



NEW AGE SERVICIOS DE ESTETICA AVANZADA

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	3
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	3
RECURSOS TÉCNICOS	4
RECURSOS HUMANOS	5
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	5
FORMA JURÍDICA	6
LEAN CANVAS	6
ANÁLISIS DAFO	6
PLAN DE ACCIÓN	6

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	New Age Servicios de Estetica Avanzada
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	S9602 - Peluquería y otros tratamientos de belleza
IAE	19722 - SALONES E INST.DE BELLEZA, GAB. ESTETICA
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.
Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

El Centro de Estética New Age va a ser creado por una sola persona. Va a ser una empresa montada por una trabajadora autónoma.

Esta persona tiene una sólida formación como esteticista, habiendo cursado un grado de Estética en un Instituto de Badajoz con una duración de 2 años y cuando acabó esta formación, comenzó a trabajar en Madrid, en un Centro de estética con mucha fama por su profesionalidad y técnicas novedosas.

Tras 4 años trabajando en este centro vuelve a su tierra Extremadura con muchas ganas de emprender y de crear una empresa muy innovadora, con servicios de calidad e con las técnicas mas punteras.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

En principio va a ser un Servicio de estética avanzada, prestado a centros de belleza.

Los servicios que se ofrecen cada día son mas complejos y necesitan de una persona con experiencia que los realice.

Es muy importante ser un profesional cualificado y trabajar con los materiales específicos y de calidad, de ahí que aunque sea una demanda al alza no todos los centros pueden realizarlos.

Aspectos Diferenciales

Como se dice en el apartado anterior, son técnicas que se han incorporado al mercado, de manera reciente, y que necesitan de una titulación acreditada, para poder realizarlas.

Son trabajos muy precisos y minuciosos, que los productos para realizarlos, deben ser de una altísima calidad, para que el resultado final, sea duradero, tal y como se ofrece.

Todos los servicios, que se van a realizar llevan un estudio previo, para personalizar el trabajo, que normalmente, tiene un coste aparte,

Pero en el caso de esta empresa, hasta que sea mas conocida van a estar incluidos en la tarifa ya que se considera una buena promoción y no quiere la emprendedora encarecer mas el coste. que considero, que no debo encarecer más el coste.

Cobertura de Necesidades

La empresa va a dar un servicio, a centros de estética que quieren ampliar sus servicios, pero no cuentan con la formación necesaria para realizar esas técnicas.

Son tratamientos muy novedosos y muy de tendencia, que no todo el mundo está capacitado para realizarlo. Esto requiere estar en formación continua, y muchas veces, se acomodan en dar servicios tradicionales y

no innovan demasiado.

Pero hoy entre televisión, RRSS, y demás medios conocemos que hay muchos trabajos estéticos, que pueden mejorar, nuestra imagen y este es un objetivo buscado y demandado por los clientes

Propiedad Industrial

En un principio esta emprendedora no va a invertir en propiedad industrial.

Una vez pasados los dos primeros años, se planteará proteger su marca o nombre comercial.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

El mercado actual tiende al darle muchísima importancia a la imagen, es un tema que va en alza hace muchísimos años, aunque se esté atravesando una crisis general, es necesario no descuidar la imagen.

Por otra parte, la utilización de las RRSS, como medio de comunicación hace que cada día se quiera proyectar la mejor imagen de cara a los demás y por extensión de cara al mundo.

Los influencers que divulgan sus rutinas de belleza y sus trucos, ahora mismo tienen un papel fundamental, y marcan modas que cualquier ciudadano, se pueden permitir de una manera u otra.

Es una evidencia, cuanto mejor aspecto se tenga, más seguros de nosotros mismos y mejor nos vamos a sentir

La emprendedora trabajará en Mérida en y diversas localidades de la región que tienen centros de belleza los que se desplazará la profesional ya que estos centros de no disponen de profesionales que se hayan formado, en técnicas nuevas como Microblading, o Lifting de pestañas etc....

Como resumen incidimos en que la evolución del mercado para los sectores de la belleza y el deporte, es muy favorable.

