

PLAN DE VIABILIDAD PARA LA EMPRESA MINIGOOD S.L

VIABILITY PLAN OF THE COMPANY MINIGOOD S.L

Autor/a: Sofía Lu Lee

Tutor: Rodolfo Jose Nuñez Ruano

Nombre del grado: Grado de Contabilidad y Finanzas

Curso académico: 2018/2019

Convocatoria: Junio 2019

Fecha de presentación: 12 Junio 2019

RESUMEN.

En este documento se expone un plan de viabilidad para la creación de una empresa de venta al por menor de productos de bazar, mediante la fórmula de negocio de la franquicia. El objetivo del trabajo es mostrar que el negocio que se presenta es viable. Para ello, se estudiará en profundidad esta fórmula, así como se elaborarán unos estados financieros previsionales que confirmarán la viabilidad a largo plazo de la empresa. Esta idea de negocio contiene una ventaja competitiva con respecto a otras empresas porque los productos que vende son de bajo coste y diferentes por su marca. Finalmente, la empresa será la primera en traer esta marca a Tenerife.

Palabras clave: viabilidad, franquicia, financiación y beneficios

ABSTRACT.

This document presents a viability plan for the creation of a retail company of bazaar products, through the business formula of the franchise. The aim of this report is to confirm that the business plan presented is viable. To achieve this, the franchise will be studied in depth. In addition, the results that lead the company to a successful long-term functioning of the company will be shown in a pension financial statement. This business idea contains a competitive advantage in compare to other companies because the products it sells are low cost and different in their brand. Finally, the company is going to be pioneer in marketing this brand in Tenerife.

Key words: viability, franchising, financing and profits

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.	Introducción.....	5
2.	Resumen ejecutivo	5
2.1.	¿Qué problemas he encontrado?	5
2.2.	¿En qué consiste este negocio?	5
2.3.	¿Cuáles serán las fuentes de ingresos?	5
2.4.	¿Cuál es la inversión inicial?.....	6
2.5.	¿Cómo se va a financiar?	6
2.6.	¿Porqué creemos que este negocio funcionará?	6
3.	Marco teórico	6
3.1.	Definición de franquicia	6
3.2.	Tipos de franquicia	8
3.3.	Ventajas y desventajas de la franquicia	9
4.	Actividad a desarrollar	11
4.1.	Franquicia Minigood	11
4.2.	Mercado al que va dirigido	12
4.3.	Posicionamiento.....	12
4.4.	Competidores.....	13
4.5.	Presentación de los promotores	14
4.6.	Análisis DAFO.....	14
5.	Plan económico-financiero	15
5.1.	Plan de inversión	15
5.2.	Plan de financiación.....	16
5.3.	Ingresos.....	17
5.4.	Compras.....	19
5.5.	Gastos de personal.....	20
5.6.	Gastos generales.....	24
5.7.	Proyección de los resultados	27
5.8.	Balance previsional.....	29
5.9.	Cuenta de tesorería	30
6.	Conclusiones.....	31

7. Bibliografía	32
8. Anexo I	33

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Local en Centro Comercial Añaza	13
Ilustración 2. Local en Calle Castillo	13
Ilustración 3. Marco para fotos	33
Ilustración 4. Lámpara de mesa	33
Ilustración 5. Cargador inalámbrico.....	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución de ingresos.	6
Tabla 2. Evolución de beneficios.....	6
Tabla 3. Plan de inversión	15
Tabla 4. Plan de financiación	16
Tabla 5. Préstamo.....	17
Tabla 6. Póliza de crédito	17
Tabla 7. Previsión de ingresos	18
Tabla 8. Previsión de compras.....	20
Tabla 9. Horario laboral general	21
Tabla 10. Evolución del salario anual	22
Tabla 11. Previsión de gastos de personal.....	22
Tabla 12. Previsión de otros gastos.....	24
Tabla 13. Cuenta de resultados 2019	27
Tabla 14. Evolución de cuenta de resultados.....	28
Tabla 15. Cuadro de amortización de inmovilizado	28
Tabla 16. Balance previsional	29
Tabla 17. Cuadro de tesorería.....	30

1. INTRODUCCIÓN

Con la intención de en un futuro montar una empresa propia, el tema que más se adecuaba para el desempeño de este objetivo era el de creación de empresas y plan de viabilidad. El hecho de trabajar por cuenta ajena constituye una opción más segura a largo plazo, ya que no se tendría que asumir grandes riesgos de inversión, pero la realidad es que creando tu propio negocio puedes obtener muchos más beneficios. Por lo tanto, la idea de montar un negocio es una de las opciones más atractivas, y por ello ésta mi elección.

Mi objetivo en este trabajo es aprender a crear un plan de viabilidad para una empresa, lo cual considero una buena oportunidad de aprendizaje para mi futura carrera profesional. También doy muestra de mi interés en conocer una fórmula de negocios diferente a la tradicional que, en este caso, son las franquicias.

El punto de partida de este estudio se inicia desde la búsqueda de información sobre el modelo de negocio de la franquicia a través de revistas electrónicas, artículos y libros. Estos recursos muestran que las franquicias son actualmente una de las fórmulas de expansión de negocio que está teniendo más éxito en el mercado. Seguidamente y, utilizando los conocimientos obtenidos en la carrera, he elaborado una cuenta de resultados, un balance, y un flujo de caja de tesorería que muestra la viabilidad de esta empresa.

Este trabajo se estructura de una manera muy sencilla, que contiene dos grandes bloques bien diferenciados. En el primer bloque se describe un marco teórico de la modalidad de negocio que vamos a presentar y se explica la franquicia en particular con que vamos a trabajar. Y en el segundo bloque se desarrolla la parte práctica, que muestra los resultados a través de tablas de elaboración propia. Para concluir, en la última parte del trabajo, se explica nuestra apuesta favorable con respecto a la creación de esta empresa, una vez analizado los resultados de nuestro plan de viabilidad.

2. RESUMEN EJECUTIVO

2.1. ¿QUÉ PROBLEMAS HEMOS ENCONTRADO?

La creciente demanda de productos de hogar, productos de electrónica, regalos y belleza, así como el consumo por parte de la gente joven hace que decidamos entrar en este mercado de venta al por menor, detectando la oportunidad de vender productos muy variados a un bajo coste.

2.2. ¿EN QUÉ CONSISTE ESTE NEGOCIO?

La idea de negocio que vamos a crear se trata de un comercio de venta al por menor, de la franquicia de tiendas de regalos con marca MINIGOOD.

2.3. ¿CÚALES SERÁN LAS FUENTES DE INGRESOS?

La fuente de ingresos se refleja a través de la facturación esperada en miles de euros que se resume de la siguiente manera:

Tabla 1. Evolución de ingresos.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Facturación (miles de €)	1071	1632	1713	1799	1889	1983

Fuente: Elaboración propia

Los resultados a finales de año serán los siguientes:

Tabla 2. Evolución de beneficios

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Beneficios (miles de €)	81	160	185	201	222	235
EBITDA	122	219	251	271	298	314

Fuente: Elaboración propia

2.4. ¿CÚAL ES LA INVERSIÓN INICIAL?

La inversión inicial ascenderá a 150 mil euros.

2.5. ¿CÓMO SE VA A FINANCIAR?

La financiación consta de una aportación de 150 mil euros por los socios, una financiación bancaria a 5 años de 150 mil euros y una póliza de crédito de 150 mil euros para financiar la mercancía.

2.6. ¿PORQUÉ CREEMOS QUE ESTE NEGOCIO FUNCIONARÁ?

Creemos que este negocio funcionará porque es una franquicia que está en periodo de expansión, además seremos los primeros en traer estos productos diferenciadores a la isla de Tenerife. Teniendo en cuenta también que el consumo de estos productos está aumentando, ofreceremos productos de buena calidad a un precio bajo y esto será asequible al bolsillo de los consumidores tinerfeños.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. DEFINICIÓN DE FRANQUICIA

La franquicia es un formato de negocios dirigido a la comercialización de productos y servicios, en el cual una persona o empresa denominada *franquiciador*, concede a otra denominada *franquiciado*, el derecho a utilizar una marca o nombre comercial por un tiempo determinado; le transfiere los conocimientos técnicos necesarios que le permiten desarrollar un patrón establecido y controlado por el *franquiciador*, permitiéndole así comercializar determinados bienes y/o servicios, con métodos administrativos uniformes y comunes para ambos. (Cespeda, 2009)

Por lo tanto, en estas modalidades de negocios, el *franquiciador* es el propietario del modelo o formato de negocio, mientras que el *franquiciado* es quien explota el formato de negocio pagando a cambio unos derechos y unas regalías. (Duarte, 2013)

El formato de negocio de la franquicia es la integración del conocimiento implícito y el explícito, mediante la construcción de un paquete de características documentadas que le permite a un nuevo emprendedor replicar exactamente el negocio que le produjo el éxito de su gestor. A partir de estos documentos, el *franquiciador* se compromete a desarrollar y entrenar a un *franquiciado* a fin de que exista una transferencia de las especificaciones del negocio exitoso franquiciado y poder aprovechar la sinergia que de esto se deriva. (Duarte, 2013)

En las franquicias, surgen una serie de obligaciones tanto para el franquiciador como para el franquiciado que detallaremos a continuación: (Alfredo y Madeleine, 2013)

En el caso de las obligaciones del franquiciador podemos nombrar las tres obligaciones principales que son: transferir su know-how, otorgar la licencia de uso de su marca y brindar asistencia técnica permanente al franquiciado.

