



**ALMUDENA RODRÍGUEZ MOYA, SECRETARIA GENERAL DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA,**

CERTIFICA: Que en la reunión del Consejo de Gobierno, celebrada el día veinticuatro de abril de dos mil dieciocho fue adoptado, entre otros, el siguiente acuerdo:

04. Estudio y aprobación, si procede, de las propuestas del Vicerrectorado de Investigación e Internacionalización

04.05. El Consejo de Gobierno aprueba la creación de la empresa “ECOLEARNING S.L” como Spin-Off de la UNED, según anexo.

Y para que conste a los efectos oportunos, se extiende la presente certificación haciendo constar que se emite con anterioridad a la aprobación del Acta y sin perjuicio de su ulterior aprobación en Madrid, a veinticinco de abril de dos mil dieciocho.

Creación de la empresa

ECOLEARNING S.L.

como Spin-Off de la UNED

El proyecto presente recoge los desarrollos tecnológicos y de contenidos creados por el Proyecto de Investigación ECO financiado por la Comisión Europea 2014-2017.

PRESENTACIÓN AL CONSEJO DE GOBIERNO

Madrid, 23 de abril de 2018

CONTENIDOS

1. Punto de partida
2. ECOLEARNING como heredera del Proyecto ECO
3. Función social de la futura empresa
4. Productos y servicios
5. Desencadenantes del proyecto
6. Naturaleza, denominación, objeto y duración
7. Promotores de la empresa
8. Capital social



1. Punto de partida. Los MOOC como innovación educativa

Los cursos MOOC amplían la oferta de contenidos y el acceso a la educación, innovan en enseñanza y aprendizaje reduciendo costes y mejorando rendimientos. Específicamente el presente proyecto ofrece una plataforma abierta para estudiantes, docentes y creadores de contenidos en general. Por otra parte los MOOC son una herramienta de marketing que las empresas e instituciones pueden utilizar para ayudar a clientes y usuarios en la utilización de sus productos y servicios. Finalmente diversas instituciones oficiales y educativas han manifestado su interés por contratar los servicios de la Plataforma ECO para gestionar su presencia en el universo MOOC.

2. ECOLEARNING como heredera del proyecto ECO

- ECOLEARNING, como heredera del proyecto europeo ECO, tiene la intención de extender a una escala paneuropea las experiencias de MOOC más exitosas en Europa, pilotar y mostrar estas mejores prácticas mediante su implementación en centros regionales de excelencia en toda Europa, evaluando los resultados y las lecciones aprendidas de estas mejores prácticas en un modo de aprendizaje abierto y móvil.
- La idea detrás del proyecto ECO surgió por primera vez en marzo de 2013 en Programa Europeo de Apoyo a la Política de las TIC (TIC-PSP) como Programa Marco de Competitividad e Innovación. La Dra. Sara Osuna Acedo (UNED) decidió presentar y dirigir un proyecto que se ajustara a los requisitos de la línea "TIC para el aprendizaje" de la convocatoria, con el objetivo de Potencial de los MOOCs - Cursos en línea masivos y abiertos - para romper obstáculos tecnológicos en la educación de los estudiantes con necesidades especiales o exclusión.
- Para ello, la propuesta de ECO presentó una parte innovadora de este tipo de Cursos: el sMOOC social o sMOOC. 24 Instituciones y empresas educativas europeas y latinoamericanas fueron invitadas a participar en el diseño del proyecto, que fue presentado y aprobado en julio de 2013 y fue calificado como el segundo mejor de los proyectos seleccionados para ser financiado por la Comisión Europea.
- En Septiembre de 2013, la UNED como coordinadora del proyecto ECO, fue formalmente invitada a iniciar el proceso de negociación con la Comisión Europea para la aprobación del proyecto, lo cual finalmente fue logrado dando inicio los trabajos en Febrero de 2014.

- A su conclusión en Enero de 2017, ECO se convirtió en el mayor proyecto educativo basado en MOOC entre los financiados por la Comisión Europea

3. Función social de la futura empresa

Desde su propia marca y emitiendo sus propios certificados ECOLEARNIG S.L. atenderá la necesidad de desarrollar habilidades digitales y conocimientos

El desempleo juvenil se acerca al 23% en toda Europa y al mismo tiempo tenemos más de 2 millones de trabajos vacantes. La economía europea del conocimiento necesita personas con la combinación correcta de competencias: competencias transversales, competencias electrónicas para la era digital, creatividad y flexibilidad y una sólida comprensión de su campo elegido.

