

# Plan de Empresa (Ejemplo I)

**NOMBRE DE LA EMPRESA:**

Kiosco de Prensa "El Pregonero"
---------------------------------

**NOMBRE DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS:**

Manuel López Núñez

## ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN.
2. PLAN JURÍDICO-MERCANTIL.
3. PLAN DE MARKETING.
4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.
5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.
6. CONCLUSIONES DE VIABILIDAD
7. ANEXO ECONOMICO-FINANCIERO

# 1. PRESENTACIÓN

## 1.1. DATOS PERSONALES Y CURRÍCULA.

---

### **Presentación personal**

- Nombre y apellidos: Manuel López Núñez
- Dirección.
  - Calle: Cañamón 1
  - Localidad: Córdoba
  - Código Postal: 140XX
  - País: España
- Teléfono: 999999999
- Móvil: 666666666
- E-mail:
- Fecha de nacimiento: 11/11/1980
- Formación reglada: Educación Secundaria Obligatoria.
- Formación no reglada:
  - Curso de Camarero/a de 624 horas
- Experiencia profesional:
  - He trabajado de camarero durante 2 años en un bar.
- Aspectos personales importantes para el desarrollo de mi empresa:

Me considero una persona muy sociable y capaz de relacionarme con toda la gente. No me importa trabajar muchas horas, ya que no tengo pareja ni descendencia, ni tampoco me importa correr riesgos si sé que trabajo para mí. Soy una persona prudente y mi sueño ha sido siempre tener mi propio negocio en mi ciudad cerca de mi familia y amistades.

## 1.2. MI IDEA DE NEGOCIO

---

- Mi idea de negocio consiste en montar un puesto de prensa, libros y revistas que también venda algunas golosinas y un poco de material escolar.
- Se me ocurrió porque el barrio donde vivo es nuevo y sus habitantes tienen que recorrer bastante distancia para poder comprar un periódico.
- Creo que satisface la necesidad de informarse, así como de pequeñas necesidades de material escolar y de ocio.
- Considero que es una buena idea porque hay mucha población joven con niñas y niños en el barrio, por la situación donde pienso instalarme, cerca de un colegio y de un parque donde todas las tardes van muchos niños y niñas a comprar, y además, en una calle de paso hay un gran supermercado.
- Creo que esta idea tendrá éxito porque pienso adaptarme muy bien a los horarios y gustos de mi clientela.

## 1.3. MIS / NUESTRAS RAZONES PARA EMPRENDER

---

Mis razones para emprender son...

1. Crear mi propio puesto de trabajo.
2. Ser mi propio jefe.
3. Trabajar en algo que creo que me va a gustar.
4. Poder trabajar en mi barrio, cerca de mi familia y amigos.

## **2. PLAN JURÍDICO-MERCANTIL**

### **2.1. FORMA JURÍDICA ELEGIDA Y JUSTIFICACIÓN.**

---

#### **▪ Forma jurídica. Ventajas e inconvenientes.**

La forma jurídica de mi empresa va a ser la de empresario individual.

Esta forma jurídica tiene las siguientes ventajas:

- Es la más sencilla de constituir.
- No precisa de capital social mínimo.
- Tiene menos requerimientos legales para su gestión.

También tiene algunos inconvenientes:

- En caso de pérdidas, la responsabilidad asumida es ilimitada, es decir, respondo con todo mi patrimonio.

#### **▪ Obligaciones en las que se incurren por la forma jurídica elegida.**

- Darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Llevar los libros de registro de facturas.

Los pasos para su constitución son:

Darse de alta en modelo de declaración censal (modelo 036)

Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social,

Dar de alta a la empresa en la Seguridad Social, puesto que voy a contratar a una persona en mi día de descanso.

### **2.2. TRÁMITES Y PERMISOS NECESARIOS PARA PODER INICIAR LA ACTIVIDAD.**

---

#### **▪ Trámites para la constitución**

- Darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Llevar los libros de registro de facturas.

- Los pasos para su constitución son:
- Darse de alta en modelo de declaración censal (modelo 036)
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social,
- Dar de alta a la empresa en la Seguridad Social, puesto que voy a contratar a una persona en mi día de descanso.

- **Gastos de constitución**

El coste estimado de este proceso es de 0 Euros

## **2.3. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA**

---

No existe ninguna legislación específica para llevar a cabo esta actividad.

