



# **DIETISTA Y TIENDA DE PRODUCTOS DE ALIMENTACION BIO**

## Índice

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

# PLAN DE EMPRESA GENERAL

## Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Dietista y Tienda de Productos de Alimentación BIO
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Promotor Apellido Apellido
CNAE	G4729 - Otro comercio al por menor de productos alimenticios en establecimientos especializados
IAE	16471 - COM.MEN.PTOS.ALIMENTICIOS Y BEBIDAS
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: Promotor Apellido Apellido

## EQUIPO EMPRENDEDOR

La Empresa es un autónomo que lleva en este negocio más de 20 años de experiencia se traslada de local y va a contratar a su mujer como Autónoma Colaboradora Familiar.

### Funciones:

**Autónomo Principal:** Venta tienda y funciones de nutricionista y asesoramiento y control de dietas..

**Autónoma Colaboradora Familiar-** Dependiente en la tienda física y control de la página web y redes sociales..

## DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

### Características

Las actividades de esta empresa es la venta de productos 100% saludables que contribuyen al mejoramiento de la salud y al desarrollo de un estilo de vida mejor. Este tipo de productos cada día tienen más peso en la cesta de la compra ya que hay una tendencia general para cuidarse y tener una alimentación sana y saludable.

En la idea de negocio también está presente el asesoramiento especializado y personalizado, sobre el consumo de estos productos en cada tipo de persona de acuerdo a sus condiciones físicas y así mismo un acompañamiento en el consumo de estos productos, por todo ello nuestros clientes van a ver la mejora en la salud y un cambio en el estilo de vida..

La empresa tiene como objetivo vender los mejores productos y marcas de calidad.

De otro modo, el funcionamiento de la empresa será mediante un punto de venta en la ciudad, una tienda virtual mediante su página web y ventas por redes sociales (Facebook e Instagram)..

Se encuentra una oportunidad de desarrollo empresarial, en la cual se pueden ofrecer productos saludables que contribuyan a mejorar el estilo de vida de las personas, además a través de la venta se pretende dar a conocer los efectos de no llevar una alimentación adecuada, brindando alternativas nuevas que inspiren a reemplazar productos de la cesta familiar que no aportan una nutrición equilibrada y saludable al organismo.. En definitiva este negocio combina el comercio de alimentación saludable con productos de calidad, con innovación y buenos precios adicionando la posibilidad de una asesoría personalizada sobre la alimentación y consumo de estos productos, transformando el estilo de vida de las personas en una vida más saludable.

### Aspectos Diferenciales

El negocio está asentado, aunque ahora se enfrenta al reto del nuevo local, Los servicios van a ser los mismos aunque con una clara mejoría.

El servicio ofrece la venta personalizada, asesorando al cliente en concreto, a sus condiciones y características personales.. El servicio de nutrición es un complemento perfecto para este negocio.

En la ciudad existen competidores, pero esta empresa ya tiene un peso y una marca, además es un sector en claro crecimiento.

La calidad de productos que se venden y el asesoramiento personalizado es el sello de nuestro servicio,

dando un servicio completo y diferenciado de los posibles competidores.

### **Competencia**

Tiendas saludables

Tiendas de barrio que tiene algún stand de productos saludables .

Supermercados

## **Cobertura de Necesidades**

La alimentación saludable es mas que una moda, es un seguro para llevar la calidad de vida y guste o no, es algo imparabile e inevitable en el futuro inmediato.

Por tanto es un mercado en crecimiento y bastante extenso.

Las tendencias de consumir productos sin conservantes, bajos en grasas, azucares, lactosa; y evitar los productos que generan adicción con colores o sabores artificiales y cargados de azucar( chocolates, fritos, dulces) hacen que se creen hábitos de consumo ligados al cuidado del organismo.

Este negocio está orientado a a la venta de este tipo de productos y también al asesoramiento personalizado y dietas sanas y equilibradas.

## **Propiedad Industrial**

Uno de los pasos que ahora va a dar la empresa es registrar la marca comercial , ya que aunque lleva años trabajando nunca ha pensado en la Propiedad Industrial. Hasta que en estos ultimos meses ha recibido una formación online y se ha dado cuenta de la importancia y la seriedad que porta una marca registrada en el organismo publico Oficina Española de Patentes y Marcas.