- **Transferencia del know-how:** Esta transmisión de información, viene de la expresión en inglés know-how que significa 'saber cómo', se refiere a tener conocimiento acerca de cómo hacer algo. Se trata por lo tanto de transferir un conocimiento, procedimiento y conjunto de informaciones que proceden de la experiencia en el proceso de producción del franquiciador.
- **Otorgamiento de la licencia de uso de su marca:** En este caso, hablamos de que, desde el momento de la firma del contrato de franquicia, el franquiciador pone la marca a disposición del franquiciado, quedando a cargo de este último su explotación, debiendo velar estrictamente por el respeto de su imagen. Por lo que faculta al franquiciado a utilizar sus signos distintivos (marcas, lemas comerciales, etc.).
- **Brindar asistencia técnica permanente al franquiciado:** En esta obligación se suelen comprender las directrices sobre el diseño y decoración del establecimiento, comunicación de stock mínimos según la plaza, organización y lanzamiento de la publicidad nacional e internacional de la red, etc. Esta obligación también constituye una prestación importante, ya que, sin ella, el franquiciado no sabría cómo llevar a cabo todos los procedimientos, estrategias y aplicaciones prácticas para conseguir el éxito comercial que obtuvo el franquiciante.

Por otro lado, también surgen una serie de obligaciones a tener en cuenta por parte del franquiciado, de las cuales describiremos también las tres principales que son: obligación de cumplir con los pagos de la franquicia, obligación de situar el establecimiento en el lugar autorizado y obligación de no competir con el franquiciador.

- **Obligación de cumplir con los pagos de la franquicia:** Sin duda alguna la principal obligación que asume el franquiciado con relación a la franquicia es la de los pagos. Los tres tipos de pagos que existen en las franquicias normalmente son:
 1. Derechos (*fee*). El pago por derecho de entrada, también conocido como canon de entrada, constituye una suma de dinero de entrada para acceder al derecho de recibir la transferencia del formato de negocios. Esta suma se determina según el éxito comercial y el prestigio de la franquicia.
 2. Regalías de operación (*royalties*). Se refieren a los derechos que debe pagar el franquiciado en razón al uso del formato de negocio recibido, más el soporte, la capacitación y el entrenamiento otorgado por el franquiciador. Este pago se realiza de manera periódica (puede ser mensual, trimestral, etc.) y tiene su razón de ser en el beneficio obtenido por los servicios que brinda el franquiciante a favor del franquiciado. Oscilan entre el 1 y el 12% sobre las ventas brutas dependiendo del posicionamiento del franquiciador.
 3. Regalías para la publicidad. En ciertas ocasiones, se suele distinguir el pago de la regalía por publicidad o uso de los signos distintivos, del pago de operación o *royalty*. Ya que este pago responde a la contraprestación del licenciamiento del uso de los signos distintivos del franquiciante. Este aspecto está centralizado en el propietario de la franquicia y equivale a un promedio entre el 3% y el 5% de las ventas brutas.
- **Obligación de situar el establecimiento en el lugar autorizado:** Esto quiere decir que, aunque el franquiciado seleccione el lugar donde estará ubicado el establecimiento para la explotación del negocio, dicho lugar debe estar sujeto a la aprobación y a las especificaciones de construcción, instalación, decoración, publicidad, distribución del local, mobiliario, equipo, etc. que le señale el franquiciador.
- **Obligación de no competir contra el franquiciador:** La obligación de no competir implica que el franquiciante no ingresará en negocios competitivos durante la duración del contrato de la franquicia, ni durante un periodo tras su finalización.

3.2. TIPOS DE FRANQUICIA

Cada franquicia posee unas características diferentes. Sobre todo, en la finalidad comercial que poseen y en los procedimientos de trabajo. Por ello, existen diferentes tipos de franquicia dependiendo del criterio que se utilice, la localización o la participación, que se podrían diferenciar de la siguiente manera:

(Muñiz González, 2001)

- 1- **Franquicia de producción:** Es aquella donde el franquiciador, además de ser el titular de la marca, fabrica y comercializa los productos que vende en sus establecimientos franquiciados.

De esta manera el fabricante franquiciador se asegura de la venta de una parte de su producción ya que obliga a los franquiciados a que compren sus productos en exclusiva.

- 2- **Franquicia de distribución:** El franquiciador actúa como mediador en las compras, selecciona productos que son fabricados por otras empresas o proveedores y los distribuye a través de sus puntos de venta franquiciados. Así, su actividad es la de una central de compras, ya que la distribución verdadera tendrá lugar a través de una red de franquiciados
- 3- **Franquicia de servicios:** Es la explotación de un determinado servicio cuya fórmula original es propiedad del franquiciador, quien la transfiere a sus franquiciados para que la pongan en marcha. En este tipo de franquicia es importante la transmisión del know-how, ya que el franquiciado se compromete a comercializar bajo una determinada metodología dada por el franquiciador.
- 4- **Franquicia industrial:** Es una forma de colaboración empresarial entre fabricantes, tanto el franquiciador como el franquiciado son industriales. A parte del know-how que se le cede, también se le cede el derecho de fabricación de su correspondiente marca y la comercialización de los productos fabricados, así como los procedimientos administrativos, de venta y de gestión en general. El franquiciador quien debe ser titular de la propiedad industrial cede a sus franquiciados la tecnología y materias primas necesarias para fabricar un determinado producto y posteriormente venderlo en el mercado.

Si tenemos en cuenta la localización en la que se distribuyen las franquicias también podemos clasificarlas en:

- 5- **Franquicia máster o principal:** Es el resultado de exportar una franquicia de su país de origen a otro a través de la presencia de un máster franquiciado, a quien el franquiciador dueño de la marca vende los derechos de sus franquicias para que los desarrolle en el país destino.
- 6- **Franquicia córner:** Es aquella que se desarrolla dentro de otro establecimiento comercial, con un espacio franquiciado donde se venden los productos y/o se prestan los servicios del franquiciador de acuerdo con sus especificaciones.

3.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

Las ventajas que ofrecen son enormes y van ligadas a temas muy distintos, representando algunas veces mayores ventajas para el franquiciador y otras para el franquiciado. En esta medida, es importante mantener un equilibrio en la relación que se establece, ya que en última instancia lo que se pretende es el éxito del sistema a nivel global. (Muñiz González, 2001)

Ventajas generales:

- **Reputación:** Es un sistema de licencias establecido y bien conocido, por lo tanto, el nuevo franquiciado no tiene que trabajar para establecer la reputación de la firma. El producto o servicio que se ofrece ya es aceptado por el público.

- **Experiencia:** El consejo dado por el franquiciador compensa la inexperiencia del nuevo propietario.
- **Capital de trabajo:** Cuesta menos dinero operar un negocio de concesión, porque el franquiciador le da al franquiciado buenos controles de inventario y otros medios para reducir los gastos. Cuando es necesario, el franquiciador puede también dar asistencia financiera para los gastos operativos.
- **Utilidades:** Al asumir unos costos razonables de franquicia y convenios sobre suministros, el franquiciado usualmente puede esperar un razonable margen de ganancias, porque el negocio se maneja con la eficiencia de una cadena.
- **Motivación:** Debido a que el franquiciado y el franquiciador se benefician del éxito de la operación, ambos trabajan adecuadamente para lograrlo.

Con respecto a las ventajas del franquiciador para crear una franquicia, podemos apreciar las siguientes:

1. Tener acceso a una nueva fuente de capitales, sin perder o diluir el control del sistema de marketing.
2. Evitar los gastos fijos elevados que implican generalmente un sistema de distribución por almacenes propios.
3. Cooperar con los distribuidores independientes, pero altamente motivados por ser propietarios de sus negocios.
4. Crear una nueva fuente de ingresos basada en el saber hacer técnico comercial que se posee.
5. Mayor rapidez a la hora de abordar el plan de expansión.
6. Beneficiarse de las economías de escala gracias al desarrollo del sistema de franquicia.

