



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Estudio de la viabilidad económico-financiera de
un proyecto de inversión: franquicia de
complementos, bolsos y calzado.

Autor/es

Sonia Gaimón Romance

Director/es

María Pilar Pellejero Castillo

Grado en Finanzas y Contabilidad
Facultad de economía y empresa (Campus Río Ebro)
Curso: 2016/2017

INFORMACIÓN

-Autor del trabajo: Sonia Gaimón Romance

-Director del trabajo: Pilar Pellejero Castillo

-Título del trabajo:-Estudio de la viabilidad económico-financiera de un proyecto de inversión: franquicia de complementos, bolsos y calzado.

-Study of the economic-financial viability of an investment project: franchise of complements, handbags and footwear.

-Titulación a la que está vinculado: Finanzas y Contabilidad

RESUMEN

Lo que se pretende con este trabajo es el análisis de la viabilidad económico financiera de un negocio, tal y como se indica en el título. En este caso se ha decidido crear una franquicia de calzado y complementos, que se situará en un local físico en el centro de la ciudad de Zaragoza. La razón por la cual se ha realizado este proyecto es porque puede ser una buena manera de ayudar a jóvenes a emprender y montar sus propios negocios de lo que más les interese.

En este trabajo se estudiará, mediante el uso de herramientas de análisis estratégico, la empresa y su entorno, posteriormente se seleccionará la forma jurídica que más se adapte a nuestra necesidad y se realizará el plan de marketing. Se llegará a la conclusión de qué dificultades va a encontrar la empresa en un inicio y como debería solucionarlas.

Más adelante se realizará un análisis económico, en el cual se mostrarán los ingresos y gastos estimados en el negocio y su evolución a lo largo del horizonte temporal.

Finalmente, mediante un análisis financiero, utilizando los métodos de VAN y TIR junto con el análisis de la sensibilidad con varios escenarios, se determinará si el proyecto resulta viable o no.

Résumé

Le but de ce projet c'est d'analyser la viabilité économique et financière d'un négoce, comme c'est indiqué dans le titre. Dans ce cas on a décidé de créer une franchise de chaussures et accessoires, elle sera située dans un local dans le centre de Saragosse. La raison pour laquelle on a fait ce projet c'est parce que sa peut être une bonne idée pour aider les jeunes à entreprendre et faire son propre négoce.

Dans ce travail on va étudier, avec des outils d'analyse stratégique, l'entreprise et son alentour, après on va voir la forme juridique la plus convenable pour notre projet et on réalisera un marketing plan. On aura une conclusion sur les difficultés qu'on peut trouver au début et comment on peut les résoudre.

On réalisera aussi une analyse économique, où on montrera les revenus et les dépenses estimés dans le négoce et son évolution au long de l'horizon temporel.

Finalement, avec une analyse financière en utilisant les méthodes du VAN et TIR et avec l'analyse de la sensibilité avec plusieurs options, on verra si le projet est viable ou pas.

ÍNDICE

CAPÍTULO I. JUSTIFICACIÓN Y METODOLOGÍA EMPLEADA	7
1.1. Metodología.....	7
1.2. Justificación y objetivos del trabajo	8
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	9
2.1. Entorno general.....	9
2.1.1. Factores económicos	9
2.1.2. Factores sociodemográficos	10
2.2. Entorno específico	12
CAPÍTULO III. FUERZAS DE PORTER.....	13
3.1. Poder de negociación de los Clientes.	14
3.2. Rivalidad entre los competidores.....	14
3.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes.	14
3.4. Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.....	15
3.5. Amenaza de productos sustitutos.....	15
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DAFO	15
CAPÍTULO V. FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA	17
CAPÍTULO VI. ESTUDIO DE MARKETING.....	18
CAPÍTULO VII. ANÁLISIS ECONÓMICO	19
7.1. Estudio técnico de la inversión inicial.	19
7.2. Horizonte temporal del estudio.....	21
7.3. Plan de amortización.....	22
7.4. Plan de financiación.....	22
7.5. Plan de Ventas	23
7.6. Gastos	25

