €
- **Ordenadores y tabletas:** 2.420 €
- **Notaría, registro y declaración responsable de apertura:** 1.800 €
- **Tasas municipales:** 500 €
- **Primera campaña de matrícula** (agosto de 2027): 1.210 €

En total, 35.938 €, con IVA incluido, porque en una academia exenta ese IVA no se recupera. Antes de abrir pagamos además el alquiler de julio y agosto, mientras dura la obra, y

la gestoría desde enero. El resto de la financiación (unos 24.000 €) cubre esos gastos y queda como colchón para el primer curso y el verano de 2028.

Retorno a los Inversores

Durante los tres años del plan no repartimos dividendos: la prioridad es devolver el préstamo y llegar a cada verano con caja suficiente.

- El patrimonio de la sociedad pasa de 30.000 € a unos 48.800 € a final de 2029, una vez recuperadas las pérdidas de 2027.
- La deuda pendiente baja de 30.000 € a final de 2027 a 19.582 € a final de 2029, mientras la caja sube hasta 49.348 €.
- Cuando el negocio lo permita, el beneficio se podrá repartir entre los dos socios a partes iguales, según su participación del 50 %.

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación

Riesgo de Adopción de la Plataforma

Riesgo: que en el primer curso se apunten menos alumnos de los previstos. Es el punto más delicado del plan, porque abrimos con tres sueldos desde septiembre de 2027 y el alquiler corre desde julio.

Cómo lo reducimos: el plan ya cuenta con un arranque progresivo (63 alumnos en septiembre y 112 en diciembre), con campaña de matrícula en agosto y septiembre y marketing local desde agosto. El profesor o profesora de Lengua y Humanidades no entra hasta septiembre de 2028, y solo lo contratamos si el número de alumnos lo pide.

Riesgo Financiero

Riesgo: el verano. En julio y agosto no hay clases normales y los sueldos, el alquiler y la cuota del préstamo siguen. Por eso el punto más bajo de la caja llega en agosto de 2028, con 10.911 €, justo después de empezar a pagar la cuota completa del préstamo en julio.

Cómo lo reducimos: un 50 % de fondos propios, un año de carencia en el préstamo, intensivos en julio, la matrícula de septiembre al inicio de cada curso y seguimiento mensual de la caja con Viabbly. Si hiciera falta, estudiaríamos contratos fijos discontinuos para el profesorado, que ahorrarían parte del coste del verano.

Riesgo de Retención de Clientes

Riesgo: que un alumno deje la academia a mitad de curso, o que después del verano no vuelva en septiembre.

Cómo lo reducimos: el mismo profesor durante todo el curso, seguimiento de cada alumno con información a las familias, intensivos en julio para mantener el contacto en verano y una campaña de matrícula en agosto y septiembre dirigida también a quienes ya estudian con nosotros.

Riesgo Tecnológico

Riesgo: una caída del software de gestión académica que nos deje sin ver los grupos o sin emitir los recibos del mes, o una avería de una pantalla interactiva o de los ordenadores en plena clase.

Cómo lo reducimos: las clases pueden seguir con pizarra y material en papel si falla una pantalla, los recibos se pueden emitir unos días más tarde sin perder el cobro, y renovamos los equipos según su vida útil: 4 años para ordenadores y tabletas y 5 para las pantallas.

Riesgo de Satisfacción del Cliente

Riesgo: que las familias no vean mejora en las notas o en el nivel de idiomas, o que un grupo mezcle alumnos con niveles muy distintos.

Cómo lo reducimos: prueba de nivel antes de asignar el grupo, grupos de hasta 6 por etapa, profesorado especialista en cada materia, otro profesor o profesora a media jornada desde septiembre de 2028 para no llenar de más los grupos y trato directo de Elena, como directora, con las familias.