## **3. PLAN DE MARKETING - COMERCIAL**

### **3.1. EL PRODUCTO / SERVICIO.**

---

Mi empresa se va a dedicar a la venta de prensa, libros y revistas, así como de algunos artículos de material escolar, y algunas golosinas

#### **▪ Descripción técnica:**

Establecimiento de venta en régimen de autoservicio de prensa nacional diaria, revistas y coleccionables.

Venta de golosinas y material escolar.

#### **▪ Descripción comercial:**

Todo para su información, tenemos el periódico que más le guste. Servicio de reserva de ejemplares.

Comodidad en sus compras de material escolar.

Las golosinas más baratas, cerca del parque para su comodidad.

Mi producto / servicio satisface, principalmente, la necesidad de Informarse, así como de pequeñas necesidades de material escolar y de ocio.

#### **▪ Proceso de fabricación y desarrollo de los servicios.**

Las instalaciones que necesito para desarrollar la actividad es un pequeño kiosco.

Los elementos que necesito para desarrollar la actividad son:

- Materias primas:
  - Periódicos
  - Revistas
  - Libros
  - Golosinas
  - Material escolar: cuadernos, lápices, bolígrafos, gomas, folios...
- Maquinaria, útiles y herramientas.
  - Estanterías
  - Caja registradora

Para poder funcionar mi empresa precisará de personal, concretamente, de una persona, yo, a tiempo completo y una persona que esté en el establecimiento los lunes, que es mi día de descanso.

El momento de más negocio preveo que sea en los meses de septiembre y los meses de abril y mayo.

▪ **Ficha de Empresa Proveedorora**

Nombre de la empresa:	Distribuidora de prensa andaluza SA
Dirección:	Pol. Industrial el Cerro nave 13. Córdoba
Teléfono:	957999999
Fax:	957999991
Persona de contacto:	Pepe Luque
Productos que tiene:	Distribuye los principales periódicos nacionales y regionales, así como coleccionables y libros de algunas editoriales.
Nivel de calidad:	Son muy serios en las entregas
Precios:	Hay que pagar una fianza de 7.000 €. Una vez pagada ellos distribuyen los ejemplares y te pagan una comisión por cada ejemplar vendido.
Condiciones de transporte:	Entrega todas las mañanas a las 7:25. Se recoge lo no vendido el día anterior en el caso de los periódicos o revistas.
Tiempo de servicio:	Diario
Pedido mínimo:	No hay
Descuentos y ventajas comerciales:	Si se llega a un mínimo de ventas anuales de 150.000 €, hay un premio por ventas de un 2 % de la cifra vendida.
Formas y plazos de pago:	Semanal

▪ **Ventajas competitivas.**

Mi clientela va a utilizar mi servicio y no el de mi competencia por las siguientes razones:

- Proximidad, cercanía a su domicilio, al lugar de ocio (parque) o por ser paso obligado para compras (supermercado) o para el colegio de los niños y niñas.
- Seguridad de encontrar su ejemplar por el servicio de reserva.



### ▪ Localización de la empresa.

Mi empresa va a estar ubicada en la Avenida del Colodrillo 45, local, en una zona con mucho tráfico de personas al ser la acera bastante amplia. Está muy cerca de unos jardines y de un colegio.

El local donde va a estar tiene las siguientes características:

- Superficie: 15 m<sup>2</sup>
- Instalaciones:
  - Luz
  - Climatización
  - Aseos.

Al local se accede mediante una gran puerta siempre abierta. No hay escalones.

Condiciones del local:

- El local me va a costar **200 €** al mes de alquiler.
- Las reformas que precisa son pintura y van a costar **150€**

Para empresas comerciales:

- Tráfico de clientela (análisis de flujos):
  - La clientela suele pasar a primera hora de la mañana (al llevar las niñas y a los niños al colegio) y a última (al recogerles). También a lo largo de la mañana al ir a realizar las compras al supermercado. Por las tardes las ventas suelen ser de golosinas de niños y niñas del parque.

## 3.2. PRECIOS DE VENTA POR PRODUCTOS / SERVICIOS EN EL MERCADO.

---

Los costes de mi producto / servicio son:

- Costes Variables (Están en función de las ventas)
  - Materias Primas:
    - Prensa
    - Golosinas
    - Material escolar
- Costes fijos anuales:
  - Alquiler. 2.400 €
  - Luz y agua. 3.000 €
  - Salario y Seguridad Social. 14.640 €
    - Salario 12.000 €
    - Seguridad Social 2.640 €
  - Amortización del mobiliario. 240 €

El precio de venta de mis productos va a ser:

En periódicos y revistas el marcado por la editorial.