Pero los empleadores públicos y privados cada vez más reportan desajustes y dificultades para encontrar las personas adecuadas para sus necesidades de evolución. Se reconoce claramente el valor del aprendizaje basado en el trabajo, y en particular de los sistemas de aprendizaje o "doble formación", para facilitar el empleo y aumentar la competitividad económica. Existe una gran necesidad de enfoques de aprendizaje flexibles e innovadores y métodos de entrega para mejorar la calidad y la pertinencia de la educación superior. Por otra parte, esto no es sólo una cuestión de la mejora de las personas.

La responsabilidad de ofrecer las habilidades adecuadas para el mercado de trabajo debe ser compartida entre las empresas, los proveedores de educación y otras partes interesadas, incluidos los estudiantes. En mayo de 2014, la Comisión Europea lanzó la campaña "e-Skills for Jobs". Esta iniciativa de múltiples partes interesadas tiene por objeto proporcionar a los europeos las competencias necesarias en materia

4. Productos y servicios

ECOLEARNING, S.L. ofrecerá con su propia marca los siguientes servicios dirigidos a instituciones, asociaciones, profesionales y particulares:

MOOC aprendizaje

Ingresos por certificaciones.

Oferta de cursos MOOC para estudiantes, con acceso a comunidad educativa y plataforma probada y en funcionamiento. Opción de certificaciones y de contenidos adicionales de pago. Ventajas Variedad de oferta de temas, uso en línea y asíncrono, código abierto, permite probar contenidos con escaso coste en dinero, en realidad cero son gratis, y en tiempo porque en pocas horas se percibe la utilidad del curso.

MOOC marketing

Ingresos por publicidad online.

Diseño, realización y soporte de cursos MOOC para empresas e instituciones como medio de asistencia a clientes y usuarios Ventajas Servicios escalables, efectivos y coste reducido

Cursos MOOC para autores

Ingresos por hospedaje.

Asistencia metodológica a creadores de cursos, plataforma soporte de realización y canal de venta y administración de ingresos. Ventajas Formación y asistencia en el diseño de cursos MOOC. Espacios personales para creadores. Herramientas de Learning Analytics. Vinculación directa a la plataforma.

MOOC institucional

Ingresos por patrocinio.

Servicio para universidades y gobiernos. Solución integral para desarrollo de oferta formativa innovadora MOOC dirigida a políticas específicas: formación para el empleo, desarrollo metodológico del profesorado, etc. Ventajas Disponibilidad inmediata e integral. Capacidad de personalización. Escalabilidad. Compatible con el desarrollo de marca del cliente.

MOOC aprendizaje.

Contenido adicional

Ingresos pago por uso. Materiales digitales de alta calidad para profundizar en el contenido MOOC. e-documentos, software y libros electrónicos Ventajas Los MOOC que

ofrezcan esta posibilidad deberán estar siempre abiertos a fin de proporcionar a los usuarios la posibilidad de adquirir estos objetos de aprendizaje adicional.

5. Desencadenantes de la creación de ECOLEARNING S.L.

El proyecto ECO financiado por la Comisión Europea incorporaba en su plan de trabajo la creación de una entidad con personalidad jurídica y capacidad técnica y comercial para poner a disposición de la sociedad en general y de la comunidad educativa en particular, los resultados del proyecto y asegurar su continuidad.

La UNED, como líder del proyecto, asumió el compromiso de dar continuidad al proyecto. El presente proyecto de creación de ECOLEARNING S.L. se establece para cumplir con dicho compromiso. En caso contrario nuestra universidad deberá afrontar la devolución de una gran parte de los fondos recibidos.

El proyecto presente se ha concebido para lograr la viabilidad económica desde un escenario de máxima prudencia inicial. Comercialmente la futura empresa actuará en su propio nombre como una alternativa autónoma de la UNED.

En la actualidad existe demanda de servicios y productos específicos en el campo de actividad señalado, incluso se cuenta con una cartera inicial de pedidos suficiente para los primeros meses de actividad. La relevancia del proyecto y las relaciones desarrolladas durante el proyecto ECO harán posible un incremento significativo de la cifra de negocio en los años siguientes.

6. Naturaleza, denominación, objeto y duración

Con la denominación ECOLEARNING S.L., se propone la constitución de una compañía de naturaleza mercantil de responsabilidad limitada, que se regirá por sus presentes estatutos y, en cuanto en ellos no estuviere previsto, por la Ley de Régimen Jurídico de las Sociedades de Responsabilidad Limitada de 17 de julio de 1.953, sus modificación de 25 de julio de 1.989, y demás legislación de le sea de aplicación.

