

9. ESTRUCTURA DE COSTES

En el apartado fijado se empezarán a desarrollar los costes del proyecto que harán falta para llevar a cabo el negocio. Estarán especificados en una tabla y posteriormente desarrollados para explicar detalladamente cada uno de ellos.

La idea de mantener un buen control en este módulo es que nos permitirá organizarnos de la mejor manera, reduciendo posibles riesgos financieros y aumentando así la rentabilidad. También será un buen punto de partida para comprobar la viabilidad de nuestra idea, tratando de ajustarse al máximo al mercado real.

Se elige la forma jurídica de Sociedad Limitada (SL) y el régimen fiscal de estimación directa simplificada, que obliga a llevar una contabilidad y calcula el IVA soportado y repercutido directamente sobre las facturas.

Tipos de costes:

-**INVERSIÓN**: costes de productos iniciales que se comprarán al principio. Es necesario inscribir el negocio en el Registro de Empresas y Actividades Turísticas de la Comunidad Autónoma correspondiente y cumplir con sus exigencias, para obtener la licencia de apertura que permita ofrecer música y servir alcohol. El coste varía en función de la localidad y de las características del local. Por otra parte la “Ley del Ruido” obliga a una adecuada insonorización del local. Esto se especificará como costes por administración pública.

En el inmovilizado intangible se incluyen programas informáticos. El Activo del balance recoge también las fianzas correspondientes a dos meses de alquiler del local, las existencias (bebidas y otros materiales como servilletas, productos de limpieza, etc.).

Las inversiones necesarias. El empresario, nosotros, aportamos 20000 y pedimos un préstamo por el resto(60.000) que se paga en cuotas mensuales al 6% en 8 años. Esto se añadirá en coste fijo. Añadiremos unos costes por reformas del local para adecuarlo a nuestras pretensiones en el que se incluirán todas las compras realizadas.

CONCEPTO	PRECIO EN EUROS
Costes por administración publica	15000
Programa informático	1000
Meses de alquiler como fianza	1400 (MESES)
Existencias	16000

Aporte propio	20000
Préstamo	60000-63600 con intereses a devolver en 8 años a lo 6%
Local y amueblado	41751
TOTAL	155151

La inversión total necesaria para comenzar nuestro negocio, que empezará a principios de año, será de 155.151 euros.

La amortización se calculará a través de un método lineal en el que la cantidad de 41751 euros se irá mes a mes amortizando. Con una cantidad de 2000 euros al mes, tardaremos unos 3 años y medio en tener esta cantidad totalmente liquidada.

-GASTOS: costes de productos que hay que reponer. En él se incorporarán los gastos fijos y variables.

-COSTES FIJOS: Se trata de aquellos que, al no estar relacionados con la producción, no varían aunque esta cambie. Siempre pagaremos la misma cantidad, sin tener en cuenta el funcionamiento del negocio. El ejemplo más habitual para los costes fijos es el del alquiler de un local, seguros, publicidad (folletos), gastos de gestorías, sueldos, devolución del préstamo.

CONCEPTO	COSTE
Devolución préstamo	3600 (cuota 8 años)
Alquiler	700
Seguros	500
Publicidad	50
Gestorías	50
sueldos	6000 (1500 x 4)
Total	10000

-COSTES VARIABLES: Por el lado contrario, nos encontramos con los costes que se mueven de manera proporcional a la producción. Forman parte de los procesos de producción, del pago de regalías o de

algunas técnicas de marketing. Como ejemplos, podemos poner el consumo de electricidad, agua, gas...(facturas). Cosas que se rompen, hielos, pajitas, bebidas... (reposiciones).

FACTURAS	500
REPOSICIONES	2000
TOTAL	2500

Tendremos unos costes mensuales alrededor de 12.500 euros en conceptos de costes necesarios para poder subsistir y reponer lo necesario para nuestro negocio. Las ganancias serán de unos 20.000 euros mensuales, 240.000 al año.