- En libros y material escolar: un 35 % de margen sobre el precio de coste.
- En golosinas: 200 % de margen sobre el precio de coste.

### **3.3 ANÁLISIS DEL MERCADO.**

---

#### **▪ Características del mercado / sector**

El sector al que me dirijo es el de distribución de prensa, material escolar y golosinas.

En este sector las empresas que hay actualmente, según la asociación de distribuidores de prensa, son 120 establecimientos en la ciudad.

Los niveles de precios existentes son fijos, ya que están regulados. Todos los periódicos tienen un precio marcado, así como las revistas. Las golosinas suelen tener unos precios muy parecidos en todos los establecimientos.

El mercado se encuentra en una situación de estancamiento ya que sólo crece por el desarrollo de nuevos barrios como el mío.

Mi empresa se va a dirigir a un público con las siguientes características:

- Personas adultas que compren prensa o revistas en el barrio.
- Bares, oficinas y empresas que adquieran prensa diaria.
- Niños y niñas del barrio

Este público se localiza geográficamente en mi barrio, Nueva Ciudad.

#### **▪ Barreras de entrada.**

Las barreras o dificultades adicionales específicas del sector para entrar en él son:

- Del sector: la fianza que permite vender prensa es muy elevada para poder pagarla desde un principio.
- De la zona geográfica: hay mucha distancia entre edificios, con lo que puede disuadir a potenciales compradores y compradoras de la adquisición del periódico.
- Culturales: hay poca costumbre de leer periódicos todavía en comparación con otros países.

### **3.4. CARACTERÍSTICAS DE LA CLIENTELA.**

---

#### **▪ Tipología y Características.**

Mi clientela está compuesta por:

- Personas Adultas.

- Empresas: bares, oficinas, etc...
- Niños y niñas.

Ésta se caracteriza por:

- Tener su domicilio en las proximidades.
- Compra muy frecuente.
- Rapidez en la compra.
- Horarios muy determinados.

▪ **Hábitos de compra y de consumo.**

Actualmente compra en los siguientes sitios:

- Centro comercial Nueva Ciudad.
- Prensa Mary.
- Kiosco de golosinas Loli.

El motivo por el que compra allí es:

- Posibilidad de realizar otras compras ( Centro Comercial)
- Proximidad.

▪ **Localización y cuantificación.**

La localización de mi clientela es el barrio “Nueva Ciudad” donde está situado mi establecimiento. En el barrio hay unas 2.000 familias. También cuento con que el kiosco está situado en una zona de paso hacia el centro de la ciudad, con lo que pienso que, probablemente, tenga alguna clientela se paso.

### 3.5. NOMBRE Y DATOS DE LA COMPETENCIA.

---

▪ **Ficha de las Empresas Competidoras**

Nombre	Prensa Mary
Nivel general	Bueno
Aspectos positivos	Lleva mucho tiempo en el barrio Son muy amables en el trato a la clientela

Aspectos negativos	Sólo abren por la mañana y cierra el domingo Suele fallar en los coleccionables. Su establecimiento no está en una zona de paso.
Nivel de precios	Similar al mío
Acciones de promoción	Ninguna
Acciones de comunicación	Rótulo exterior

### 3.6. PLAN DE COMUNICACIÓN.

---

Con la publicidad que voy a hacer pretendo informar de la apertura y conseguir que vengan por primera vez.

El público al que me quiero dirigir está compuesto principalmente por personas adultas, niños y niñas.

Para ello voy a hacer las siguientes acciones de comunicación:

- Buzoneo cada vivienda del barrio.
- Cartel anunciador para la puerta del establecimiento.

Estas acciones se realizarán en la primera semana de apertura.

El coste de estas acciones será de:

- 100 € el buzoneo.
- 125 € el cartel anunciador.

### 3.7. PLAN PROMOCIONAL.

---

Con la promoción que voy a hacer pretendo conseguir que vengan por primera vez.

La promoción va a consistir en que en la primera semana por su compra obtendrán como obsequio un detalle “muy dulce” (una golosina)

Para su realización implica los siguientes pasos:

- Diseñar el folleto para el buzoneo y el cartel.
- Hacer las copias en la imprenta e imprimir el cartel.
- Reparto del buzoneo

- Colocación del cartel.