Análisis del Entorno

Los tramites previos para ejercer esta actividad no son muy complicados.

Lo mas importante es tener titulación que acredite que se tiene la profesionalidad y acreditar experiencia en el sector.

En este caso la emprendedora puede acreditar ambas requisitos.

Todos los productos que usa son de máxima calidad, es más intenta que no estén testados en animales e ir buscando fórmulas muy naturales, veganas que se adapten a la demanda actual.

Análisis de la Demanda

Actualmente, los servicios que se van a ofrecer son demandados por mujeres de una franja de edad que abarca desde los 20 a los 80 años.

Estos servicios se ofrecen por dos vías:

1.- En el propio centro de estética.

2.- En centros de estética a los que la emprendedora se desplaza para aplicar los tratamientos.

Al trabajar por cita no hay problema ya que es la misma emprendedora la que se cuadra la agenda.

Análisis de la Competencia

Para este tipo de negocio existe un mercado altamente competitivo, donde no sólo deberá estar atento a los movimientos de los centros de estética en el mismo centro, sino también a las estrategias de aquellas ubicadas en los alrededores de Mérida.

Una fortaleza de la mayor parte de los competidores es que la nueva tienda desde un principio presenciara una página la web.

Hoy en día el uso de internet y de las redes sociales se ha extendido a casi la totalidad de la población, más aun en el rango de edades entre los 15 y los 35 años, dentro del cual se encuentran los clientes.

Por lo tanto, la creación de una página web o la apertura de cuentas en diferentes redes sociales podría permitirle al centro realizar publicidad y establecer una permanente interacción con los clientes a un coste muy bajo.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

La política de precio escogida es la estrategia de imitación o en función de la competencia. Los precios son los utilizados por nuestros competidores pero con una rebaja que marcaría la diferencia.

Esta táctica consiste en fijar los precios basándose en gran medida en los precios de los competidores, prestando menos atención a los propios costes o a la demanda.

En este caso se determinará el precio de los tratamientos en base a dos enfoques: 1.- El enfoque basado en los costes y 2.- El enfoque basado en la competencia.

Quedará pendiente para un próximo análisis la determinación de los rangos de precios que los clientes estarían dispuestos a pagar por los diferentes productos.

Canales de Distribución

El canal de distribución es la de venta directa o prestación de servicios al cliente final.

No se realizará más distribución que la de la venta en el propio local ya que los clientes serán finales.

En este caso se utilizará un canal de marketing directo, vendiendo directamente a los consumidores en el propio local comercial sin que existan intermediarios.

Comunicación y Promoción

Las principales herramientas de la mezcla de comunicación y promoción son la publicidad, las ventas personales, la promoción de ventas, las relaciones públicas y el marketing directo.

La estrategia de comunicación irá acorde con el tipo de servicio que se ofrezca y el tipo de cliente al que se dirige, transmitiendo confianza, seguridad, exclusividad y sobre todo profesionalidad.

El presupuesto que se va a destinar a publicidad será muy reducido, irá enfocado a las redes sociales, principalmente Facebook. Será muy importante en Facebook las valoraciones de los clientes, que servirán de referencia para posibles clientes futuros.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

Se alquilará un local pequeño en el centro de Mérida. El principal motivo de ubicar el negocio en una zona céntrica se debe a la gran afluencia de personas en horario comercial durante el día.

El local en cuestión será de alquiler y tendrá que estar equipado con iluminación, electricidad, gas y teléfono, aparte de algún tipo de mobiliario.

El coste mensual del local como máximo será de 400 euros al mes.

Para el servicio de desplazamiento a Centros de estética, la emprendedora lleva la aparatología y se desplaza en su vehículo particular.

Equipamiento necesario

El punto de partida de este proyecto empresarial es la ubicación del inmueble, situado en el municipio de Mérida. Al ser un local alquilado, las principales partidas de inversiones corresponden al acondicionamiento del local y a la adquisición del inmovilizado material, entre lo que destaca, el equipamiento informático, estas dos partidas supondrán el desembolso más importante a realizar.

