

FAB LAB

# Entregable 4.0

## PLAN DE EMPRESA

*Realizado por:* Laura Valera, Nicolás Serrano,  
Ariadna Strange, Inés Sierra

**OHMIA**

# ÍNDICE

## 1. Resumen ejecutivo

Identificación del cliente  
Descripción de la actividad

## 2. Análisis del entorno. DAFO

## 3. Estudio de mercado

## 4. Plan de producción y RRHH

## 5. Plan económico-financiero

**hay gente destinada a hacer grandes cosas**



**y nosotros apostamos por ellas**

**OHMIA LAB**

laboratorio  
de ideas

# Creemos en el talento

**E**n Ohmia tenemos una visión de futuro, como una esperanza proyectada a la ambición y al crecimiento de miles de estudiantes y profesionales, que cuentan con conocimiento en diversos temas relacionados con la innovación y la tecnología. Somos la apuesta por el talento emergente, por las ideas sin pies ni cabezas y por las noches de crear proyectos con tus amigxs hasta la madrugada. Su misión es la de ayudar. Es así de sencillo. Queremos aportar y devolver a la gente creativa lo que se merece.

Creemos en el talento que está empezando y necesita ayuda para poder crecer y corporizar sus ideas. La compañía surge como fruto de un grupo de estudios en los cuales se ha visto que cada día es mayor la demanda de espacios de trabajo, herramienta, maquinaria, y útiles varios por parte tanto de estudiantes, como de empresas pequeñas y medianas que requieren de servicios y del suministro de utilería para la realización de diversos trabajos, sin disponer estos usuarios de los ya mencionados elementos.

Por esto, se localiza un amplio nicho de mercado ante el cual podríamos posicionarnos como empresa líder ofreciendo y dando solución a esta creciente necesidad. Un particular o empresa de pequeño o mediano tamaño no puede permitirse recursos como los que ofrecemos de forma individual, y es por ello que nosotros de manera sencilla, por un módico precio, se los prestamos. Además Ohmia es mucho más, ofrece otros servicios como los ya planteados (talleres, espacios de trabajo, aulas escuela, etc.). Ohmia es el espacio en el que pensar y empezar a crear.



pensar  
y empezar a crear

pensar  
y empezar a crear

# ¿dónde? ¿cómo?



**L**a empresa Ohmia Lab S.L. es una entidad prestadora de servicios dedicada principalmente a compañías y particulares cuyos principales productos o servicios a ofrecer son el alquiler de espacios de trabajo y de maquinaria especializada tanto para emprendedores como para PYMES. La empresa se ubica en el Paseo de los melancólicos n.º 9, en la ciudad de Madrid, España. Su número de teléfono es 910481621, su email [info@ohmialab.es](mailto:info@ohmialab.es) y su página web [www.ohmialab.es](http://www.ohmialab.es)

Ohmia Lab satisface las necesidades innovadoras y productivas de nuestros clientes proporcionándoles un lugar de cooperación, intercambio y desarrollo profesional donde poder experimentar y llevar a cabo los proyectos de sus sueños.

## Hablemos de servicios:

Con respecto a los servicios, nuestro Fablab dispondrá en primer lugar de aulas escuela, enfocadas a los estudiantes para la realización tanto de cursos públicos como de trabajos privados. En segundo lugar, de aulas taller con herramientas especializadas en función del tipo de trabajo que se quiera realizar (textil, cerámico, carpintería, electrónico, etc.). En tercer lugar, de aulas empresa, pensadas para emprendedores, freelance o pequeñas empresas que deseen trabajar en un espacio co-working y, por último, las aulas de fabricación digital especializada con maquinaria pesada y profesional enfocada a trabajos más precisos.



## herramientas y espacios

**O**hmia lab ofrece acceso a maquinaria pesada (impresoras 3D de diferentes materiales, Láser, Fresadora (6 ejes), impresión offset, huecograbado, serigrafía, litografía, cortadora de vinilos), maquinaria ligera (Tornos, cámaras de grabación, cámaras fotográficas, tripodes, atrezzo, focos y otros enseres, Maquinas de coser, remalladoras, bordadora, equipos de proyección, pizarras, equipos informáticos con acceso a programas informáticos específicos, equipo de revelado, guillotinas, planchas), herramientas específicas de cada aula de trabajo y modalidad, aulas de servicios (Biblioteca de recursos, recepción, enfermería, aseos, merendero al aire libre, huerto e invernadero), y por último aulas de trabajo (Coworking, espacio de trabajo Individual, sala de juntas y reuniones, laboratorio de fotografía, estudio de fotografía y TV, taller Alfarería y Barro, taller textil y moda, taller de documentación e Impresión, taller de robótica e informática, agroecología y jardinería).

Teniendo en cuenta toda la información anterior podríamos definir el planteamiento del producto final en los siguientes tipos: TIPO 1 Aulas escuela, TIPO 2 Talleres especializado, TIPO 3 Aulas empresa y TIPO 4 Fabricación digital (Maquinaria pesada). Considerando así los siguientes productos finales: TIPO A Alquiler de servicios (Alquiler esporádico de maquinaria y espacios con objetivos personales (bien colectivos o individuales)), TIPO B Planes de servicios (Alquiler prolongado durante un tiempo determinado, incluyendo el uso de espacios y herramientas), y TIPO C Planes taller (Inscripción a talleres guiados impartidos dentro del Fab Lab).