Tambien se pretende evitar conflictos ante cualquier similitud ya que cada vez ganan mas peso en su tienda online .

En el Punto de Acompañamiento Empresarial les han asesorado en los tramites de registro de marca, como es las búsquedas previas y la clasificación seleccionada.

# **ANÁLISIS DE MERCADO**

## **Características del mercado**

El mercado al que nos dirigimos es la población local y comarcal , dentro de este ámbito cualquiera puede ser cliente, sobre todo población que tiene alguna alergia alimentaria y aquella que le da importancia a la alimentación saludable. Ambos sectores son sectores en crecimiento.

Un mercado que depende de la situación económica ya que hablamos de productos que no son baratos y que tiene un precio mas elevado que los productos llenos de azúcar y que se venden a un euro. Si comparamos una galleta de avena y sin azucares añadidos con una galleta Maria de producción industrial, posiblemente la de avena valga 8 veces mas que la industrial, todo esto se traduce en un precio elevado y mayor, pero también directamente proporcional.

Si comes mejor, comes menos y si comes peor, comes mas. en este caso se suele abusar de productos llenos de azúcar que no sacian que crean adicción.

## **Análisis del Entorno**

Este negocio va a cumplir con todas las exigencias legales y administrativas que exige la administración para abrir un comercio.

Los tramites no son complicados, son la solicitud de licencia de apertura en el Ayuntamiento y los tramites de creación empresarial como son el alta en hacienda y en seguridad social.

Al igual que hay exigencias legales, tambien existen incentivos públicos a la creación empresarial como es la subvención de autoempleo, y las bonificaciones de la cuota de seguridad social.

Por las circunstancias actuales este es un sector en crecimiento pero hay que reconocer que son productos con precio alto y que una situación económica negativa hace que se resienta, aunque hay que decir, que las familias prefieren recortar en otros productos y gastos, antes que en la alimentación.

Las condiciones sociales y culturales para este sector son buenas , la tendencia es cuidarse , alimentarse bien y llevar una vida sana, cuidando lo que nos rodea y a nosotros mismos.

La situación tecnológica de la empresa es la lógica para la empresa del siglo XXI, tener web, redes sociales para poder vender y darse publicidad y para la tienda física un buen ordenador y programa de stocks y ventas para controlar al milímetro la mercancía.

## **Análisis de la Demanda**

En el mercado nacional existe una gran cantidad de personas que desean consumir comida saludable y que con el pasar de los años esta necesidad ha incrementado, las características de los potenciales clientes son personas entre 25 a 50 años, que tienen el deseo de mantener una vida saludable con el fin de mejorar su calidad de vida y lograr un completo bienestar físico, mental y social,

Es un mercado creciente , la tendencia a alimentarse sano y nien ya no es una moda es una necesidad de la población mundial.

Es un cuidado preventivo para evitar dolencias y enfermedades.

## **Análisis de la Competencia**

En nuestra población hay algunas tiendas que tienen alguna sección de productos saludables , también hay supermercados como Carrefour que tiene una gama amplia.

Este negocio va a apostar por la especialización, y dentro de este sector va a intentar contar con proveedores de calidad para ofrecer un producto que guste y fidelice.

La clientela sabe que estos productos son necesarios y si le gustan va a ser un cliente de continuo.

# **MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN**

## **Establecimiento de Precios**

Los productos vendidos van a dejar entre un 10 y un 30% de beneficio,

Hay algunos productos que tiene más margen que otros, pero hay que reconocer que el comercio de alimentación no tiene grandes márgenes como otros sectores como puede ser la ropa y calzado.

Obviamos en este negocio la trampa del precio bajo, hablamos de productos que tienen un coste alto y de calidad, por lo que la tirada de precios no es compatible. Lo que no quiere decir que no haya promociones.

Muy al contrario vamos a tener buenas promociones y opciones de nuevos lanzamientos en la que nuestros clientes van a poder probar productos nuevos a precios de promoción inicial.

## **Canales de Distribución**

Nuestro canal de venta es un canal corto y venta directa de productos al cliente y o consumidor, para el producto.

También tenemos en la empresa la venta online , mediante la web y redes sociales.

En un principio no pensábamos que la venta online pudiera tener tanto peso pero hemos comprobado que tenemos clientes que empiezan como clientes físicos y acaban convirtiéndose en clientes virtuales.