La sociedad tendrá por objeto crear, difundir y gestionar cursos abiertos, masivos y gratuitos, denominados MOOC mediante la Plataforma ECO, dentro del sector educativo y específicamente TIC para el aprendizaje.

El domicilio de la Sociedad se establece en UNED Facultad e Educación C/ Juan del Rosal 14 28040 Madrid. El órgano de administración podrá decidir sobre su traslado a otra ubicación.

La duración de la Sociedad es indefinida y dará comienzo a sus operaciones sociales en la fecha de la escritura de constitución

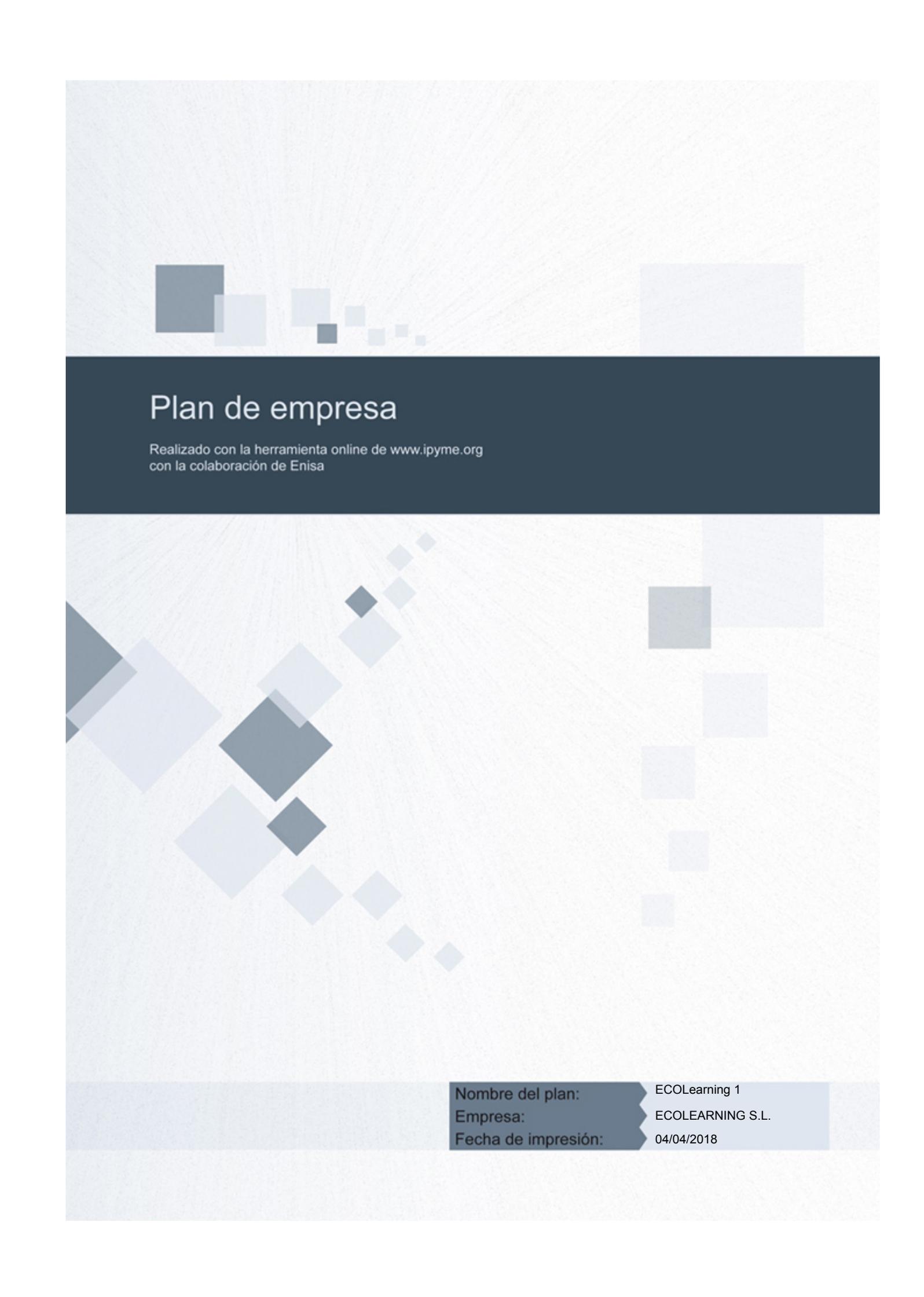
7. Promotores de la empresa

- UNED
- Profesora Sara Osuna Acedo
- Université La Sorbonne
- Tabarca Digital
- Fundación Città di Roma
- Geográfica