Para comunicar la promoción voy a utilizar las siguientes herramientas:

- Buzoneo
- Cartel anunciador.

Esta acción promocional se realizará en la primera semana.

El coste de esta acción será de **300 €**

### 3.8. DISTRIBUCIÓN.

---

Plan de distribución:

- Producto: Prensa y revistas
- Objetivos:
  - Asegurar una clientela fiel y constante.
- Ámbito geográfico: Barrio Nueva Ciudad.
- Canales:
  - Establecimiento
  - Servicio de reparto a bares y oficinas.

### 3.9. PREVISIÓN DE VENTAS.

---

#### ▪ Previsión de Ventas

En la pequeña encuesta que he realizado, entre las personas que habitan en el barrio he obtenido los siguientes datos:

El gasto medio mensual en prensa, revista y golosinas es de 20 € por familia.

En mi zona de influencia tengo 3 empresas competidoras.

En mi zona de influencia tengo 2.000 clientas y clientes potenciales (familias), de las que el 20 % acudirían a mi establecimiento. Es decir tengo una clientela posible de 400 familias.

Mis ventas posibles serán de **8.000 €/mes.**

La distribución de éstas por meses será:

Previsión mensual de ventas					
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
8.000	8.000	8.500	8.500	8.500	8.000
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembr	Diciembre
5.500	4.000	10.000	9.000	8.000	8.000

- **Previsión de Cobro**

Como las ventas se hacen al contado, la previsión de cobro coincide con las de ventas.

<b>Previsión mensual de cobros</b>					
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
8.000	8.000	8.500	8.500	8.500	8.000
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
5.500	4.000	10.000	9.000	8.000	8.000

- **Previsión de Compras**

Sabiendo las ventas que voy a tener, puedo calcular las compras mensuales a realizar, que se ajustan al siguiente cuadro:

<b>Previsión mensual de compras</b>					
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
6.000	6.000	6.375	6.375	6.375	6.000
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
4.125	3.000	7.500	6.750	6.000	6.000

- **Previsión de pagos**

Las empresas proveedoras tienen como política de cobros la realización de una facturación mensual en la que se recogen todos los importes de la mercancía servida, pagándose girándose al banco ese mismo día. Los pagos, por tanto, coinciden con las compras.

<b>Previsión mensual de pagos</b>					
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
6.000	6.000	6.375	6.375	6.375	6.000
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
4.125	3.000	7.500	6.750	6.000	6.000

## **4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

### **4.1. Socios / as.**

---

Una sola persona, el emprendedor (Manuel López).

### **4.2. Trabajadores / as por cuenta ajena.**

---

Denominación del puesto	Una persona.
Descripción de las tareas del puesto	Atención al público el lunes, día de descanso del emprendedor
Características tiene que tener el trabajador / a	<ul style="list-style-type: none"><li>- Responsable.</li><li>- Capacidad de trato con el público</li><li>- Buena presencia</li></ul>
¿Cuánto va a cobrar?	50 €/ día. + Seguridad Social

## **5. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO**

Este apartado se desarrolla en el Anexo I



## 6. CONCLUSIONES DE VIABILIDAD

### 6.1. Viabilidad Técnica

Consideramos que este proyecto **tiene viabilidad técnica** por las siguientes razones:

- El proyecto presentado es coherente y completo
- No existen complejidades en el desarrollo del proyecto.
- El emprendedor ha analizado en profundidad todos los aspectos claves del negocio, adquiriendo un profundo conocimiento del mismo.
- No hay, a priori, ninguna barrera de entrada que le impida el desarrollo del mismo.

### 6.2. Viabilidad Comercial

El análisis del mercado realizado en sus aspectos de demanda y oferta indican que el proyecto **tiene viabilidad comercial** por las siguientes razones:

- Hay un público objetivo suficiente.
- El producto / servicio está bien definido.
- La previsión de ventas, siendo bastante prudente, son verosímiles.
- Hay un plan de acción de comunicación y promocional coherente y razonable.

**No obstante** sería interesante que el emprendedor se planteara ampliar la contratación de la persona que le ayuda, con el fin de no tener que realizar jornadas de trabajo tan largas.

### 6.3. Viabilidad Económica

La empresa es viable desde un punto de vista económico debido a que obtiene beneficios desde el primer año de actividad

## **6.4. Viabilidad Financiera**

La empresa es viable desde un punto de vista financiero ya que no tiene problemas de tesorería ni en ninguno de los 12 primeros meses de actividad ni en los tres primeros años de ejercicio.