También tenemos una gran inversión en posicionamiento y una tienda online muy atractiva que cada día tiene más pedidos.

La tienda online nos permite tener menos stockaje.

El servicio de nutrición tiene como marketing el boca a boca. y la verdad que aunque es sencillo, funciona.

La gente se fía mucho de los comentarios, reseñas y opiniones de nuestro servicio.

## **Comunicación y Promoción**

Nuestra política de marketing y comercialización es muy importante sobre todo en las redes sociales y web. El buen posicionamiento de nuestra tienda online es fundamental y el negocio ve los frutos.

En tienda física, la verdad , es que tenemos un cliente muy fidelizado, que además ejerce de altavoz de manera positiva y eso es muy importante.

Nuestra clientela cuando entra en la tienda física queda sorprendida y no sabe a que producto dirigirse... nos dicen...me lo llevaría todo. Ese dato es positivo, también refleja que todos los productos están bien ordenados y de manera óptima para su venta.

# **RECURSOS TÉCNICOS**

## **Infraestructuras e Instalaciones**

La ubicación es importantísima, tiene que ser por una parte un lugar con tránsito y mucho paso y por otra parte un local bien comunicado a nivel de circulación.

Que esté cerca del centro para que no le cueste a los clientes llegar y que en coche sea bien accesible para estacionar y llegar en 5 minutos.

La empresa ha alquilado un local con opción a compra. Esta opción será revisada a los 2 años de la firma del contrato de alquiler.

Por esa circunstancia se ha hecho una inversión de 50000 € y se ha puesto a punto el local, de manera que esta muy bonito , atractivo y moderno.

La tienda es un local comercial que cuenta con 100 metros, distribuidos en pasillos a modo supermercado, en el que se van distribuyendo los diferentes productos por apartados.

Sin lactosa

Sin gluten

panes

galletas y dulces  
cereales  
Azúcares y edulcorantes,  
Bebidas  
Congelados  
Conservas  
Zona Fit

Todos los trámites y concesiones están aprobados, fueron solicitados en el Ayuntamiento

## Equipamiento necesario

Espacio de la tienda:

- 1.-Sala de venta
- 2.-Consulta nutrición.

La mayoría del espacio es la tienda, desde la consulta se ve la tienda, tiene una distribución muy cómoda para la venta, todo orientado a que el cliente esté a gusto

La empresa ha hecho una inversión importante en un ordenador para poder mantener la tienda online, la web y la venta de la tienda física.

También ha invertido en el equipamiento de la tienda, despacho, vitrinas frigoríficas, estanterías, expositores. Alarma, cámaras de video seguridad.

## Proceso Productivo

En este negocio no hay proceso productivo. Se hace la compra a los proveedores, y cuando llegan los productos se controlan y se exponen en la zona de venta.

Se lleva un control de stockaje y de mercancías, lo que permite poner determinadas promociones y ofertas de aquellos productos interesan.

Según recibimos la mercancía la abonamos mediante transferencia bancaria, de modo que un 90% de producto es propiedad del negocio.

## Calidad

Apostamos por la calidad en nuestros productos y tenemos el compromiso con nuestra clientela de proporcionarles los mejores productos, siempre preservando la relación calidad precio.

La calidad es una de nuestras máximas y es un objetivo constante y permanente en nuestro trabajo.

# RECURSOS HUMANOS

## Estructura organizativa de la empresa

Esta empresa tiene 2 puestos de trabajo:

- 1.- El Trabajador Autónomo Principal.
- 2.- La Trabajadora Autónoma Colaboradora Familiar.

Hemos realizado un Organigrama y distribuido las funciones de cada uno.

Se forma un buen equipo con las ideas muy claras y objetivos comunes. Un negocio que conocen, que les gusta y en el fondo un proyecto de trabajo y vida por el que van a trabajar con mucho ánimo y empatía.

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

El equipo de trabajo también es un matrimonio, por lo que es fácil trabajar, los intereses son comunes. Y además de ser un proyecto común, es un proyecto en el que aportan una experiencia sólida.

Por un parte está el Autónomo Principal que va a llevar las consultas en nutrición y venta.

Y por otra parte está la Autónoma Colaboradora Familiar que va a desempeñar las tareas de venta en tienda física y también la venta online.

(Aporta experiencia en trabajo informático, community manager y marketing digital, ) Además ha hecho cursos de actualización en la Plataforma Online Extremadura Empresarial, donde ha recibido certificado de las competencias empresariales estudiadas.