8. Capital social

Socios	Aportación Dineraria	Total capital	% Participación
UNED	2.000		20%
Sara Osuna Acedo	2.000		20%
U. La Sorbonne	1.500		15%
Tabarca Digital S.L.	1.500		15%
Fundación Città di Roma	1.500		15%
Geográfica	1.500		15%
Total		10.000	100 %

La propuesta de constitución de ECOLEARNING S.L. se realiza dentro del reglamento de creación de Spin-Off o Empresas de Base Tecnológica y de Conocimiento de la UNED, la propuesta se formaliza a través de la OTRI del VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNED



Plan de empresa

Realizado con la herramienta online de www.ipyme.org
con la colaboración de Erisa

Nombre del plan:

ECOLearning 1

Empresa:

ECOLEARNING S.L.

Fecha de impresión:

04/04/2018

Datos de la empresa

Denominación social	ECOLEARNING S.L.
Domicilio social	Facultad Educación UNED Juan del Rosal, 14 28040 Madrid
Sector de actividad	Enseñanza
Forma jurídica	SRL
Capital social	10.000,00€

Datos del proyecto

Descripción del proyecto

Crear, difundir y gestionar cursos abiertos, masivos y gratuitos, denominados MOOC mediante la Plataforma ECO, dentro del sector educativo y específicamente TIC para el aprendizaje. El proyecto recoge los desarrollos tecnológicos y de contenidos creados por el Proyecto de Investigación ECO financiado por la Comisión Europea 2014-2017.

Los cursos MOOC amplían la oferta de contenidos y el acceso a la educación, innovan en enseñanza y aprendizaje reduciendo costes y mejorando rendimientos. Específicamente el presente proyecto ofrece una plataforma abierta para estudiantes, docentes y creadores de contenidos en general. Por otra parte los MOOC son una herramienta de marketing que las empresas e instituciones pueden utilizar para ayudar a clientes y usuarios en la utilización de sus productos y servicios. Finalmente diversas instituciones oficiales y educativas han manifestado su interés por contratar los servicios de la Plataforma ECO para gestionar su presencia en el universo MOOC.

Financiación propia

El proyecto cuenta con una aportación dineraria comprometida de 10.000.-€ más unos recursos técnicos valorados en XX. Asimismo el proyecto cuenta con una cartera inicial de encargos por valor de 60.000.-€ que previsiblemente se ampliará con el inicio de las actividades de la nueva empresa.

Financiación ajena

No está prevista durante el primer ejercicio de actividad.

Listado de promotores

UNED

Puesto en la empresa	Otro
Dedicación al proyecto	Accionista
Historial profesional	Miembro del consorcio de investigación ECO

Sara Osuna Acedo

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Parcial
Historial profesional	Investigadora Principal en el proyecto ECO

Université La Sorbonne

Puesto en la empresa	Otro
Dedicación al proyecto	Accionista
Historial profesional	Miembro del consorcio de investigación ECO

Tabarca Digital

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Accionista
Historial profesional	Miembro del consorcio de investigación ECO

Fundación Città di Roma

Puesto en la empresa	Otro
Dedicación al proyecto	Accionista
Historial profesional	Fundación dedicada a la enseñanza musical

Geográfica

Puesto en la empresa	Otro
Dedicación al proyecto	Accionista
Historial profesional	Miembro del consorcio de investigación ECO

Listado de productos

Relación de productos o artículos a fabricar, comercializar o distribuir. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros productos ya existentes en el mercado.

MOOC aprendizaje

Descripción	Certificaciones. Oferta de cursos MOOC para estudiantes, con acceso a comunidad educativa y plataforma probada y en funcionamiento. Opción de certificaciones y de contenidos adicionales de pago.
Ventajas	Variedad de oferta de temas, uso en línea y asíncrono, código abierto, permite probar contenidos con escaso coste en dinero, en realidad cero son gratis, y en tiempo porque en pocas horas se percibe la utilidad del curso.

MOOC marketing

Descripción	Publicidad online. Diseño, realización y soporte de cursos MOOC para empresas e instituciones como medio de asistencia a clientes y usuarios
Ventajas	Servicios escalables, efectivos y coste reducido

Cursos MOOC para autores

Descripción	Hospedaje. Asistencia metodológica a creadores de cursos, plataforma soporte de realización y canal de venta y administración de ingresos.
Ventajas	Formación y asistencia en el diseño de cursos MOOC. Espacios personales para creadores. Herramientas de Learning Analytics. Vinculación directa a la plataforma.