# ANEXO I

## PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

**NOMBRE DE LA EMPRESA:**

Kiosco de Prensa "El Pregonero"
---------------------------------

**NOMBRE DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS:**

Manuel López Núñez

## INTRODUCCIÓN DATOS AÑO 1

INVERSIONES PRIMER AÑO	AMORTIZACIÓN GASTOS VARIABLES			AMORTIZACIÓN GASTOS FIJOS			AMORTIZADO	Imp.Indirectos	16,00%
	2.008	2.009	2.010	2.008	2.009	2.010		TOTALES	Imp.Indirectos
<b>INMOVILIZADO MATERIAL</b>	<b>2.008</b>	<b>2.009</b>	<b>2.010</b>	<b>2.008</b>	<b>2.009</b>	<b>2.010</b>			
Estanterías	0,00	0,00	0,00	200,00	200,00	200,00	600,00	2.000,00	320,00
Caja Registradora	0,00	0,00	0,00	40,00	40,00	40,00	120,00	400,00	64,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	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	0,00	0,00
<b>AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO MATERIAL</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>240,00</b>	<b>240,00</b>	<b>240,00</b>	<b>720,00</b>	<b>2.400,00</b>	<b>384,00</b>
<b>INMOVILIZADO INMATERIAL</b>	<b>2.008</b>	<b>2.009</b>	<b>2.010</b>	<b>2.008</b>	<b>2.009</b>	<b>2.010</b>	<b>AMORTIZADO</b>	<b>TOTALES</b>	<b>Imp.Indirectos</b>
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO INMATERIAL</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>

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y FIANZA		TOTAL	AMORTIZACIÓN GASTOS CONSTITUCIÓN				
GASTOS DE CONSTITUCIÓN CON IMP.IND.		0,00					
IMP.INDIRECTOS SOPORTADOS	16,00%	0,00					
GASTOS DE CONSTITUCIÓN SIN IMP.IND.		0,00	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FIANZA ALQUILER		400,00					

- Es necesario adquirir unas estanterías y una caja registradora  
 - El alquiler son 200euros/mes, y la fianza son 2 mensualidades (400 euros)

COMPRAS	TOTAL	MESES											
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
COMPRAS	70.500,00	6.000,00	6.000,00	6.375,00	6.375,00	6.375,00	6.000,00	4.125,00	3.000,00	7.500,00	6.750,00	6.000,00	6.000,00
IMP. INDIRECTOS SOPORTADOS	16,00%	960,00	960,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	960,00	660,00	480,00	1.200,00	1.080,00	960,00	960,00
TOTAL FACTURA	81.780,00	6.960,00	6.960,00	7.395,00	7.395,00	7.395,00	6.960,00	4.785,00	3.480,00	8.700,00	7.830,00	6.960,00	6.960,00
PAGO COMPRAS	81.780,00	6.960,00	6.960,00	7.395,00	7.395,00	7.395,00	6.960,00	4.785,00	3.480,00	8.700,00	7.830,00	6.960,00	6.960,00
PENDIENTE PAGO COMPRAS	0,00												
EXISTENCIAS INICIALES	3.000,00												
IMP. INDIRECTOS EXISTENCIAS INICIALES	480,00												
PAGO EXISTENCIAS INICIALES	3.480,00												
EXISTENCIAS INICIALES PTE DE PAGO EN SITUACION INICIAL	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
EXISTENCIAS FINALES	3.000,00												
CONSUMO EXISTENCIAS	70.500,00												

VENTAS	TOTAL	MESES											
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
VENTAS	94.000,00	8.000,00	8.000,00	8.500,00	8.500,00	8.500,00	8.000,00	5.500,00	4.000,00	10.000,00	9.000,00	8.000,00	8.000,00
IMP. INDIRECTOS REPERCUTIDOS	16,00%	1.280,00	1.280,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.280,00	880,00	640,00	1.600,00	1.440,00	1.280,00	1.280,00
TOTAL FACTURA	109.040,00	9.280,00	9.280,00	9.860,00	9.860,00	9.860,00	9.280,00	6.380,00	4.640,00	11.600,00	10.440,00	9.280,00	9.280,00
COBRO	109.040,00	9.280,00	9.280,00	9.860,00	9.860,00	9.860,00	9.280,00	6.380,00	4.640,00	11.600,00	10.440,00	9.280,00	9.280,00
PENDIENTE COBRO	0,00												