7.7. Plan de recursos humanos.....	27
7.8. Plan de explotación.....	28
CAPÍTULO VIII. ANÁLISIS DE VIABILIDAD	29
8.1. Cálculo de Flujos de Caja	29
8.2. Tasa de actualización.....	29
8.3. Evaluación económica del proyecto	30
8.4. Determinación de la rentabilidad para el inversor.....	32
8.5. Análisis de la sensibilidad para el proyecto.....	32
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES.....	34
CAPÍTULO X. BIBLIOGRAFÍA	35
CAPÍTULO XI. ANEXOS.....	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1: Indicadores de crecimiento.....	10
Tabla 3.1: Fuerzas de Porter.....	13
Tabla 4.1: Análisis DAFO.....	16
Tabla 6.1: Tabla e precios.....	19
Tabla 7.1: Costes constitución de una SRL.....	19
Tabla 7.2: Coste equipos informáticos.....	20
Tabla 7.3: Coste mobiliario.....	20
Tabla 7.4: Gastos de publicidad.....	21
Tabla 7.5: Coste arrendamiento y reformas.....	21
Tabla 7.6: Total desembolso inicial.....	21
Tabla 7.7: Amortización de los elementos patrimoniales.....	22
Tabla 7.8: Cuota anual de amortización.....	22
Tabla 7.9: Tabla de amortización del préstamo.....	23

Tabla 7.10: Plan de ventas calzado.....	24
Tabla 7.11: Plan de ventas complementos.....	24
Tabla 7.12: Plan de ventas anual.....	25
Tabla 7.13: Gastos fijos.....	26
Tabla 7.14: Gastos fijos anuales.....	26
Tabla 7.15: Gastos variables anuales.....	27
Tabla 7.16: Coste personal.....	27
Tabla 7.17: Resultado de explotación.....	28
Tabla 8.1: Cuadro de flujos de caja.....	29
Tabla 8.2: Umbral de rentabilidad.....	31
Tabla 8.3: Resultado del ejercicio Escenario 1.....	32
Tabla 8.4: Flujos de caja Escenario 1.....	33
Tabla 8.5: Resultado del ejercicio Escenario 2.....	33
Tabla 8.6: Flujos de caja Escenario 2.....	33
Tabla 8.7: Escenarios con financiación ajena.....	33

CAPÍTULO I. JUSTIFICACIÓN Y METODOLOGÍA EMPLEADA

1.1. Metodología

Este trabajo se va a dividir en diferentes capítulos. En el Capítulo I encontraremos la justificación y metodología empleada.

Posteriormente habrá siete Capítulos destinados a los diferentes análisis efectuados para concluir la viabilidad del proyecto, explicados en el siguiente párrafo.

En los Capítulos II, III y IV, se analizará el entorno desde diferentes puntos de vista. Primero analizaremos el entorno general, que servirá para ver cómo está la situación actual del país, económica, demográfica y socialmente, analizando indicadores como el PIB, tasa de desempleo y otros. En segundo lugar, analizaremos el entorno específico para ver cómo funciona el sector, los clientes potenciales y la competencia en general. En tercer lugar, procederemos a realizar el análisis de las Cinco Fuerzas de Porter, en el cual se analizarán algunos de los aspectos fundamentales para el desarrollo de nuestra empresa (fuerza de negociación de clientes y proveedores, probabilidad de llegada de nuevos competidores, productos sustitutivos Etc.). Por último recogiendo todos los resultados de los análisis efectuados anteriormente, se hará el estudio DAFO en el cual podremos ver las fuerzas y oportunidades de la empresa que jugarán a nuestro favor, así como las amenazas y debilidades que tendremos que tener en cuenta a lo largo del análisis.

En el Capítulo V, se procederá al análisis de la forma jurídica que más se ajuste a nuestra empresa, obteniendo información tanto del Boletín Oficial del Estado como de la web de la Agencia Tributaria, e incluyendo conceptos aprendidos en Planificación Fiscal de la Empresa.

En el Capítulo VI se detallará el plan de marketing, utilizando la herramienta del Marketing Mix (precio, producto, distribución y comercialización).

En el Capítulo VII, ayudándonos de una hoja de Excel y de los conocimientos adquiridos en asignaturas como Sistemas Informáticos Contables (SIC), Estados Financieros, Gestión Financiera o Análisis Financiero realizaremos el estudio económico del proyecto, detallando los gastos que deberá afrontar la empresa y los ingresos que obtendrá para poder hacer una previsión del resultado del ejercicio y efectuar el cálculo de los flujos de caja.