MOOC institucional

Descripción	Patrocinio. Servicio para universidades y gobiernos. Solución integral para desarrollo de oferta formativa innovadora MOOC dirigida a políticas específicas: formación para el empleo, desarrollo metodológico del profesorado, etc.
Ventajas	Disponibilidad inmediata e integral. Capacidad de personalización. Escalabilidad. Compatible con el desarrollo de marca del cliente.

MOOC aprendizaje. Contenido adicional

Descripción	Pago por uso. Materiales digitales de alta calidad para profundizar en el contenido MOOC. e-documentos, software y libros electrónicos
Ventajas	Los MOOC que ofrezcan esta posibilidad deberán estar siempre abiertos a fin de proporcionar a los usuarios la posibilidad de adquirir estos objetos de aprendizaje adicional.

Plan de producción

Descripción del proceso productivo

Las áreas fundamentales de la empresa serán: Dirección, administración, gestión técnica de la plataforma, soporte a usuarios, promoción y gestión de cuentas.

El ciclo productivo consiste en: mantenimiento y desarrollo de la plataforma, gestión de hardware y redes, creación, alta y realización de los cursos, emisión de certificados.

Sistemas de control y gestión de la calidad

Control de disponibilidad, velocidad, nivel de uso, registro y tratamiento de incidencias. Encuestas de valoración de usuarios

Tecnología utilizada

Apache 2.0. SAML 2.0, MOOCNG de Django, PYTHON , MONGODB, JAVASCRIPT

Motor de la plataforma.

Instalaciones y maquinaria

Por describir

Proveedores

Por describir

Análisis del mercado

Aspectos generales del sector

Necesidad de educación

La educación mueve 7 trillones de dólares (7 veces la industria móvil). Es una gran industria para mantener actualizados los conocimientos y habilidades de las personas. A nivel personal, un mayor nivel de educación da lugar a mayores ingresos.

En Europa, los empleados con un nivel de educación terciaria ganan por hora casi el doble de los que tienen un nivel de educación bajo. En los Estados Unidos, los que tienen títulos de master ganan casi el doble, y los que tienen grados profesionales ganan más de tres veces más al año que los graduados de secundaria. En promedio, los ingresos relativos de los adultos con estudios terciarios en un país de la OCDE son más de 1,5 veces superiores a los de los adultos con educación secundaria superior.

Sin embargo, las cifras recientes muestran cierta evidencia de que la educación superior se está volviendo menos rentable para las personas (altas tasas de empleo, préstamos altos con un número creciente de personas que no pueden pagar sus préstamos estudiantiles).

Necesidad creciente de acceso a una educación superior asequible

A nivel nacional o global, otra oportunidad es el acceso a la educación superior para todos. Casi un tercio de la población mundial (29,3%) tiene menos de 15 años. Hoy en día hay 165 millones de personas matriculadas en la educación terciaria. Las proyecciones sugieren que esa participación aumentará significativamente en los próximos años con un pico en 263 millones en 2025. Acomodar a los 98 millones de estudiantes adicionales requeriría que más de cuatro universidades principales (30,000 estudiantes) abran cada semana durante los próximos quince años. Además, cuanto más educamos, una parte de esa gente educada querrá educar.

Como tales, la educación en línea y abierta son extremadamente relevantes y beneficiosas para los países en desarrollo y economías emergentes con

1. escasez de profesores calificados
2. falta de materiales de aprendizaje de alta calidad
3. necesidad evidente de ampliar realmente el acceso a la educación (formal).

La apertura/accesibilidad también está relacionada con la reducción de los costos de la educación superior a nivel de país (accesibilidad). Por ejemplo, en los Estados Unidos el costo de la educación ha aumentado un 84% desde el año 2000, lo que ha llevado a una menor participación y acumulación de deuda de préstamos estudiantiles. Parte está relacionada con el alto costo de los libros de texto que ha reducido el acceso de los ciudadanos a la educación superior, pero los esfuerzos recientes en libros abiertos redujeron drásticamente esos costos (más del 50%).

Necesidad de habilidades digitales y empleos

El desempleo juvenil se acerca al 23% en toda Europa y al mismo tiempo tenemos más de 2 millones de trabajos vacantes. La economía europea del conocimiento necesita personas con la combinación correcta de competencias: competencias transversales, competencias electrónicas para la era digital, creatividad y flexibilidad y una sólida comprensión de su campo elegido.