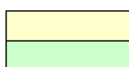
RESUMEN:

Plan Económico-Financiero

Nombre de la empresa	WALL STREET		
Tipo de empresa	SOCIEDAD LIMITADA		
Actividad	SECTOR SERVICIOS		
Dirección	PLAZA CONDE LUNA		
Población	LEÓN		
Fecha inicio actividad dd/mm/aaaa	1/1/2023		
Tipo medio de IVA	21,00%	Reserva s/ beneficios %	- 27
Tipo medio retención a empleados	15,00%	Días de cobro s/ventas	27
Porcentaje Impuesto		Días de pago	30

Notas y comentarios:

COLORES DE DATOS Y ETIQUETAS:



Introducir dato

Dato calculado

INVERSIONES	% medio Amortiza	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
<i>Inmovilizado Material</i>						
Terrenos						
Construcciones						
Utillaje	25%					
Mobiliario	10%	41.451,00				
Equipo proceso de información	20%	300,00				
Otro inmovilizado material						
Total inmovilizado material		41.751,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Inmovilizado Intangible</i>						
Investigación y Desarrollo						
Patentes, licencias y marcas						
Aplicaciones informáticas	20%	500,00				
Derechos de traspaso						
Canon franquicia						
Total inmovilizado intangible		500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Inversiones financieras</i>						
		60.000,00				
<i>Amortización Inmovilizado Material</i>						
		4.205,10	4.205,10	4.205,10	4.205,10	4.205,10
<i>Amortización Inmovilizado Intangible</i>						
		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Fianzas y Depósitos</i>						
		1.400,00				

WALLSTREET

FINANCIACIÓN	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
---------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

FINANCIACIÓN PROPIA

<i>Aportaciones dinerarias</i>	20.000,00				
<i>Subvenciones no reintegrables</i>					
<i>Subvenciones a la inversión</i>					

FINANCIACIÓN AJENA

Préstamos Bancarios Largo Plazo					
<i>Cuantía del préstamo</i>	8.500,00				
<i>Tipo de interés %</i>	6,00%				
<i>Plazo en años</i>	8				
Préstamos Bancarios Corto Plazo					
<i>Cuantía del préstamo</i>	60.000,00				
<i>Tipo de interés %</i>					
<i>Plazo en meses</i>					
<i>Gastos financieros</i>	510,00	458,47	403,85	345,95	284,58

VENTAS - INGRESOS	Año1
--------------------------	-------------

<i>Servicio 1</i>	240.000,00
<i>Servicio 2</i>	
Total ventas	240.000,00

Otros Ingresos	
<i>Otros Ingresos de explotación</i>	
<i>Ingresos financieros</i>	
<i>Ingresos excepcionales</i>	
<i>Imputación de Subvenciones Inversión</i>	0,00

TOTAL INGRESOS	240.000,00
-----------------------	-------------------



COMPRAS	Año1
Total compras	0,00

Servicios exteriores	
<i>Arrendamientos</i>	
<i>Reparación y Conservación</i>	
<i>Servicios Profesionales</i>	
<i>Transportes</i>	
<i>Primas de Seguros</i>	60.000,00
<i>Servicios bancarios y similares</i>	600,00
<i>Publicidad y Promoción</i>	600,00
<i>Suministros</i>	
<i>Gastos de Viaje</i>	
<i>Tributos</i>	
<i>Gastos establecimiento</i>	6.000,00
<i>Licencias y altas suministros</i>	150,00
<i>Otros Gastos</i>	
Total servicios exteriores	67.350,00
<i>Gastos excepcionales</i>	

GASTOS DE PERSONAL	Año1
<i>Sueldos y Salarios</i>	72.000,00
<i>Seguridad Social</i>	11.388,00
<i>Otros gastos de personal</i>	
Gastos de personal	83.388,00

ACTIVO CORRIENTE	Año1
<i>Deudores y otros</i>	
<i>Existencias</i>	16.000,00
<i>Tesorería y Bancos</i>	

OTROS PASIVO	Año1
<i>Acreedores l/p</i>	
<i>Otros acreedores a l/p (no bancarios)</i>	
Total Acreedores l/p	0,00

Pérdidas y Ganancias

AÑO 1

Importe cifra de negocio

Importe cifra de ventas	240.000,00
-------------------------	------------

Variación de existencias

Variación de existencias	16.000,00
--------------------------	-----------

Aprovisionamientos

Consumo de mercaderías	-16.000,00
------------------------	------------

Otros ingresos de explotación

Otros ingresos	0,00
----------------	------

Subvenciones de explotación	0,00
-----------------------------	------

Gastos de personal

Gastos de personal	-83.388,00
--------------------	------------

Otros gastos de explotación

Arrendamientos	0,00
----------------	------

Reparación y conservación	0,00
---------------------------	------

Servicios profesionales	0,00
-------------------------	------

Transportes	0,00
-------------	------

Primas de seguros	-60.000,00
-------------------	------------

Servicios bancarios y similares	-600,00
---------------------------------	---------