-- Suponemos que iniciamos en enero de 2008  
-- Compras y ventas son al contado

GASTOS FIJOS CON IMP.IND.	% IMP.IND.	MESES												TOTAL	
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
ARRENDAMIENTOS	16,00%	200,00	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
REPARACIONES	16,00%	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150,00
SERVICIOS PROF. INDEPENDIENTES	16,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TRANSPORTE	16,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PUBLICIDAD	16,00%	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00
SUMINISTROS	16,00%	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
OTROS SERVICIOS	16,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTALES</b>		900,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.850,00
<b>TOTALES IMP.INDIRECTOS</b>		144,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	936,00
GASTOS FIJOS SIN IMP.IND.		MESES												TOTAL	
TRIBUTOS		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	0,00
OTROS TRIBUTOS		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	0,00
OTROS GASTOS DE GESTIÓN		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	0,00
<b>TOTALES</b>		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	0,00
GASTOS VARIABLES CON IMP.IND.	%	MESES												TOTAL	
SUMINISTROS	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	0,00	0,00
OTROS GASTOS PRODUCCIÓN	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	0,00	0,00
<b>TOTALES</b>		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	0,00
<b>TOTALES IMP.INDIRECTOS</b>		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	0,00
GASTOS VARIABLES SIN IMP.IND.		MESES												TOTAL	
OTROS GASTOS PRODUCCIÓN		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	0,00

.- Realizaremos un arreglo del local de 150 euros al inicio.  
.- La publicidad es 100 euros de buzoneo + 125 euros del cartel + 75 euros de promociones

GASTOS FIJOS DE PERSONAL	%	MESES												PENDIENTE PAGO	TOTAL
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
SUELDOS Y SALARIOS		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00		12.000,00
OTROS GASTOS		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
SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA	22,00%	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00		2.640,00
PAGO SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA		220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	2.420,00
SEGURIDAD SOCIAL TRABAJADOR	6,40%	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00		768,00
PAGO SEGURIDAD SOCIAL TRABAJADOR		64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	704,00
RETENCIONES HACIENDA PÚBLICA	10,00%	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
PAGO RETENCIONES HDA.PCA.					300,00									300,00	900,00
		1.384,00	1.668,00	1.668,00	1.968,00	1.668,00	1.668,00	1.968,00	1.668,00	1.668,00	1.968,00	1.668,00	1.668,00	584,00	20.632,00

GASTOS VARIABLES DE PERSONAL	%	MESES												PENDIENTE PAGO	TOTAL
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
SUELDOS Y SALARIOS		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
OTROS GASTOS		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
SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA	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		0,00
PAGO SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA			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
SEGURIDAD SOCIAL TRABAJADOR	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		0,00
PAGO SEGURIDAD SOCIAL TRABAJADOR			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
RETENCIONES HACIENDA PÚBLICA	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		0,00
PAGO RETENCIONES HDA.PCA.					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	0,00	0,00	0,00	0,00

... En gastos fijos de personal estaria mi sueldo y el de una persona contratada 1 día a la semana

## BALANCE SITUACIÓN INICIAL

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL		2.008	
ACTIVO		PASIVO	
<b>TOTAL INMOVILIZADO</b>	<b>2.800,00</b>	<b>RECURSOS PERMANENTES</b>	<b>6.517,92</b>
<b>INMOVILIZADO MATERIAL</b>	<b>2.400,00</b>	<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>4.000,00</b>
Esteras	2.000,00	CAPITAL SOCIAL	4.000,00
Caja Registradora	400,00	RESERVAS	0,00
	0,00		
	0,00		
	0,00		
AMORTIZACIÓN ACUMULADA			
<b>INMOVILIZADO INMATERIAL</b>	<b>0,00</b>	<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	<b>2.517,92</b>
	0,00	PRÉSTAMO A LARGO PLAZO	2.517,92
AMORTIZACIÓN ACUMULADA			
<b>INMOVILIZADO FINANCIERO</b>	<b>400,00</b>		
FIANZA ALQUILER	400,00		
<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>	<b>0,00</b>		
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	0,00		
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>4.245,00</b>	<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	<b>527,08</b>
<b>EXISTENCIAS</b>	<b>3.000,00</b>	PROVEEDORES	0,00
EXISTENCIAS	3.000,00	PRÉSTAMO A CORTO PLAZO	527,08
		HACIENDA PUBLICA RETENCIONES	0,00
		HACIENDA PUBLICA ACREEDORA IMP.IND	0,00
		HACIENDA PUBLICA IMPUESTOS	0,00
<b>DEUDORES</b>	<b>864,00</b>	SEGURIDAD SOCIAL ACREEDORA	0,00
CLIENTES	0,00		
HACIENDA PUBLICA DEUDORA IMP.IND.	864,00		
<b>TESORERÍA</b>	<b>381,00</b>		
TESORERÍA	381,00		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7.045,00</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>7.045,00</b>