Pero los empleadores públicos y privados cada vez más reportan desajustes y dificultades para encontrar las personas adecuadas para sus necesidades de evolución. Se reconoce claramente el valor del aprendizaje basado en el trabajo, y en particular de los sistemas de aprendizaje o "doble formación", para facilitar el empleo y aumentar la competitividad económica. Existe una gran necesidad de enfoques de aprendizaje flexibles e innovadores y métodos de entrega para mejorar la calidad y la pertinencia de la educación superior. Por otra parte, esto no es sólo una cuestión de la mejora de las personas.

La responsabilidad de ofrecer las habilidades adecuadas para el mercado de trabajo debe ser compartida entre las empresas, los proveedores de educación y otras partes interesadas, incluidos los estudiantes. En mayo de 2014, la Comisión Europea lanzó la campaña "e-Skills for Jobs". Esta iniciativa de múltiples partes interesadas tiene por objeto proporcionar a los europeos las competencias necesarias en materia de TIC y reúne a representantes de la industria, la educación y los sectores políticos

Empuje de las iniciativas TIC y de innovación tecnológica

La innovación se hace a menudo posible debido a la reducción constante de costes ("ley de Moore"). Esto es el resultado de un rápido y continuo descenso en los costos de los tres componentes clave de los productos TIC: ancho de banda, potencia de procesamiento y memoria. Debido a las TIC, tanto los costes variables como los costes fijos pueden reducirse significativamente. Los costos fijos son costos en los que la organización incurrirá independientemente de su nivel de actividad (por ejemplo, los costos de hard- y software, el costo de tiempo dedicado por el personal académico y técnico para desarrollar y mantener el curso). Los costos variables aumentan a medida que aumenta el número de clientes (como estudiantes). Esto incluye el tiempo que los tutores pasan con cada estudiante y componentes tales como el costo de ancho de banda y potencia de procesamiento que consume cada participante del curso.

En algunas situaciones los costos variables son mínimos y, por lo tanto, la diferencia entre servir a un pequeño o un gran número de clientes es insignificante. El resultado es el fenómeno de la «minimización de costes variables». Por ejemplo, para una universidad que ofrece MOOC al público, la diferencia entre ofrecer el curso a cien participantes, o a diez mil participantes, está en estos tres componentes, y la diferencia es tan pequeña que es insignificante.

Clientes potenciales

Instituciones de educación
Docentes e investigadores interesados en crear y comercializar sus propios cursos
Empresas interesadas en promocionar productos y en asistir a sus clientes o usuarios
Administraciones públicas
Entidades privadas, fundaciones, ONGs, colectivos.

Análisis de la competencia

Las principales plataformas MOOC requieren adhesión institucional. ECO Learning ofrecerá un cauce abierto a las iniciativas de los autores con recursos OPEN DATA

Debilidades de la empresa

Necesidad de crear marca consistente, recursos para asistencia continua, inversión necesaria en desarrollo de la plataforma y en promoción.

Amenazas

- Excesiva competitividad. No hay suficiente diferenciación en el "branding" de cada institución y cada MOOC.
- Posible crisis de reputación online.
- Imagen deficiente capturada por la minería de datos y el usuario cautivo.
- Posibles divergencias con el horario académico y los días de trabajo de los maestros.
- La desconfianza tradicional en el aula de clase universitaria del modelo MOOC.
- La legislación universitaria europea no contempla en su totalidad el modelo MOOC.
- Existe en el campus tradicional la mentalidad de desconfianza y escepticismo hacia el MOOC.

Fortalezas

- Gran variedad de estudiantes y número ilimitado de inscripciones (escalable).
- Capacidad para incluir a personas con necesidades de accesibilidad.
- Proporciona grandes datos (para investigar, por ejemplo).
- Proporciona un mapa actualizado y constantemente reciclado de los cursos que se ofrecen.
- Los estudiantes pueden comparar materiales de aprendizaje, además de código abierto.

Oportunidades

- Sin barreras geográficas y económicas.
- Las personas de los países en desarrollo pueden aprender con los mismos materiales y profesores que en los países desarrollados.
- Más barato, más accesible, más conveniente y omnipresente oferta de formación.
- Responden a las necesidades de capacitación de cada sector, hipersegmentación.