## Alianzas y Colaboraciones

Las alianzas y colaboraciones si van a ser muy importantes en este negocio.

No vamos a dejar de tener proveedores nuevos y de calidad siempre testando sus productos. La empresa va a estar dispuesta a realizar alianzas con nuevos promovedores y abastecedores, orientados todo a un

servicio bueno y variedad de productos de calidad.

# DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

## Aspectos para la Digitalización

La digitalización en la empresa va a ser un punto clave, todos los productos de la tienda van a estar controlados por un programa de control de mercancías.. Se a invertir en este programa ya que es una inversión que reporta beneficios a la larga.

Por otra parte esta empresa a tener una web activa y una presencia importante en redes sociales, por lo que la digitalización es un factor de peso en la empresa.

Se entiende desde este negocio que es imposible crear un nuevo negocio de espaldas a esta tendencia o nueva necesidad.. Si no estas digitalizado no existes.

La digitalización ha aportado los siguientes beneficios:

- **Capacidad de adaptación** de manera continua a las necesidades de la demanda.
- **Nuevas oportunidades de negocio:** La tecnología proporciona nuevas habilidades y nuevos procesos de negocio que favorecen la innovación y el impulso de ideas en entornos digitales.

## Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Las herramientas tecnológicas que esta empresa va a usar son herramientas digitales, tanto para control de ventas y pago a promovedores, como para estar presente en redes sociales y mundo online. La pagina web también es una herramienta muy importante en la comunicación.

# FORMA JURÍDICA

Trabajador Autónomo, persona física. que contrata a su mujer como Autonomo Colaboradora Familiar  
En 2 años la empresa se va a transformar en Sociedad Limitada.

# LEAN CANVAS

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

# ANÁLISIS DAFO

## Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
Nueva ubicación.	Crisis económica. Inflación
Fortalezas	Oportunidades
Conocimiento del sector Formación específica y titulación para ejercer la profesión.	Ayudas Publicas Sector en auge. Sector de futuro.

## Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades

# PLAN DE ACCIÓN

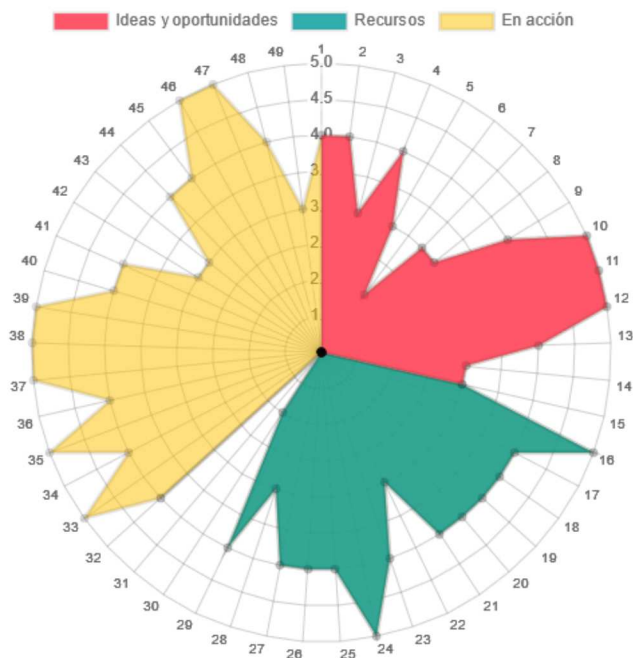
La empresa ya está abierta , la incorporación de la Colaboradora Familiar va a ser inmediata.  
Solo falta ultimar unos detalles para el nuevo local.



**INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS**

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

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



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

**Histórico de cuestionarios realizados:**

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento





# Lean Canvas

## SOCIOS CLAVE



Es muy importante para esta empresa tener socio y colaboradores, los proveedores desempeñan ese papel. las empresas productoras de productos saludables, sobre todo la pequeña empresa, productores en pequeña escala. que realizan sus productos con mucho desempeño y mimo.

## ACTIVIDADES CLAVES



La venta escogida y el servicio de nutrición.

## PROPUESTA DE VALOR



El servicio especializado es el valor de este negocio, es el valor y su misión, a parte de la venta intentan ir educando a la alimentación sana, equilibrada, y natural.

