

Estructura de Costes (¿Cuál es la estructura de costes?)

Desarrollo : Gastos en mantenimiento de software y salarios del equipo técnico.

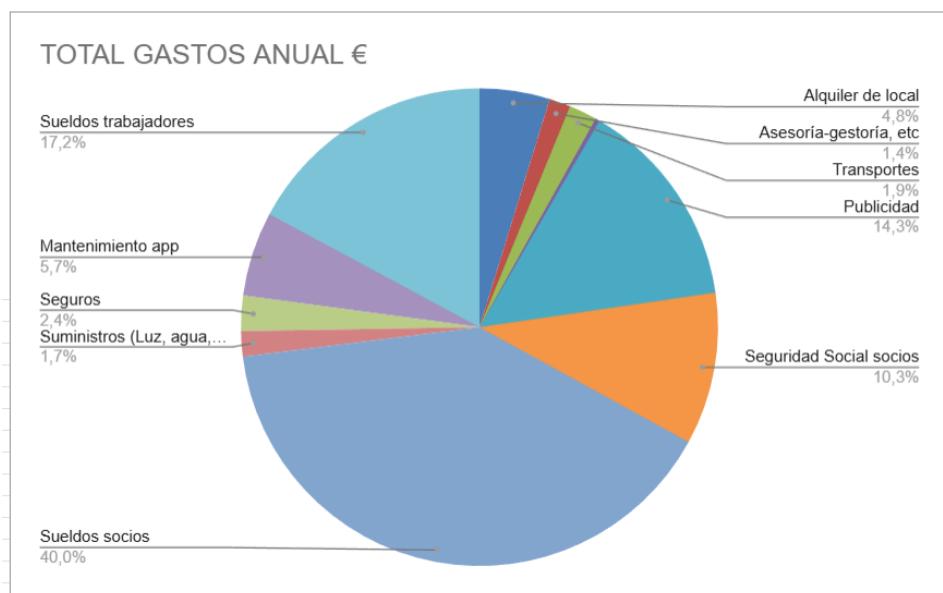
Servidores y Seguridad: Costes variables de infraestructura en la nube y certificados de seguridad.

Captación de Clientes: Inversión en marketing, publicidad y fuerza de ventas.

Cuenta de pérdidas y ganancias

| INGRESOS MENOS GASTOS | TOTAL ANUAL € |
|---|-------------------|
| Ingresos por ventas (tasas previsiones de ventas) | 120.000 |
| Gastos por compras (tasas previsiones de compras) | 7.200 |
| Alquiler de local | 5.000,00 |
| Asesoría-gestoría, etc | 1.500,00 |
| Transportes | 2.000,00 |
| Gastos bancarios | 300,00 |
| Publicidad | 15.000,00 |
| Seguridad Social socios | 10.800,00 |
| Sueldos socios | 42.000,00 |
| Suministros (Luz, agua, teléfono, ...) | 1.800,00 |
| Seguros | 2.500,00 |
| Mantenimiento app | 6.000,00 |
| Sueldos trabajadores | 18.000,00 |
| Total Gastos | 112.100,00 |
| Beneficio ó Pérdida (Resultado antes de impuestos) | 7.900,00 |
| Impuesto de sociedades 20% | 1.580,00 |
| Beneficio ó Pérdida (Resultado después de impuestos) | 6.320,00 |

Es un negocio con un riesgo inicial moderado-alto por la inversión necesaria, pero con un potencial de retorno muy alto. La viabilidad depende exclusivamente de la capacidad para financiar las pérdidas y de que el equipo comercial cumpla los objetivos de ventas.



NUESTRO UMBRAL DE RENTABILIDAD

Digital Votum se encuentra actualmente en una posición positiva, aunque ajustada. Superamos el umbral de rentabilidad por un pequeño margen, lo que significa que cualquier caída en el volumen de ventas (vender menos de 90 servicios) o un aumento inesperado en los costes operativos podría desplazar a la empresa a una zona de pérdidas, aunque la previsión es bastante buena y confiamos en siempre superar el umbral.

BALANCE INICIAL

LAS INVERSIONES

Indica las inversiones necesarias para iniciar la actividad.

| ACTIVO | |
|---|-----------------|
| Activo No Corriente (INVERSIONES A LARGO PLAZO) | 46.320 € |
| Edificios, locales o terrenos | 2.320 € |
| Instalaciones | 3.000 € |
| Maquinaria y utillaje | 8.000 € |
| Mobiliario y enseres | 4.000 € |
| Equipos Informáticos | 12.000 € |
| Programas Informáticos | 12.000 € |
| Elementos de transporte | 2.000 € |
| Otras inversiones a largo plazo | 3.000 € |
| Activo Corriente (INVERSIONES A CORTO PLAZO) | 20.000 € |
| Materias Primas | 0 € |
| Existencias (<i>producto terminado para la venta</i>) | 8.000 € |
| Otras inversiones a corto plazo | 2.000 € |
| Tesorería inicial o dinero disponible necesario en banco o caja | 10.000 € |
| TOTAL INVERSIONES = ACTIVO | 66.320 € |

LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

Indica los orígenes y la cantidad de financiación que necesitas

PATRIMONIO NETO + PASTIVO

| | |
|---|-----------------|
| Patrimonio Neto (aportaciones de socios+beneficios o perdidas de la empresa) | 46.320 € |
| Capital social (<i>suma de aportaciones de los socios</i>) | 40.000 € |
| Beneficio del primer año | 6.320 € |
| Pasivo No Corriente (Deudas a largo plazo > 1 año) | 15.000 € |
| Bancos, cajas, entidades financieras a largo plazo | 15.000 € |
| Préstamos familiares a largo plazo | 0 € |
| Financiación privada de alguna persona a largo plazo | 0 € |
| Deuda proveedores de maquinaria, mobiliario, vehículos... | 0 € |
| Pasivo Corriente (Deudas a corto plazo < 1 año) | 5.000 € |
| Préstamos de bancos y entidades financieras préstamos a corto plazo | 0 € |
| Proveedores (<i>materia prima, existencias,...</i>) | 5.000 € |
| TOTAL FINANCIACIÓN=P.NETO+PASTIVO | 66.320 € |