El local dispondrá de instalaciones de energía eléctrica, abastecimiento, red de saneamiento y con instalación de climatización, necesitando adaptación a la actividad a desarrollar.

Proceso Productivo

El proceso de organización del trabajo en este negocio, es similar al de otros salones de belleza, comenzando con la solicitud de cita por parte del cliente (ya sea mediante llamada telefónica, cita online o solicitud presencial), seguido de la preparación del tratamiento a aplicar, la realización del mismo al cliente según cita acordada y por último el cobro de la prestación del servicio.

Esta es la secuencia que se producirá en cada servicio a prestar, llevándose a cabo con la máxima calidad.

Se desarrolla a continuación cada una de estas fases:

1. Petición de servicio por parte del cliente.

Este es el momento en que el cliente me contrata y le facilito los datos necesarios, dependiendo de lo que quiera realizar.

En un principio se realizará de manera personal para tener un mayor contacto con el cliente y así conseguir su confianza, aunque con las ayudas de las redes sociales, lo podrán solicitar vía Internet.

2. Preparación del tratamiento.

Aquí se preparará todas las tareas y actividades junto con los materiales necesarios para el desarrollo de los mismos.

3. Realización.

Conseguir una buen servicio prestado para una posterior fidelización del cliente.

4. Cobro del servicio realizado.

Una vez realizado el tratamiento se cobrará al cliente el precio acordado por la prestación del servicio

Cuando el servicio se realiza en Centros de estética exteriores, es el propio centro quien realiza

Calidad

Se prestarán los tratamientos estéticos contando con los productos y herramientas cosméticas más avanzados y cumpliendo los compromisos de la máxima calidad, profesionalidad y justo coste.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

En el centro de estética únicamente trabajara la emprendedora , también será la encargada y gerente. Al ser un servicio que solo funciona por citas, permite poder salir a realizar servicios a otros centros que no tienen aparatología ni profesionales que apliquen sus tratamientos.

La experiencia que aporta como esteticien y esteticista hace que esté capacitada para llevar la gestión del negocio.

Haber trabajado de cara al público también la hace tener un mejor enfoque para la promoción y la captación de clientes.

Y por último, aunque las tareas de limpieza son simples al ser un local pequeño, será necesaria la ayuda de una persona para la limpieza de las instalaciones para que cumpla con las condiciones higiénicas y sanitarias , este servicio será contratado con una empresa externa de limpieza. .

Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

La emprendedora será la única trabajadora y se dará de alta como autónoma por lo que dirigirá las funciones de contabilidad, facturación, gestión de clientes, promoción y por supuesto de dirección en todos los aspectos durante la actividad y fuera de la actividad

Alianzas y Colaboraciones

Siempre hay cabida para todo tipo de colaboraciones. No solo son válidas y beneficiosas las que pueda realizar con influencers o personas referentes.

De las alianzas que realice con perfiles principiantes podrá obtener ventajas como estas:

- Exponerse a nuevas audiencias. La mayoría se dirigen a nichos muy concretos que, aunque sean pequeños, pueden estar interesados en lo que ofreces y llegar a convertirse en tus clientes. Piensa que de otro modo no llegarían a conocerte.
- Acceder a publicidad sin tener que pagarla. Estas personas normalmente invierten en anuncios para llegar a su cliente ideal. Y si se colabora con ellos, estará llegando igualmente a esos proyectos sin tener que pagar los costes.
- Generará nuevas oportunidades de negocio. Su especialización puede llevarle a abordar un nicho de mercado que quizás antes no se había planteado. Esta persona puede ayudar a descubrir nuevas necesidades y como superarlas.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

La empresa contará con una buena conexión a Internet, y con una tecnología enfocada la cliente, aspirando a tener una aparatología moderna y de ultima generación.

El negocio que ya trabaja su presencia online y dispone de herramientas digitales implementadas, ahora con esta crisis sanitaria, se está beneficiado ampliamente del momento a la par que consolida su posición digital, no es una cuestión de oportunismo, es una adaptación a las circunstancias.

