

## 10.- ESTRUCTURA DE COSTES

<b>Plan Económico-Financiero</b>			
<b>Nombre de la empresa</b>		3M'S	
<b>Tipo de empresa</b>		Servicios	
<b>Actividad</b>		Barbería	
<b>Dirección</b>		Av. Astorga n 44	
<b>Población</b>		La Virgen del Camino, León	
<b>Fecha inicio actividad</b> dd/mm/aaaa		20/12/2022	
Tipo medio de IVA		21,00%	Reserva s/ beneficios %
			20,00%
Tipo medio retención a empleados		15,00%	Días de cobro s/ventas
Porcentaje Impuesto		27,00%	Días de pago
<i>Notas y comentarios:</i>			

Respecto al plan económico financiero, establecemos una reserva del 20% de los beneficios obtenidos.

<b>INVERSIONES</b>	<b>x media Anual</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<i>Inmovilizado Material</i>						
<i>Terrenos</i>						
<i>Construcciones</i>	10%					
<i>Instalaciones y maquinaria</i>		4.000,00				
<i>Elementos de transporte</i>						
<i>Equipo proceso de inform.</i>	25%	500,00				
<i>Otro inmovilizado material</i>	20%	12.000,00				
<b>Total inmovilizado material</b>		16.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Inmovilizado Intangible</i>						
<i>Investigación y Desarrollo</i>		3.000,00				
<i>Patentes, licencias y marcas</i>	10%					
<i>Aplicaciones informáticas</i>	25%	600,00				
<i>Derechos de traspaso</i>						
<i>Fianzas</i>		4.600,00				
<b>Total inmovilizado intangible</b>		8.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Inversiones financieras</i>						
<i>Amortización Inmovilizado Material</i>		2.525,00	2.525,00	2.525,00	2.525,00	2.400,00
<i>Amortización Inmovilizado Intangible</i>		150,00	150,00	150,00	150,00	0,00
<i>Fianzas y Depósitos</i>		1.400,00				

En las inversiones, establecemos 4000€ en maquinaria (reformas, funcionamiento de local, calefacción, sistemas de distribución), 500€ en equipo de proceso de información (pantalla, ordenador, wifi...), 3000€ en cursos de aprendizaje de intercambio y mejora de capacidades, 600€ en la aplicación Booksy (50€ mensuales).

<b>FINANCIACIÓN</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>FINANCIACIÓN PROPIA</b>					
Aportaciones dinerarias	45.000,00				
Subvenciones no reintegrables	3.000,00				
Subvenciones a la inversión					
<b>FINANCIACIÓN AJENA</b>					
<b>Préstamos Bancarios Largo Plazo</b>					
Cuantía del préstamo	30.000,00				
Tipo de interés %	7,50%				
Plazo en años	8				
<b>Préstamos Bancarios Corto Plazo</b>					
Cuantía del préstamo					
Tipo de interés %					
Plazo en meses					
Gastos financieros	2.250,00	2.034,61	1.803,07	1.554,17	1.286,60

Aportamos 45000€ para el proyecto, y un préstamo de 30000€.

<b>VENTAS - INGRESOS</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Ropa					
Productos	2.400,00				
Servicios	36.000,00				
<b>Total ventas</b>	<b>38.400,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Otros Ingresos</b>					
Otros Ingresos de explotación					
Ingresos financieros					
Ingresos excepcionales					
Imputación de Subvenciones Inversión	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>38.400,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Respecto a ventas e ingresos, preveemos un gasto de 2400€ anuales en productos (ceras, lacas, polvos, gel de afeitado, champú... etc.) y 36000€ en

servicios (cortes de pelo, barba...), esperamos unos 15 clientes de media diarios de lunes a viernes, unos 150€ diarios, 750€ semanales, 3000€ mensuales y 36000€ anuales.

<b>COMPRAS</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<i>Productos</i>	1.700,00				
<i>Maquinaría y útiles para el servicio</i>	3.600,00				
<b>Total compras</b>	<b>5.300,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Servicios exteriores</b>					
<i>Arrendamientos</i>					
<i>Reparación y Conservación</i>					
<i>Servicios Profesionales</i>					
<i>Transportes</i>					
<i>Primas de Seguros</i>					
<i>Servicios bancarios y similares</i>					
<i>Publicidad y Promoción</i>					
<i>Suministros</i>	4.800,00				
<i>Gastos de Viaje</i>					
<i>Tributos</i>					
<i>Gastos establecimiento</i>	3.200,00				
<i>Licencias y altas suministros</i>					
<i>Otros Gastos</i>					
<b>Total servicios exteriores</b>	<b>8.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<i>Gastos excepcionales</i>					

En total preveemos una compra anual de 20 máquinas (2000€) de recambio anual, y el primer año haremos una compra de sillas, sillones en sala de espera, dos televisores, datáfono, caja de cambio... lo que nos da un gasto orientativo de 8000€, que dividido en unos 5 años de uso para su recambio nos da 1600€. Los suministros calculamos unos 400€ de logística mensuales, 4800€ anuales. Respecto a gastos de establecimiento podemos desglosarlo en 150€ de luz mensual, 30€ de agua, y 35€, lo que nos da un total de 215€ mensuales, y multiplicado por 12, unos 2580€.

<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<i>Sueldos y Salarios</i>	58.000,00				
<i>Seguridad Social</i>	700,00				
<i>Otros gastos de personal</i>					
<b>Gastos de personal</b>	58.700,00	0,00	0,00	0,00	0,00

En sueldos y salarios del personal establecemos 1600€ anuales, lo que da un redondeo de 58000€ anuales, teniendo en cuenta picos de asistencia por parte de los clientes.

## **11.- VALORACIÓN GLOBAL**

Todos los participantes del proyecto nos encontramos ante nuestro primer plan de empresa. Tras dedicarle meses de estudio y trabajo, la previsión económica financiera parece ser rentable. Tenemos la ilusión y las ganas de dar el paso y llevarlo a la realidad, teniendo en cuenta la posibilidad que no funcione, y tratar de buscar puntos a mejorar y alguna alternativa para el siguiente intento. Queremos que sea nuestra fuente principal de ingresos, por lo que la dedicación será a tiempo completo, y el contar con personal con condiciones similares para llevarlo a cabo es un punto a favor. Una vez conocida la evolución de la empresa con el paso del tiempo, no descartamos el continuar avanzando, renovando y mejorando puntos que consideremos para aumentar los beneficios. La idea es mejorar en un futuro. Añadir que nuestro proyecto soluciona un problema de exceso y sobrecarga de clientela para las demás empresas de barberías de la zona, por lo que creemos que es una gran oportunidad y buen momento para comenzar a realizarlo.