Publicidad y promoción	-600,00
------------------------	---------

Suministros	0,00
-------------	------

Gastos de viaje	0,00
-----------------	------

Tributos	0,00
----------	------

Gastos establecimiento	-6.000,00
------------------------	-----------

Licencias y altas suministros	-150,00
-------------------------------	---------

Otros gastos	0,00
--------------	------

Amortización del inmovilizado

Amortización del inmovilizado	-4.305,10
-------------------------------	-----------

Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero

Subvenciones a la inversión	0,00
-----------------------------	------

Otros resultados

Ingresos Excepcionales	0,00
------------------------	------

Gastos excepcionales	0,00
----------------------	------

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

84.956,90

Ingresos financieros	0,00
----------------------	------

Gastos financieros	-510,00
--------------------	---------

RESULTADO FINANCIERO

-510,00

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

84.446,90

Impuesto sobre beneficios	0,00
---------------------------	------

BENEFICIO O PERDIDA DESPUÉS DE IMPUESTOS

84.446,90

Balance

ACTIVO	AÑO 1
--------	-------

Activo no corriente	99.345,90
----------------------------	------------------

Inmovilizado Intangible	
-------------------------	--

Investigación y Desarrollo	0,00
----------------------------	------

Patentes, licencias y marcas	0,00
------------------------------	------

Aplicaciones informáticas	500,00
---------------------------	--------

Derechos de traspaso	0,00
----------------------	------

Canon franquicia	0,00
------------------	------

- Amortización acumulada Inmov. Intang.	-100,00
---	---------

Inmovilizado Material	
-----------------------	--

Terrenos	0,00
----------	------

Construcciones	0,00
----------------	------

Instalaciones y maquinaria	0,00
----------------------------	------

Elementos de transporte	41.451,00
-------------------------	-----------

Equipo proceso de información	300,00
-------------------------------	--------

Otro inmovilizado material	0,00
----------------------------	------

- Amortización acumulada Inmov. Material	-4.205,10
--	-----------

Inversiones financieras	60.000,00
-------------------------	-----------

Fianzas - depósitos L/P	1.400,00
-------------------------	----------

Activo corriente	90.801,60
-------------------------	------------------

Existencias	16.000,00
-------------	-----------

Clientes	21.780,00
----------	-----------

Deudores y otros	0,00
------------------	------

Hacienda deudora	0,00
------------------	------

Tesorería	0,00
-----------	------

Otros activos corrientes/Recursos libre disposic	53.021,60
--	-----------

Total Activo	190.147,50
---------------------	-------------------

PASIVO	AÑO 1
--------	-------

Patrimonio Neto	104.446,90
------------------------	-------------------

Capital Social	20.000,00
----------------	-----------

Reservas	
----------	--

Subvenciones	0,00
--------------	------

Resultados después de impuestos	84.446,90
---------------------------------	-----------

Pasivo no corriente	7.641,19
----------------------------	-----------------

Préstamos L/P	7.641,19
---------------	----------

Acreedores L/P (Préstamos no Bancarios)	0,00
---	------

Pasivo corriente	78.059,41
-------------------------	------------------

Préstamos y Créditos C/P	60.000,00
--------------------------	-----------

Proveedores	1.613,33
-------------	----------

Acreedores C/P	6.791,13
----------------	----------

Seguridad Social	949,00
------------------	--------

Hacienda pública IRPF	2.700,00
-----------------------	----------

Hacienda pública IVA	6.005,95
----------------------	----------

Hacienda pública Impuesto Soc.	0,00
--------------------------------	------

Total pasivo	190.147,50
---------------------	-------------------

10. VALORACIÓN GLOBAL

Para comenzar, cada uno de los miembros daremos nuestra opinión de cada subapartado del trabajo que ha llevado a cabo para conocer por cada participante que idea real tenemos. Rubén, compañero participante, comenta: tras realizar los primeros puntos del trabajo puedo valorar que la experiencia ha sido totalmente positiva. Ha sido relativamente fácil encontrar toda la información necesaria, gracias entre otras cosas a que es un negocio relativamente conocido. Bajo mi experiencia, la realización de la tarea ha sido positiva, sacando a relucir entre nosotros la iniciativa, la investigación y las ganas para que la empresa salga adelante.