En cuanto a las ventajas para el franquiciado, principalmente éste se ve motivado por beneficiarse de la experiencia y la imagen de la marca del franquiciador. Y a esta motivación básica se añaden los siguientes aspectos:

1. Tener la posibilidad de poner en marcha una empresa con poco capital, además de crear su propio negocio perteneciendo a una gran organización.
2. Reducir el riesgo y la incertidumbre, puesto que se trata de un proyecto de éxito probado.
3. Beneficiarse de un mejor poder de compra ante los proveedores de la cadena franquiciada.
4. Recibir una formación y una asistencia constante que proporciona el franquiciador.
5. Tener el acceso a los mejores emplazamientos, gracias al renombre y al poder financiero del franquiciador.

6. Recibir una ayuda a la gestión del marketing y a la gestión financiera y contable de la franquicia.

Al igual que podemos apreciar las ventajas, también existen desventajas y riesgos que se deben asumir cuando se decide por elegir esta fórmula de negocio.

Para este caso, nombraremos algunas de las desventajas de ser franquiciador:

1. Tener dificultad para influir en el comportamiento empresarial de los franquiciados.
2. Menor beneficio por unidad, pero mayores beneficios por más unidades vendidas.
3. Inversión inicial importante, pues la concesión y puesta en marcha supone un primer desembolso.
4. Gran riesgo de competencia desleal.
5. Problemas a la hora de realizar cambios estratégicos en el negocio.
6. Mayor complejidad en la comunicación con los diferentes puntos de venta.

Así como también pasaremos a nombrar algunas de las desventajas de ser franquiciado:

1. Pago de unos derechos de entrada que pueden suponer unos costes muy altos para el franquiciado e incluso incurrir en pérdidas o bajos márgenes de ganancias para el franquiciado.
2. Menos independencia debido a que el franquiciado debe seguir los patrones del franquiciador.
3. Tener que abonar unas cantidades de manera permanente y puntual en la mayoría de los casos al franquiciador.
4. No es el propietario del nombre y ni de la marca comercial que trabaja, sino que se le ceden los derechos del uso de la marca.
5. Este ligado a la "suerte" del franquiciador, dependiendo totalmente de la gestión que éste realice.
6. Sus aportaciones de criterios se producen a un nivel consultivo y nunca ejecutivo.

4. ACTIVIDAD A DESAROLLAR

4.1. FRANQUICIA MINIGOOD

La franquicia Minigood, es una franquicia de origen asiático que vende productos de bazar de una prestigiosa marca coreana. Estos productos son muy variados y de alta rotación, es decir, se venden rápido.

La idea de este negocio nace de la detección sobre la necesidad de los consumidores de obtener una gran variedad de productos en una misma tienda y la creciente demanda de productos de hogar, regalos, tecnología, bisutería, maquillaje, etc.

La marca tiene a la venta una variedad de hasta 30.000 artículos diferentes, que nos permitirá hacer los pedidos a través de su página web.

Gracias al prestigio que esta marca tiene en Asia, contamos con la certeza de que los productos son de buena calidad y el sistema que emplean es fiable. Además, esta franquicia ya opera en otros países fuera del continente asiático, como por ejemplo en México.

En el proceso de negociación con los franquiciadores, deberemos determinar unas condiciones específicas para el uso de su marca comercial en España.

Algunos de los productos que se venderían serían los que se adjuntan en el Anexo I.

4.2. MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO

El mercado al que va dirigido es a todos los estratos sociales, especialmente jóvenes. Esto es debido al precio y al tipo de producto que se vende y también por la motivación de compra de ese segmento de la población (compra por impulso).

El posicionamiento de la franquicia se aproxima a la de negocio tipo 'low cost', consistente en vender una gran cantidad de productos a un precio bajo y obtener de esa manera beneficios mediante pequeños márgenes unitarios y un elevado número de unidades vendidas. La ventaja competitiva que posee esta empresa viene reflejada por lo tanto en su precio y en su variedad de productos.

En términos generales los perfiles de los consumidores a los que va dirigido esta franquicia se pueden caracterizar porque buscan el precio más bajo, suelen comprar productos por su atractivo de presentación, por su novedad y por su disponibilidad inmediata.

4.3. POSICIONAMIENTO

Vamos a situar la tienda en dos localizaciones que consideramos adecuadas, ya que cuentan con un nivel alto de movimiento de personas. Y esto será de vital importancia para este tipo de negocio, ya que como nombramos anteriormente se necesita vender mucha cantidad de productos para poder obtener beneficios.

El primer local en donde se va a llevar a cabo la apertura de esta tienda es en el Centro Comercial Añaza. Este local cuenta con 226 m² y tiene un coste de 6.000€ al mes. Situiremos nuestra tienda en este local porque es un centro comercial y podemos beneficiarnos de su amplio horario de apertura y aparcamiento gratuito.

Ilustración 1. Local en Centro Comercial Añaza



Fuente: Idealista.com

Y el segundo local donde se va a llevar a cabo esta actividad es en la Calle Castillo de S/C de Tenerife. Este local cuenta con 170 m2 y su alquiler mensual equivale a 8500€ al mes.

Ilustración 2. Local en Calle Castillo



Fuente: Idealista.com

4.4. COMPETIDORES

En cuanto a los competidores de este tipo de tiendas, podemos identificar como principal competidor a 'Ale-Hop regalos'. 'Ale-Hop regalos' es una tienda que vende productos muy parecidos a los nuestros y además es un negocio establecido y consolidado en Tenerife desde hace varios años. 'Tiger' y 'Muy mucho' también se pueden considerar empresas rivales, ya que su gama de productos es parecida.

Por lo que nos diferenciaremos de ellos en algunos aspectos como el diseño y empaquetado llamativo de los productos.

4.5. PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES

Esta iniciativa se llevará a cabo por 3 socios, los cuales aportaran un capital total de 150.000€ a partes iguales. Estos socios llevan en el mundo del comercio al por menor más de 15 años y están establecidos en Tenerife con sus propias tiendas. Es decir, ya tienen mucha experiencia en este sector y conocen el modo de operaciones y el funcionamiento de este tipo de empresas de importaciones provenientes del extranjero.

4.6 ANÁLISIS DAFO

Para entender mejor el entorno en el que se va a desarrollar la actividad, vamos a realizar un análisis DAFO, en el cual identificaremos las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa.

Debilidades

1. Supone una elevada inversión y el coste del personal en este caso deberá intentar reducirse al máximo, ya que lo que se pretende conseguir es vender lo máximo posible en las horas en las que esté abierto el establecimiento.
2. Fuerte dependencia de la franquicia a la hora de utilizar la marca comercial, teniendo que acogerse a las pautas que nos impone el franquiciado.
3. Gasto de tiempo y dinero en entrenar al personal para que siga las pautas de la franquicia y defienda su imagen comercial de la manera correcta.
4. Presencia notable de competidores que venden productos parecidos y productos que pueden ser sustitutos de éstos.

Fortalezas

1. La ubicación de los locales es una fortaleza de la empresa, ya que el centro comercial cuenta con aparcamiento gratuito y es muy transitado, al igual que la Calle Castillo.
2. Al ser una franquicia, contaremos con el apoyo constante del franquiciador que nos brindará asistencia técnica desde el primer momento.
3. Es algo innovador ya que esta marca no existe en Tenerife.
4. Los precios son bajos y los productos son de mejor calidad que los de las tiendas de nuestros competidores.
5. La atención al cliente será buena, ya que los empleados habrán pasado por un entrenamiento previo.

Amenazas

1. Por lo general, los clientes no conocen esta marca y puede ser difícil al principio conseguir su fidelidad.
2. Debido a la incertidumbre política actual, las familias al no saber que hacer, pueden tender a consumir menos.
3. Cambios legislativos importantes en cuestión a convenios colectivos de trabajo pueden afectar de manera negativa al negocio, teniendo que contratar más personal, por ejemplo.
4. Los crecientes cambios tecnológicos, puede crear que los consumidores se decidan por comprar cada vez más por internet y provocar así que las tiendas físicas pierdan valor.