Por último el Capítulo VIII, se procederá a realizar el análisis de la viabilidad del negocio mediante la aplicación de los criterios de valoración de inversiones más relevantes, es decir el VAN y TIR. En este apartado también analizaremos la sensibilidad del proyecto analizando varios escenarios, algunos optimistas y otros pesimistas.

Después de todos los análisis efectuados, en el Capítulo IX, se hará una conclusión de la viabilidad o no del negocio según los resultados obtenidos.

Y por último los Capítulos X y XI, en los cuales se encontrará la conclusión, bibliografía y anexos.

1.2. Justificación y objetivos del trabajo

Esta línea de trabajo de fin de grado ha sido seleccionada para conocer qué pautas hay que seguir para constituir una empresa desde cero, para ello se deberá utilizar conocimientos adquiridos a lo largo del grado de Finanzas y Contabilidad en asignaturas como Introducción al Derecho, Introducción al Marketing, Fiscalidad, Macroeconomía, Planificación Estratégica, Gestión Financiera y Análisis Financiero. De esta manera podremos realizar exitosamente el análisis económico y financiero.

La finalidad del trabajo consiste en mostrar la viabilidad financiera de un negocio. En este caso se ha elegido para el análisis una franquicia de calzado y complementos, sector bastante explotado en nuestro País, aunque se intentará dar un enfoque diferente.

El contenido del trabajo estará dividido con los siguientes contenidos:

- Se estudiará el entorno general y específico para poder conocer la situación actual, así como las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que podrían surgir para así escoger estrategias que convengan a la empresa.
- Se seleccionará una forma jurídica para el negocio y se establecerá un plan de marketing.
- Se estimarán los ingresos y gastos que la empresa pueda tener y así, finalmente calcular un resultado del ejercicio realista para poder hacer los cálculos de los flujos de caja.
- Se procederá a evaluar la viabilidad con métodos de evaluación como VAN y TIR para observar la viabilidad del negocio.
- Se estudiarán diferentes escenarios para poder analizar la sensibilidad del proyecto.
- Con todo el análisis que se habrá detallado al final se llegará una conclusión: viabilidad o inviabilidad del negocio.

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO

2.1. Entorno general

En este apartado se procederá a hacer un análisis del entorno general, este entorno es el más difícil de controlar ya que depende de factores que están fuera del alcance de la empresa, sin embargo, es necesario efectuar un análisis y un seguimiento detallados de esta situación con el objeto de adelantarse a posibles cambios. De este modo tendremos la capacidad de reacción para aprovechar las oportunidades que surjan o para protegernos ante futuras amenazas.

Para ello nos centraremos en los siguientes factores que son los más influyentes para nuestro negocio.

2.1.1. Factores económicos

En primer lugar analizaremos los factores económicos a nivel nacional que afectan a nuestro País, para conocer con más certeza la viabilidad de nuestro negocio.

Después de 6 años de recesión en España, la recuperación que se inició a mediados de 2013 siguió reforzándose en 2015 y 2016, y el crecimiento supera el 3% del PIB.

El crecimiento se ha visto beneficiado por la confianza de los hogares e inversores, a su vez estimulada por la creación de empleo, la deflación, las mejores condiciones de crédito, la bajada de los precios del petróleo, la recuperación en Europa, la depreciación del euro y la implementación de reformas laborales.

En 2016 el crecimiento superó las expectativas (3,1% del PIB), apoyado por la demanda interna. Para 2017 se espera una ralentización (2,2%), pero se espera que la actividad siga siendo dinámica.

A partir del verano de 2016, se tomaron medidas como el aumento de los impuestos anticipados sobre las sociedades y se congelaron los gastos de los ministerios. Los desequilibrios han mejorado en 2016: aumentó la rentabilidad de las empresas, su deuda disminuyó (132% del PIB a mediados de 2016), las quiebras siguieron disminuyendo, y la solvencia del sector bancario se reforzó, al igual que la calidad de su cartera. No obstante, el sector bancario sigue siendo frágil, carece de rentabilidad y el riesgo soberano sigue siendo significativo. La deuda pública se estabilizó en un nivel elevado (entorno al 100% del PIB).

La tasa de desempleo de España está bajando debido a la disminución de la población activa y a la creación de nuevos contratos temporales, pero sigue siendo muy elevada, y un tercio de los asalariados perciben como máximo 707 euros al mes. La crisis ha supuesto una disminución general en el nivel de vida y un aumento de las desigualdades.