Enfermería

## planta 1

Biblioteca y recursos

Textil y moda

Fotografía y tv +laboratorio

Merenderos

Aseos

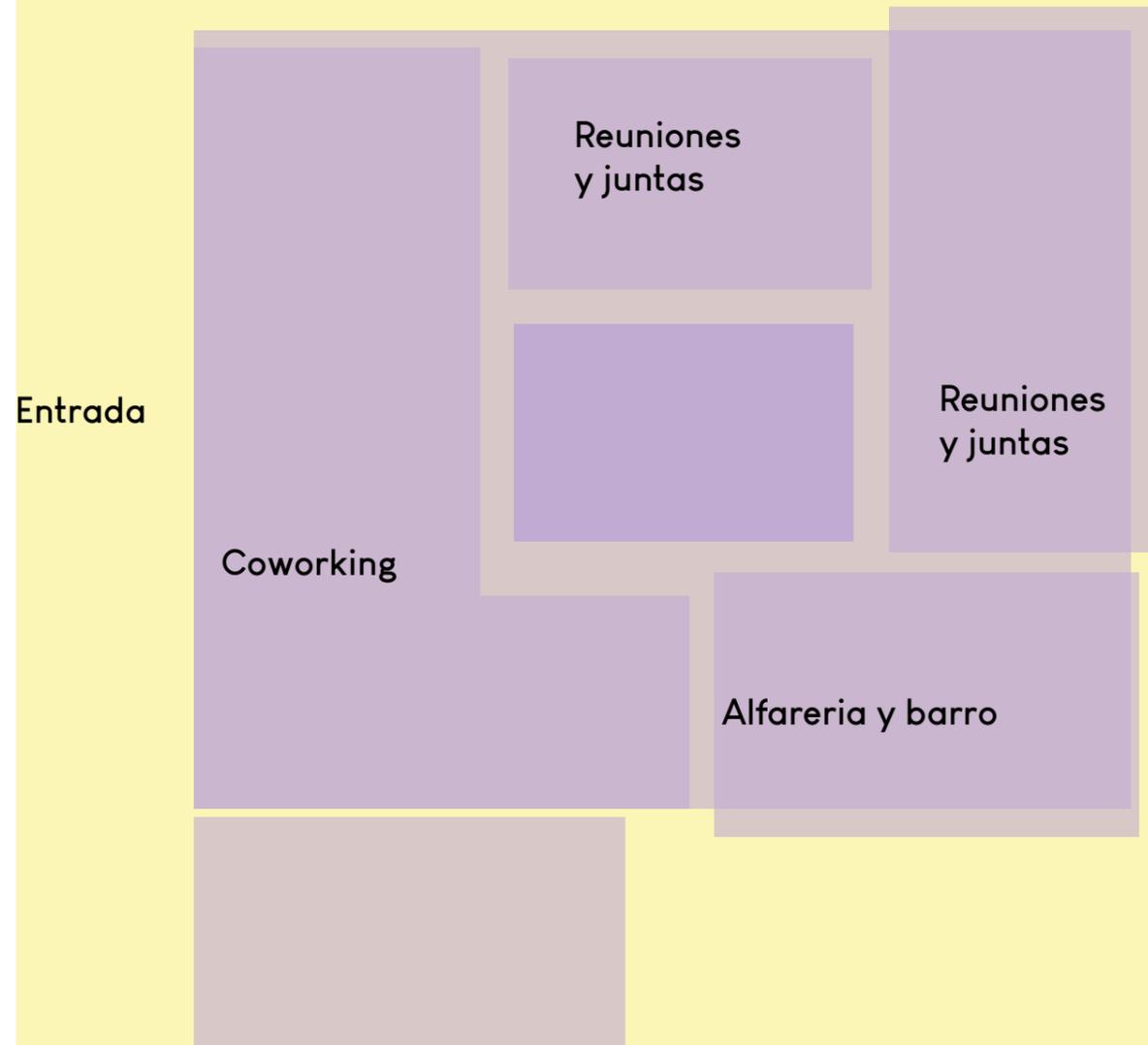
Documentación e impresión

Robótica e informática

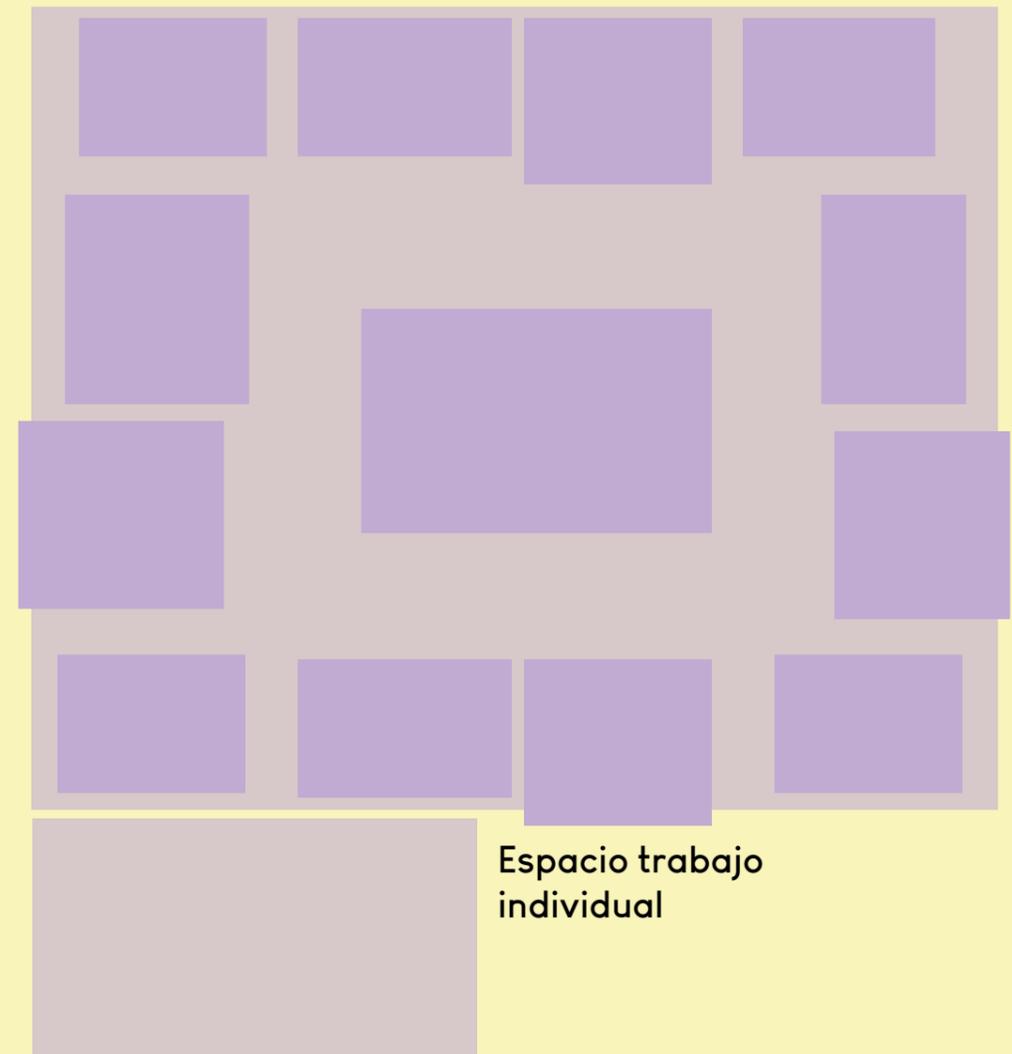
Huerto e invernadero

# distribución

## planta 2



## planta 3



# ¿para quién?

Los objetivos una vez puesto en marcha el negocio, son el de captar al mayor número de personas pertenecientes a los siguientes segmentos o agrupaciones en función de sus características y posibles necesidades:

**CATEGORÍA 1** (Capital bajo, este tipo de target harán uso de los planes TIPO A y TIPO C. Concretamente, de los servicios TIPO 1 Y TIPO 2). (Habiendo hecho un estudio y seguimiento interno minucioso de este tipo de usuarios, hemos visto una gran carencia de servicios planteados de la forma que nuestra empresa los propone. Los estudiantes, necesitan en muchos casos, de espacios puntuales de los que beneficiarse para poder desarrollar de la mejor manera posible proyectos técnicos especializados. Además, cada vez es mayor la demanda de clases guiadas en el ámbito creativo y expresionista que sirvan como lugar de encuentro y reunión, para una comunidad joven con mismos intereses, actitudes y aptitudes similares en áreas concretas).



**CATEGORÍA 2** (Capital medio, se espera que sea el grupo formado por docentes y emprendedores y hagan uso de los planes TIPO A y TIPO B. Siendo TIPO 2 y TIPO 4). (Docentes: Alquiler de servicios puntuales y servicios. Este grupo de usuarios buscarían un lugar en el que poder hacer uso de aulas más especializadas donde poder desarrollar sus proyectos y hacer uso de maquinaria pesada especializada sin tener que adquirirla por su propia cuenta. Nuestro Fablab les aportaría un lugar de conexión con personas creativas y emprendedoras pertenecientes tanto a su sector como a otros que les permitan nutrirse de sus conocimientos e ideas, creando un espacio transversal e innovador caldo de cultivo de nuevos proyectos. Por tanto, no solo estaríamos resolviendo el problema del difícil acceso de este perfil de usuario a maquinaria y talleres especializados, sino que, además, les aportarían el valor propio y distinto de cada una de las personas que decidan formar parte de esta comunidad. En definitiva, ofreceremos un lugar con actividades y espacios varios que recreen, eduquen, permitan hacer que las personas conecten, y puedan desarrollar tanto proyectos como ideas propias. Además, de contribuir a crear personas formadas de la mejor forma posible, con Categoría 1 Capital Bajo medios y especialistas).

**CATEGORÍA 3** (Capital medio-alto, freelance e investigadores, según los datos y la trayectoria que llevan de forma genérica, creemos que se lucrara principalmente del plan TIPO B y de los servicios TIPO 2, 3 y 4). (Nos encontramos ante un tipo de usuario medio, el cual está localizado entre una PYME más asentada y un emprendedor con recursos más limitados, por eso le proponemos un modo de trabajar totalmente distinto y transgresor en el que nutrirse de forma horizontal, pudiendo desarrollar en nuestras instalaciones de manera organizada sus proyectos empresariales de forma tanto colectiva (en espacios de co-working compartidos) como individual (en espacios pensados para trabajo privado), donde sin tener los medios puedes, emplear nuestros espacios, para llevar a cabo reuniones y juntas o desarrollar tu idea de negocio. Hacer en definitiva, lo nuestro tuyo).

**CATEGORÍA 4** (Capital alto, teniendo en cuenta las necesidades de esta categoría, podríamos afirmar que las PYMES, requieren de nuestros servicios de alquiler tanto de forma esporádica como tal vez prolongada, para poder desarrollar ciertos proyectos en los que se sumerjan, además del uso de Fabricación digital (maquinaria pesada) en ciertas ocasiones, para poder trabajar empleando equipo específico sin tener que comprarlo o adquirirlo).

## CAPITAL

capital ▲	capital =▲	capital =	capital ▼
PYMES	freelance	emprendedores	estudiantes
	investigadores	docentes	post univer.

**E**n resumidas cuentas, nuestros usuarios finales, pertenecen al grupo geográfico ubicado en España, concretamente en la Comunidad de Madrid (Madrid Centro y alrededores). Demográficamente pertenecen a un tipo de público Joven-Adulto, con edades comprendidas entre los 21-28.

Con estudios superiores, cursando carreras universitarias, FP, máster o trabajando y desempeñando labores relacionadas con el mundo del diseño, ingeniería, arquitectura, disciplinas artísticas, técnicas... El perfil psicográfico del target queda enmarcado dentro de la clase social conocida como "Clase social media" y "Clase social media-alta".

Con rentas socio-económicas estándar, cuyos recursos son limitados. Sin capacidad de emplear un alto porcentaje de su capital en el desarrollo de proyectos e ideas. Con un estilo de vida activo. Personas jóvenes y creativas que buscan generar ideas, con un perfil proactivo y colaborativo. Intereses centrados en el diseño y el desarrollo de nuevos medios, métodos y elementos que permitan el desarrollo de proyectos tanto a nivel grupal como individual. Con el objetivo de mejorar la sociedad y el entorno urbano que nos rodea en Madrid. Jóvenes cosmopolitas que no cuentan todavía con los recursos ni medios para desarrollar estos proyectos pero si cuentan con el germen de las ideas. Nuestro perfil usuario tendrá una disponibilidad económica media, con rentas equiparables a las de un estudiante.

	Puede pagar	Podemos llegar hasta él	Importancia de la razón para comprar	Nivel de la competencia existente
Cat. 1	2	5	2	10
Cat. 2	3	3	5	14
Cat. 3	4	2	3	11
Cat. 4	5	1	3	12

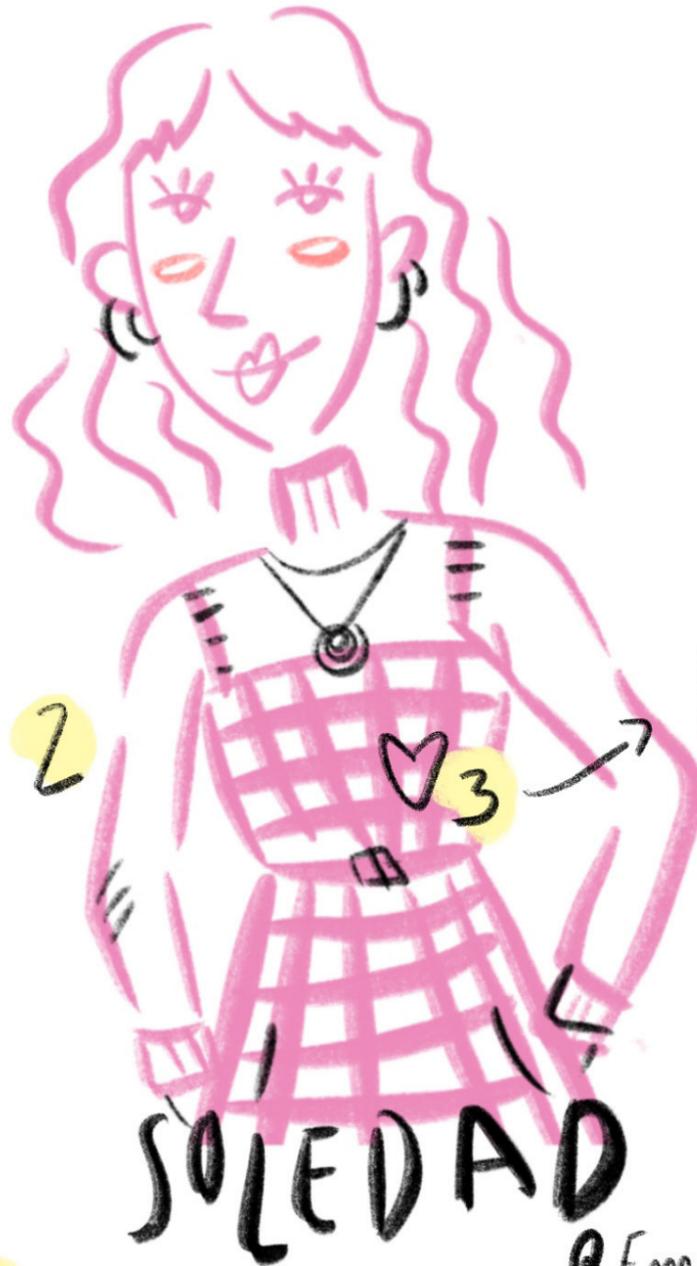


7  
TRABAJO  
PREARIO  
DEPENDENCIA  
ECONÓMICA

8 COMPETENCIA  
ALQUILER

9 FALTA DE  
ESTABILIDAD  
INCERTIDUMBRE  
PROFESIONAL

buyer  
persona



INQUIETUDES  
EXPERIMENTAR

5 FORMACIÓN  
DISEÑO

6 INDEPENDI-  
ZARSE/  
PROPIA  
TIENDA

1 empresa de larga  
en tu si armada  
Embajadores  
dependen de esta  
por marca

# los creadores SOCIOS

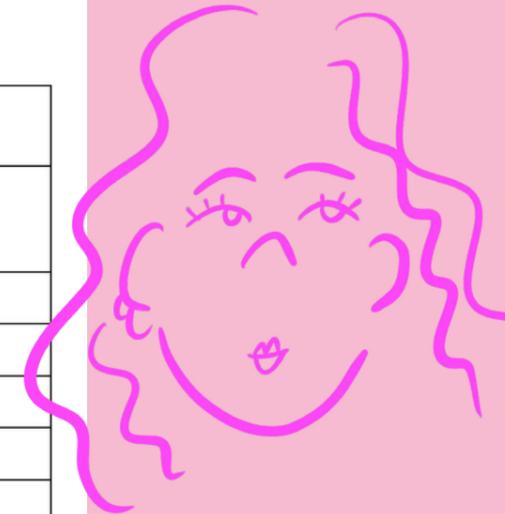
## Socio principal

Nombre y apellido	Laura Valera Lledó	C.I.F.N	D1289563
Lugar de nacimiento	Elche	Fecha de nacimiento	31/07/1994
Dirección	C/ Villasandino n 25		
Ciudad	Madrid	País	España
Teléfonos	687453276		
E.mail	dirección@ohmialab.es		
Redes sociales	Linkedin: Laura Valera		
Formación	Grado en Ingeniería Industrial y Máster en Dirección de empresas		
Experiencia	Cursos de dirección y emprendimiento		