Oportunidades

1. Obtendremos el permiso exclusivo de utilizar esta franquicia en Tenerife, por lo que las barreras de entrada para los competidores serán altas y para acceder a vender esta marca deberán contactar previamente con nosotros.
2. Aprovechando esta exclusividad, podremos obtener el monopolio de venta de algunos productos a largo plazo.
3. Si el negocio va bien, se puede expandir de manera muy rápida en pocos años.
4. La crisis económica, que en este caso se podría ver de manera positiva ya que, al bajar el poder adquisitivo de las personas, estos productos que antes se compraban en otro tipo de tiendas se comprarán en nuestra tienda por su precio.

5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

5.1. PLAN DE INVERSIÓN

La empresa precisa llevar a cabo un plan de inversión que incluye lo siguiente:

Tabla 3. Plan de inversión

PLAN DE INVERSIÓN	Bruto	IGIC	Total
Acondicionamiento de pisos, paredes, carpintería, baños y pintura	21.500	0	21.500
Mobiliario	73.500	0	73.500
Compra mercancía	355.000	0	355.000
TOTAL	450.000	0	450.000

Fuente: Elaboración propia

La inversión se ha de llevar a cabo a partir de marzo de 2019, porque se tiene prevista la apertura de los dos establecimientos al principio de mayo de 2019.

Como podemos observar en el cuadro superior, la inversión inicial se desglosa de la siguiente manera:

- Para el acondicionamiento de los pisos, las paredes, obras de carpintería, baños y pintura de los dos locales se va a invertir una cantidad de 21.500€ divididos a partes iguales en los dos locales, por lo que se invertirían 10.750€ en un local y 10.750€ en el otro.
- En cuanto al mobiliario necesario para la colocación de la mercancía, contaremos con un capital de 73.500€, también divididos a partes iguales para los dos locales, correspondiendo así a una cantidad de 36.750€ para cada local.

- Por último, la mercancía que vamos a comprar equivale a 355.000€, esta inversión inicial será equivalente a dos meses de compra de mercancía en periodo normal de funcionamiento de la empresa, contando con un stock de seguridad de un mes. Ya que la mercancía tarda 2 meses en llegar desde Asia desde que hace el pedido a través de la página web.

5.2. PLAN DE FINANCIACIÓN

El modo de financiación de este plan se resume en el cuadro siguiente:

Tabla 4. Plan de financiación

PLAN DE FINANCIACIÓN	Importes
Aportación de los socios	150.000
Préstamo a 5 años	150.000
Póliza de crédito	150.000
TOTAL	450.000

Fuente: Elaboración propia

Y que viene desglosado de la siguiente manera:

- Aportación personal de los socios de 150.000€, cada uno de ellos invertirá 50.000€ de sus propios ahorros para formar la empresa.
- Préstamo bancario a 5 años de 150.000€, este préstamo contiene las características siguientes mostradas en el cuadro y servirá para la inversión inicial que vamos a realizar.
- Póliza de crédito, esta forma instrumental permite a la empresa endeudarse hasta una determinada cantidad durante un periodo prefijado, y se utilizará para tener siempre dinero para comprar la mercancía que se necesite.

Tabla 5. Préstamo

Características de la financiación recogida en el plan de viabilidad	
Modalidad	Préstamo
Plazo de amortización	5 años
Tipo de interés	Euribor 1 año + 4%
Sistema de amortización	Francés
Carencia	0 meses
Nº total de cuotas	60
Garantías	Personales
Comisión de apertura	0,50%
Estudio	0,25%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Póliza de crédito

Características de la financiación recogida en el plan de viabilidad	
Modalidad	Póliza de Crédito
Plazo	1 año renovable
Tipo de interés	Euribor 1 año + 3,75%
Garantías	Personal
Comisión de apertura	1%
Estudio	0,50%
No disponibilidad	0,75%

Fuente: Elaboración propia

5.3. INGRESOS

La estimación de ingresos se hace por una parte distinguiendo las dos actividades mencionadas y por otro lado teniendo en cuenta dos horizontes temporales, uno mensual que abarca desde mayo de 2019 hasta diciembre 2020 y que nos sirve para analizar la viabilidad a corto plazo y otro anual que abarca los años 2021 a 2024 y que nos sirve para analizar la viabilidad a largo plazo.

A modo explicativo de los cálculos de la previsión de ventas, éstas se han calculado según los metros cuadrados:

Es decir, son el resultado de multiplicar la suma de los metros cuadrados de los dos locales que nos da un total de 510m² (350m² + 160m²) por las ventas por temporada, que pueden equivaler a 250€/m² y 300€/m².

Para el primer semestre de 2019 hemos calculado las ventas de manera progresiva porque acabamos de abrir el negocio y está en su periodo de nacimiento, pero a partir de 2020 las ventas se hayan como se describe en el párrafo anterior. Cabe destacar que los meses de temporada alta serán en enero, febrero, noviembre y diciembre.

Tabla 7. Previsión de ingresos

Evolución prevista de los ingresos		ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19
Venta menor artículos regalos franquicia		0,00	0,00	0,00	0,00	91.800,00
Cifra de negocios		0,00	0,00	0,00	0,00	91.800,00
Estimación de ventas		ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19
Nº días de venta	26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
m2	510	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta m2 mensual temporada normal	250	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
venta m2 mensual temporada alta	300	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importe Neto Venta		0,00	0,00	0,00	0,00	91.800,00

Evolución prevista de los ingresos		jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
Venta menor artículos regalos franquicia		91.800,00	96.900,00	102.000,00	107.100,00	112.200,00	117.300,00	122.400,00
Cifra de negocios		91.800,00	96.900,00	102.000,00	107.100,00	112.200,00	117.300,00	122.400,00
Estimación de ventas		jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
Nº días de venta	26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
m2	510	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta m2 mensual temporada normal	250	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
venta m2 mensual temporada alta	300	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importe Neto Venta		91.800,00	96.900,00	102.000,00	107.100,00	112.200,00	117.300,00	122.400,00

Evolución prevista de los ingresos		ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20
Venta menor artículos regalos franquicia		153.000,00	153.000,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00
Cifra de negocios		153.000,00	153.000,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00
Estimación de ventas		ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20
Nº días de venta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
m2		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta m2 mensual temporada normal		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
venta m2 mensual temporada alta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importe Neto Venta		153.000,00	153.000,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00

Evolución prevista de los ingresos	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Venta menor artículos regalos franquicia	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	153.000,00	153.000,00
Cifra de negocios	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	153.000,00	153.000,00
Estimación de ventas	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Nº días de venta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
m2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta m2 mensual temporada normal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
venta m2 mensual temporada alta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importe Neto Venta	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	153.000,00	153.000,00

	2.021		2.022		2.023		2.024	
Evolución prevista de los ingresos	% Δ 2020	Importes	% Δ 2021	Importes	% Δ 2022	Importes	% Δ 2023	Importes
Venta menor artículos regalos franquicia	5,00%	1.713.600,00	5,00%	1.799.280,00	5,00%	1.889.244,00	5,00%	1.983.706,20
Cifra de negocios		1.713.600,00		1.799.280,00		1.889.244,00		1.983.706,20
	2.021		2.022		2.023		2.024	
Estimación de ventas	% Δ 2020	Importes	% Δ 2021	Importes	% Δ 2022	Importes	% Δ 2023	Importes
Nº días de venta		0		0		0		0
m2		0,00		0,00		0,00		0,00
Venta m2 mensual temporada normal	5,00%	0,00	5,00%	0,00	5,00%	0,00	5,00%	0,00
venta m2 mensual temporada alta	5,00%	0,00	5,00%	0,00	5,00%	0,00	5,00%	0,00
Importe Neto Venta	5,00%	1.713.600,00	5,00%	1.799.280,00	5,00%	1.889.244,00	5,00%	1.983.706,20

Fuente: Elaboración propia

5.4 COMPRAS

En cuanto a las compras también se han tenido en cuenta los mismos dos horizontes temporales que para los ingresos. Suponemos en este caso que el franquiciador establece unos precios fijos para la venta de sus productos a los que debemos acogernos. Y que, por lo tanto, nuestra estimación general de compras será del 55% con respecto a las ventas. Esta fijación de precios es previsional hasta el momento que se haga el pedido de las compras, por lo que se estima que el precio de compra más los gastos de las aduanas y el cambio de la moneda del yen al euro, sitúa el precio de las compra un 55% por debajo del precio de las ventas.

La siguiente tabla muestra la evolución mensual de las compras en función de las ventas estimadas del cuadro anterior.