Los sectores más importantes en España son:

-La agricultura que aporta cerca del 2,5% al PIB español.

-La industria manufacturera, está dominada por el sector textil, el procesamiento industrial de alimentos, el hierro y el acero, así como por la maquinaria y la ingeniería naval...

-El turismo que es la mayor fuente de ingresos del país, que se ha convertido en el segundo destino turístico del mundo, estimulando así la exportación de bienes y servicios. El sector terciario representa dos tercios del PIB y emplea a más de 75% de la población.

Tabla 2.1: Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2013	2014	2015	2016	2017 (e)
PIB (miles de millones de USD)	1.369,69	1.383,54	1.199,72	1.252,16e	1.302,95
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-1,7	1,4	3,2	3,1e	2,2
PIB per cápita (USD)	29.397	29.782	25.843	27.012e	28.148
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-2,8	2,5	-2,8	-2,7e	-2,5
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	93,7	99,3	99,3	100,1e	100,2
Tasa de inflación (%)	1,4	-0,1	-0,5	-0,3e	1,0
Tasa de paro (% de la población activa)	26,1	24,4	22,1	19,4	18,0
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	20,68	13,60	16,70	24,29e	22,52
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	1,5	1,0	1,4	1,9e	1,7

Fuente: World Bank, 2016

2.1.2. Factores sociodemográficos

Los factores sociodemográficos que vamos a analizar a continuación están relacionados con el entorno y la población, donde vamos a ubicar nuestra futura franquicia.

Entorno:

La ubicación donde vamos a localizar la franquicia propuesta en este proyecto es en Zaragoza, preferentemente en la zona centro.

La zona centro ocupa las calles incluidas dentro del cuadrilátero que forman Paseo Damas, Paseo Constitución, Cesáreo Alierta y Camino de las Torres.

Este distrito cuenta con una superficie de 181,57 hectáreas y una población de 57.686 habitantes.

Esta zona de la ciudad de Zaragoza, se ha convertido en un lugar codiciado para el establecimiento de centros comerciales y pequeñas tiendas de calidad, viviendas e, incluso aparcamientos subterráneos.

Se trata una de las zonas más vivas de Zaragoza, se encuentran casi todas las actividades lúdicas, comercio, entidades financieras y administración. Con respecto a la comunicación, esta zona está muy bien comunicada con el resto de la ciudad, por autobuses o por tranvía.

En general posee un alto nivel de vida con buenos equipamientos y servicios.

Factores demográficos

Con una población de 661.108 habitantes, Zaragoza es la quinta ciudad más poblada de España, después de Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla.

Ya que la franquicia que estamos analizando es una franquicia de calzado y complementos femeninos, nos centraremos en analizar la población femenina que hay en la zona centro, ya que a pesar de que tendremos clientes de otros barrios, estos serán nuestros consumidores preferentes.

Factores sociales

Con respecto a los factores sociales, podemos destacar que en los últimos años la sociedad se está viendo muy afectada por la publicidad, que incita a comprar artículos que no necesitamos. La sociedad de hoy en día es cada vez es más consumista, y cada día se siente mayor dependencia de adquirir nuevos bienes materiales. Existen dos tipos de factores que se están dando:

Adicción a ir de compras: Hay gente que se habitúa a pasar su tiempo visitando tiendas o escaparates como medio de distracción. Esta tendencia puede estar o no asociada a la compra compulsiva.

Compra compulsiva: Deseo intenso de adquirir algo que no se precisa, y que una vez adquirido pierde todo su interés.

Adicción al crédito: Las tarjetas de pago y otros instrumentos de crédito que existen hoy en día nos permiten comprar cuanto se nos antoje cuando se nos antoje.

2.2. Entorno específico

Este entorno comprende aquellos elementos externos a la empresa que están estrechamente relacionados con ella, y por tanto tienen una influencia muy directa. En este apartado los analizaremos.

Datos del sector: El mercado textil en España es un mercado potente. Tras la recuperación de la crisis ha supuesto también un mayor gasto entre los consumidores, por tanto también se ha visto influido en el gasto en prendas de vestir, que es lo que nos interesa para nuestro estudio.

Según un artículo de Expansión¹, el gasto en 2015 se disparó un 23%. Concretamente 612 euros de gasto en el sector textil. En Aragón el gasto es inferior, estaríamos hablando de 585 euros de gasto anuales.