## Socio 4

Nombre y apellido	Nicolás Serrano Serrano	C.I.F. N	J8329541
Lugar de nacimiento	Madrid	Fecha de nacimiento	19/11/1999
Dirección	C/ Manuel de Falla n 13		
Ciudad	Madrid	País	España
Teléfonos	678236012		
E.mail	finanzas@ohmialab.es		
Redes sociales	Linkedin: Nicolas Serrano Serrano		
Formación	Doble grado en economía financiera y actuarial + administración y dirección de empresas		
Experiencia	Recursos financieros en ediciones Conde Nast		



## Socio 2

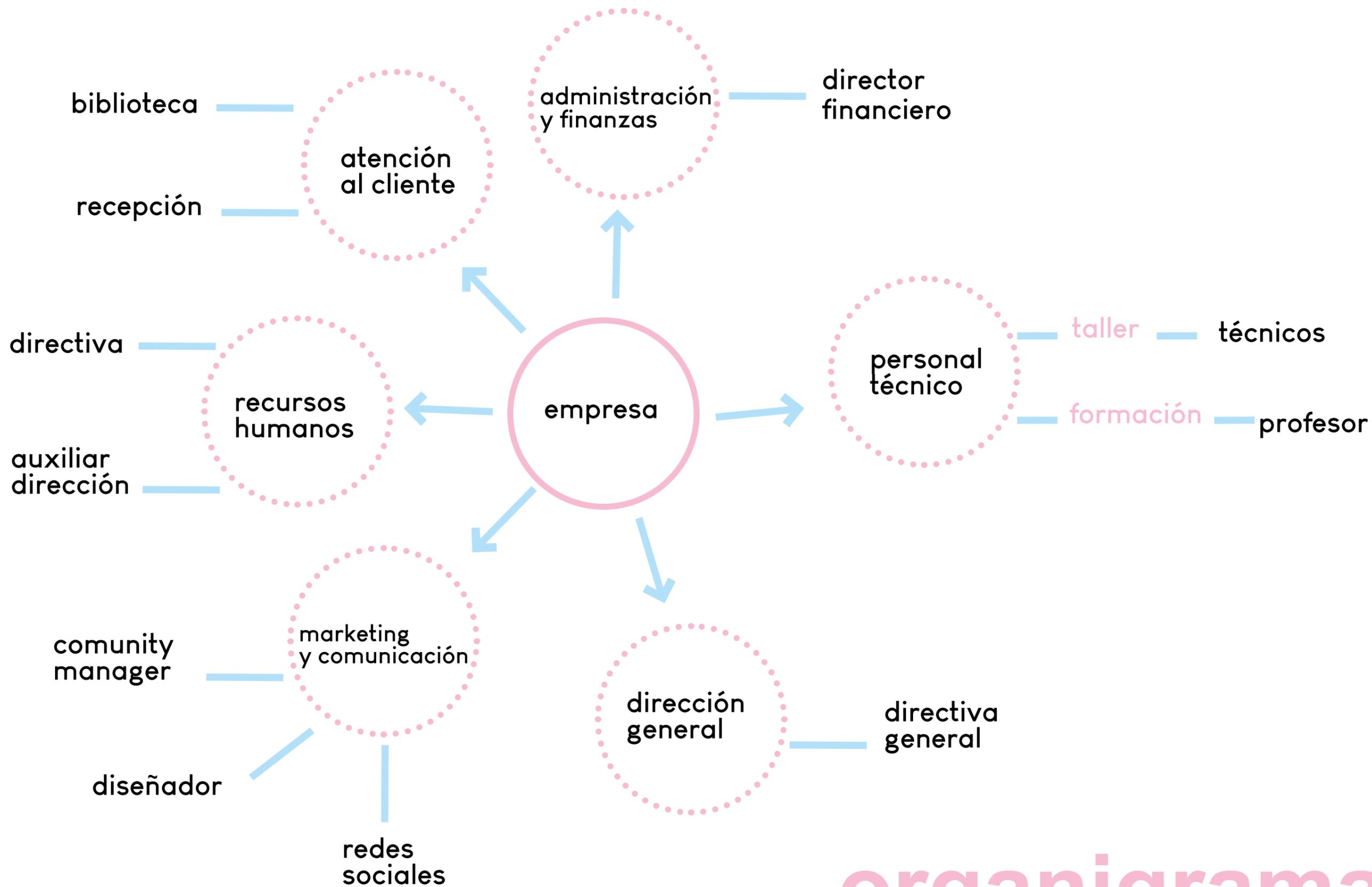
Nombre y apellido	Inés Sierra Prado	C.I.F.N	H2953548
Lugar de nacimiento	Madrid	Fecha de nacimiento	18/11/2000
Dirección	C/ Paradinas n 9		
Ciudad	Madrid	País	España
Teléfonos	683254965		
E.mail	RRHH@ohmialab.es		
Redes sociales	Linkedin: Ines Sierra Prado		
Formación	Grado en Psicología y Master en psicología del trabajo		
Experiencia	Auxiliar de recursos humanos en Apple		



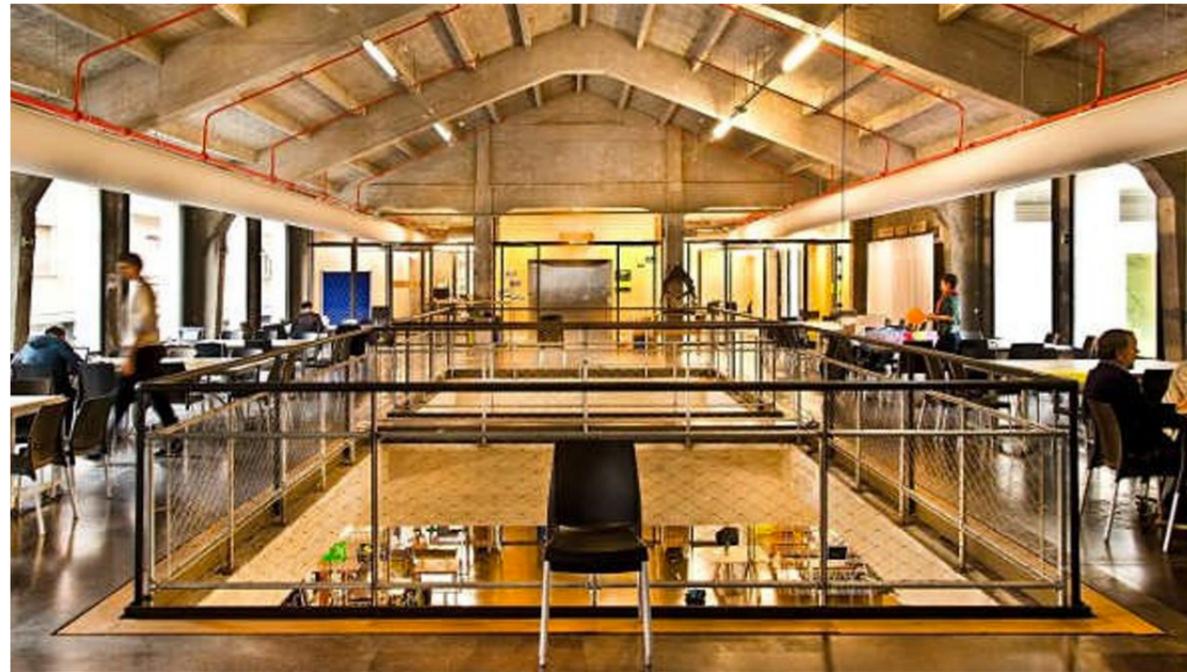
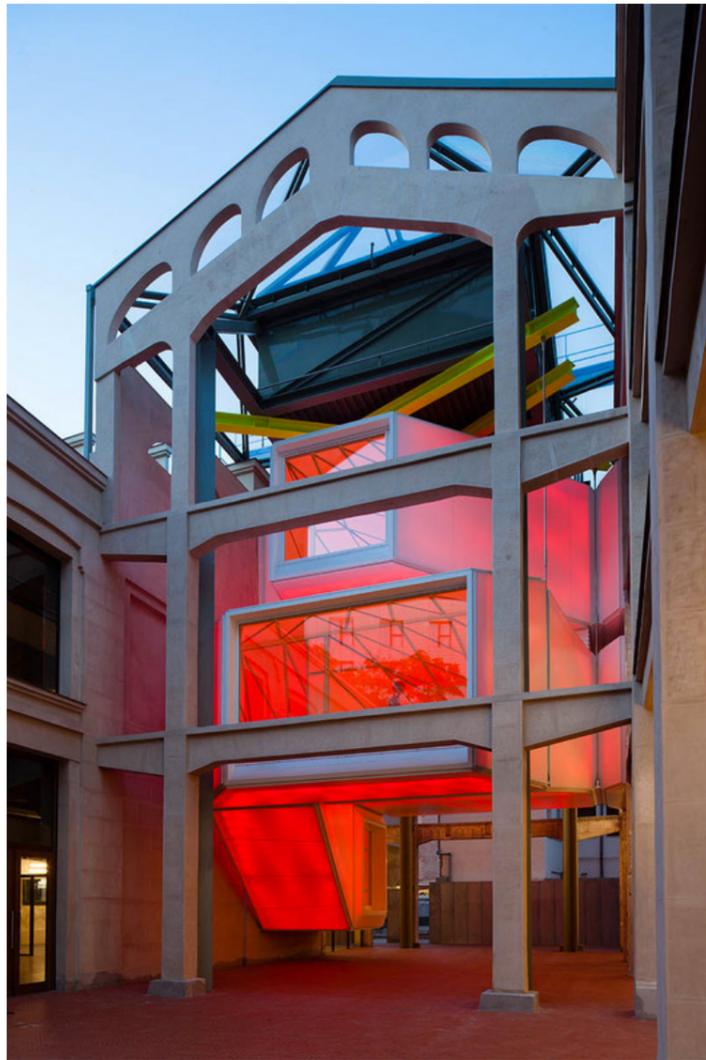
## Socio 3

Nombre y apellido	Ariadna Strange Sánchez	C.I.F.N	D8931753
Lugar de nacimiento	Valladolid	Fecha de nacimiento	05/08/2000
Dirección	C/ Marqués de Urquijo n 14		
Ciudad	Madrid	País	España
Teléfonos	693154365		
E.mail	comunicacion@ohmialab.es		
Redes sociales	Linkedin: Ariadna Strange Sánchez		
Formación	Grado en publicidad y relaciones públicas, Master en protocolo.		
Experiencia	Community manager en la revista Elle.		





organigrama



La competencia directa son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que estamos nosotros, es decir, buscan a nuestros mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo. En nuestro caso, consideramos competencia directa a aquellas empresas que desarrolla una actividad tecnológica, industrial... de forma empresarial sin asociarse o vincularse a ninguna universidad privada o pública.