Tabla 8. Previsión de compras

Evolución prevista de los ingresos		ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
Cifra de ventas tiendas		0,00	0,00	0,00	0,00	127.500,00	127.500,00
% de aprovisionamiento sobre cifra de ventas	55,00%					55,00%	55,00%
Consumo de mercaderías de tiendas		0,00	0,00	0,00	0,00	70.125,00	70.125,00

Evolución prevista de los ingresos		jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
Cifra de ventas tiendas		127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	153.000,00	153.000,00
% de aprovisionamiento sobre cifra de ventas	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%
Consumo de mercaderías de tiendas		70.125,00	70.125,00	70.125,00	70.125,00	84.150,00	84.150,00

Evolución prevista de los ingresos		ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20
Cifra de ventas tiendas		153.000,00	153.000,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00
% de aprovisionamiento sobre cifra de ventas	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%
Consumo de mercaderías de tiendas		84.150,00	84.150,00	70.125,00	70.125,00	70.125,00	70.125,00

Evolución prevista de los ingresos		jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Cifra de ventas tiendas		127.500,00	127.500,00	127.500,00	127.500,00	153.000,00	153.000,00
% de aprovisionamiento sobre cifra de ventas	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%	55,00%
Consumo de mercaderías de tiendas		70.125,00	70.125,00	70.125,00	70.125,00	84.150,00	84.150,00

Evolución prevista de los ingresos		2.021		2.022		2.023		2.024	
		% Δ 2020	Importes	% Δ 2021	Importes	% Δ 2022	Importes	% Δ 2023	Importes
Cifra de ventas tiendas		5%	1.713.600,00	5%	1.799.280,00	5%	1.889.244,00	5%	1.983.706,20
% de aprovisionamiento sobre cifra de ventas	55,00%		55,00%		55,00%		55,00%		55,00%
Consumo de mercaderías de tiendas			942.480,00		989.604,00		1.039.084,20		1.091.038,41

Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar que, tanto para los ingresos como para los gastos, en términos anuales, se prevé un incremento del 5% con respecto a años anteriores.

5.5. GASTOS DE PERSONAL

Los gastos de personal se detallarán a continuación:

Debemos de tener en cuenta que las tiendas van a abrir todos los días menos los domingos. Y el horario de apertura será de 9:00 de la mañana a 21:00 de la noche.

Tabla 9. Horario laboral general

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
9:00	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B y E	Empleado A y B y E	
10:00	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B y E	Empleado A y B y E	
11:00	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B y E	Empleado A y B y E	
12:00	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B y E	Empleado A y B y E	
13:00	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B y E	Empleado A y B y E	
14:00	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B	Empleado A y B y E	Empleado A y B y E	
15:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	
16:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	
17:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	
18:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	
19:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	
20:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	
21:00	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D	Empleado C y D y F	Empleado C y D y F	

Tabla: Elaboración propia

Empleado A: Trabaja 5 horas al día durante 6 días en el turno de mañana, por lo que trabajará 30 horas semanales de 9:00 a 14:00.

Empleado B: Trabaja 5 horas al día durante 6 días en el turno de mañana, por lo que trabajará 30 horas semanales de 9:00 a 14:00 y será el que cubra las vacaciones al empleado A y viceversa.

Empleado C: Trabaja 5 horas al día durante 6 días en el turno de tarde, por lo que trabajará 30 horas semanales de 15:00 a 21:00.

Empleado D: Trabaja 5 horas al día durante 6 días en el turno de tarde, por lo que trabajará 30 horas semanales de 15:00 a 21:00 y será el que cubra las vacaciones al empleado A y viceversa.

Y el empleado E y F, trabajan 5 horas sólo los fines de semana.

Este reparto se llevará de la misma manera en las dos tiendas, por lo que se requiere 12 personas para las 2 tiendas, repartidas en 6 personas por cada tienda.

Para todos los casos de los siguientes cuadros se han fijado las siguientes deducciones comunes:

- Establecer un porcentaje de retención a cuenta del IRPF del 11%.
- Fijar la retención a cuenta de la seguridad social en un 6,35%.
- De lo anterior se deduce que el líquido nómina es del 82,65%.
- La seguridad social a cargo de la empresa es del 32% sobre salario bruto.
- La nómina se liquida al final de cada mes.
- La seguridad social de un mes se liquida al final del mes siguiente.
- Las retenciones de los trabajadores se liquidan trimestralmente.

Además, se ha elaborado previamente una tabla en la que se muestra el incremento del salario bruto del trabajador en función del paso de los años y que se ha utilizado luego para el cálculo total de los gastos del personal.

Tabla 10. Evolución del salario anual

	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023	2.024
		2,00%	2,30%	2,50%	2,70%	3,00%
Salario bruto mensual trabajador	1.200,00	1.224,00	1.252,15	1.283,46	1.318,11	1.357,65
Horas medias mes (1800/12)	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Salario medio hora	8,00	8,16	8,35	8,56	8,79	9,05
Seguridad social empresa	32,00%	32,00%	32,00%	32,00%	32,00%	32,00%

Fuente: Elaboración propia

Hay que tener en cuenta que en el mes de abril todavía no se ha abierto la tienda, pero vamos a contratar a varias personas para su entrenamiento, colocación del material y explicación del funcionamiento de la tienda, por eso se ha previsto unos costes de 7200€.

Tabla 11. Previsión de gastos de personal

Evolución prevista del gasto de personal		ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
Sueldos y salarios.		0,00	0,00	0,00	7.200,00	14.400,00	14.400,00
Seguridad social a cargo de la empresa.		0,00	0,00	0,00	2.304,00	4.608,00	4.608,00
Otros gastos sociales.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto de personal Total		0,00	0,00	0,00	9.504,00	19.008,00	19.008,00
Retenciones IRPF (11%)	11,00%	0,00	0,00	0,00	792,00	1.584,00	1.584,00
Retenciones Seguridad social	6,35%	0,00	0,00	0,00	457,20	914,40	914,40
Líquido nómina	82,65%	0,00	0,00	0,00	5.950,80	11.901,60	11.901,60
Pago de Seguridad social		0,00	0,00	0,00	0,00	2.761,20	5.522,40
Pago de IRPF		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Evolución prevista del gasto de personal		jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
Sueldos y salarios.		14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
Seguridad social a cargo de la empresa.		4.608,00	4.608,00	4.608,00	4.608,00	4.608,00	4.608,00
Otros gastos sociales.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto de personal Total		19.008,00	19.008,00	19.008,00	19.008,00	19.008,00	19.008,00
Retenciones IRPF (11%)	11,00%	1.584,00	1.584,00	1.584,00	1.584,00	1.584,00	1.584,00
Retenciones Seguridad social	6,35%	914,40	914,40	914,40	914,40	914,40	914,40
Líquido nómina	82,65%	11.901,60	11.901,60	11.901,60	11.901,60	11.901,60	11.901,60
Pago de Seguridad social		5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40
Pago de IRPF		3.960,00	0,00	0,00	4.752,00	0,00	0,00

Evolución prevista del gasto de personal		ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20
Sueldos y salarios.		14.688,00	14.688,00	14.688,00	14.688,00	14.688,00	14.688,00
Seguridad social a cargo de la empresa.		4.700,16	4.700,16	4.700,16	4.700,16	4.700,16	4.700,16
Otros gastos sociales.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto de personal Total		19.388,16	19.388,16	19.388,16	19.388,16	19.388,16	19.388,16
Retenciones IRPF (11%)	11,00%	1.615,68	1.615,68	1.615,68	1.615,68	1.615,68	1.615,68
Retenciones Seguridad social	6,35%	932,69	932,69	932,69	932,69	932,69	932,69
Líquido nómina	82,65%	12.139,63	12.139,63	12.139,63	12.139,63	12.139,63	12.139,63
Pago de Seguridad social		5.522,40	5.632,85	5.632,85	5.632,85	5.632,85	5.632,85
Pago de IRPF		4.752,00	0,00	0,00	4.847,04	0,00	0,00

Evolución prevista del gasto de personal		jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Sueldos y salarios.		14.688,00	14.688,00	14.688,00	14.688,00	14.688,00	14.688,00
Seguridad social a cargo de la empresa.		4.700,16	4.700,16	4.700,16	4.700,16	4.700,16	4.700,16
Otros gastos sociales.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto de personal Total		19.388,16	19.388,16	19.388,16	19.388,16	19.388,16	19.388,16
Retenciones IRPF (11%)	11,00%	1.615,68	1.615,68	1.615,68	1.615,68	1.615,68	1.615,68
Retenciones Seguridad social	6,35%	932,69	932,69	932,69	932,69	932,69	932,69
Líquido nómina	82,65%	12.139,63	12.139,63	12.139,63	12.139,63	12.139,63	12.139,63
Pago de Seguridad social		5.632,85	5.632,85	5.632,85	5.632,85	5.632,85	5.632,85
Pago de IRPF		4.847,04	0,00	0,00	4.847,04	0,00	0,00