- Aportamos 4.000 euros de capital
- Solicitamos un préstamo a 5 años de 3.000 euros al 7%.



## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 3 PRIMEROS AÑOS

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 3 PRIMEROS AÑOS			
	2.008	2.009	2.010
COMPRAS	70.500,00	75.000,00	80.000,00
EXISTENCIAS FINALES	3.000,00	3.000,00	3.000,00
EXISTENCIAS INICIALES	3.000,00	3.000,00	3.000,00
	2.008	2.009	2.010
<b>VENTAS</b>	<b>94.000,00</b>	<b>103.000,00</b>	<b>110.000,00</b>
<b>COSTES VARIABLES</b>	<b>70.500,00</b>	<b>75.000,00</b>	<b>80.000,00</b>
Consumo de existencias	70.500,00	75.000,00	80.000,00
Sueldos y Salarios	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social	0,00	0,00	0,00
Otros Gastos	0,00	0,00	0,00
Suministros	0,00	0,00	0,00
Amortización Inmovilizado	0,00	0,00	0,00
Otros Gastos Prod. exentos Imp.Ind.	0,00	0,00	0,00
Otros Gastos Prod. con Imp.Ind.	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>23.500,00</b>	<b>28.000,00</b>	<b>30.000,00</b>
<b>COSTES FIJOS</b>	<b>20.730,00</b>	<b>21.590,00</b>	<b>22.790,00</b>
Arrendamientos	2.400,00	2.500,00	2.500,00
Reparaciones	150,00	0,00	0,00
Transportes	0,00	0,00	0,00
Publicidad	300,00	0,00	0,00
Servicios Prof. Independientes	0,00	0,00	0,00
Suministros	3.000,00	3.100,00	3.200,00
Otros Servicios	0,00	0,00	0,00
Sueldos y Salarios	12.000,00	13.000,00	14.000,00
Seguridad Social	2.640,00	2.750,00	2.850,00
Otros Gastos	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00
Otros tributos	0,00	0,00	0,00
Amortización Inmovilizado (GF)	240,00	240,00	240,00
Amortización Gastos	0,00	0,00	0,00
Otros Gastos exentos Imp.Ind.	0,00	0,00	0,00
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>2.770,00</b>	<b>6.410,00</b>	<b>7.210,00</b>
Gastos Financieros	196,45	158,35	117,49
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUEST.</b>	<b>2.573,55</b>	<b>6.251,65</b>	<b>7.092,51</b>
Impuestos	900,74	2.188,08	2.482,38
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>1.672,81</b>	<b>4.063,57</b>	<b>4.610,13</b>