Según un estudio realizado y publicado en El País² el 25,65% de ese gasto es destinado al calzado, que es lo que nos interesa en este estudio. Por lo que estamos ante un gasto medio de 150 euros anuales por habitante.

Competidores: Hay dos tipos de competidores directos que podrían afectar a nuestro rendimiento económico.

En primer lugar, las tiendas que pertenecen a las grandes multinacionales como son Inditex y El Corte Inglés. Estas tiendas no están especializadas en calzado sino que venden un poco de todo. Aun así van a ser una amenaza directa para nuestro proyecto, tendremos que saber diferenciarnos para que el cliente prefiera comprar en una tienda especializada en calzado. Por eso tendremos que atraer a una clientela que prefiera gastarse un poco más de dinero ofreciéndole un producto diferente y que no esté tan visto como los productos fabricados en Inditex.

Por otro lado tenemos pequeñas tiendas que últimamente están en auge en Zaragoza, por ejemplo PALMO SHOP, son tiendas un poco más caras que las que hemos comentado antes, pero ofrecen productos de mejor calidad y diferentes, es decir más exclusivo. Estos sí que podríamos considerarlos como una fuerte amenaza, porque en principio tienen los mismos objetivos que nosotros.

¹<http://www.expansion.com/economia/2016/10/02/57ee8383ca474166528b4572.html>

²http://economia.elpais.com/economia/2016/06/20/actualidad/1466421723_914789.html

Clientes: Nuestro negocio está orientado a un tipo de cliente joven y con personalidad, ya que se ofrecen productos de calidad con respecto al precio. Nuestra tienda estará dirigida a clientes con nivel adquisitivo medio porque son productos más exclusivos de los que podemos encontrar en una tienda low-cost. Este producto está destinado a gente que no le importe pagar un poco más por un buen calzado de calidad y que dure varios años si se usa correctamente, al contrario que en algunas tiendas low-cost, que el calzado se deja llevar por las tendencias y tan solo dura una temporada ya que su calidad es inferior.

Proveedores: La franquicia cuenta con su propio proveedor que nos suministrará los productos que necesitemos. Al final de temporada si sobran existencias se devolverán al proveedor.

CAPÍTULO III. FUERZAS DE PORTER

Las 5 fuerzas de Michael Porter sirven para poder maximizar estratégicamente los recursos de una empresa y así poder llegar a superar la competencia, a pesar de los cambios que se puedan dar en el entorno³. Las 5 fuerzas son las siguientes.

Tabla 3.1. Fuerzas de Porter.



Fuente: Fuerzas de Porter

³M. GRANT, R. (2006): *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Editorial Civitas Ediciones, S.L.

3.1. Poder de negociación de los Clientes.

La idea principal es analizar el poder de negociación de los compradores en un entorno competitivo y ver la capacidad de este poder para alcanzar la rentabilidad.

Para el caso de nuestros productos, el comprador tiene escaso poder de negociación ya que está definido por los precios y costes de la materia prima. El cliente deberá asumir el valor de nuestros productos sin posible modificación ni negociación del precio. Por otro lado, los clientes del sector textil son numerosos y realizan sus compras de manera individual por lo tanto están escasamente organizados para defender sus intereses.

3.2. Rivalidad entre los competidores.

El nivel de competitividad en una industria viene marcado por el grado de rivalidad entre los competidores existentes.

En nuestra franquicia el grado de la rivalidad entre los competidores podríamos decir que es medio-alto, las empresas de calzado están buscando siempre nuevos diseños, en tendencia, los mejores precios, por eso la rivalidad aumenta. Nuestra empresa se enfoca en el diseño, producción y venta del calzado, con una gran parte de la inversión en diseños actuales e innovadores para lograr diferenciarnos del resto.

Este factor va a ser claramente una debilidad de cara al resto del estudio

3.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Las barreras de entrada son los factores que delimitan el acceso a determinados sectores del mercado, hay de varios tipos: legal, económico y ético. Estas barreras de entrada beneficia a los viejos competidores para mantener sus beneficios y que la competencia se mantenga al margen, es un aspecto importante a la hora de plantearse si abrir una compañía o no, ya que así se pueden ver las posibilidades de beneficios.

Las barreras económicas son unas de las más importantes a la hora de analizar la viabilidad de una nueva empresa ya que hay que ver la inversión inicial que se tiene que realizar para acceder al mercado, los gastos de publicidad Etc.