Evolución prevista del gasto de personal		2.021		2.022		2.023		2.024	
		% Δ 2020	Importes	% Δ 2021	Importes	% Δ 2022	Importes	% Δ 2023	Importes
Sueldos y salarios.			180.309,89		184.817,64		189.807,71		195.501,94
Seguridad social a cargo de la empresa.			57.699,16		59.141,64		60.738,47		62.560,62
Otros gastos sociales.			0,00		0,00		0,00		0,00
Gasto de personal Total			238.009,05		243.959,28		250.546,18		258.062,56
Retenciones IRPF (11%)	11,00%		19.834,09		20.329,94		20.878,85		21.505,21
Retenciones Seguridad social	6,35%		11.449,68		11.735,92		12.052,79		12.414,37
Líquido nómina	82,65%		149.026,12		152.751,78		156.876,07		161.582,36
Pago de Seguridad social			63.386,44		64.971,10		66.725,32		68.727,08
Pago de IRPF			14.875,57		15.247,45		15.659,14		16.128,91

Fuente: Elaboración propia

5.6. GASTOS GENERALES

Dentro del cuadro de gastos generales se han incluido las siguientes partidas de gastos:

- Arrendamientos
- Reparaciones y mantenimiento
- Notario
- Asesor Fiscal, laboral y jurídico
- Seguro del local
- Seguro de responsabilidad civil
- Suministros de agua y electricidad
- Material de oficina
- Cuota de la comunidad y teléfono
- Tasa de recogida de basuras

Tabla 12. Previsión de otros gastos

Evolución prevista de los otros gastos de explotación	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
621.- Arrendamientos	0,00	0,00	0,00	6.000,00	10.250,00	14.500,00
622.- Reparación y conservación						
Reparaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	150,00	150,00
Mantenimiento	0,00	0,00	0,00	0,00	150,00	150,00
623.- Servicios profesionales independientes						
Notario	0,00	1.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asesor Fiscal	0,00	0,00	0,00	400,00	400,00	400,00
Asesor Laboral	0,00	0,00	0,00	200,00	200,00	200,00
625.- Primas de seguros						
Seguro del local	0,00	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00
Responsabilidad civil	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00	200,00
627.- Publicidad y relaciones públicas	0,00	0,00	0,00	0,00	600,00	600,00
628.- Suministros						
Agua	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	100,00
Electricidad	0,00	0,00	0,00	600,00	1.200,00	1.200,00
629.- Otros servicios						
Material de oficina	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	50,00
Cuota Comunidad	0,00	1.250,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Teléfono	0,00	0,00	0,00	150,00	150,00	150,00
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	1.500,00	1.500,00
631.- Otros tributos						
Basura	0,00	0,00	50,00	50,00	100,00	100,00
Total otros gastos de explotación.	0,00	2.750,00	5.050,00	10.000,00	17.750,00	22.050,00

Evolución prevista de los otros gastos de explotación	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
621.- Arrendamientos	14.500,00	14.500,00	14.500,00	14.500,00	14.500,00	14.500,00
622.- Reparación y conservación						
Reparaciones	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Mantenimiento	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
623.- Servicios profesionales independientes						
Notario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asesor Fiscal	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Asesor Laboral	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
625.- Primas de seguros						
Seguro del local	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Responsabilidad civil	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
627.- Publicidad y relaciones públicas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
628.- Suministros						
Agua	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Electricidad	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
629.- Otros servicios						
Material de oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Cuota Comunidad	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Teléfono	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
631.- Otros tributos						
Basura	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total otros gastos de explotación.	22.050,00	22.050,00	22.050,00	22.050,00	22.050,00	22.050,00

Evolución prevista de los otros gastos de explotación	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20
621.- Arrendamientos	14.500,00	14.500,00	15.300,00	15.300,00	15.300,00	15.300,00
622.- Reparación y conservación						
Reparaciones	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Mantenimiento	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
623.- Servicios profesionales independientes						
Notario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asesor Fiscal	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
Asesor Laboral	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00
625.- Primas de seguros						
Seguro del local	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Responsabilidad civil	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
627.- Publicidad y relaciones públicas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
628.- Suministros						
Agua	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Electricidad	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
629.- Otros servicios						
Material de oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Cuota Comunidad	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Teléfono	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
631.- Otros tributos						
Basura	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total otros gastos de explotación.	22.065,00	22.065,00	22.865,00	22.865,00	22.865,00	22.865,00

Evolución prevista de los otros gastos de explotación	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
621.- Arrendamientos	15.300,00	15.300,00	15.300,00	15.300,00	15.300,00	15.300,00
622.- Reparación y conservación						
Reparaciones	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Mantenimiento	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
623.- Servicios profesionales independientes						
Notario	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asesor Fiscal	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
Asesor Laboral	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00	205,00
625.- Primas de seguros						
Seguro del local	257,50	257,50	257,50	257,50	257,50	257,50
Responsabilidad civil	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
627.- Publicidad y relaciones públicas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
628.- Suministros						
Agua	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Electricidad	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
629.- Otros servicios						
Material de oficina	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Cuota Comunidad	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Teléfono	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
631.- Otros tributos						
Basura	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total otros gastos de explotación.	23.072,50	22.872,50	22.872,50	22.872,50	22.872,50	22.872,50

Evolución prevista de los otros gastos de explotación	2.021		2.022		2.023		2.024	
	% Δ 2020	Importes	% Δ 2021	Importes	% Δ 2022	Importes	% Δ 2023	Importes
621.- Arrendamientos		193.000,00		203.000,00		206.000,00		222.000,00
622.- Reparación y conservación								
Reparaciones		1.854,00		1.946,70		2.044,04		2.146,24
Mantenimiento		1.854,00		1.946,70		2.044,04		2.146,24
623.- Servicios profesionales independientes								
Notario		0,00		0,00		0,00		0,00
Asesor Fiscal		5.067,60		5.219,63		5.480,61		5.754,64
Asesor Laboral		2.533,80		2.609,81		2.740,30		2.877,32
625.- Primas de seguros								
Seguro del local		3.182,70		3.278,18		4.261,64		4.389,48
Responsabilidad civil		2.472,00		2.546,16		3.310,01		3.409,31
627.- Publicidad y relaciones públicas		2.400,00		2.472,00		2.546,16		2.622,54
628.- Suministros								
Agua		1.236,00		1.273,08		1.311,27		1.350,61
Electricidad		4.944,00		5.092,32		5.245,09		5.402,44
629.- Otros servicios								
Material de oficina		618,00		636,54		655,64		675,31
Cuota Comunidad		30.900,00		31.827,00		32.781,81		33.765,26
Teléfono		1.854,00		1.909,62		1.966,91		2.025,92
Otros gastos		18.540,00		19.096,20		19.669,09		20.259,16
631.- Otros tributos								
Basura		1.236,00		1.273,08		1.311,27		1.350,61
Total otros gastos de explotación.		271.692,10		284.127,02		291.367,86		310.175,08

Fuente: Elaboración propia

5.7. PROYECCIÓN DE LOS RESULTADOS

A partir de los datos de los 6 apartados anteriores, pasaremos a calcular la cuenta de resultados final de nuestra empresa, que se presenta de la siguiente manera:

Tabla 13. Cuenta de resultados 2019

(DEBE) / HABER	ene.-19	feb.-19	mar.-19	abr.-19	may.-19	jun.-19
1. Importe Neto de la cifra de negocios	0,00	0,00	0,00	0,00	91.800,00	91.800,00
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos (consumo)	0,00	0,00	0,00	0,00	-50.490,00	-50.490,00
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Gastos de personal	0,00	0,00	0,00	-9.504,00	-19.008,00	-19.008,00
7. Otros gastos de explotación	0,00	-2.750,00	-5.050,00	-10.000,00	-17.750,00	-22.050,00
8. Amortización del inmovilizado	0,00	0,00	-796,44	-796,44	-796,44	-796,44
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	0,00	-2.750,00	-5.846,44	-20.300,44	3.755,56	-544,44
13. Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14. Gastos financieros	0,00	-3.375,00	-509,59	-500,00	-1.086,21	-484,89
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18. Otro ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18)	0,00	-3.375,00	-509,59	-500,00	-1.086,21	-484,89
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	0,00	-6.125,00	-6.356,03	-20.800,44	2.669,35	-1.029,33
19. Impuesto sobre beneficios (nota1)						
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	0,00	-6.125,00	-6.356,03	-20.800,44	2.669,35	-1.029,33