***MediaLab Prado:*** "Medialab-Prado es un espacio cultural ubicado en la ciudad española de Madrid. Está concebido como laboratorio ciudadano de producción, investigación y difusión que explora las formas de experimentación y aprendizaje colaborativo que han surgido de las redes digitales.<sup>12</sup> Se creó como un programa del Ayuntamiento de Madrid dedicado a la cultura digital y a la producción de proyectos de carácter multidisciplinar y con una metodología abierta y colaborativa."

***House of Makers:*** "Somos un nuevo concepto de coworking que integra bajo un mismo techo oficinas creativas y talleres de fabricación. Modernos espacios de trabajo, salas de reuniones, talleres, almacén y mucho más."



**COMPETENCIA  
DIRECTA**

La competencia indirecta son las empresas o negocios que intervienen en el mismo mercado y clientes buscando satisfacer sus necesidades con productos sustitutos o de forma diferente. En nuestro caso, son empresas asociadas a universidades privadas o públicas.

**\_MakeSpace:** "Makespace Madrid es un espacio dedicado a la fabricación digital, en el que se ofrecen las últimas herramientas para la creación de prototipos y el desarrollo de productos y proyectos creativos y tecnológicos. Se trata de una iniciativa gestionada por una asociación sin ánimo de lucro e impulsada por los miembros de una comunidad de desarrolladores de tecnología e innovación."

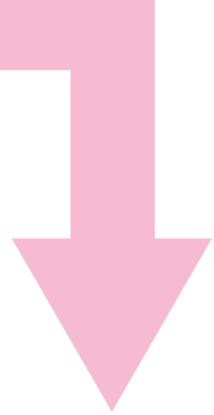
**\_FabLab UPM:** "Un laboratorio de fabricación digital con el equipamiento necesario para el prototipado y producción de objetos de un modo fácil y rápido. ["]El fab Lab UPM es miembro fundador de la red FAb Lab Ibérica, perteneciente a su vez al red mundial FabLab, es un espacio de producción de prototipos y objetos reales."

**\_FabLab Madrid CEU:** "FabLab Madrid CEU es el Laboratorio de Fabricación Digital de la Universidad CEU San Pablo, perteneciente a la red mundial de laboratorios del Center for Bits and Atoms del Massachusetts Institute of Technology."

**\_FabLab IED:** "Tiene como objetivo llenar un hueco que hasta ahora existía en Madrid: crear un espacio dedicado al prototipado que aúne Formación, Empresa e Investigación. Pretende convertirse en un centro de conocimiento de los procesos de fabricación."



COMPETENCIA  
INDIRECTA  
FABLABS



**A** continuación se presentan las principales debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que se han denotado y presentado en el cuadro que encierra a la empresa.

Para empezar, debilidades como:

Falta de liquidez a largo plazo, la necesidad de recursos económicos iniciales altos (capital/ inversión inicial elevada), que la empresa sea innovadora y experimental, o la existencia de un segmento poblacional/ target limitado.

Esto conlleva exponernos ante amenazas como:

Una limitada capacidad de inversión en nuevas tecnologías a largo plazo, el desconocimiento por parte del público de las técnicas y servicios de se ofrecen, y por tanto, falta de clientes y la incapacidad de cumplir con los objetivos de ventas planteados en un primer momento.

Ohmia supone fortalezas como que apuesta por los que nadie apuesta, que es revolucionaria, moderna y trasgresora, que se encuentra asentada geográficamente en la capital (Madrid) y que aglutina diversas máquinas tecnológicas e industriales en un mismo marco espacial, por lo que podríamos destacar ciertas oportunidades como: un nicho de mercado poco explotado, una alta capacidad de diferenciación, un acceso a un gran número de personas y una alta capacidad de rendimiento de trabajo y posibilidad para realizar proyectos innovadores.

**dafo**





# OO

**O**hmia ha de tener una buena imagen corporativa que refleje a nuestros clientes los valores de la empresa. Por ello, definiremos todos estos rasgos que componen nuestra identidad en el PIC, explicando nuestros Rasgos de personalidad, Valores corporativos y Atributos competitivos, los cuales se complementan entre sí. Estos atributos pueden ser Tangibles o Intangibles. Es decir, pueden estar basados en productos o en creencias, valores y filosofía respectivamente. Ambos son importantes para atraer y fidelizar nuevos clientes.

**TANGIBLES:** Dentro de nuestros rasgos, los Tangibles serían: ser innovadores, coherentes y actualizados. Estos pueden verse reflejados en nuestros productos y nos permiten mejorar la calidad de los mismos. Gracias a ello, nuestros clientes tendrán acceso a diseños y productos de calidad, siempre basados en el reciclaje.

**INTANGIBLES:** Por otra parte, los Intangibles serían: comprometidos y transparentes. Si los tangibles nos permiten tener buenos productos, estos rasgos nos permiten mantenernos fieles a nuestras filosofías mientras lo hacemos. Y, principalmente, son los que nos definen como empresa y nos diferencian de nuestra competencia.

**COMPROMISO:** Ohmia mantiene una responsabilidad de protección y cuidado del medioambiente a través del diseño ecológico. Esto lo conseguiremos por medio de la economía circular y sostenible, una estrategia para bloquear la salida de materiales vírgenes del bucle de recursos, lo que hace que se puedan reutilizar los materiales indefinidamente.

**INNOVADORES:** Con nuestro variado equipo de trabajadores desarrollaremos nuevos procesos de diseño, con la intención de destacar en el

mercado con diseños propios y únicos que se distingan de los de nuestra competencia.

**TRANSPARENTES:** Nuestra política de transparencia aporta toda la información de los procesos productivos al cliente, desde el diseño de los productos hasta la fabricación de los mismos. Al hacer esto crearemos una relación de confianza con estos, creíble y coherente con nuestra filosofía.

**COHERENTE:** Al igual que en el anterior punto, la coherencia será una base fundamental de nuestra ética, basada en el compromiso medioambiental del proceso de elaboración. Como consecuencia, producirá un resultado satisfactorio en nuestros clientes por la calidad y los valores del producto.

**ACTUALIZADOS:** Estar al día en últimas tecnologías y procesos de fabricación. Para ello los empleados de Ohmia, estarán en constante aprendizaje. Atendiendo a cursos y conferencias que extiendan y adapten su formación, obtendrán los mejores resultados y se adaptarán a las nuevas tendencias de mercado sin problemas.

# pic

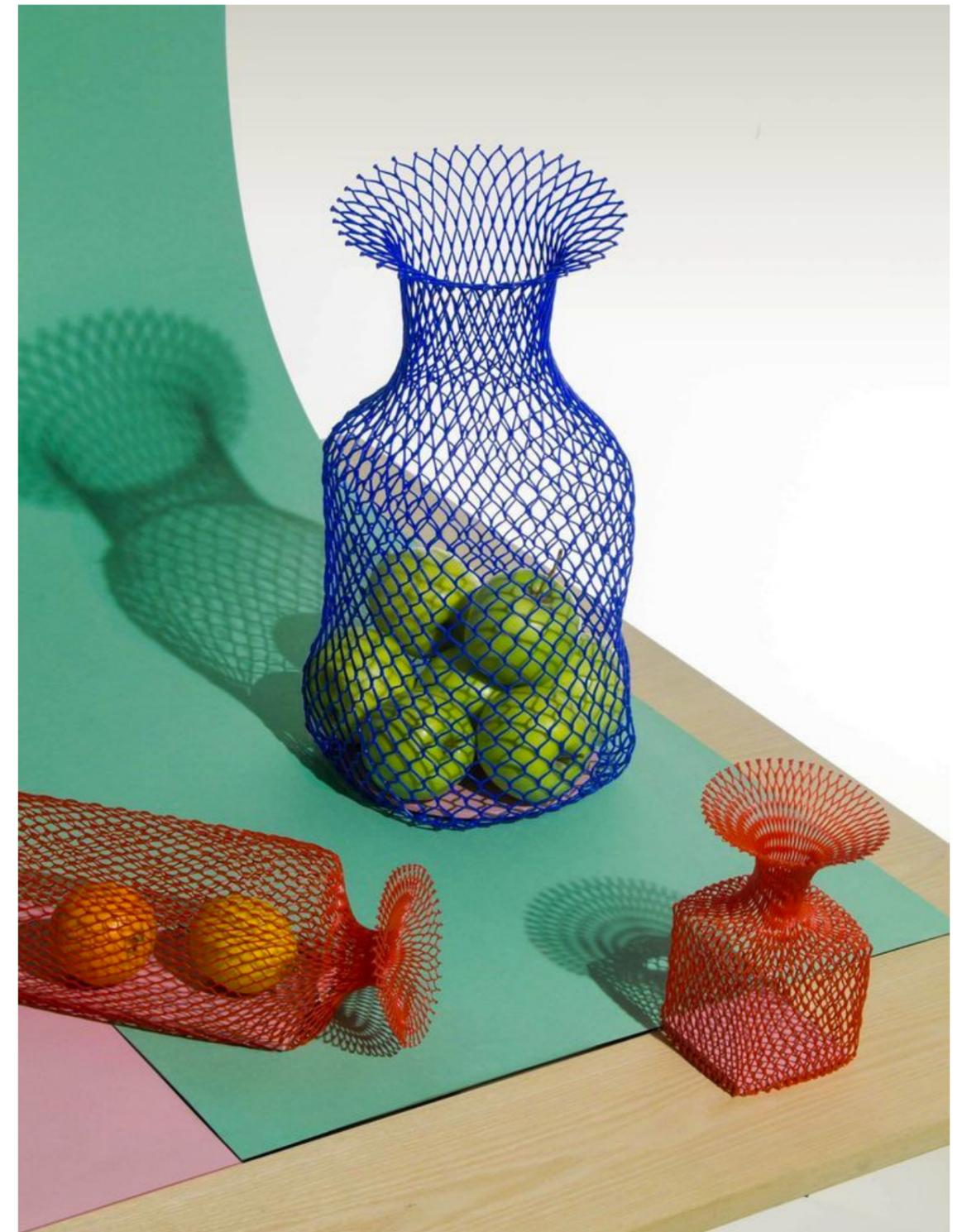
**P**ara poder captar de la mejor forma posible a nuestro público emplearemos un grupo de estrategias enfocadas principalmente en ellos. Se han determinado 5 estrategias sobre las cuales deberemos trabajar para alcanzar los objetivos comerciales deseados. En primer lugar, la estrategia de comunicación (servicio de atención al cliente), en segundo lugar promociones (ofertas de matrícula, descuentos de grupo y estudiantes), por consiguiente páginas web (teniendo hosting y dominios propios), además de gestión en redes sociales, y por último publicitarias (por medio de banners, spots en podcasts y publicidad en revistas).

En el caso de las aulas escuelas, centradas en los estudiantes para la realización tanto de cursos públicos como de trabajos privados nos centraremos en las estrategias de captación de clientela por medio de las redes sociales. Para los talleres especializados, herramientas especializadas en función del tipo de trabajo que se quiera realizar (textil, cerámico, carpintería, electrónico, etc.) los spots en podcasts. En aulas empresa, pensadas para emprendedores, freelance, o pequeñas empresas que deseen trabajar en espacios coworking, nos publicitaremos por medio de revistas. Mientras que para la fabricación digital, especializada en maquinaria pesada y profesional enfocada a trabajos más precisos, desarrollaremos banners y anuncios en internet.

**con m de marketing  
con c de comunicación**



# estrategias





## esperanza proyectada a la ambición

El objetivo de esta gestión es determinar la viabilidad económica del emprendimiento. Para ello, se determinarán las inversiones iniciales necesaria, la financiación, los costes y los ingresos.