La empresa ya cuenta con el certificado digital para realizar cualquier tipo de trámite administrativo o poder firmar documentos.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

1. Intranet. Las empresas deben destinar una porción de su presupuesto en implementar una red interna y mantenerla en el tiempo. La comunicación es necesaria para el rendimiento.
2. Aplicaciones móviles o redes sociales. También existen redes sociales corporativas en donde los empleados pueden expresar y comentar sobre diversas temáticas sin distracciones.
3. Email interno. Por ejemplo, MailChimp es una herramienta de newsletter que conecta a todos los colaboradores para que reciban o envíen todas las novedades de la compañía. Además, este programa permite crear correos atractivos sin necesidad de tener conocimientos elevados en diseño.

4. Buzón de sugerencias online. Si se maneja correctamente, puede ser una fuente de crecimiento para la organización

FORMA JURÍDICA

Este negocio se llevará a cabo bajo la forma de empresaria individual o autónoma. Conlleva, por tanto, la exigencia del alta en RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) por parte de la promotora.

Características:

- Responde de todas las obligaciones derivadas de la actividad empresarial con todos sus bienes presentes y futuros.
- Tributa por los beneficios en el IRPF.
- Los trámites necesarios para poner en marcha la empresa se realizan al inicio de la actividad.
- Responsabilidad frente a terceros. No hay diferencia entre el patrimonio social y el individual; por lo tanto, la responsabilidad frente a terceros, derivada de la actividad empresarial, es ilimitada.
- Al ser autónoma individual no se exige capital mínimo para comenzar.

LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Amenazas
Poca difusión del negocio. Recursos financieros limitados para el desarrollo de promociones	Competencia en el sector. Dificultad de adaptación al cambio de modas. Disminución de precios por parte de la competencia. Alta inflación. Inestabilidad macroeconómica. Fácil acceso de nuevos competidores. Alta rivalidad de competidores actuales
Fortalezas	Oportunidades
Ganas de trabajar y aprender más. Actitud positiva y proactiva. Experiencia en tiendas. Capacitada para la administración del local y desarrollo de acciones competitivas. Ubicación favorable. Costes fijos bajo	Ser un referente. Posicionamiento estratégico. Competidores cercanos relativamente nuevos en el mercado. Desarrollo de las comunicaciones vía internet. Mayor versatilidad de la moda. Incremento del turismo en la ciudad de Mérida y sus alrededores

ANÁLISIS CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
Experiencia y aprendizaje continuo. Optimizar el reparto de tareas. Desarrollar una estructura organizativa.	Diversificación de servicios y proveedores. Diferenciarnos de la competencia ofreciendo un servicio que sea único en Mérida.
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
Fidelización. Continua formación del personal. Campañas fuertes para captar clientes.	Especialización. Entrar en el mercado web

PLAN DE ACCIÓN

En primer lugar se empezará por detallar la inversión que hay que realizar para acondicionar el local, es decir, prepararlo para poder realizar los servicios y dar una buena imagen a los clientes que lo visiten. La financiación en una empresa de nueva creación es totalmente imprescindible ya que no se generan unos ingresos suficientes para cubrir los gastos en los que incurrirá la actividad.

Las fuentes de financiación será la propia y a ajena a través de una póliza de crédito.

No se requiere de una financiación considerablemente elevada en el momento inicial para cubrir estos gastos.

Con esta financiación conseguiremos mantenernos durante los primeros años hasta que logremos beneficios.

Plan Contingencia

El plan de contingencia ayudará a:

Identificar aquellos factores clave sobre los que se apoya el resultado estimado previsto para poder actuar.

Estimar la probabilidad de concurrencia.

Minimizar los tiempos de acción-reacción de la compañía.

Contribuir a la consecución de los objetivos marcados.