(DEBE) / HABER	jul.-19	ago.-19	sep.-19	oct.-19	nov.-19	dic.-19	Año 2019
1. Importe Neto de la cifra de negocios	96.900,00	102.000,00	107.100,00	112.200,00	117.300,00	122.400,00	841.500,00
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos (consumo)	-53.295,00	-56.100,00	-58.905,00	-61.710,00	-64.515,00	-67.320,00	-462.825,00
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-19.008,00	-19.008,00	-19.008,00	-19.008,00	-19.008,00	-19.008,00	-161.568,00
7. Otros gastos de explotación	-22.050,00	-22.050,00	-22.050,00	-22.050,00	-22.050,00	-22.050,00	-189.900,00
8. Amortización del inmovilizado	-796,44	-796,44	-796,44	-796,44	-796,44	-796,44	-7.964,38
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	1.750,56	4.045,56	6.340,56	8.635,56	10.930,56	13.225,56	19.242,62
13. Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-477,30	-1.500,93	-462,04	-2.954,37	-1.446,68	-855,63	-13.652,64
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18. Otro ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18)	-477,30	-1.500,93	-462,04	-2.954,37	-1.446,68	-855,63	-13.652,64
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	1.273,26	2.544,63	5.878,52	5.681,19	9.483,88	12.369,94	5.589,98
19. Impuesto sobre beneficios (nota1)						-1.397,50	-1.397,50
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	1.273,26	2.544,63	5.878,52	5.681,19	9.483,88	10.972,44	4.192,49

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar esta cuenta de resultados se traduce en que los primeros 3 meses tenemos pérdidas, pero esto es debido a que todavía no hemos abierto el establecimiento y ya contamos con unos gastos iniciales de notaría e intereses de préstamos.

Tabla 14. Evolución de cuenta de resultados

(DEBE) / HABER	Año 2020	2.021	2.022	2.023	2.024
1. Importe Neto de la cifra de negocios	1.632.000,00	1.713.600,00	1.799.280,00	1.889.244,00	1.983.706,20
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos (consumo)	-897.600,00	-942.480,00	-989.604,00	-1.039.084,20	-1.091.038,41
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-232.657,92	-238.009,05	-243.959,28	-250.546,18	-258.062,56
7. Otros gastos de explotación	-273.025,00	-271.692,10	-284.127,02	-291.367,86	-310.175,08
8. Amortización del inmovilizado	-9.500,00	-9.500,00	-9.500,00	-9.500,00	-9.500,00
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	219.217,08	251.918,85	272.089,70	298.745,76	314.930,15
13. Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-5.843,44	-4.521,21	-3.309,01	-2.047,42	-1.152,50
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18. Otro ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18)	-5.843,44	-4.521,21	-3.309,01	-2.047,42	-1.152,50
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	213.373,64	247.397,63	268.780,69	296.698,34	313.777,64
19. Impuesto sobre beneficios (nota1)	-53.343,41	-61.849,41	-67.195,17	-74.174,59	-78.444,41
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	160.030,23	185.548,23	201.585,52	222.523,76	235.333,23

Fuente: Elaboración propia

Para los 5 años siguientes, se estiman resultados del ejercicio positivos en aumento, debido al incremento de las ventas totales y la disminución de los gastos financieros.

Para explicar en detalle, los apartados de la cuenta de resultados, debemos tener en cuenta que los gastos asociados con la amortización del inmovilizado se han determinado de la siguiente manera:

Tabla 15. Cuadro de amortización de inmovilizado

Elementos	Valor	%	Dotación	Dotación	Dotación	Dotación	Dotación	Dotación
	Adquisición	Amortiz.	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023	2.024
INMOVILIZADO MATERIAL								
Acondicion. de pisos y paredes, carpintería, baños y pintura	21.500,00	10%	1.802,47	2.150,00	2.150,00	2.150,00	2.150,00	2.150,00
mobiliarios	73.500,00	10%	6.161,92	7.350,00	7.350,00	7.350,00	7.350,00	7.350,00

Fuente: Elaboración propia

Los dos activos del inmovilizado material se van a amortizar al 10% anual. Podemos apreciar una pequeña diferencia de cantidades en el 2019 ya que no se amortiza todo el año. Se ha calculado sin tener en cuenta los meses de enero y febrero.

5.8. BALANCE PREVISIONAL

Tabla 16. Balance previsional

ACTIVO	jul.-19	ago.-19	sep.-19	oct.-19	nov.-19	dic.-19
A) ACTIVO NO CORRIENTE	91.017,81	90.221,37	89.424,93	88.628,49	87.832,05	87.035,62
I. Inmovilizado intangible	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Inmovilizado material	91.017,81	90.221,37	89.424,93	88.628,49	87.832,05	87.035,62
B) ACTIVO CORRIENTE	468.252,65	472.156,59	480.789,27	435.867,46	445.415,98	407.842,84
I. Existencias	329.755,00	335.365,00	340.975,00	346.585,00	366.220,00	383.050,00
V. Inversiones financieras a largo plazo	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	96.497,65	94.791,59	97.814,27	47.282,46	37.195,98	-17.207,16
TOTAL ACTIVO (A+B)	559.270,46	562.377,96	570.214,21	524.495,96	533.248,04	494.878,46
PASIVO	jul.-19	ago.-19	sep.-19	oct.-19	nov.-19	dic.-19
A) PATRIMONIO NETO	122.931,82	125.476,45	131.354,97	137.036,16	146.520,04	157.492,49
A.-1) Fondos propios	122.931,82	125.476,45	131.354,97	137.036,16	146.520,04	157.492,49
I. Capital	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00
VI. Otras aportaciones de socios	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
VII. Resultado del ejercicio	-30.368,18	-27.823,55	-21.945,03	-16.263,84	-6.779,96	4.192,49
B) PASIVO NO CORRIENTE	112.881,12	110.494,92	108.100,75	105.698,61	103.288,46	100.870,28
I. Provisiones a largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Deudas a largo plazo	112.881,12	110.494,92	108.100,75	105.698,61	103.288,46	100.870,28
1. Deudas con entidades de crédito	112.881,12	110.494,92	108.100,75	105.698,61	103.288,46	100.870,28
3. Otras deudas a largo plazo (con socios)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C) PASIVO CORRIENTE	323.457,51	326.406,59	330.758,48	281.761,18	283.439,53	236.515,69
II. Deudas a corto plazo	128.023,61	128.117,02	128.210,75	78.304,78	78.399,13	28.493,80
1. Deudas con entidades de crédito	128.023,61	128.117,02	128.210,75	78.304,78	78.399,13	28.493,80
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Otras deudas a corto plazo (con proveedores de inmovilizado)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	195.433,90	198.289,57	202.547,73	203.456,40	205.040,40	208.021,90
Proveedores	188.327,50	189.599,17	192.273,33	196.350,00	196.350,00	196.350,00
Acreedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retenciones IRPF personal	1.584,00	3.188,00	4.752,00	1.584,00	3.188,00	4.752,00
Impuesto sobre Sociedades	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.397,50
Seguridad Social	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	559.270,46	562.377,96	570.214,21	524.495,96	533.248,04	494.878,46