Seguidamente a niveles económicos, en cuanto a los proveedores, se prevé únicamente necesitar una suministración continua de materiales con los que poder llevar a cabo todas las actividades del centro. Nos referimos a proveedores de tipo textil, de materia prima (barros, resinas, acabados, maderas, metacrilatos, etc.) que permitan desarrollar con normalidad todo el proceso de producción.

# IT

N	Inversiones	Financiación		Importe
		Propia	Terceros	
1	Activos Fijos	30.000€	300.430€	330.430€
1.1	Inmuebles	-	-	-
1.2	Construcciones	-	-	-
1.3	Refacciones	-	-	-
1.4	Maquinarias	-	226.430 €	226.430 €
1.5	Instalaciones	-	20.000€	20.000€
1.6	Muebles	-	16.000€	16.000€
1.7	Equipos informáticos	30.000€	-	30.000€
1.8	Vehículos	-	-	-
1.9	Herramientas y/o utensilios	-	20.000€	20.000€
1.10	Otros (materiales y software)	-	18.000€	18.000€
2	<b>Inversiones Pre Operativas</b>	<b>2.570€</b>	<b>16.000€</b>	<b>18.570€</b>
2.1	Elaboración del proyecto	-	5.000€	5.000€
2.2	Constitución legal	600€	-	600€
2.3	Gastos de formalización	200€	-	200€
2.4	Licencia y permisos	200€	-	200€
2.5	Registro de marca	70€	-	70€
2.6	Investigación de mercado	-	8.000€	8.000€
2.7	Capacitación del personal	-	3.000€	3.000€
2.8	Campaña de marketing inicial	1.500€	-	1.500€
3	<b>Capital de Trabajo</b>	<b>-</b>	<b>30.000€</b>	<b>30.000€</b>
3.1	Stock inicial	-	-	-
3.2	Caja mínima	-	30.000€	30.000€
	<b>Inversión Total</b>	<b>32.570€</b>	<b>346.430</b>	<b>360.500€</b>

# CF

N.	Conceptos	Mensual	Anual
1	Salario del propietario y/o socios	1.800€	21.600€
2	Salarios fijos (personal administrativo)	1.300€	15.600€
3	Alquiler	10.000€	120.000€
4	Teléfono	50€	600€
5	Energía eléctrica	400€	4.800€
6	Agua	150€	1.800€
7	Internet	50€	600€
8	Seguros	1.000€	12.000€
9	Mantenimiento	-	-
10	Otros	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>14.750€</b>	<b>177.000</b>	

# contabilidad

# CV

Servicio 1: Talleres				
Dimensión del Servicio:				
Concepto de costeo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mano de Obra	€/h €/mes	7	10,60 €/h 1700 €/mes	74,20 €/h 11.900 €/mes
Cargas Sociales	€/mes	7	1.000 €/mes	7.000 €/mes
Insumos	€/mes	-	700 €/mes	700 €/mes
<b>Total de Coste</b>			<b>19.600 €/mes</b>	

### Plan de Marketing

#### - Plan de ventas

##### Coste mensual por unidades

	Coste por unidad	Precio de venta por unidad	Ingresos por unidades vendidas	Coste mensual de producción
Producto A	80	300	24000	
Producto B	260	30	7800	
Producto C	160	160	25600	
Producto D				
Producto E				
Producto F				
Producto G				
Producto H				
Producto I				
Producto J				

##### Plan de ventas primer año

**¡Atención! Ventas y compras sin IVA**

Meses	1	2	3	4	5	6
Ventas	57.400,00	57.974,00	58.553,74	59.139,28	59.730,67	60.327,98

Meses	7	8	9	10	11	12
Ventas	60.931,26	61.540,57	62.155,97	62.777,53	63.405,31	64.039,36

##### Plan de compras/costes primer año

Meses	1	2	3	4	5	6
Compras/costes						

Meses	7	8	9	10	11	12
Compras/costes						

##### Total de ventas y compras primer año

	AÑO 1
Ventas	727.975,67
Compras/costes	0,00

Se trata de indicar la estimación de ventas en los próximos meses. No te asustes, es sólo una estimación. Siempre debe existir coherencia entre los ingresos, los precios del producto o servicio que vendes y el mayor o menor desarrollo de tus acciones de marketing y publicidad.

#### - Plan Comercial

MESES	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas	57.400,00	57.974,00	58.553,74	59.139,28	59.730,67	60.327,98
	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	60.931,26	61.540,57	62.155,97	62.777,53	63.405,31	64.039,36

Previsión tres primeros años	Año 1	Año 2	Año 3
	727.975,67	873.570,81	1.048.284,97

MESES	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Previsión tres primeros años	Año 1	Año 2	Año 3
	0,00	0,00	0,00

Incremento anual previsto ventas (%) 20,00%

Incremento anual previsto compras (%) 20,00%

Se trata de indicar todas aquellas inversiones, no gastos, que vas a llevar a cabo para la puesta en marcha del negocio: ordenadores, mobiliario o dinero en caja como previsión de una tesorería desahogada. Las inversiones son activos de la empresa.

**- Cuadro de Inversión**

INVERSIÓN	INICIAL	
<b>ACTIVO FIJO</b>		
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>		<b>IVA</b>
Patentes y marcas	1.070,00	
Derechos de traspaso	0,00	
Aplicaciones informáticas	3.000,00	
Leasing	0,00	
<b>Inmovilizado Material</b>		
Terrenos	0,00	
Construcciones	0,00	
Maquinaria	226.430,00	
Herramientas y útiles	20.000,00	
Mobiliario	15.000,00	
Equipos informáticos	30.000,00	
Elementos de transporte	0,00	
Otros	20.000,00	
<b>Inmovilizado Financiero</b>		
Fianzas	0,00	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>315.500,00</b>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		
<b>Existencias</b>		
Existencias	15.000,00	
<b>Deudores</b>		
Clientes	0,00	
Administraciones públicas	0,00	
Hacienda deudora por IVA	0,00	
Tesorería	30.000,00	
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>45.000,00</b>	
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>360.500,00</b>	

Una vez sepas cuánto necesitas para arrancar con tu actividad, indica a través de éste cuadro, cuánto aportas como recursos propios (ahorros, capitalización); el resto, hasta llegar al total de inversión, deberas financiarlo mediante préstamo u otras fórmulas.

**- Cuadro de Financiación**

FINANCIACIÓN	INICIAL
<b>RECURSOS PROPIOS</b>	
Capital	32.000,00
<b>EXIGIBLE A L/P</b>	
Préstamos a l/p	312.500,00
<b>TOTAL Largo Plazo</b>	<b>312.500,00</b>
<b>EXIGIBLE A C/P</b>	
Préstamos a c/p	16.000,00
<b>TOTAL Corto Plazo</b>	<b>16.000,00</b>
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>360.500,00</b>
<b>Balance cuadrado</b>	

Las tablas que aparecen más abajo deberás utilizarlas en dos casos: siempre que hayas adquirido inversiones susceptibles de ser amortizadas (Inmovilizado material) y siempre que necesites solicitar financiación y por tanto conocer la amortización de dicho préstamo.

### - Cuadro de amortizaciones

Prestamo	Plazo (años)	Tipo de interes (TAE)	Año1 (*)	Año 2 (*)	Año 3 (*)
312.500,00	3	5,0%	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Principal			99.014,51	104.080,28	109.405,22
Intereses			13.376,36	8.310,59	2.985,64
TOTAL			112.390,86	112.390,86	112.390,86
16.000,00	1	3,0%	1.373,33	0,00	0,00
Principal			16.000,00	0,00	0,00
Intereses			480,00	0,00	0,00
TOTAL			16.480,00	0,00	0,00

Inmovilizado Inmaterial	Coste	Años	Amort. Anual	Año 2	Año3
Patentes y marcas	1.070,00	5	214,00	214,00	214,00
Derechos de traspaso	0,00			0,00	0,00
Aplicaciones informáticas	3.000,00	4	750,00	750,00	750,00
Leasing	0,00			0,00	0,00
<b>Inmovilizado Material</b>				0,00	0,00
Terrenos	0,00	0		0,00	0,00
Construcciones	0,00	50	0,00	0,00	0,00
Maquinaria	226.430,00	8	28.303,75	28.303,75	28.303,75
Herramientas y útiles	20.000,00	3	6.666,67	6.666,67	6.666,67
Mobiliario	15.000,00	10	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Equipos informáticos	30.000,00	4	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Fianzas	0,00				
Otros	20.000,00	5	4.000,00	4.000,00	4.000,00
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN</b>	<b>315.500,00</b>		<b>48.934,42</b>	<b>48.934,42</b>	<b>48.934,42</b>

(\*) Cuota calculada mediante tabla de amortización de préstamo

Ingresos y gastos del negocio. Puede resultar práctico calcular los gastos en primer lugar, y conocer a partir de ahí, cual debe ser como mínimo tu cifra de facturación.

### - Ventas y Costes

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>VENTAS (A)</b>	<b>727.975,67</b>	<b>873.570,81</b>	<b>1.048.284,97</b>
<b>COSTES VARIABLES (B)</b>	<b>81.600,00</b>	<b>97.920,00</b>	<b>117.504,00</b>
Consumo materias primas o productos	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	81.600,00	97.920,00	117.504,00
Otros gastos generales de fabricación o de prestación de servicios	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN BRUTO (C = A - B)</b>	<b>646.375,67</b>	<b>775.650,81</b>	<b>930.780,97</b>
<b>COSTES FIJOS (D): (sin incluir intereses)</b>	<b>314.404,42</b>	<b>367.498,42</b>	<b>431.211,22</b>
Arrendamientos	120.000,00	144.000,00	172.800,00
Comunicación	55.470,00	66.564,00	79.876,80
Transportes	0,00	0,00	0,00
Servicios de profesionales independientes	48.000,00	57.600,00	69.120,00
Material oficina	2.400,00	2.880,00	3.456,00
Reparaciones y conservación	3.600,00	4.320,00	5.184,00
Suministros	36.000,00	43.200,00	51.840,00
Mano de obra indirecta (salarios + S.S.)	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones	48.934,42	48.934,42	48.934,42
Otros gastos	0,00	0,00	0,00

Incremento previsto costes variables (%)	20%
Incremento previsto costes fijos (%)	20%
Impuesto de sociedades	25%



#### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas	57.400,00	57.974,00	58.553,74	59.139,28	59.730,67	60.327,98
Coste de las ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00
<b>Margen bruto</b>	<b>50.600,00</b>	<b>51.174,00</b>	<b>51.753,74</b>	<b>52.339,28</b>	<b>52.930,67</b>	<b>53.527,98</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Comunicación	4.622,50	4.622,50	4.622,50	4.622,50	4.622,50	4.622,50
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Material oficina	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Reparac. y conserv.	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Suministros	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>
<b>BAIT</b>	<b>24.399,63</b>	<b>24.973,63</b>	<b>25.553,37</b>	<b>26.138,91</b>	<b>26.730,30</b>	<b>27.327,61</b>
Intereses deuda Lp.	1.342,08	1.308,48	1.274,74	1.240,86	1.206,84	1.172,68
<b>BAT</b>	<b>23.057,55</b>	<b>23.665,15</b>	<b>24.278,63</b>	<b>24.898,04</b>	<b>25.523,46</b>	<b>26.154,93</b>
Impuesto Sociedades	5.764,39	5.916,29	6.069,66	6.224,51	6.380,86	6.538,73
<b>BDT</b>	<b>17.293,16</b>	<b>17.748,86</b>	<b>18.208,97</b>	<b>18.673,53</b>	<b>19.142,59</b>	<b>19.616,20</b>



#### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas	60.931,26	61.540,57	62.155,97	62.777,53	63.405,31	64.039,36
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00
<b>Margen bruto</b>	<b>54.131,26</b>	<b>54.740,57</b>	<b>55.355,97</b>	<b>55.977,53</b>	<b>56.605,31</b>	<b>57.239,36</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Comunicación	4.622,50	4.622,50	4.622,50	4.622,50	4.622,50	4.622,50
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Material oficina	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Reparac. y conserv.	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Suministros	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>	<b>22.122,50</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>
<b>BAIT</b>	<b>27.930,89</b>	<b>28.540,20</b>	<b>29.155,61</b>	<b>29.777,17</b>	<b>30.404,94</b>	<b>31.039,00</b>
Intereses deuda Lp.	1.138,38	1.103,93	1.069,34	1.034,60	999,72	964,69
<b>BAT</b>	<b>26.792,51</b>	<b>27.436,27</b>	<b>28.086,27</b>	<b>28.742,57</b>	<b>29.405,22</b>	<b>30.074,30</b>
Impuesto Sociedades	6.698,13	6.859,07	7.021,57	7.185,64	7.351,31	7.518,58
<b>BDT</b>	<b>20.094,38</b>	<b>20.577,20</b>	<b>21.064,70</b>	<b>21.556,92</b>	<b>22.053,92</b>	<b>22.555,73</b>



#### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
Ventas	68.880,00	69.568,80	70.264,49	70.967,13	71.676,80	72.393,57
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00
<b>Margen bruto</b>	<b>60.720,00</b>	<b>61.408,80</b>	<b>62.104,49</b>	<b>62.807,13</b>	<b>63.516,80</b>	<b>64.233,57</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Comunicación	5.547,00	5.547,00	5.547,00	5.547,00	5.547,00	5.547,00
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Material oficina	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Reparac. y conserv.	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Suministros	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>
<b>BAIT</b>	<b>30.095,13</b>	<b>30.783,93</b>	<b>31.479,62</b>	<b>32.182,26</b>	<b>32.891,94</b>	<b>33.608,70</b>
Intereses deuda Lp.	889,52	854,20	818,74	783,13	747,36	711,45
<b>BAT</b>	<b>29.205,61</b>	<b>29.929,73</b>	<b>30.660,88</b>	<b>31.399,14</b>	<b>32.144,57</b>	<b>32.897,25</b>
Impuesto Sociedades	7.301,40	7.482,43	7.665,22	7.849,78	8.036,14	8.224,31
<b>BDT</b>	<b>21.904,21</b>	<b>22.447,30</b>	<b>22.995,66</b>	<b>23.549,35</b>	<b>24.108,43</b>	<b>24.672,94</b>

Simulador para la elaboración del Plan de Empresa desarrollado por Síntesis Consultores, S.L. para Madrid Emprende



#### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Ventas	73.117,51	73.848,68	74.587,17	75.333,04	76.086,37	76.847,24
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00
<b>Margen bruto</b>	<b>64.957,51</b>	<b>65.688,68</b>	<b>66.427,17</b>	<b>67.173,04</b>	<b>67.926,37</b>	<b>68.687,24</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Comunicación	5.547,00	5.547,00	5.547,00	5.547,00	5.547,00	5.547,00
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Material oficina	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Reparac. y conserv.	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Suministros	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>	<b>26.547,00</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>
<b>BAIT</b>	<b>34.332,64</b>	<b>35.063,81</b>	<b>35.802,30</b>	<b>36.548,17</b>	<b>37.301,50</b>	<b>38.062,37</b>
Intereses deuda Lp.	675,39	639,18	602,82	566,31	529,64	492,83
<b>BAT</b>	<b>33.657,25</b>	<b>34.424,63</b>	<b>35.199,48</b>	<b>35.981,86</b>	<b>36.771,86</b>	<b>37.569,54</b>
Impuesto Sociedades	8.414,31	8.606,16	8.799,87	8.995,47	9.192,96	9.392,39
<b>BDT</b>	<b>25.242,93</b>	<b>25.818,47</b>	<b>26.399,61</b>	<b>26.986,40</b>	<b>27.578,89</b>	<b>28.177,16</b>

Simulador para la elaboración del Plan de Empresa desarrollado por Síntesis Consultores, S.L. para Madrid Emprende



#### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Ventas	82.656,00	83.482,56	84.317,39	85.160,56	86.012,17	86.872,29
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00
<b>Margen bruto</b>	<b>72.864,00</b>	<b>73.690,56</b>	<b>74.525,39</b>	<b>75.368,56</b>	<b>76.220,17</b>	<b>77.080,29</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
Comunicación	6.656,40	6.656,40	6.656,40	6.656,40	6.656,40	6.656,40
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00
Material oficina	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00
Reparac. y conserv.	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
Suministros	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>
<b>BAIT</b>	<b>36.929,73</b>	<b>37.756,29</b>	<b>38.591,12</b>	<b>39.434,29</b>	<b>40.285,90</b>	<b>41.146,02</b>
Intereses deuda Lp.	455,86	418,73	381,45	344,01	306,42	268,68
<b>BAT</b>	<b>36.473,88</b>	<b>37.337,56</b>	<b>38.209,67</b>	<b>39.090,28</b>	<b>39.979,47</b>	<b>40.877,34</b>
Impuesto Sociedades	9.118,47	9.334,39	9.552,42	9.772,57	9.994,87	10.219,34
<b>BDT</b>	<b>27.355,41</b>	<b>28.003,17</b>	<b>28.657,25</b>	<b>29.317,71</b>	<b>29.984,61</b>	<b>30.658,01</b>



#### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
Ventas	87.741,01	88.618,42	89.504,60	90.399,65	91.303,65	92.216,68
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00
<b>Margen bruto</b>	<b>77.949,01</b>	<b>78.826,42</b>	<b>79.712,60</b>	<b>80.607,65</b>	<b>81.511,65</b>	<b>82.424,68</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
Comunicación	6.656,40	6.656,40	6.656,40	6.656,40	6.656,40	6.656,40
Transportes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00
Material oficina	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00
Reparac. y conserv.	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
Suministros	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>	<b>31.856,40</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>	<b>4.077,87</b>
<b>BAIT</b>	<b>42.014,74</b>	<b>42.892,15</b>	<b>43.778,34</b>	<b>44.673,38</b>	<b>45.577,38</b>	<b>46.490,41</b>
Intereses deuda Lp.	230,77	192,71	154,49	116,10	77,56	38,86
<b>BAT</b>	<b>41.783,97</b>	<b>42.699,44</b>	<b>43.623,85</b>	<b>44.557,28</b>	<b>45.499,81</b>	<b>46.451,55</b>
Impuesto Sociedades	10.445,99	10.674,86	10.905,96	11.139,32	11.374,95	11.612,89
<b>BDT</b>	<b>31.337,98</b>	<b>32.024,58</b>	<b>32.717,89</b>	<b>33.417,96</b>	<b>34.124,86</b>	<b>34.838,66</b>



# Plan de Empresa

## Plan Económico Financiero

PEF6

HOJA 7

### - Cuentas de explotación

CONCEPTO	Total año 1	Total año 2	Total año 3
Ventas	727.975,67	873.570,81	1.048.284,97
Por compras	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	81.600,00	97.920,00	117.504,00
<b>Margen bruto</b>	<b>646.375,67</b>	<b>775.650,81</b>	<b>930.780,97</b>
<b>M. obra indirecta (salarios + S.S.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Arrendamientos	120.000,00	144.000,00	172.800,00
Comunicación	55.470,00	66.564,00	79.876,80
Transportes	0,00	0,00	0,00
Serv. Profesionales	48.000,00	57.600,00	69.120,00
Material oficina	2.400,00	2.880,00	3.456,00
Reparac. y conserv.	3.600,00	4.320,00	5.184,00
Suministros	36.000,00	43.200,00	51.840,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00
<b>Total gastos gener.</b>	<b>265.470,00</b>	<b>318.564,00</b>	<b>382.276,80</b>
<b>Tributos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Amortizaciones</b>	<b>48.934,42</b>	<b>48.934,42</b>	<b>48.934,42</b>
BAIT	331.971,26	408.152,39	499.569,75
Intereses deuda Lp.	13.856,36	8.310,59	2.985,64
BAT	318.114,90	399.841,80	496.584,11
Impuesto Sociedades	79.528,72	99.960,45	124.146,03
BDT	238.586,17	299.881,35	372.438,08



# Plan de Empresa

## Plan Económico Financiero

PEF7

HOJA 1

### - Cuadro de IVA

Las cantidades de IVA, que hasta ahora has estado tratando por separado, se reflejan en Esta tabla. Es importante que entiendas los efectos de este impuesto sobre la liquidez de tu empresa.

IVA REPERCUTIDO	AÑO 1	TIPO IVA	Superred. 4,00%	Reducido 10,00%	General 21,00%
-----------------	-------	----------	-----------------	-----------------	----------------

Meses	1	2	3	4	5	6
Ventas Totales	57.400,00	57.974,00	58.553,74	59.139,28	59.730,67	60.327,98
Ventas IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA 21,00%	57.400,00	57.974,00	58.553,74	59.139,28	59.730,67	60.327,98
IVA Repercutido	12.054,00	12.174,54	12.296,29	12.419,25	12.543,44	12.668,88

Meses	7	8	9	10	11	12
Ventas Totales	60.931,26	61.540,57	62.155,97	62.777,53	63.405,31	64.039,36
Ventas IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA red. 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA gen. 21,00%	60.931,26	61.540,57	62.155,97	62.777,53	63.405,31	64.039,36
IVA Repercutido	12.795,56	12.923,52	13.052,75	13.183,28	13.315,12	13.448,27

### IVA SOPORTADO

Meses	1	2	3	4	5	6
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50
Compras+costes IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 21,00%	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50
IVA Soportado	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73

Meses	7	8	9	10	11	12
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50
Compras+costes IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 21,00%	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50
IVA Soportado	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73

Simulador para la elaboración del Plan de Empresa desarrollado por Síntesis Consultores, S.L. para Madrid Emprende

Simulador para la elaboración del Plan de Empresa desarrollado por Síntesis Consultores, S.L. para Madrid Emprende



IVA REPERCUTIDO	AÑO 2	TIPO IVA	Superred.	Reducido	General
			4,00%	10,00%	21,00%

Meses	1	2	3	4	5	6
Ventas Totales	68.880,00	69.568,80	70.264,49	70.967,13	71.676,80	72.393,57
Ventas IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA 21,00%	68.880,00	69.568,80	70.264,49	70.967,13	71.676,80	72.393,57
IVA Repercutido	14.464,80	14.609,45	14.755,54	14.903,10	15.052,13	15.202,65

Meses	7	8	9	10	11	12
Ventas Totales	73.117,51	73.848,68	74.587,17	75.333,04	76.086,37	76.847,24
Ventas IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA red. 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA gen. 21,00%	73.117,51	73.848,68	74.587,17	75.333,04	76.086,37	76.847,24
IVA Repercutido	15.354,68	15.508,22	15.663,31	15.819,94	15.978,14	16.137,92