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



Relaciones de venta y de asesoramiento. la venta se ve implementada con el asesoramiento, como tomar los alimentos y productos, cuando, cuanto. Un asesoramiento completo.

## SEGMENTO DE CLIENTES



Seguimiento de clientes.. hasta donde se puede, normalmente siempre vuelven. Nos interesan los clientes contentos y no con malas experiencias.

## RECURSOS CLAVE



El propio local, y el equipamiento. el trabajo de los empresarios y el ahorro que se aporta en la nueva inversión.

## CANALES



Canal de venta corto, cada día también tiene mas presencia la venta online.

## ESTRUCTURA DE COSTES



Al ser un negocio que ya conocen, la estructura de costes está bien controlada por ello intentan obtener la máxima rentabilidad. La empresa según le sirven un producto lo paga. Salvo que sean productos que se dejan en depósito y se van liquidando cuando se agotan.

## FLUJO DE INGRESOS



Las fuentes de ingreso son:  
Venta física de productos.  
Servicios de asesoramiento en nutrición.  
y venta online.  
Todos los servicios son igual de importantes para la empresa.

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

## INVERSIÓN INICIAL

### Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Instalaciones	20.000,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	12.000,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	4.500,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.000,00€	0,00€	0,00€
Otros (proyectos técnicos...)	1.000,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>39.500,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
<b>Total</b>	0,00€	0,00€	0,00€

## Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
<b>Total</b>	0,00€	0,00€	0,00€

# RESUMEN

Inmovilizado Material: 39.500,00€

Inmovilizado Inmaterial: 0,00€

**Activo no Corriente Total: 39.500,00€**

Existencias Iniciales: 0,00€

Tesorería inicial para puesta en marcha: 2.205,00€

IVA Soportado: 8.295,00€

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

**Activo Corriente Total: 10.500,00€**

Necesidades Totales Inversión Inicial: 50.000,00€

# 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 %	24.200,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Maquinaria	100 %	14.520,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	5.445,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	2.420,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros (proyectos técnicos...)	100 %	1.210,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total</b>	<b>47.795,00€</b>	<b>47.795,00€</b>	<b>47.795,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

# NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

## Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	50.000,00€
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: 50.000,00€

**Recursos Propios: 50.000,00€**

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: 50.000,00€

# FINANCIACIONES

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



# INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	148.716,00€
<b>Facturado a clientes</b>	<b>179.946,36€</b>
<b>Total Cobros</b>	<b>179.946,36€</b>

Productos/Servicios	Productos de 1.50€	Productos de 3.00	Productos de 5.99	productos de 15€	Asesoramiento Dietas y planes de entrenamiento
<b>Ingreso</b>	32.400,00€	36.000,00€	50.316,00€	19.800,00€	10.200,00€
<b>Coste</b>	17.280,00€	18.000,00€	33.600,00€	10.560,00€	408,00€
<b>Margen Bruto</b>	15.120,00€	18.000,00€	16.716,00€	9.240,00€	9.792,00€
<b>Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes</b>	1.800,00	1.000,00	700,00	110,00	17,00
<b>Unidades Vendidas</b>	21.600	12.000	8.400	1.320	204
<b>Precio medio por Producto/Servicio</b>	1,50€	3,00€	5,99€	15,00€	50,00€
<b>IVA repercutido</b>	21%	21%	21%	21%	21%

## FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
<b>Productos de 1.50€</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Productos de 3.00</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Productos de 5.99</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>productos de 15€</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Asesoramiento Dietas y planes de entrenamiento</b>	100%	0%	0%	0%	0%

## Productos de 1.50€

	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	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
Precio	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	1,50€	-
Ingresos	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	32.400,00€
Costes	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	1.440,00€	17.280,00€
Margen Bruto	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	1.260,00€	15.120,00€

## Productos de 3.00

	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	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Precio	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	3,00€	-
Ingresos	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.000,00€	36.000,00€
Costes	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	18.000,00€
Margen Bruto	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	18.000,00€

## Productos de 5.99

	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	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Precio	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	5,99€	-
Ingresos	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	4.193,00€	50.316,00€
Costes	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	33.600,00€
Margen Bruto	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	1.393,00€	16.716,00€

## productos de 15€

	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	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	1320
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	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	1.650,00€	19.800,00€
Costes	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	880,00€	10.560,00€
Margen Bruto	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€