A Luis le ha resultado interesante la investigación sobre la relaciones con el cliente, algo esencial para que funcione el negocio pero difícil prever las circunstancias que hagan fidelizarlos y atraerlos. Sería bastante gratificante imaginar la relación e integración con el cliente y que el negocio salga a flote gracias a ello. Referente a los recursos clave, es un gran golpe de realidad darse cuenta de los recursos que tenemos que llevar a cabo con el esfuerzo económico de los cuatro y el miedo de que después de tanto esfuerzo y planeamiento algo no saliese bien. Al contrastar opiniones y experiencias entre nosotros nos damos cuenta del potencial que desarrollamos y vuelve la ilusión de querer trabajar en este equipo con este potencial y hace que el gasto económico inicial mostrado en el apartado 7 quede en un segundo plano.

Yo, Jose Antonio, me he dado cuenta de que no hace falta una cantidad importante de dinero para llevar a cabo una idea. Con una cantidad mínima y teniendo claro conceptos generales podemos realizar nuestro proyecto sin ninguna dificultad. Creo que siendo ordenados y estando un poco cualificados sabiendo lo justo de la materia todo puede salir bien. Por otro lado, también me hace dar cuenta de cuantas cosas son necesarias en un negocio como un pub. El realizar la contabilidad constante de los recursos necesarios, comprar para poder ofrecer el servicio y llevar a cabo el día a día de la empresa me pone en conocimiento de cuanto de difícil es. No todo es de color de rosas y todo requiere un esfuerzo si queremos que salga bien.

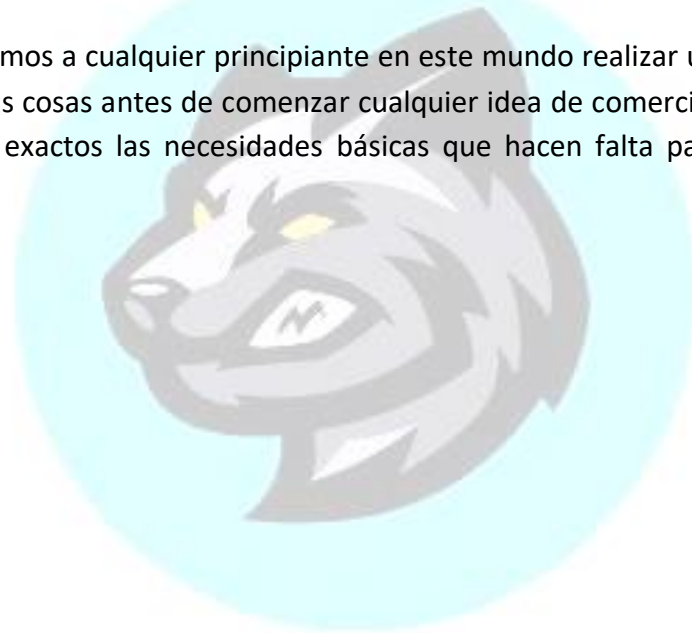


Ginés opina que una vez terminados los puntos 3, 4 y 5 del modelo Canvas, ha podido comprobar que a la hora de plantear un negocio hay que analizarlo desde puntos de vista más allá de los usuales. En el punto de las sociedades claves, es necesario hacer un estudio de cuales son los colaboradores más importantes, para así ponderar qué puntos del negocio potenciar. Por otra parte, los canales de comunicación son esenciales, y a raíz de hacer una búsqueda de cuales son las mejores formas de llegar al cliente, ha llegado a la conclusión de que hay múltiples maneras, y la elección de una u otra puede marcar el éxito del negocio

Finalmente, realizar este trabajo desde nuestro punto de vista nos ha ayudado a saber cómo es el abrir un negocio. Hoy en día esto parece darle miedo a la mayor parte de la sociedad ya que estamos desinformados y no sabemos realmente como se lleva a cabo. Muchos de nosotros tenemos en mente de una u otra forma poder abrir nuestros pequeños comercios para dar forma a ideas que nos surgen, y que pueden llegar a funcionar como negocio. El tener un trabajo estable nos permite a nivel económico poder realizar una pequeña inversión para poder cumplir un posible sueño.

Este trabajo nos ha aportado bastante. El saber los diferentes tipos de empresas para iniciar, el poder gestionar un poco la economía necesaria para subsistir, el saber cómo arrancar de una forma adecuada buscar locales de una forma coherente con nuestra idea, colocar la idea misma en las redes sociales y muchas otras magnitudes que a través del Modelo Canvas hemos podido solucionar.

En conclusión, recomendamos a cualquier principiante en este mundo realizar un proyecto como este para saber qué y cómo hacer las cosas antes de comenzar cualquier idea de comercio que tenga en mente y así saber con conocimientos exactos las necesidades básicas que hacen falta para comenzar en el mundo empresarial.



WALLSTREET