Dos soluciones para afrontar los riesgos pueden ser:

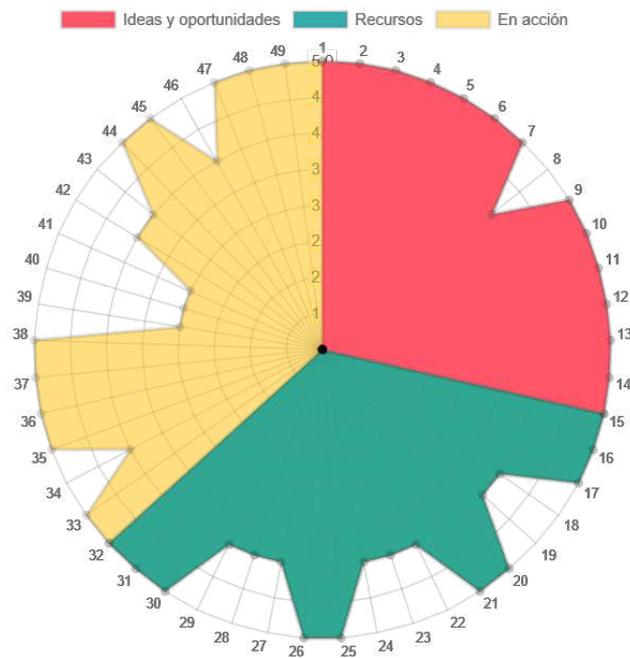
1. En referencia a la venta directa, contactar con más afiliados que me ayuden a vender.

2. Reforzar el posicionamiento de la marca, publicando con más asiduidad en las redes sociales. Intentando hacer 2 publicaciones semanales

INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

D/D^a Cristina Serrano, con D.N.I. 9.186.819k

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel experto básico de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: Si

Nivel 6.1/6: El nivel obtenido se centra en las competencias necesarias para hacer frente a desafíos complejos, manejando un entorno en constante cambio donde el grado de incertidumbre es alto.

Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 08:34 - 6.1/6 Nivel experto básico de emprendimiento

SOCIOS CLAVE



Las marcas con las que se va a trabajar son la clave del éxito. Los promovedores son necesarios para conocer los productos mas novedosos y las nuevas tendencias. Estas marcas proporcionan formación para aplicar bien y de manera optima los tratamientos.

ACTIVIDADES CLAVES



El protocolo y disciplina a la hora de trabajar. La importancia del proceso, de aplicar cada tratamiento en el tiempo necesario. Cada cita tiene un tiempo y un desempeño. Todos los servicios estarán protocolizados para dar un servicio de calidad. la actividad se realiza en el propio centro como en centros a los que se desplaza para hacer la prestación de servicios. Esto revierte en el cliente y es aceptado de manera extraordinaria..

PROPUESTA DE VALOR



Cada tratamiento en su tiempo, cada cliente su necesidad. La personalización del servicio es la principal propuesta de valor.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



La calidad, la personalización, la excelencia en los productos. La formalidad del servicio.

SEGMENTO DE CLIENTES



La Mayoría de clientes son mujeres aunque la tendencia es que cada vez se requieren estos tratamientos para hombres. Podemos distinguir entre clientes del Centro propio o clientes de los Centros colaboradores. El servicio es el mismo solo cambia la ubicación.

RECURSOS CLAVE



La clave de este trabajo y negocio es contar con una aparatología moderna y totalmente renovada. Cada cierto tiempo será cambiada por las mismas marcas para poder modernizar los últimos y novedosos tratamientos.

CANALES



Las marcas de este negocio son muy potentes en redes sociales, los influencers de moda hacen que sean conocidas las marcas y la gente se interesa en conocer donde pueden ellos aplicarse estos tratamientos, las marcas publicitan los locales que distribuyen su productos.

ESTRUCTURA DE COSTES



Los costes fijos que tiene este negocio son los habituales en la empresas, productos, alquileres, gestión, suministros, salario. La empresa piensa que con los ingresos que va a tener por la actividad podrá mantenerlos y poder tener buenos resultados económicos..