#### IVA SOPORTADO

Meses	1	2	3	4	5	6
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00
Compras+costes IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 21,00%	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00
IVA Soportado	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87

Meses	7	8	9	10	11	12
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00
Compras+costes IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 21,00%	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00
IVA Soportado	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87



IVA REPERCUTIDO	AÑO 3	TIPO IVA	Superred.	Reducido	General
			4,00%	10,00%	21,00%

Meses	1	2	3	4	5	6
Ventas Totales	82.656,00	83.482,56	84.317,39	85.160,56	86.012,17	86.872,29
Ventas IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA 21,00%	82.656,00	83.482,56	84.317,39	85.160,56	86.012,17	86.872,29
IVA Repercutido	17.357,76	17.531,34	17.706,65	17.883,72	18.062,55	18.243,18

Meses	7	8	9	10	11	12
Ventas Totales	87.741,01	88.618,42	89.504,60	90.399,65	91.303,65	92.216,68
Ventas IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA red. 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas IVA gen. 21,00%	87.741,01	88.618,42	89.504,60	90.399,65	91.303,65	92.216,68
IVA Repercutido	18.425,61	18.609,87	18.795,97	18.983,93	19.173,77	19.365,50

#### IVA SOPORTADO

Meses	1	2	3	4	5	6
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40
Compras+costes IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 21,00%	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40
IVA Soportado	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84

Meses	7	8	9	10	11	12
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40
Compras+costes IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras+costes IVA 21,00%	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40
IVA Soportado	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84



#### IVA TRES PRIMEROS AÑOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas totales	727.975,67	873.570,81	1.048.284,97
Ventas	0,00	0,00	0,00
IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00
Ventas	0,00	0,00	0,00
IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00
Ventas	727.975,67	873.570,81	1.048.284,97
IVA 21,00%	152.874,89	183.449,87	220.139,84
IVA Repercutido	<b>152.874,89</b>	<b>183.449,87</b>	<b>220.139,84</b>

Compras	0,00	0,00	0,00
Otros Costes	265.470,00	318.564,00	382.276,80
Compras+costes	0,00	0,00	0,00
IVA 4,00%	0,00	0,00	0,00
Compras+costes	0,00	0,00	0,00
IVA 10,00%	0,00	0,00	0,00
Compras+costes	265.470,00	318.564,00	382.276,80
IVA 21,00%	55.748,70	66.898,44	80.278,13
IVA Sop. Compr.	55.748,70	66.898,44	80.278,13
IVA Sop. Inv.	0,00	0,00	0,00
IVA Sop. TOTAL	<b>55.748,70</b>	<b>66.898,44</b>	<b>80.278,13</b>

IVA a Liquidar	97.126,19	116.551,43	139.861,72
----------------	-----------	------------	------------

Nota: Se supone que los tipos de IVA repercutido y soportado de los años 2 y 3 son proporcionales a los del año 1.



CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
SALDO INICIAL	30.000,00	55.146,54	80.987,61	107.530,17	112.193,59	140.160,23
Ventas	57.400,00	57.974,00	58.553,74	59.139,28	59.730,67	60.327,98
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	12.054,00	12.174,54	12.296,29	12.419,25	12.543,44	12.668,88
Total IVA Repercutido	12.054,00	12.174,54	12.296,29	12.419,25	12.543,44	12.668,88
Cobros ventas	<b>69.454,00</b>	<b>70.148,54</b>	<b>70.850,03</b>	<b>71.558,53</b>	<b>72.274,11</b>	<b>72.996,85</b>
S.INICIAL + COBROS	99.454,00	125.295,08	151.837,64	179.088,70	184.467,70	213.157,09

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Pagos</b>						
Año anterior						
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00
Por gastos generales	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones						
Devolución ptmo. Cp.	1.373,33	1.373,33	1.373,33	1.373,33	1.373,33	1.373,33
Devolución ptmo. Lp.	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Por Impuesto Socied.						
Hac. Deudora IVA	0,00			0,00		
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73
Total IVA Soportado	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73
IVA Rep-Sop	7.408,28	7.528,82	7.650,56	7.773,52	7.897,72	8.023,15
IVA a pagar				22.587,65		
<b>Total Pagos</b>	<b>44.307,46</b>	<b>44.307,46</b>	<b>44.307,46</b>	<b>66.895,11</b>	<b>44.307,46</b>	<b>44.307,46</b>
SALDO FINAL	55.146,54	80.987,61	107.530,17	112.193,59	140.160,23	168.849,62



CONCEPTO	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>SALDO INICIAL</b>	168.849,62	174.574,59	204.731,21	235.632,48	242.451,17	274.864,13
Ventas	60.931,26	61.540,57	62.155,97	62.777,53	63.405,31	64.039,36
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	12.795,56	12.923,52	13.052,75	13.183,28	13.315,12	13.448,27
Total IVA Repercutido	12.795,56	12.923,52	13.052,75	13.183,28	13.315,12	13.448,27
<b>Cobros ventas</b>	<b>73.726,82</b>	<b>74.464,09</b>	<b>75.208,73</b>	<b>75.960,82</b>	<b>76.720,43</b>	<b>77.487,63</b>
<b>S.INICIAL + COBROS</b>	<b>242.576,44</b>	<b>249.038,68</b>	<b>279.939,94</b>	<b>311.593,30</b>	<b>319.171,60</b>	<b>352.351,76</b>

	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00
Por gastos generales	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50	22.122,50
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones						
Devolución ptmo. Cp.	1.373,33	1.373,33	1.373,33	1.373,33	1.373,33	1.373,33
Devolución ptmo. Lp.	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Por Impuesto Socied.						
Hac. Deudora IVA	0,00			0,00		
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73
Total IVA Soportado	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73	4.645,73
IVA Rep-Sop	8.149,84	8.277,79	8.407,03	8.537,56	8.669,39	8.802,54
IVA a pagar	23.694,39			24.834,66		
<b>Total Pagos</b>	<b>68.001,85</b>	<b>44.307,46</b>	<b>44.307,46</b>	<b>69.142,13</b>	<b>44.307,46</b>	<b>44.307,46</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>174.574,59</b>	<b>204.731,21</b>	<b>235.632,48</b>	<b>242.451,17</b>	<b>274.864,13</b>	<b>308.044,30</b>



CONCEPTO	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
<b>SALDO INICIAL</b>	308.044,30	236.203,11	270.733,58	306.105,84	315.223,11	352.304,27
Ventas	68.880,00	69.568,80	70.264,49	70.967,13	71.676,80	72.393,57
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	14.464,80	14.609,45	14.755,54	14.903,10	15.052,13	15.202,65
Total IVA Repercutido	14.464,80	14.609,45	14.755,54	14.903,10	15.052,13	15.202,65
<b>Cobros ventas</b>	<b>83.344,80</b>	<b>84.178,25</b>	<b>85.020,03</b>	<b>85.870,23</b>	<b>86.728,93</b>	<b>87.596,22</b>
<b>S.INICIAL + COBROS</b>	<b>391.389,10</b>	<b>320.381,36</b>	<b>355.753,61</b>	<b>391.976,07</b>	<b>401.952,04</b>	<b>439.900,49</b>

	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
Año anterior						
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00
Por gastos generales	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones						
Devolución ptmo. Cp.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución ptmo. Lp.	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Por Impuesto Socied.	79.528,72					
Hac. Deudora IVA	0,00			0,00		
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87
Total IVA Soportado	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87
IVA Rep-Sop	8.889,93	9.034,58	9.180,67	9.328,23	9.477,26	9.627,78
IVA a pagar	26.009,49			27.105,18		
<b>Total Pagos</b>	<b>155.185,99</b>	<b>49.647,78</b>	<b>49.647,78</b>	<b>76.752,96</b>	<b>49.647,78</b>	<b>49.647,78</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>236.203,11</b>	<b>270.733,58</b>	<b>306.105,84</b>	<b>315.223,11</b>	<b>352.304,27</b>	<b>390.252,72</b>



CONCEPTO	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
<b>SALDO INICIAL</b>	390.252,72	400.643,86	440.352,99	480.955,69	492.659,30	535.076,03
Ventas	73.117,51	73.848,68	74.587,17	75.333,04	76.086,37	76.847,24
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	15.354,68	15.508,22	15.663,31	15.819,94	15.978,14	16.137,92
Total IVA Repercutido	15.354,68	15.508,22	15.663,31	15.819,94	15.978,14	16.137,92
<b>Cobros ventas</b>	<b>88.472,18</b>	<b>89.356,91</b>	<b>90.250,48</b>	<b>91.152,98</b>	<b>92.064,51</b>	<b>92.985,16</b>
<b>S.INICIAL + COBROS</b>	<b>478.724,90</b>	<b>490.000,77</b>	<b>530.603,47</b>	<b>572.108,67</b>	<b>584.723,81</b>	<b>628.061,19</b>

	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00	8.160,00
Por gastos generales	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00	26.547,00
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones						
Devolución ptmo. Cp.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución ptmo. Lp.	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Por Impuesto Socied.						
Hac. Deudora IVA	0,00			0,00		
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87
Total IVA Soportado	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87	5.574,87
IVA Rep-Sop	9.779,81	9.933,35	10.088,44	10.245,07	10.403,27	10.563,05
IVA a pagar	28.433,27			29.801,60		
<b>Total Pagos</b>	<b>78.081,04</b>	<b>49.647,78</b>	<b>49.647,78</b>	<b>79.449,37</b>	<b>49.647,78</b>	<b>49.647,78</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>400.643,86</b>	<b>440.352,99</b>	<b>480.955,69</b>	<b>492.659,30</b>	<b>535.076,03</b>	<b>578.413,41</b>



CONCEPTO	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
<b>SALDO INICIAL</b>	578.413,41	489.551,19	532.860,94	577.180,82	561.989,46	608.360,03
Ventas	82.656,00	83.482,56	84.317,39	85.160,56	86.012,17	86.872,29
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	17.357,76	17.531,34	17.706,65	17.883,72	18.062,55	18.243,18
Total IVA Repercutido	17.357,76	17.531,34	17.706,65	17.883,72	18.062,55	18.243,18
<b>Cobros ventas</b>	<b>100.013,76</b>	<b>101.013,90</b>	<b>102.024,04</b>	<b>103.044,28</b>	<b>104.074,72</b>	<b>105.115,47</b>
<b>S.INICIAL + COBROS</b>	<b>678.427,17</b>	<b>590.565,09</b>	<b>634.884,97</b>	<b>680.225,10</b>	<b>666.064,18</b>	<b>713.475,50</b>

	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30
Año anterior						
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00
Por gastos generales	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones						
Devolución ptmo. Cp.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución ptmo. Lp.	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Por Impuesto Socied.	99.960,45			28.005,28		
Hac. Deudora IVA	0,00			0,00		
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84
Total IVA Soportado	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84
IVA Rep-Sop	10.667,92	10.841,49	11.016,81	11.193,87	11.372,71	11.553,34
IVA a pagar	31.211,39			32.526,22		
<b>Total Pagos</b>	<b>188.875,99</b>	<b>57.704,15</b>	<b>57.704,15</b>	<b>118.235,64</b>	<b>57.704,15</b>	<b>57.704,15</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>489.551,19</b>	<b>532.860,94</b>	<b>577.180,82</b>	<b>561.989,46</b>	<b>608.360,03</b>	<b>655.771,35</b>