.- Mi empresa genera beneficios desde el primer año de actividad

## PLAN DE TESORERÍA PRIMER AÑO

PLAN DE TESORERÍA PARA EL PRIMER AÑO												
CONCEPTO	MESES											
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>381,00</b>	<b>760,71</b>	<b>1.378,42</b>	<b>2.141,13</b>	<b>2.603,84</b>	<b>3.366,55</b>	<b>3.984,25</b>	<b>2.964,96</b>	<b>2.422,66</b>	<b>3.620,36</b>	<b>3.664,06</b>	<b>4.281,76</b>
Cobros Ventas	9.280,00	9.280,00	9.860,00	9.860,00	9.860,00	9.280,00	6.380,00	4.640,00	11.600,00	10.440,00	9.280,00	9.280,00
<b>SALDO INICIAL + COBROS VENTAS</b>	<b>9.661,00</b>	<b>10.040,71</b>	<b>11.238,42</b>	<b>12.001,13</b>	<b>12.463,84</b>	<b>12.646,55</b>	<b>10.364,25</b>	<b>7.604,96</b>	<b>14.022,66</b>	<b>14.060,36</b>	<b>12.944,06</b>	<b>13.561,76</b>
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>8.900,29</b>	<b>8.662,29</b>	<b>9.097,29</b>	<b>9.397,29</b>	<b>9.097,29</b>	<b>8.662,30</b>	<b>7.399,29</b>	<b>5.182,30</b>	<b>10.402,30</b>	<b>10.396,30</b>	<b>8.662,30</b>	<b>8.662,29</b>
Pagos Compras Iniciales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos Compras del periodo	6.960,00	6.960,00	7.395,00	7.395,00	7.395,00	6.960,00	4.785,00	3.480,00	8.700,00	7.830,00	6.960,00	6.960,00
Pagos G. Variables periodo anterior	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos G. Variables del periodo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos G. Fijos periodo anterior	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos G. Fijos del periodo	1.940,29	1.702,29	1.702,29	2.002,29	1.702,29	1.702,30	2.614,29	1.702,30	1.702,30	2.566,30	1.702,30	1.702,29
<b>SALDO FINAL</b>	<b>760,71</b>	<b>1.378,42</b>	<b>2.141,13</b>	<b>2.603,84</b>	<b>3.366,55</b>	<b>3.984,25</b>	<b>2.964,96</b>	<b>2.422,66</b>	<b>3.620,36</b>	<b>3.664,06</b>	<b>4.281,76</b>	<b>4.899,47</b>

.- No existen problemas de tesorería durante los 12 primeros meses del año

## BALANCE DE SITUACIÓN FINALES

BALANCES DE SITUACION FINALES			
ACTIVO			
	2.008	2.009	2.010
<b>TOTAL INMOVILIZADO</b>	<b>2.560,00</b>	<b>2.320,00</b>	<b>2.080,00</b>
<b>INMOVILIZADO MATERIAL</b>	<b>2.160,00</b>	<b>1.920,00</b>	<b>1.680,00</b>
Estanterías	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Caja Registradora	400,00	400,00	400,00
0	0,00	0,00	0,00
0	0,00	0,00	0,00
0	0,00	0,00	0,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-240,00	-480,00	-720,00
<b>INMOVILIZADO INMATERIAL</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
0	0,00	0,00	0,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	0,00	0,00	0,00
<b>INMOVILIZADO FINANCIERO</b>	<b>400,00</b>	<b>400,00</b>	<b>400,00</b>
FIANZA ALQUILER	400,00	400,00	400,00
<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>7.899,47</b>	<b>11.557,19</b>	<b>16.095,58</b>
<b>EXISTENCIAS</b>	<b>3.000,00</b>	<b>3.000,00</b>	<b>3.000,00</b>
EXISTENCIAS	3.000,00	3.000,00	3.000,00
<b>DEUDORES</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
CLIENTES	0,00	0,00	0,00
HACIENDA PUBLICA DEUDORA IMP.IND.	0,00	0,00	0,00
<b>TESORERÍA</b>	<b>4.899,47</b>	<b>8.557,19</b>	<b>13.095,58</b>
TESORERÍA	4.899,47	8.557,19	13.095,58
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>10.459,47</b>	<b>13.877,19</b>	<b>18.175,58</b>





## PLAN TESORERÍA A 3 AÑOS

PLAN DE TESORERÍA A 3 AÑOS			
CONCEPTO	AÑOS		
	2.008	2.009	2.010
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>381,00</b>	<b>4.899,47</b>	<b>8.557,19</b>
Cobros Ventas periodo anterior	0,00	0,00	0,00
Cobro Ventas del periodo	109.040,00	119.480,00	127.600,00
<b>SALDO INICIAL + COBROS VENTAS</b>	<b>109.421,00</b>	<b>124.379,47</b>	<b>136.157,19</b>
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>104.521,53</b>	<b>115.822,28</b>	<b>123.061,61</b>
Pagos Compras del periodo anterior	0,00	0,00	0,00
Pagos Compras del periodo	81.780,00	87.000,00	92.800,00
Pagos G.VARIABLES periodo anterior	0,00	0,00	0,00
Pagos G.VARIABLES del periodo	22.741,53	28.238,28	30.261,61
Pagos G.FIJOS periodo anterior	0,00	584,00	0,00
Pagos G.FIJOS del periodo	22.741,53	28.238,28	30.261,61
<b>SALDO FINAL</b>	<b>4.899,47</b>	<b>8.557,19</b>	<b>13.095,58</b>

.- No existen problemas de tesorería durante los 3 primeros años de actividad