FLUJO DE INGRESOS



Los precios que se establecen vienen ajustados por las marcas, normalmente se le incrementa un 50% al coste del producto. Ya que son productos buenos y es la aplicación del tratamiento lo que también vale otro 50%.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

INMOVILIZADO MATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Instalaciones	1.600,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	2.000,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	500,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	200,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	1.000,00€	0,00€	0,00€
Total	5.300,00€	0,00€	0,00€

INMOVILIZADO INMATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Total	0,00€	0,00€	0,00€

ACTIVO CORRIENTE

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Total	0,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 5.300,00€

Inmovilizado Inmaterial: 0,00€

ACTIVO NO CORRIENTE TOTAL: 5.300,00€

Existencias Iniciales: 0,00€

Tesorería inicial para puesta en marcha: 3.587,00€

IVA Soportado: 1.113,00€

Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

ACTIVO CORRIENTE TOTAL: 4.700,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 10.000,00€

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Instalaciones	100 %	1.936,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Maquinaria	100 %	2.420,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	605,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	242,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	1.210,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	6.413,00€	6.413,00€	6.413,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

RECURSOS PROPIOS

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	10.000,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	0,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

RECURSOS AJENOS A LARGO PLAZO

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	0,00€
Microcrédito	0,00€

RECURSOS AJENOS A CORTO PLAZO

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	0,00€
Otros pagos	0,00€

RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€
Aportaciones de socios Total: 10.000,00€

RECURSOS PROPIOS: 10.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 0,00€

RECURSOS AJENOS A L/P: 0,00€

Proveedores varios: 0,00€

RECURSOS AJENOS A C/P: 0,00€

Pasivo Total: 10.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
--------	--------------------	----------------------

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	74.520,00€
Facturado a clientes	86.389,20€
Total Cobros	86.389,20€

Productos/Servicios	Lipoescultura	Rejuvenecimiento Facial	Tratamiento Facial	Tratamientos Corporales	Manicura	Servicios en Centros de Estetica - Colaboradores
Ingreso	10.920,00€	27.000,00€	9.240,00€	5.760,00€	3.600,00€	18.000,00€
Coste	1.560,00€	10.260,00€	5.712,00€	3.360,00€	2.400,00€	4.000,00€
Margen Bruto	9.360,00€	16.740,00€	3.528,00€	2.400,00€	1.200,00€	14.000,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	13,00	15,00	14,00	8,00	20,00	0,83
Unidades Vendidas	156	180	168	96	240	10
Precio medio por Producto/Servicio	70,00€	150,00€	55,00€	60,00€	15,00€	1.800,00€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%	0%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Lipoescultura	100%	0%	0%	0%	0%
Rejuvenecimiento Facial	100%	0%	0%	0%	0%
Tratamiento Facial	100%	0%	0%	0%	0%
Tratamientos Corporales	100%	0%	0%	0%	0%
Manicura	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios en Centros de Estetica - Colaboradores	100%	0%	0%	0%	0%

LIPOESCULTURA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
Precio	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	-
Ingresos	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	910,00€	10.920,00€
Costes	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	130,00€	1.560,00€
Margen Bruto	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	780,00€	9.360,00€

REJUVENECIMIENTO FACIAL

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Precio	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	-
Ingresos	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	27.000,00€
Costes	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	855,00€	10.260,00€
Margen Bruto	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	1.395,00€	16.740,00€

TRATAMIENTO FACIAL

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
Precio	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	55,00€	-
Ingresos	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	770,00€	9.240,00€
Costes	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	476,00€	5.712,00€
Margen Bruto	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	3.528,00€

TRATAMIENTOS CORPORALES

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Precio	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	-
Ingresos	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	480,00€	5.760,00€
Costes	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	280,00€	3.360,00€
Margen Bruto	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.400,00€

MANICURA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Precio	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	-
Ingresos	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	3.600,00€
Costes	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.400,00€
Margen Bruto	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€

SERVICIOS EN CENTROS DE ESTETICA - COLABORADORES

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

Nº Productos / Servicios	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	10
Precio	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	-
Ingresos	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	0,00€	0,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	1.800,00€	18.000,00€
Costes	400,00€	400,00€	400,00€	400,00€	400,00€	400,00€	0,00€	0,00€	400,00€	400,00€	400,00€	400,00€	4.000,00€
Margen Bruto	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	0,00€	0,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	14.000,00€

