

ESTRUCTURA DE COSTES

Módulo Estructura de Costes (BCM):

Nuestra estructura se divide en costes fijos operativos (alquiler, suministros) y costes de personal. Al ser una empresa de servicios, el capital humano representa nuestra mayor partida presupuestaria.

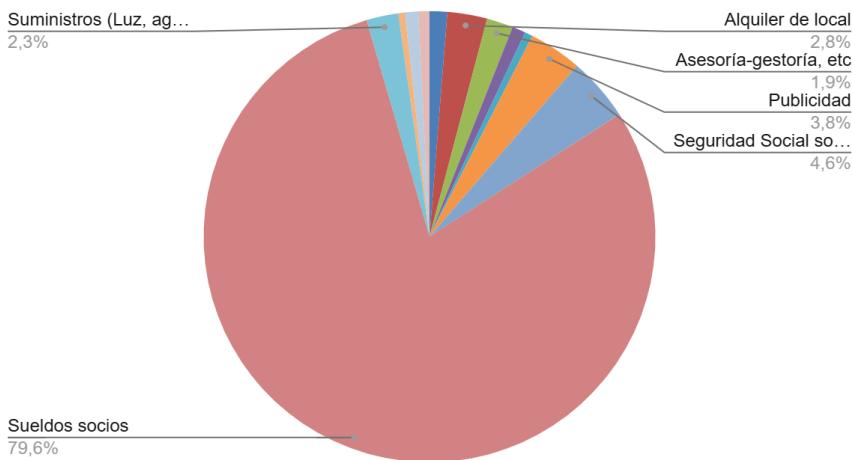
Análisis de Viabilidad Económica:

La Cuenta de Resultados del Año 1 arroja un resultado negativo de -43.580 €. Este resultado es esperado y estratégico en nuestra fase de lanzamiento. La decisión de remunerar a los socios fundadores desde el inicio y cumplir con todas las obligaciones de la Seguridad Social demuestra nuestro compromiso con el empleo de calidad, aunque impacte en el resultado contable a corto plazo.

CUENTA DE RESULTADOS	
INGRESOS MENOS GASTOS	
	TOTAL ANUAL €
Ingresos por ventas (tus previsiones de ventas)	48.000
Gastos por compras (tus previsiones de compras)	2.500
Gastos de constitución	800,00
Alquiler de local	1.800,00
Asesoría-gestoría, etc	1.200,00
Transportes	600,00
Gastos bancarios	360,00
Publicidad	2.400,00
Seguridad Social socios	2.880,00
Sueldos socios	50.400,00

Seguridad Social empleados	0,00
Sueldos empleados	0,00
Suministros (Luz, agua, teléfono, ...)	1.440,00
Seguros	300,00
Mantenimiento app	600,00
Otros...	500,00
Total Compras y Gastos	65.780,00
Beneficio ó Pérdida (Resultado antes de impuestos)	-17.780,00
Impuesto de sociedades 20%	-3.556,00
Beneficio ó Pérdida (Resultado después de impuestos)	-14.224,00

TOTAL ANUAL € frente a INGRESOS MENOS GASTOS



Distribución del Gasto:

Como se aprecia en el gráfico, el 76,6% del gasto se destina a retribución de los socios y cargas sociales. Esto confirma que somos una empresa intensiva en conocimiento y dedicación personal.

Umbral de Rentabilidad (Break-even):

Proyectamos alcanzar el Punto de Equilibrio durante el segundo ejercicio. Para ello, necesitamos una facturación anual aproximada de 66.000 €, cifra que nos permitirá cubrir la totalidad de costes operativos y salariales sin generar pérdidas.

Solvencia Financiera (Balance Año 1):

A pesar del resultado negativo, la empresa es solvente. El Balance de Situación muestra un Pasivo de 0€ (sin deuda externa) y una financiación del 100% a través de Patrimonio Neto (aportaciones de socios), manteniendo una Tesorería positiva para afrontar con seguridad el crecimiento del segundo año.

BALANCE:

 Копия Копия BALANCE DE SITUACIÓN.xlsx