

ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestra estructura de costos busca maximizar la eficiencia y mantener la calidad "Luxe" y la sostenibilidad "Lush":

- Costos variables (75%): Catering de Novaterra, logística de Ontime, alquiler de espacios exclusivos y materiales de artesanos locales.
- Costos fijos: Mantenimiento de la marca, amortización de mobiliario recuperado, seguros y marketing digital.
- Margen de beneficio: Objetivo del 25% de beneficio neto por evento para reinversión y crecimiento.

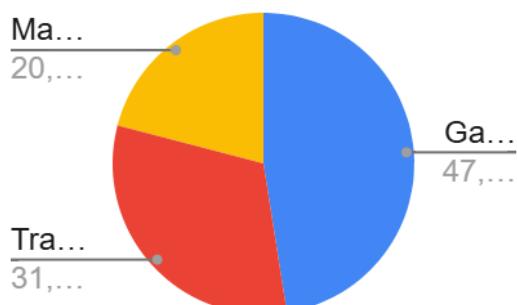
Cuenta de pérdidas y ganancias

Concepto	Detalle Técnico	Total Anual (€)
INGRESOS POR VENTAS	2 Eventos al Mes (Media 22.000€/u)	528.000,00
GASTOS OPERATIVOS (COSTES VARIABLES)		
Gastos por contratación (Sourcing)	Catering, flores, materiales bio	64.000,00
Transportes y Logística	Furgonetas y envíos a eventos	42.500,00
Mantenimiento de Inventario + Alquiler	Alquiler de decoración y mobiliario	28.200,00
GASTOS DE ESTRUCTURA (oficina)(COSTES FIJOS)		
Alquiler de local	Oficina + Almacén	14.400,00
Suministros	Luz, agua, internet	5.800,00
Mantenimiento Web	Hosting, dominio y soporte técnico	4.200,00 €
Publicidad y Marketing	Google Ads, RRSS	8.500,00 €
Asesoría-Gestoría	Contabilidad, laboral y legal	2.100,00 €
Seguros	Responsabilidad Civil y Multirriesgo	3.400,00 €
Gastos Bancarios	Comisiones TPV y mantenimiento	350,00 €

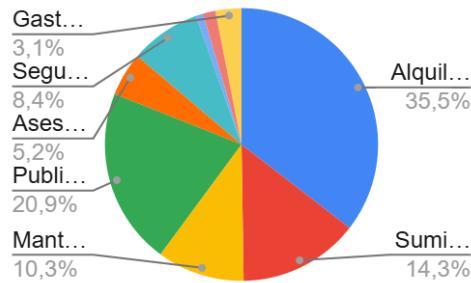
Registro de Marca y Patentes	Registro en la OEPM (tasa única)	600,00 €
Gastos Constitución S.L.	Notaría y Registro (Pago único)	1.250,00 €
GASTOS DE PERSONAL		
Sueldos Socios	1.500€ netos/mes x 3	54.000,00 €
Seguridad Social Socios	Autónomo societario	11.520,00 €
Sueldo y SS Empleado Futuro	Empleados	10.500,00 €
TOTAL GASTOS		251.320,00 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		
Impuesto de Sociedades (15%)	Beneficio Bruto	278.780,00 €
BENEFICIO NETO (AÑO 1)	Tipo emprendedores	41.817,00 €
	Resultado Final	236.963,00 €

-Los siguientes gráficos desglosan cómo se distribuye cada euro invertido en la operativa de **Lush & Luxe**:

Gastos operativos gastos variables



Gastos estructurales costes fijos



- ★ Ingresos Totales: 528.000 € (basado en 24 eventos anuales con un ticket medio de 22.000 €).
- ★ Gastos Totales de Explotación: 238.120 €.

Para cubrir nuestros costes fijos de estructura (103.420 €) con el margen que nos deja cada evento, El Umbral de Rentabilidad se sitúa en 20 eventos anuales.

-Teniendo en cuenta que nuestra previsión de ventas es de 24 eventos al año (2 eventos al mes), alcanzamos el punto de equilibrio. Esto significa que los últimos 4 eventos del año generan el beneficio neto destinado a reservas y crecimiento de la empresa.

Balance de situación:

ACTIVO (Inversiones y Bienes)	Valor (€)	PASIVO + NETO (Financiación)	Valor (€)
ACTIVO NO CORRIENTE	45.000	PATRIMONIO NETO	304.880
Inmovilizado Material (Mobiliario propio)	35.000	Capital Social (Aportación inicial)	15.000
Inmovilizado Intangible (Web y Marca)	6.000	Reservas (Beneficio acumulado)	289.880
Fianzas a Largo Plazo	4.000		
ACTIVO CORRIENTE	274.880	PASIVO NO CORRIENTE	15.000
Existencias (Stock decoración/flores)	12.000	Préstamo Bancario (Largo Plazo)	15.000
Clientes (Cobros pendientes)	45.000		
Tesorería (Caja y Bancos)	217.880	PASIVO CORRIENTE	0
		Deudas comerciales a corto plazo	0
TOTAL ACTIVO	319.880	TOTAL PASIVO + NETO	319.880