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	Lipoescultura	10,00€	156	1.560,00€
- Consumible		10,00€	156	1.560,00€
	Rejuvenecimiento Facial	57,00€	180	10.260,00€
- Consumible		57,00€	180	10.260,00€
	Tratamiento Facial	34,00€	168	5.712,00€
- Consumible		34,00€	168	5.712,00€
	Tratamientos Corporales	35,00€	96	3.360,00€
- Consumible		35,00€	96	3.360,00€
	Manicura	10,00€	240	2.400,00€
- Consumible		10,00€	240	2.400,00€
	Servicios en Centros de Estetica - Colaboradores	400,00€	10	4.000,00€
- Consumible		400,00€	10	4.000,00€
	Total			27.292,00€

COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

COMPRAS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Consumibles	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	1.941,00€	1.941,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	27.292,00€
Gasto	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	1.941,00€	1.941,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	27.292,00€
IVA	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	407,61€	4.891,32€
Pagos	2.748,61€	2.748,61€	2.748,61€	2.748,61€	2.748,61€	2.748,61€	2.348,61€	2.348,61€	2.748,61€	2.748,61€	2.748,61€	2.748,61€	32.183,32€

GASTOS VARIABLES

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Transportes	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	0,00€	0,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.000,00€
Gasto	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	0,00€	0,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.000,00€
IVA	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	0,00€	0,00€	42,00€	42,00€	42,00€	42,00€	420,00€
Pagos	242,00€	242,00€	242,00€	242,00€	242,00€	242,00€	0,00€	0,00€	242,00€	242,00€	242,00€	242,00€	2.420,00€

GASTOS FIJOS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	75,00€	900,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€
Seguros	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	20,00€	240,00€
Alquileres	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	435,00€	5.220,00€
Gasto	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	7.560,00€
IVA	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	132,30€	1.587,60€
Pagos	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	762,30€	9.147,60€

Compras													27.292,00€
Consumo													27.292,00€
Existencias Iniciales													0,00€
Existencias Finales													0,00€

PERFIL DE PAGOS

COMPRAS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS VARIABLES

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Transportes	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS FIJOS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Empresaria Gerente Trabajadora	14.400,00€	840,00€	15.240,00€
Gasto en Personal			15.240,00€

EMPRESARIA GERENTE TRABAJADORA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€
Total	1.270,00€											

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	
Instalaciones	1.600,00€ 10%		160,00€
Maquinaria	2.000,00€ 12%		240,00€
Equipamiento	500,00€ 10%		50,00€
Mobiliario	200,00€ 10%		20,00€
Informaticos	1.000,00€ 26%		260,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			730,00€

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€	989,10€
Soportado	581,91€	581,91€	581,91€	581,91€	581,91€	581,91€	539,91€	539,91€	581,91€	581,91€	581,91€	581,91€
Devengado	407,19€	407,19€	407,19€	407,19€	407,19€	407,19€	449,19€	449,19€	407,19€	407,19€	407,19€	407,19€

HP DEUDOR/ACREEDOR POR IVA: 1.221,57€

FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	5.699,10€	5.699,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	9.500,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	10.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	10.000,00€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	7.499,10€	5.699,10€	5.699,10€	7.499,10€	16.999,10€	7.499,10€	7.499,10€
Pago de Sueldos		1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€
Pago compras y gastos generales		3.752,91€	3.752,91€	3.752,91€	3.752,91€	3.752,91€	3.752,91€	3.110,91€	3.110,91€	3.752,91€	3.752,91€	3.752,91€	3.752,91€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	108,57€	0,00€	0,00€	1.221,57€	0,00€	0,00€	1.305,57€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	6.413,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	6.413,00€	5.022,91€	5.022,91€	5.022,91€	5.131,48€	5.022,91€	5.022,91€	5.602,48€	4.380,91€	5.022,91€	6.328,48€	5.022,91€	5.022,91€
Flujo de Caja Neto	3.587,00€	2.476,19€	2.476,19€	2.476,19€	2.367,62€	2.476,19€	2.476,19€	96,62€	1.318,19€	2.476,19€	10.670,62€	2.476,19€	2.476,19€
Saldo Final de Tesorería	3.587,00€	6.063,19€	8.539,38€	11.015,57€	13.383,19€	15.859,38€	18.335,57€	18.432,19€	19.750,38€	22.226,57€	32.897,19€	35.373,38€	37.849,57€