CONCEPTO	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
<b>SALDO INICIAL</b>	655.771,35	640.127,12	689.651,26	740.247,68	724.138,38	776.911,64
Ventas	87.741,01	88.618,42	89.504,60	90.399,65	91.303,65	92.216,68
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	18.425,61	18.609,87	18.795,97	18.983,93	19.173,77	19.365,50
Total IVA Repercutido	18.425,61	18.609,87	18.795,97	18.983,93	19.173,77	19.365,50
<b>Cobros ventas</b>	<b>106.166,62</b>	<b>107.228,29</b>	<b>108.300,57</b>	<b>109.383,58</b>	<b>110.477,41</b>	<b>111.582,19</b>
S.INICIAL + COBROS	761.937,97	747.355,41	797.951,83	849.631,26	834.615,79	888.493,83

	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
Por compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00	9.792,00
Por gastos generales	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40	31.856,40
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones						
Devolución ptmo. Cp.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución ptmo. Lp.	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91	9.365,91
Por Impuesto Socied.	29.986,77			32.026,82		
Hac. Deudora IVA	0,00			0,00		
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84
Total IVA Soportado	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84	6.689,84
IVA Rep-Sop	11.735,77	11.920,02	12.106,12	12.294,08	12.483,92	12.675,66
IVA a pagar	34.119,92			35.761,91		
<b>Total Pagos</b>	<b>121.810,84</b>	<b>57.704,15</b>	<b>57.704,15</b>	<b>125.492,88</b>	<b>57.704,15</b>	<b>57.704,15</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>640.127,12</b>	<b>689.651,26</b>	<b>740.247,68</b>	<b>724.138,38</b>	<b>776.911,64</b>	<b>830.789,68</b>



CONCEPTO	Total año 1	Total año 2	Total año 3
<b>SALDO INICIAL</b>	30.000,00	282.034,81	547.202,03
Ventas	727.975,67	873.570,81	1.048.284,97
IVA Repercutido Sr.	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Rd.	0,00	0,00	0,00
IVA Repercutido Gen.	152.874,89	183.449,87	220.139,84
Total IVA Repercutido	152.874,89	183.449,87	220.139,84
<b>Cobros ventas</b>	<b>880.850,56</b>	<b>1.057.020,68</b>	<b>1.268.424,81</b>
S.INICIAL + COBROS	910.850,56	1.339.055,49	1.815.626,84

	Total año 1	Total año 2	Total año 3
Por compras	0,00	0,00	0,00
Mano de obra directa	81.600,00	97.920,00	117.504,00
Por gastos generales	265.470,00	318.564,00	382.276,80
Mano obra indirecta	0,00	0,00	0,00
Pagos por inversiones			
Devolución ptmo. Cp.	16.480,00	0,00	0,00
Devolución ptmo. Lp.	112.390,86	112.390,86	112.390,86
Por Impuesto Socied.	0,00	79.528,72	99.960,45
Hac. Deudora IVA	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Sr.	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Rd.	0,00	0,00	0,00
IVA Soportado Gen.	55.748,70	66.898,44	80.278,13
Total IVA Soportado	55.748,70	66.898,44	80.278,13
IVA Rep-Sop	97.126,19	116.551,43	139.861,72
IVA a pagar	97.126,19	116.551,43	139.861,72
<b>Total Pagos</b>	<b>628.815,76</b>	<b>791.853,46</b>	<b>932.271,96</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>282.034,81</b>	<b>547.202,03</b>	<b>883.354,88</b>



## - Balance de situación

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>266.565,58</b>	<b>217.631,17</b>	<b>168.696,75</b>
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>262.495,58</b>	<b>213.561,17</b>	<b>164.626,75</b>
Terrenos	0,00	0,00	0,00
Construcciones	0,00	0,00	0,00
Maquinaria	226.430,00	226.430,00	226.430,00
Herramientas y útiles	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Mobiliario	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Equipos informáticos	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Elementos de transporte	0,00	0,00	0,00
Otros	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Amortización Acumulada	48.934,42	97.868,83	146.803,25
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>4.070,00</b>	<b>4.070,00</b>	<b>4.070,00</b>
Patentes y marcas	1.070,00	1.070,00	1.070,00
Derechos de traspaso	0,00	0,00	0,00
Aplicaciones informáticas	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Leasing	0,00	0,00	0,00
<b>Inmovilizado Financiero</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Fianzas	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>297.034,81</b>	<b>562.202,03</b>	<b>898.354,88</b>
<b>Existencias</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>
<b>Deudores</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Cientes	0,00	0,00	0,00
Administraciones públicas	0,00	0,00	0,00
<b>Tesorería</b>	<b>282.034,81</b>	<b>547.202,03</b>	<b>883.354,88</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>563.600,39</b>	<b>779.833,19</b>	<b>1.067.051,63</b>
<b>PASIVO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>RECURSOS</b>	<b>270.586,17</b>	<b>570.467,52</b>	<b>942.905,61</b>
<b>Recursos propios</b>	<b>32.000,00</b>	<b>32.000,00</b>	<b>32.000,00</b>
Capital	32.000,00	32.000,00	32.000,00
Pérdidas y Ganancias más Reservas	238.586,17	538.467,52	910.905,61
<b>Exigible a L/P</b>	<b>109.405,22</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Préstamos a l/p	109.405,22	0,00	0,00
Proveedores inmovilizado	0,00	0,00	0,00
Acreedores leasing l/p	0,00	0,00	0,00
Otras deudas a l/p (Aportación socios)	0,00	0,00	0,00
<b>Exigible a C/P</b>	<b>183.609,00</b>	<b>209.365,67</b>	<b>124.146,03</b>
Proveedores	0,00	0,00	0,00
Acreedores leasing c/p	0,00	0,00	0,00
Préstamos a c/p	104.080,28	109.405,22	0,00
Administraciones Públicas	79.528,72	99.960,45	124.146,03
Otras deudas a corto plazo	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>563.600,39</b>	<b>779.833,19</b>	<b>1.067.051,63</b>
<b>TOTAL PASIVO CORREGIDO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Simulador para la elaboración del Plan de Empresa desarrollado por Síntesis Consultores, S.L. para Madrid Emprende



## - Ratios

LIQUIDEZ	AC/DEUDAS CORTO PLAZO	AC	D <sub>C/P</sub>	RATIO
		297.034,81	183.609,00	1,62
Valor óptimo entre 1,5 y 2				
FONDO DE MANIOBRA	AC-EXIGIBLE CORTO PLAZO	AC	EXIGIBLE C/P	RATIO
		297.034,81	183.609,00	113.425,81
FM positivo Liquidez				
TESORERÍA	(REALIZABLE+DISPONIBLE)/EXIGIBLE CORTO PLAZO	R+D	EXIGIBLE C/P	RATIO
		282.034,81	183.609,00	1,54
No se maximiza beneficio				
ENDEUDAMIENTO	(EXIGIBLE C/P+EXIGIBLE L/P) / TOTAL PASIVO	E <sub>C/P+L/P</sub>	PT	RATIO
		293.014,22	563.600,39	0,52
Debe estar entre 0,4 y 0,7				
RENTABILIDAD ECONÓMICA	BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS*100/ACTIVO TOTAL	BAT	AT	RATIO
		318.114,90	563.600,39	56,44
RENTABILIDAD FINANCIERA	BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS *100/RECURSOS PROPIOS	BDT	RP	RATIO
		238.586,17	32.000,00	745,58
PUNTO MUERTO	INGRESOS TOTALES=COSTES TOTALES	IT	CT	PM
		727.975,67	396.004,42	Alcanzado el punto muerto
CAPACIDAD DEVOLUCIÓN PRESTAMOS	(BENEFICIO NETO+AMORTIZACIONES)/(EC/P+EL/P)	BN+A	EC/P+EL/P	RATIOS
		287.520,59	293.014,22	0,98
CASH FLOW	RESULTADO DEL EJERCICIO + AMORTIZACIONES + PROVISIONES	RDO1	A+P (1)	AÑO 1
		238.586,17	48.934,42	287.520,59
		RDO2	A+P (2)	AÑO 2
		299.881,35	48.934,42	348.815,77
		CF		
				0,18

Simulador para la elaboración del Plan de Empresa desarrollado por Síntesis Consultores, S.L. para Madrid Emprende

# Amortización Préstamo

Capital inicial:	312.500,00
Tipo de interés nominal:	5%
Plazo en años (máximo 10 años):	3
Periodos de pago/año:	12
Prepagable (1) o pospagable (0)	0

Periodos de pago	Cuota	Intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0					312.500,00
1	9.365,91	1.302,08	8.063,82	8.063,82	304.436,18
2	9.365,91	1.268,48	8.097,42	16.161,24	296.338,76
3	9.365,91	1.234,74	8.131,16	24.292,40	288.207,60
4	9.365,91	1.200,86	8.165,04	32.457,44	280.042,56
5	9.365,91	1.166,84	8.199,06	40.656,51	271.843,49
6	9.365,91	1.132,68	8.233,22	48.889,73	263.610,27
7	9.365,91	1.098,38	8.267,53	57.157,26	255.342,74
8	9.365,91	1.063,93	8.301,98	65.459,24	247.040,76
9	9.365,91	1.029,34	8.336,57	73.795,80	238.704,20
10	9.365,91	994,60	8.371,30	82.167,11	230.332,89
11	9.365,91	959,72	8.406,18	90.573,29	221.926,71
12	9.365,91	924,69	8.441,21	99.014,51	213.485,49
13	9.365,91	889,52	8.476,38	107.490,89	205.009,11
14	9.365,91	854,20	8.511,70	116.002,59	196.497,41
15	9.365,91	818,74	8.547,17	124.549,75	187.950,25
16	9.365,91	783,13	8.582,78	133.132,53	179.367,47
17	9.365,91	747,36	8.618,54	141.751,07	170.748,93
18	9.365,91	711,45	8.654,45	150.405,53	162.094,47
19	9.365,91	675,39	8.690,51	159.096,04	153.403,96
20	9.365,91	639,18	8.726,72	167.822,76	144.677,24
21	9.365,91	602,82	8.763,08	176.585,84	135.914,16
22	9.365,91	566,31	8.799,60	185.385,44	127.114,56
23	9.365,91	529,64	8.836,26	194.221,70	118.278,30
24	9.365,91	492,83	8.873,08	203.094,78	109.405,22
25	9.365,91	455,86	8.910,05	212.004,83	100.495,17
26	9.365,91	418,73	8.947,18	220.952,01	91.547,99
27	9.365,91	381,45	8.984,46	229.936,46	82.563,54
28	9.365,91	344,01	9.021,89	238.958,35	73.541,65
29	9.365,91	306,42	9.059,48	248.017,83	64.482,17
30	9.365,91	268,68	9.097,23	257.115,06	55.384,94
31	9.365,91	230,77	9.135,13	266.250,20	46.249,80
32	9.365,91	192,71	9.173,20	275.423,40	37.076,60
33	9.365,91	154,49	9.211,42	284.634,82	27.865,18
34	9.365,91	116,10	9.249,80	293.884,62	18.615,38
35	9.365,91	77,56	9.288,34	303.172,96	9.327,04
36	9.365,91	38,86	9.327,04	312.500,00	0,00

**OHMIA**