## Asesoramiento Dietas y planes de entrenamiento

	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	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	204
Precio	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	-
Ingresos	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	850,00€	10.200,00€
Costes	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	34,00€	408,00€
Margen Bruto	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	816,00€	9.792,00€

# COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	<b>Productos de 1.50€</b>	<b>0,80€</b>	<b>21600</b>	<b>17.280,00€</b>
- Consumible		0,80€	21600	17.280,00€
	<b>Productos de 3.00</b>	<b>1,50€</b>	<b>12000</b>	<b>18.000,00€</b>
- Consumible		1,50€	12000	18.000,00€
	<b>Productos de 5.99</b>	<b>4,00€</b>	<b>8400</b>	<b>33.600,00€</b>
- Consumible		4,00€	8400	33.600,00€
	<b>productos de 15€</b>	<b>8,00€</b>	<b>1320</b>	<b>10.560,00€</b>
- Consumible		8,00€	1320	10.560,00€
	<b>Asesoramiento Dietas y planes de entrenamiento</b>	<b>2,00€</b>	<b>204</b>	<b>408,00€</b>
- Consumible		2,00€	204	408,00€
	<b>Total</b>			<b>79.848,00€</b>

# 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	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	79.848,00€
<b>Gasto</b>	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	79.848,00€
<b>IVA</b>	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	1.397,34€	16.768,08€
<b>Pagos</b>	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	8.051,34€	96.616,08€

## 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
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

## 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
Promoción comercial	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€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	1.500,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	140,00€	1.680,00€
Seguros	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	25,00€	300,00€
Alquileres	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	450,00€	5.400,00€
<b>Gasto</b>	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	9.120,00€
<b>IVA</b>	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	159,60€	1.915,20€
<b>Pagos</b>	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	919,60€	11.035,20€

<b>Compras</b>	79.848,00€
<b>Consumo</b>	79.848,00€
<b>Existencias Iniciales</b>	0,00€
<b>Existencias Finales</b>	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 fijos

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
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
Emprendedor Autonomo	18.000,00€	3.600,00€	21.600,00€
<b>Gasto en Personal</b>			<b>21.600,00€</b>

## EMPRENDEDOR AUTONOMO

	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	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€
Seguros Sociales	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€
<b>Total</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>	<b>1.800,00€</b>

# AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	
Instalaciones	20.000,00€ 10%		2.000,00€
Maquinaria	12.000,00€ 12%		1.440,00€
Mobiliario	4.500,00€ 10%		450,00€
Informaticos	2.000,00€ 26%		520,00€
Otros (proyectos técnicos)	1.000,00€ 10%		100,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>4.510,00€</b>



# 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	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€	2.602,53€
Soportado	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€	1.556,94€
Devengado	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€	1.045,59€

**HP deudor/acrededor por IVA: -2.021,46€**

# 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		14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€	14.995,53€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	9.000,00€	0,00€	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	50.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>50.000,00€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>23.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>	<b>14.995,53€</b>
Pago de Sueldos		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€
Pago compras y gastos generales		8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€	8.970,94€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	3.136,77€	0,00€	0,00€	3.136,77€	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	47.795,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>47.795,00€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>13.907,71€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>13.907,71€</b>	<b>10.770,94€</b>	<b>10.770,94€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>2.205,00€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>1.087,82€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>13.224,59€</b>	<b>1.087,82€</b>	<b>4.224,59€</b>	<b>4.224,59€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>2.205,00€</b>	<b>6.429,59€</b>	<b>10.654,18€</b>	<b>14.878,77€</b>	<b>19.103,36€</b>	<b>23.327,95€</b>	<b>27.552,54€</b>	<b>28.640,36€</b>	<b>32.864,95€</b>	<b>46.089,54€</b>	<b>47.177,36€</b>	<b>51.401,95€</b>	<b>55.626,54€</b>

# 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	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	12.393,00€	148.716,00€
Consumos	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	6.654,00€	79.848,00€
<b>Margen Bruto</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>5.739,00€</b>	<b>68.868,00€</b>
Gastos de personal	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€	21.600,00€
Gastos Variables	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€
Gastos Fijos	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	760,00€	9.120,00€
Amortizaciones	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	375,83€	4.510,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>2.935,83€</b>	<b>35.230,00€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	33.638,00€
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	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	2.803,17€	33.638,00€
Impuesto de Sociedades (20%)													6.727,60€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>2.803,17€</b>	<b>26.910,40€</b>

