

ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO Y ESTRUCTURA DE COSTES

MODELO DE NEGOCIO

La compañía, ni compra ni vende mobiliario, solo da un servicio de intermediación entre las tiendas de muebles y los potenciales compradores de muebles. Tiene un beneficio importante este modelo porque no tenemos que comprar los muebles, ni encargarnos de la logística,... solo cobramos comisiones a las tiendas de muebles por cada venta. El valor que aportamos es nuestro canal de ventas (APP)

INGRESOS

Ingresos Explotación	Euros	Comentarios
Ingresos	57.000 €	
Comisiones	27.000 €	3 clientes al mes; 36 clientes al año; 5000 facturación por cliente; 15% de comisión
Publicidad y patrocinio	24.000 €	20 tiendas de muebles alrededor de España; 100€ publicidad al mes
Planes Premium: Decoracion Personal	6.000 €	20 clientes; 300€

COMISIONES: Es la principal fuente de ingresos de la compañía. La comisión nos la paga la tienda de muebles (cliente). Hemos considerado 5000€ de media porque vienen a ser 2 estancias para amueblar. La comisión del 15% es bastante defensiva porque el rango suele estar entre un 15% y 25% según investigación realizada. 36 clientes al año supone que nos contacten alrededor de 100, es decir que el 36% de conversión es razonable.

PUBLICIDAD: Hemos considerado 100€ al mes para que sea atractiva para las tiendas de muebles y con una sola venta recuperen rápidamente la inversión en esta publicidad.

PLANES PREMIUM: Es un servicio adicional para ayudar a los compradores de muebles a visualizar como quedaría su casa y que puedan valorar/amueblar más estancias de la casa. Hemos considerado incluir un video a modo de DEMO para que puedan visualizar el potencial cambio en la casa

<https://youtu.be/i7xqJ1cGFhg?si=Q59FSvZW5W0t3PZ4>

GASTOS

Gastos.Explotacion	Euros	Comentarios
Gastos	60.680 €	
1- Sueldos y Salarios		
Fundador	14.400 €	1200€ al mes
Comercial	12.000 €	1000€ al mes
Seguridad social	10.800 €	450€ al mes por empleado
2- Servicios Exteriores		
Influencers	10.800 €	300€ al mes; 3 influencers
Asesor (Premium)	1.200 €	100€ al mes; 1 asesor
Decorador planos 3D	2.400 €	200€ al mes; 1 asesor
Mantenimiento de la APP	1.800 €	150€ al mes
Contable	1.200 €	100€ al mes
3- Otros gastos de explotación		
Marketing	2.400 €	200€ al mes en posicionamiento de nuestra plataforma en Google (youtube) y Meta (facebook / instagram)
Alquiler	1.200 €	100€ al mes; una sala amueblada para dos personas
Luz, electricidad, agua...	1.320 €	110€ al mes
Teléfono, Wifi...	600 €	50€ al mes
Limpieza	360 €	30 al mes
Seguro	200 €	200 al año

COMENTARIOS A GASTOS DE EXPLOTACION

GASTOS DE PERSONAL: Al inicio de la empresa se va ser prudente en los gastos de personal ya que es el principal gasto. La partida de gastos de personal del fundador y el comercial, solo cuando se llegue a unos ingresos superiores a 200.000, se incrementará el equipo porque habrá un número de clientes elevado que con dos personas será insuficiente atenderles. El resto del equipo será subcontratado y se irá incorporando personal según vaya creciendo la empresa.

GASTO DE INFLUENCERS: Es una partida muy importante porque son los que tienen influencia en las redes y nos van a ayudar a conseguir clientes así como el plan de marketing con inversiones en Google y Meta.

ASESOR/DECORADOR PLANOS 3D/MANTENIMIENTO DE LA APP: La partida es pequeña al mes porque consideramos que al principio no tendrán mucho trabajo, se irá incrementando según avance el negocio.