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	6.510,00€	6.510,00€	6.510,00€	6.510,00€	6.510,00€	6.510,00€	4.710,00€	4.710,00€	6.510,00€	6.510,00€	6.510,00€	6.510,00€	74.520,00€
Consumos	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	1.941,00€	1.941,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	2.341,00€	27.292,00€
Margen Bruto	4.169,00€	4.169,00€	4.169,00€	4.169,00€	4.169,00€	4.169,00€	2.769,00€	2.769,00€	4.169,00€	4.169,00€	4.169,00€	4.169,00€	47.228,00€
Gastos de personal	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	1.270,00€	15.240,00€
Gastos Variables	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	0,00€	0,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	2.000,00€
Gastos Fijos	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	630,00€	7.560,00€
Amortizaciones	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	60,83€	730,00€
Total Gastos	2.160,83€	2.160,83€	2.160,83€	2.160,83€	2.160,83€	2.160,83€	1.960,83€	1.960,83€	2.160,83€	2.160,83€	2.160,83€	2.160,83€	25.530,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	808,17€	808,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	21.698,00€
Gastos financieros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	808,17€	808,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	21.698,00€
Impuesto de Sociedades (20%)													4.339,60€
RESULTADO DEL EJERCICIO	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	808,17€	808,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	2.008,17€	17.358,40€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		42.419,57€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		42.419,57€
Activo no corriente		4.570,00€	Patrimonio Neto		36.858,40€
Inmovilizado material		4.570,00€	Capital		10.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		15.622,56€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		1.600,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		2.000,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		500,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		200,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		1.735,84€
Utillaje		0,00€	Subvenciones		9.500,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		1.000,00€	Pasivo no corriente		0,00€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-730,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		5.561,17€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		1.221,57€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		4.339,60€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		37.849,57€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		37.849,57€			

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	6.81 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	32.288,40€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.15 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	29.12 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	7.63 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	51.15 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	47.09 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	23.29 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	38.769,25€
VAN (8.00%)		52.728,00€
TIR		350%

CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	74.520,00€	78.246,00€	82.158,30€	86.266,22€	90.579,53€
Consumos	27.292,00€	28.656,60€	30.089,43€	31.593,90€	33.173,60€
Margen Bruto	47.228,00€	49.589,40€	52.068,87€	54.672,31€	57.405,93€
Margen Bruto sobre Ventas	63.38%	63.38%	63.38%	63.38%	63.38%
Gastos de personal	15.240,00€	15.240,00€	15.240,00€	15.240,00€	15.240,00€
Gastos Variables	2.000,00€	2.040,00€	2.080,80€	2.122,42€	2.164,86€
Gastos Fijos	7.560,00€	7.711,20€	7.865,42€	8.022,73€	8.183,19€
Amortizaciones	730,00€	730,00€	730,00€	730,00€	730,00€
Total Gastos	25.530,00€	25.721,20€	25.916,22€	26.115,15€	26.318,05€
Beneficios antes de impuestos e intereses	21.698,00€	23.868,20€	26.152,65€	28.557,17€	31.087,88€
Gastos financieros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	21.698,00€	23.868,20€	26.152,65€	28.557,17€	31.087,88€
IRPF / Impuesto de sociedades	4.339,60€	4.773,64€	5.230,53€	5.711,43€	6.217,58€
RESULTADO DEL EJERCICIO	17.358,40€	19.094,56€	20.922,12€	22.845,73€	24.870,30€

CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA



	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crecimiento de la cifra de Ventas	5.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de Consumos	5.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	0.00 %	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Crecimiento del Beneficio Neto	10 %	9.57 %	9.19 %	8.86 %