ACTIVO	ene.-19	feb.-19	mar.-19	abr.-19	may.-19	jun.-19
A) ACTIVO NO CORRIENTE	95.000,00	95.000,00	94.203,56	93.407,12	92.610,68	91.814,25
I. Inmovilizado intangible	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Inmovilizado material	95.000,00	95.000,00	94.203,56	93.407,12	92.610,68	91.814,25
B) ACTIVO CORRIENTE	3.300,00	297.175,00	515.740,41	480.852,13	436.734,77	470.974,96
I. Existencias	0,00	0,00	355.000,00	355.000,00	304.510,00	324.145,00
V. Inversiones financieras a largo plazo	0,00	24.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.300,00	273.175,00	118.740,41	83.852,13	90.224,77	104.829,96
TOTAL ACTIVO (A+B)	98.300,00	392.175,00	609.943,97	574.259,26	529.345,46	562.789,21
PASIVO	ene.-19	feb.-19	mar.-19	abr.-19	may.-19	jun.-19
A) PATRIMONIO NETO	3.300,00	147.175,00	140.818,97	120.018,53	122.687,89	121.658,56
A.-1) Fondos propios	3.300,00	147.175,00	140.818,97	120.018,53	122.687,89	121.658,56
I. Capital	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00
VI. Otras aportaciones de socios	0,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
VII. Resultado del ejercicio	0,00	-6.125,00	-12.481,03	-33.281,47	-30.612,11	-31.641,44
B) PASIVO NO CORRIENTE	0,00	150.000,00	122.346,94	119.992,29	117.629,78	115.259,40
I. Provisiones a largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Deudas a largo plazo	0,00	150.000,00	122.346,94	119.992,29	117.629,78	115.259,40
1. Deudas con entidades de crédito	0,00	150.000,00	122.346,94	119.992,29	117.629,78	115.259,40
3. Otras deudas a largo plazo (con socios)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C) PASIVO CORRIENTE	95.000,00	95.000,00	346.778,06	334.248,43	289.027,78	325.871,24
II. Deudas a corto plazo	95.000,00	95.000,00	80.528,06	153.195,23	133.212,72	127.930,51
1. Deudas con entidades de crédito	0,00	0,00	27.653,06	127.745,23	127.837,72	127.930,51
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Otras deudas a corto plazo (con proveedores de inmovilizado)	95.000,00	95.000,00	52.875,00	25.450,00	5.375,00	0,00
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	0,00	0,00	266.250,00	181.053,20	155.815,07	197.940,73
Proveedores	0,00	0,00	266.250,00	177.500,00	147.916,67	188.458,33
Acreedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retenciones IRPF personal	0,00	0,00	0,00	792,00	2.376,00	3.960,00
Impuesto sobre Sociedades	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social	0,00	0,00	0,00	2.761,20	5.522,40	5.522,40
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	98.300,00	392.175,00	609.943,97	574.259,26	529.345,46	562.789,21

Fuente: Elaboración propia

5.9 CUENTA DE TESORERÍA

Tabla 17. Cuadro de tesorería

	ene.-19	feb.-19	mar.-19	abr.-19	may.-19	jun.-19
A.- SALDO INICIAL DE TESORERÍA	0,00	3.300,00	273.175,00	118.740,41	83.852,13	90.224,77
COBROS						
Capital aportado por los socios	3.300,00	150.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importe préstamo bancario	0,00	150.000,00	0,00	0,00	0,00	
Línea Import	0,00	0,00	0,00	100.000,00	0,00	0,00
Ingresos de tiendas de regalos	0,00	0,00	0,00	0,00	91.800,00	91.800,00
1.- Total Cobros	3.300,00	300.000,00	0,00	100.000,00	91.800,00	91.800,00
PAGOS						
Inversiones	0,00	0,00	42.125,00	27.425,00	20.075,00	5.375,00
fianzas y alquiler	0,00	24.000,00	18.000,00	0,00	0,00	0,00
Compras (proveedores)	0,00	0,00	88.750,00	88.750,00	29.583,33	29.583,33
Nómina de personal	0,00	0,00	0,00	5.950,80	11.901,60	11.901,60
Otros gastos de explotación (gastos generales)	0,00	2.750,00	5.050,00	10.000,00	17.750,00	22.050,00
Deudas con entidades de crédito (capital + intereses)	0,00	3.375,00	509,59	2.762,48	3.356,23	2.762,48
Retenciones IRPF personal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad social	0,00	0,00	0,00	0,00	2.761,20	5.522,40
Liquidación del impuesto sobre sociedades	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.- Total Pagos	0,00	30.125,00	154.434,59	134.888,28	85.427,36	77.194,81
B.- DIFERENCIA ANUAL (1-2)	3.300,00	269.875,00	-154.434,59	-34.888,28	6.372,64	14.605,19
C.- SALDO FINAL DE TESORERÍA (A+B)	3.300,00	273.175,00	118.740,41	83.852,13	90.224,77	104.829,96

	jul.-19	ago.-19	sep.-19	oct.-19	nov.-19	dic.-19
A.- SALDO INICIAL DE TESORERÍA	104.829,96	96.497,65	94.791,59	97.814,27	47.282,46	37.195,98
COBROS						
Capital aportado por los socios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importe préstamo bancario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Línea Import	0,00	0,00	0,00	-50.000,00	0,00	-50.000,00
Ingresos de tiendas de regalos	96.900,00	102.000,00	107.100,00	112.200,00	117.300,00	122.400,00
1.- Total Cobros	96.900,00	102.000,00	107.100,00	62.200,00	117.300,00	72.400,00
PAGOS						
Inversiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
fianzas y alquiler	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras (proveedores)	59.035,83	60.438,33	61.840,83	63.243,33	84.150,00	84.150,00
Nómina de personal	11.901,60	11.901,60	11.901,60	11.901,60	11.901,60	11.901,60
Otros gastos de explotación (gastos generales)	22.050,00	22.050,00	22.050,00	22.050,00	22.050,00	22.050,00
Deudas con entidades de crédito (capital + intereses)	2.762,48	3.793,73	2.762,48	5.262,48	3.762,48	3.179,14
Retenciones IRPF personal	3.960,00	0,00	0,00	4.752,00	0,00	0,00
Seguridad social	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40	5.522,40
Liquidación del impuesto sobre sociedades	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.- Total Pagos	105.232,31	103.706,06	104.077,31	112.731,81	127.386,48	126.803,14
B.- DIFERENCIA ANUAL (1-2)	-8.332,31	-1.706,06	3.022,69	-50.531,81	-10.086,48	-54.403,14
C.- SALDO FINAL DE TESORERÍA (A+B)	96.497,65	94.791,59	97.814,27	47.282,46	37.195,98	-17.207,16

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

Finalizado el plan de viabilidad, es el momento de considerar los aspectos más importantes.

Como se ha podido observar, este negocio requiere una gran inversión inicial, pero siempre que las estimaciones del aumento del 5% anual sobre las ventas se cumplan, harán que el negocio sea rentable. Tal y como se describe en el estudio que hemos realizado podemos observar que la clave de este negocio está en obtener el máximo beneficio en relación con las ventas unitarias. Además, minimizar el coste de los empleados será en este caso la clave del éxito.

En cuanto a la fórmula de la franquicia, podemos decir que obtener ayuda por parte del franquiciado será una de las ventajas a la hora de abrir nuestro negocio. Teniendo en cuenta que nos ayudan a difundir publicidad, entrenan a nuestro personal y podemos utilizar su marca.

Por otra parte, hay una creciente demanda de productos de hogar, por lo que consideramos que este negocio tendrá éxito y si llegase a funcionar se podría expandir de manera muy rápida por Tenerife y Canarias.

Para finalizar, este proyecto a nivel personal ha sido bastante satisfactorio ya que he aprendido mucho sobre Excel y cómo interpretar y elaborar las cuentas anuales que se han expuesto. Además, considero que es un acercamiento excelente al mundo laboral que nos vamos a enfrentar y me ha dado suficiente motivación para querer formar parte de este negocio o crear un negocio en un futuro.

7. BIBLIOGRAFÍA

Cepeda Díaz, J.A. (2009). *Franquicia*. Buenos Aires, Argentina: El Cid Editor.

Duarte, J. E. S. (2003). Franquicias. Una alternativa para emprendedores. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (47), pp. 6.

Hazoury, L., Núñez, M., & Rood, K. (2009). *Las franquicias*. Retrieved from <https://ebookcentral-proquest-com.accedys2.bbtck.ull.es>

López, B., & Ventura, J. (2001). Grupos estratégicos en las franquicias españolas. *Economía industrial*, 340(4), pp. 163-176.

Muñiz González, R. (2001). *Marketing del siglo XXI*. Recuperado de <https://www.marketing-xxi.com/tipos-de-franquicias-72.htm>

Muñiz González, R. (2001) *Marketing del siglo XXI*. Recuperado de <https://www.marketing-xxi.com/ventajas-e-inconvenientes-para-franquiciadores-y-franquiciados-75.htm>

Peñarroya, M. (14 junio, 2010). ¿Cómo hacer un resumen ejecutivo para un plan de empresa? [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.montsepenarroya.com/como-hacer-un-resumen-ejecutivo-para-un-plan-de-empresa/>

Soria Aguilar, A. F.; Osterling Letts, M. (2013). Apuntes acerca de las principales obligaciones en el contrato de franchising. *Foro jurídico*, (12), pp. 25-30.

IMÁGENES:

Idealista (28 abril 2019). Recuperado de <https://www.idealista.com/inmueble/83528347/>

Idealista (25 mayo 2019). Recuperado de <https://www.idealista.com/inmueble/85612827/>

Minigood. (12 abril 2019). Recuperado de <https://minigood.mx/productos>

8. ANEXO I

Ilustración 3. Marco para fotos



Fuente: minigood.mx

Ilustración 4. Lámpara de mesa



Fuente: minigood.mx

Ilustración 5. Cargador inalámbrico



Fuente: minigood.mx