ESCENARIOS POSIBLES Y PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuenta de Resultados	- 15% ingresos	Esc. Realista	+ 15% ingresos
	Esc. Pesimista		
Ingresos	48.450 €	57.000 €	65.550 €
Gastos	60.680 €	60.680 €	60.680 €
Resultados	-12.230 €	-3.680 €	4.870 €
Clientes I (compradores muebles)	30	36	41
Clientes II (contrato premium)	17	20	23
Clientes III (Tiendas publicidad)	17	20	23
Escenario Realista			
Cuenta de Resultados	1 año	2 año	3 año
Ingresos	57.000 €	74.100 €	103.740 €
Incremento de ingresos (año a año)		30%	40%
Gastos	60.680 €	63.714 €	68.174 €
Incremento de gastos (año a año)		5%	7%
Resultados de explotacion	-3.680 €	10.386 €	35.566 €
Margen Bruto de explotacion	-6,46%	14,02%	34,28%
Impuesto Sociedades (25%)		-1.084 €	-8.892 €
Resultado despues de impuestos (RDI)	-3.680 €	9.303 €	26.675 €
Clientes I (solo compra)	24	31	44
Clientes II (contrato premium)	20	26	36
Clientes III (Tiendas publicidad)	20	26	36

COMENTARIOS

- 3 escenarios con un +- 15% en los ingresos porque los gastos son los que son.
- En el segundo año un incremento del 30% y un 40% en el tercero porque: 1) la web empieza a ser conocida y la marca ayuda a incrementar el número de clientes 2) acción comercial de los influencers en las redes 3) "el boca - oreja" de los clientes
- Para calcular el IS, como el primer año hay pérdidas, éstas se restan del beneficio del segundo año y luego a ese resultado se le aplica el 25%.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para lanzar el proyecto consideramos que necesitaremos **30.000€**. 1) En el escenario pesimista la pérdida sería de aprox. 12.000€ para el primer año. 2) El coste de hacer la APP es de 7.500€ no contemplado en la Cta Rtdos ya es balance 3) Otros 10.500€ como colchón para retrasos en los pagos de los clientes o imprevistos. No tenemos previsto pedir ningún préstamo, el capital lo aportan los socios de sus ahorros y animando a "Family&Friends" a participar en el proyecto. Estimamos que a partir del tercer año empezaremos a recuperar lo invertido. Sin embargo, el objetivo es reinvertir los beneficios en mejorar la APP,

marketing y equipo comercial para que el crecimiento de la compañía sea lo más rápido posible.

BALANCE DE SITUACIÓN:
EMPRESA: KUBIK final del primer año
Componentes del grupo:
Cantidades expresadas en €

ACTIVO	152.800 €
ACTIVO NO CORRIENTE	87.000 €
Inmovilizado Intangible	55.000 €
Aplicaciones informáticas	50.000 €
Patentes, licencias, marcas y similares	5.000 €
(Amortización acumulada del Inm. Intangible)	
Inmovilizado Material	17.000 €
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	12.000 €
Instalaciones técnicas	
Maquinaria	
Elementos de transporte	
Mobiliario	1.000 €
Equipos para procesos de información	4.000 €
(Amortización acumulada del Inm. Material)	
Inmovilizado Financiero	15.000 €
Inversiones financieras permanentes	15.000 €
ACTIVO CORRIENTE	65.800 €
Existencias	800 €
Mercaderías	
Productos terminados	
Productos semiterminados	
Productos en curso	
Materias primas	
Envases y embalajes	
Material de oficina	800 €
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	15.000 €
Clientes	

Clientes, efectos comerciales a cobrar	10.000 €
Deudores varios	5.000 €
Hacienda Pública deudora	
Organismos Seg. Social deudores	
Inversiones Financieras a cp	
Inversiones financieras temporales	
Tesorería	50.000 €
Banco e inst. cto c/c, €	
Caja, €	50.000 €

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	152.800 €
PATRIMONIO NETO	103.800 €
Capital Social	77.480 €
Reservas legales	30.000 €
Reservas estatutarias	
Reservas voluntarias	
Resultado del ejercicio	-3.680 €
PASIVO NO CORRIENTE	30.000 €
Deudas a largo plazo	
Deudas con entidades de crédito	30.000 €
Acreedores comerciales no corrientes	
Proveedores de inmovilizado a l/p	
PASIVO CORRIENTE	19.000 €
Deudas a corto plazo	
Deudas con entidades de crédito a c/p	15.000 €
Acreedores comerciales	500 €
Proveedores	2.000 €
Proveedores, efectos comerciales a pagar	
Acreedores, efectos comerciales a pagar	
Proveedores de inmovilizado a c/p	
Organismos Seg. Social acreedores	
Hacienda Pública acreedora	1.500 €

$FR = PN + PNC - ANC$	
$FR = AC - PC$	