Plan de marketing

Estrategia de precios

Los MOOC tienen un carácter gratuito complementado por ingresos por credenciales y certificados, contenidos adicionales de bajo coste, patrocinios, anuncios y venta de datos. Los precios se situarán en la estala media-baja del sector buscando la mayor penetración y orientación social del proyecto.

Política de ventas

Promoción online y gestión de grandes cuentas de empresas e instituciones.

Promoción y publicidad

Plan de marketing online, promoción de marca, gestión de web corporativa, campañas de marketing online, gestión SEM y estrategia SEO. Community Manager y presencia en redes sociales

Esquema de distribución

Por definir

Servicio post-venta y garantías

Por definir

Organización y personal

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

Equipo directivo

Sara Osuna Acedo, Consejera Delegada.
Vicente Montiel Molina, Director General

Plantilla de la empresa

En una primera etapa el equipo estará constituido por tres personas: Director General, Coordinadora de Cursos y Soporte y Community Manager.
En una fase inmediatamente posterior se ampliará con Coordinador Técnico, Técnico de Soporte y Gestor de Cuentas

Listado de personal

Categoría	Tareas	Personal mínimo
Directivo	Coordinar la empresa, desarrollar y ampliar el negocio, informar al Consejo,	1
Técnico	Coordinadora de cursos y soporte de la plataforma	1
Otro	Community Manager	1

Plan de inversiones

Inmovilizado material

0

Inmovilizado intangible

4000 € acuerdo de cesión de la plataforma por 3 años

Inmovilizado financiero

0

Otras inversiones

0

Ingresos

Ingresos por Productos

MOOC aprendizaje

Conceptos/años	2018	2019	2020	2021
Unidades	600	1.200	1.800	2.400
Precio (€)	30,00	30,00	30,00	30,00
Royalties (%)	15,00	15,00	15,00	15,00

MOOC marketing

Conceptos/años	2018	2019	2020	2021
Unidades	1.291	1.329	1.369	1.410
Precio (€)	1,00	1,00	1,00	1,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Cursos MOOC para autores

Conceptos/años	2018	2019	2020	2021
Unidades	100	130	170	200
Precio (€)	100,00	100,00	100,00	100,00
Royalties (%)	30,00	30,00	30,00	30,00

MOOC institucional

Conceptos/años	2018	2019	2020	2021
Unidades	2	12	20	30
Precio (€)	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

MOOC aprendizaje. Contenido adicional

Conceptos/años	2018	2019	2020	2021
Unidades	100	150	200	250
Precio (€)	2,00	2,00	2,00	2,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Totales Productos	2018	2019	2020	2021
Ventas (unidades)	2.093,00	2.821,00	3.559,00	4.290,00
Ventas (€)	49.491,00	170.629,00	272.769,00	393.910,00
Royalties (€)	34,50	34,50	34,50	34,50

Otros Ingresos

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
PMC (meses)	2,00	2,00	2,00	2,00
Aumento Existencias (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Activación I+D (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2018	2019	2020	2021
Total Ventas (€)	43.791,00	161.329,00	259.569,00	377.110,00
Clientes (€)	7.298,50	26.888,17	43.261,50	62.851,67

Gastos

Gastos de personal

Directivo				
Conceptos\ años	2018	2019	2020	2021
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	6.000,00	20.000,00	40.000,00	60.000,00
Seguridad Social (€)	1.800,00	6.000,00	12.000,00	18.000,00

Técnico				
Conceptos\ años	2018	2019	2020	2021
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	4.800,00	12.000,00	20.000,00	20.000,00
Seguridad Social (€)	1.440,00	3.600,00	6.000,00	6.000,00

Otro				
Conceptos\ años	2018	2019	2020	2021
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	4.800,00	12.000,00	20.000,00	20.000,00
Seguridad Social (€)	1.440,00	3.600,00	6.000,00	6.000,00

Total Personal				
	2018	2019	2020	2021
Unidades	3	3	3	3
Salario (€)	15.600,00	44.000,00	80.000,00	100.000,00
Seguridad social (€)	4.680,00	13.200,00	24.000,00	30.000,00

Otros Gastos

Conceptos\ Años	2018	2019	2020	2021
Aprovisionamientos (€)	12.000,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos explotación (€)	8.000,00	0,00	0,00	0,00
PMP (meses)	2,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2018	2019	2020	2021
Total gastos personal (€)	20.280,00	57.200,00	104.000,00	130.000,00
Proveedores (€)	3.333,33	0,00	0,00	0,00

