

Estructura de costes

YayoConnect

Según el Business Model Canvas, la estructura de costes del proyecto se basa principalmente en los recursos humanos y técnicos necesarios para ofrecer el servicio. Los principales costes identificados son el tiempo del personal, los desplazamientos, los dispositivos y su mantenimiento, así como los gastos relacionados con la página web, la publicidad y la formación continua. Tener claros estos costes permite organizar correctamente el negocio y mantener su estabilidad

Cuenta de Pérdidas y Ganancias y viabilidad

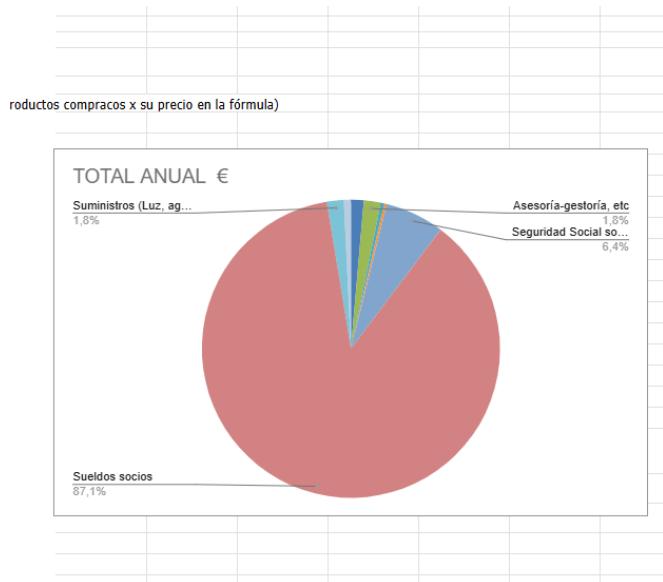
Según la cuenta de resultados del primer año, el proyecto prevé unos ingresos anuales de 72.000 €, frente a unos gastos totales de 71.228 €. Esto da lugar a un beneficio antes de impuestos de 772 €. Tras aplicar el impuesto de sociedades del 20 %, el beneficio neto final es de 617,60 €.

CUENTA DE RESULTADOS	
INGRESOS MENOS GASTOS	
	TOTAL ANUAL €
Ingresos por ventas (tus previsiones de ventas)	72.000,00 €
Gastos por compras (tus previsiones de compras)	6.000
Gastos de constitución	900,00 €
Alquiler de local	0,00 €
Asesoría-gestoría, etc	1.200,00 €
Transportes	0,00 €
Gastos bancarios	240,00 €
Publicidad	180,00 €
Seguridad Social socios	4.176,00 €
Sueldos socios	56.832,00 €
Seguridad Social empleados	0,00 €
Sueldos empleados	0,00 €
Suministros (Luz, agua, teléfono, ...)	1.200,00 €
Seguros	0,00 €
Mantenimiento web	500,00 €
Otros...	0,00 €
Total Compras y Gastos	71.228,00
Beneficio ó Pérdida (Resultado antes de impuestos)	772,00
Impuesto de sociedades 20%	154,40
Beneficio ó Pérdida (Resultado después de impuestos)	617,60

Estos datos indican que el proyecto es viable, ya que consigue cubrir todos sus gastos y generar un pequeño beneficio en su primer año de actividad. Aunque el margen es ajustado, demuestra que el modelo de negocio funciona y tiene potencial de mejora aumentando las ventas o reduciendo algunos costes.

Gráficos de gastos

En el gráfico circular de los gastos se observa claramente que el principal coste del proyecto son los sueldos de los socios, que representan aproximadamente el 87 % del total de los gastos. Esto confirma que se trata de un negocio basado principalmente en el trabajo y el tiempo del personal.



Otros gastos relevantes, aunque en menor proporción, son:

- Seguridad Social de los socios (6,4 %)
- Asesoría y gestoría (1,8 %)
- Suministros como luz, agua y teléfono (1,8 %)

El resto de los gastos tienen un peso muy reducido. Este reparto muestra una estructura de costes sencilla y controlada, típica de un proyecto de servicios.

Cifra de ventas y umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad del proyecto se sitúa aproximadamente en los 71.228 € de ventas anuales, que es la cifra necesaria para cubrir todos los gastos sin tener pérdidas.

Con unas ventas previstas de 72.000 €, el proyecto supera ligeramente este umbral, lo que permite obtener beneficios. A partir de esta cifra de ventas, cualquier aumento en los ingresos se traduciría directamente en mayores beneficios para la empresa.

Balance de situación del primer año

Por último, se incluye el balance de situación correspondiente al primer año de actividad. En este documento se reflejan los activos del proyecto (como dispositivos y recursos disponibles), los pasivos (posibles deudas) y el patrimonio neto.

El balance muestra una situación económica equilibrada, coherente con un proyecto en fase inicial pero con buenas perspectivas de continuidad.

BALANCE INICIAL

LAS INVERSIONES

Indica las inversiones necesarias para iniciar la actividad.

LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

Indica los orígenes y la cantidad de financiación que necesitas

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASTIVO
Activo No Corriente (INVERSIONES A LARGO PLAZO)	16.000,00	22.000,00
Edificios, locales o terrenos	3.000,00	Capital social (<i>suma de aportaciones de los socios</i>)
Instalaciones		Beneficio del primer año
Maquinaria y utilaje	4.000,00	
Mobiliario y enseres		
Equipos Informáticos	8000	Pasivo No Corriente (Deudas a largo plazo > 1 año)
Programas Informáticos	1.000,00	0,00
Elementos de transporte		Bancos, cajas, entidades financieras a largo plazo
Otras inversiones a largo plazo		Préstamos familiares a largo plazo
Activo Corriente (INVERSIONES A CORTO PLAZO)	6.000,00	Financiación privada de alguna persona a largo plazo
Materias Primas		Deuda proveedores de maquinaria, mobiliario, vehículos...
Existencias (<i>producto terminado para la venta</i>)	1000	
Otras inversiones a corto plazo		Pasivo Corriente (Deudas a corto plazo < 1 año)
Tesorería inicial o dinero disponible necesario en banco o caja	5.000,00	0,00
		Préstamos de bancos y entidades financieras préstamos a corto plazo
		Proveedores (<i>materia prima, existencias,...</i>)
TOTAL INVERSIONES = ACTIVO	22.000,00	TOTAL FINANCIACIÓN=P.NETO+PASTIVO
		22.000,00