

FINANCIAL PLAN

PLAN DE FINANZAS Y GASTOS UPCOMING

INGRESOS

En Upcoming, nuestros ingresos se basan en la venta de distintos planes para la orientación vocacional de los alumnos. Todos nuestros planes incluyen las consultas con los orientadores de manera ilimitada, evaluación DISC con nuestro socio aliado TIMS HR Technology la cual tiene presencia en casi todos los países de Latinoamérica, Estados Unidos y España. Las distintas opciones de planes que se ofrecen son las siguientes:

Plan Instant: Incluye asesoramiento profesional para la elección de Bachillerato. PRECIO: 700€

Plan Upcoming: Incluye asesoramiento profesional para la elección de la carrera universitaria. La persona contará con la oportunidad de poder hablar y visitar el trabajo de su interés con el profesional que trabaje en ese ámbito. En este plan también se incluye toda la gestión de acceso hacia universidades tanto en España como en Europa dependiendo de la disponibilidad económica.

PRECIO: 1500€

Plan Bright Future: Incluye el plan completo, desde la elección de bachillerato hasta la universidad. Esta tendrá un porcentaje de descuento. PRECIO: 2000€

*LA PRIMERA SESIÓN DE TODOS LOS PLANES ES GRATIS

En caso de colaboración con un centro educativo, se puede aplicar cierta rebaja.

GASTOS

En UPCOMING contamos con una serie de gastos fijos y gastos anuales los cuales se ven reflejados en la tabla a continuación:

GASTOS FIJOS MENSUALES	
Renta del Local (Ruzafa, Valencia)	1500€
Wifi + Telefono	70€
Limpieza	200€
Distribuidores	350€
Luz	600€
Agua	25€
Secretaria	1100€
Gestor (contable)	200€
Orientador Vocacional	2000€
Pago profesionales	2000€
Pago prestamo	721,42€
Sueldo fijo (socios)	7416€
TOTAL	16914.52€

En resumen, los gastos mensuales fijos de la empresa nos dejarían con un total de **16914.52€** a pagar por mes. Dentro de los salarios está incluido el precio de la seguridad social a cargo de la empresa.

GASTOS FIJOS ANUALES	
Paquete ilimitado herramienta DISC	3000€
Impuesto a sociedades	25% de las ganancias anuales

INVERSIÓN

Para que UPCOMING empiece a operar se requiere una inversión la cual será destinada para ciertas inversiones que ayudarán a poner el proyecto en marcha. Los 25.500€ serán pedidos al banco Santander y serán pagados en un periodo de 36 meses con una tasa de interés de solo 2,5% con el Liberbank. A continuación se detalla las distintas áreas en las cuales será utilizado el dinero.

Muebles	15000€
Ordenadores	5000€
Cuota de entrada para local (Ruzafa)	4500€
Insumos	1000€
TOTAL DE INVERSIÓN	25500€

BREAK - EVEN: PRONÓSTICO DE VENTAS

En UPCOMING, hemos decidido desarrollar un pronóstico de ventas para que nuestros inversores tengan la tranquilidad y la certeza de que nuestro negocio requiere de poco para dar grandes resultados. En este break even hemos llegado a la conclusión de que necesitamos vender 12 paquetes para poder cubrir los gastos mensuales fijos que la empresa debe afrontar. Este número es bastante confiable y demuestra que nuestra empresa tiene una rentabilidad alta.

COSTOS FIJOS: COSTO MEDIO DE PRODUCTOS = BREAK EVEN (CANTIDAD DE PRODUCTOS A PARTIR DEL CUAL SE EMPIEZA A TENER RENTABILIDAD Y GANANCIA)

$16914.52 : 1466,66 = 12$ **UNIDADES**

PRONÓSTICO DE GANANCIAS

GANANCIAS ANUALES

VENTAS	GASTOS	GANANCIAS
403.331€	202.794,24€	200.356,76€

GANANCIAS MENSUALES (a excepción del mes de agosto donde permaneceremos cerrados por vacaciones)

VENTAS	GASTOS	GANANCIAS
36.666€	16.914€	19.751,48€