# BALANCE - AÑO 1

<b>ACTIVO</b>		<b>92.638,00€</b>		
<b>Activo no corriente</b>		<b>34.990,00€</b>		
<b>Inmovilizado material</b>		<b>34.990,00€</b>		
Adquisición del terreno		0,00€		
Edificios y Construcciones		0,00€		
Instalaciones		20.000,00€		
Maquinaria		12.000,00€		
Equipamiento		0,00€		
Mobiliario		4.500,00€		
Utillaje		0,00€		
Vehículos de transporte		0,00€		
Equipos informáticos		2.000,00€		
Otros (proyectos técnicos...)		1.000,00€		
Fianza		0,00€		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.510,00€		
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>0,00€</b>		
Gastos de I+D		0,00€		
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€		
Aplicaciones informáticas		0,00€		
Otros (...)		0,00€		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€		
Marca, Nombre Comercial		0,00€		
Fianza Leasing		0,00€		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-0,00€		
<b>Activo corriente</b>		<b>57.648,00€</b>		
Existencias, materias primas...		0,00€		
Hacienda Pública (deudor por IVA)		2.021,46€		
Clientes		0,00€		
Tesorería		55.626,54€		
			<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	
			<b>92.638,00€</b>	
			<b>Patrimonio Neto</b>	
			<b>85.910,40€</b>	
Capital		50.000,00€		
Resultado del Ejercicio		24.219,36€		
Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€		
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€		
Préstamo Participativo		0,00€		
Resultado de ejercicios anteriores		0,00€		
Reserva legal (10 % de PyG)		2.691,04€		
Subvenciones		9.000,00€		
Otros (detallar)		0,00€		
			<b>Pasivo no corriente</b>	
			<b>0,00€</b>	
Préstamos bancarios a largo		0,00€		
Microcréditos a largo		0,00€		
Otras deudas a largo plazo		0,00€		
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€		
			<b>Pasivo Corriente</b>	
			<b>6.727,60€</b>	
Póliza de Crédito		0,00€		
Proveedores varios		0,00€		
Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€		
Microcréditos a corto		0,00€		
Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€		
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		6.727,60€		
Otras deudas a corto plazo		0,00€		
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€		
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€		

# RATIOS - AÑO 1

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	8.57 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	50.920,40€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.08 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	22.62 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	13.77 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	36.31 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	31.32 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	18.1 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Clientes / Ventas * 360	0 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	76.076,91€
<b>VAN (8.00%)</b>		45.162,09€
<b>TIR</b>		71%

# CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	148.716,00€	156.151,80€	163.959,39€	172.157,36€	180.765,23€
Consumos	79.848,00€	83.840,40€	88.032,42€	92.434,04€	97.055,74€
<b>Margen Bruto</b>	<b>68.868,00€</b>	<b>72.311,40€</b>	<b>75.926,97€</b>	<b>79.723,32€</b>	<b>83.709,48€</b>
<b>Margen Bruto sobre Ventas</b>	<b>46.31%</b>	<b>46.31%</b>	<b>46.31%</b>	<b>46.31%</b>	<b>46.31%</b>
Gastos de personal	21.600,00€	21.600,00€	21.600,00€	21.600,00€	21.600,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	9.120,00€	9.302,40€	9.488,45€	9.678,22€	9.871,78€
Amortizaciones	4.510,00€	4.510,00€	4.510,00€	4.510,00€	4.510,00€
<b>Total Gastos</b>	<b>35.230,00€</b>	<b>35.412,40€</b>	<b>35.598,45€</b>	<b>35.788,22€</b>	<b>35.981,78€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	33.638,00€	36.899,00€	40.328,52€	43.935,10€	47.727,70€
Gastos financieros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Beneficios antes de impuestos	33.638,00€	36.899,00€	40.328,52€	43.935,10€	47.727,70€
IRPF / Impuesto de sociedades	6.727,60€	7.379,80€	8.065,70€	8.787,02€	9.545,54€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>26.910,40€</b>	<b>29.519,20€</b>	<b>32.262,82€</b>	<b>35.148,08€</b>	<b>38.182,16€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA



	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
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	9.69 %	9.29 %	8.94 %	8.63 %