Inversiones

Inversiones en inmovilizados materiales

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
Edificaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	3,00	3,00	3,00	3,00
Equipos de transporte (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipos Informáticos (€)	0,00	12.000,00	24.000,00	24.000,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Instalaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Maquinaria y Herramientas (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Mobiliario (€)	0,00	2.000,00	12.000,00	12.000,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Terrenos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Total materiales	2018	2019	2020	2021
Inversión	0,00	14.000,00	36.000,00	36.000,00
Amortización	0,00	3.200,00	7.200,00	7.200,00

Inversiones en inmovilizados intangibles

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
Gastos I+D	0,00	12.000,00	24.000,00	24.000,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Total inmateriales	2018	2019	2020	2021
Inversión	0,00	12.000,00	24.000,00	24.000,00
Amortización	0,00	3.000,00	6.000,00	6.000,00

Inversiones financieras

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
Inversion/desinversion	0,00	0,00	0,00	0,00

Otras inversiones

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
Existencias finales	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00

Financiación

Prestamos

Total Financiación	2018	2018	2018	2018
Principal (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (€)				
Intereses (€)				
Saldo (€)				

Conceptos	Años
Subvención (€)	
Imputación (€)	

Balance

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
A) ACTIVO NO CORRIENTE	0	19.800	60.400	87.800
Inmovilizado intangible	0	9.000	24.000	33.000
Inmovilizado material	0	10.800	36.400	54.800
Inversiones financieras a LP	0	0	0	0
Otros activos no corrientes	0	0	0	0
B) ACTIVO CORRIENTE	15.967	66.280	127.807	261.289
Existencias	0	0	0	0
Clientes	7.299	26.888	43.262	62.852
Otros activos corrientes	0	0	0	0
Efectivo y activo líquido	8.668	39.392	84.545	198.438
TOTAL ACTIVO A)+B) (€)	15.967	86.080	188.207	349.089
A) PATRIMONIO NETO	12.633	86.080	188.207	349.089
A-1) Fondos Propios	12.633	86.080	188.207	349.089
Capital	10.000	10.000	10.000	10.000
Prima Emisión	0	0	0	0
Reservas	0	2.633	76.080	178.207
Resultado del ejercicio	2.633	73.447	102.127	160.883
A-2) Subvenciones capital	0	0	0	0
B) PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	3.333	0	0	0
Deuda a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales	3.333	0	0	0
Otras cuentas a pagar	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A)+B)+C) (€)	15.967	86.080	188.207	349.089

Cuenta de resultados

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
Importe neto de cifra de negocios	43.791	161.329	259.569	377.110
Aumento de existencias	0	0	0	0
Activación I+D	0	0	0	0
Otros ingreso de explotación	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	43.791	161.329	259.569	377.110
Aprovisionamientos	12.000	0	0	0
Gastos de personal	20.280	57.200	104.000	130.000
Otros gastos de explotación	8.000	0	0	0
TOTAL GASTOS	40.280	57.200	104.000	130.000
Resultado bruto explotación	3.511	104.129	155.569	247.110
Amortización inmovilizado	0	6.200	19.400	32.600
Imputación de subvenciones	0	0	0	0
Resultado explotación	3.511	97.929	136.169	214.510
Resultado financiero	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos	3.511	97.929	136.169	214.510
Impuesto de sociedades	-878	-24482	-34042	-53628
RESULTADO DEL EJERCICIO	2.633	73.447	102.127	160.883

Estado de movimientos de tesorería

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2018	2019	2020	2021
NECESIDADES DE FONDOS				
Recursos aplicados en operaciones	0	0	0	0
Inversión inmovilizado intangible	0	12.000	24.000	24.000
Inversión inmovilizado material	0	14.000	36.000	36.000
Inversión inmovilizado financiero	0	0	0	0
Total inversión inmovilizado	0	26.000	60.000	60.000
Inversión Fondo de Maniobra	3.965	22.923	16.373	19.590
Disminución deuda financiera	0	0	0	0
TOTAL NECESIDADES	3.965	48.923	76.373	79.590
ORÍGENES DE FONDOS				
Recursos generados	2.633	79.647	121.527	193.483
Incremento de capital + prima	10.000	0	0	0
Subvenciones de capital	0	0	0	0
Aumento deuda financiera	0	0	0	0
Aumento deuda circulante	0	0	0	0
Disminución fondo de maniobra	0	0	0	0
TOTAL ORÍGENES	12.633	79.647	121.527	193.483
Exceso - Necesidades de fondos	8.668	30.724	45.153	113.892
EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS	8.668	39.392	84.545	198.438