Las barreras de carácter legal influyen ampliamente en todos los sectores ya que en todos ellos habrá trámites administrativos necesarios para poder crear la empresa.

3.4. Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.

La capacidad de negociación de los proveedores depende de las características del sector, por ejemplo el número de proveedores, su importancia en la cadena de valor o su concentración. En nuestro caso al ser una franquicia con proveedor propio, el poder de negociación es escaso o nulo, ya que los precios están fijados. Quizá a la larga y con pedidos grandes podamos conseguir descuentos y negociar con los proveedores

3.5. Amenaza de productos sustitutos.

Podemos hablar de un producto sustitutivo como aquel que satisface las mismas necesidades de los clientes que el producto que ofrece el sector o la industria.

En nuestro caso, la industria de la zapatería femenina está muy explotada, por tanto es muy fácil imitar nuestro producto.

Por otro lado todos los productos están destinados al mismo uso, es decir que las mujeres tengan un calzado apropiado y cómodo para poder andar con él. Aunque en nuestra franquicia se ofrece calzado de calidad con diseños a precios competitivos en base al mundo de la moda.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DAFO

El análisis DAFO, también conocido por FODA o su expresión en inglés SWOT, consiste en el análisis de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa. Este tipo de análisis va más allá que un simple análisis del entorno, pues engloba tanto el análisis del macro y micro entorno, así como el análisis de los factores internos de la empresa, es decir, el análisis de los recursos, factores, capacidades y habilidades que dispone. El objetivo del análisis DAFO es ofrecer una base para idear una estrategia que, en función de los recursos disponibles de la empresa, los utilice de la mejor forma posible, aprovechando las oportunidades y protegiéndose de las amenazas del sector.

Una **fortaleza** es algo que la empresa hace bien o un atributo propio de la empresa que la distingue del resto de las del sector incrementando su ventaja competitiva. Puede ser:

- Una habilidad, experiencia o capacidad.
- Unos activos fijos valiosos.
- Activos humanos o capital intelectual valioso.
- Activos organizacionales especiales, como un sistema de control o producción.

- Alianzas con empresas.

Por el contrario, una **debilidad** representa una carencia de la empresa o algo que la empresa realiza mal o peor que sus rivales, colocándola en desventaja.

Las **oportunidades** aparecen en forma de mercados, recursos y otras realidades que las empresas pueden explotar para crecer y obtener ganancias. Mientras que las **amenazas** son fuerzas del entorno que pueden hacer peligrar el crecimiento, la efectividad o incluso la supervivencia de las empresas⁴.

Tabla 4.1: Análisis DAFO

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> -Ubicación céntrica -Sociedad cada vez más consumista -Poder negociador de los clientes bajo -Influencia de las redes sociales -Descuentos a largo plazo con los proveedores -Capacidad directiva 	<ul style="list-style-type: none"> -Grandes competidores -Productos sustitutivos -Cambio en las necesidades y gustos de los consumidores -Poca experiencia al ser una empresa nueva
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> -Crecimiento PIB -Aumento de la rentabilidad de las empresas y disminución de la deuda -Disminución de la tasa de desempleo -Importancia Industria manufacturera en España 	<ul style="list-style-type: none"> -Secuelas crisis económica -Alta competencia en el sector -Dificultad para obtener crédito

Fuente: Elaboración propia

⁴GUERRAS MARTÍN, L.A., NAVAS LÓPEZ, J.E. (2015): *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. Editorial S.L Civitas Ediciones.

CAPÍTULO V. FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

En este apartado analizaremos las distintas formas jurídicas que más se ajustarían a las características de nuestro negocio. (Ver Anexo I)

Una vez analizado las tres formas jurídicas posibles para nuestra franquicia (Sociedad Anónima, Empresario Individual y Sociedad de Responsabilidad Limitada), nos vamos a quedar con la Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal. Los motivos son los siguientes.

En primer lugar, el capital inicial es más bajo que el de la Sociedad Anónima, y al tratarse de una persona joven, es más asequible. Un aspecto positivo también es que se puede contar como capital inicial bienes que se compren para la actividad.

Por otro lado la tributación es más beneficiosa que para el empresario individual a largo plazo una vez que los beneficios pasan los 40.000 euros los impuestos son menores que los del autónomo porque el Impuesto de Sociedades es fijo (del 25%) y los tipos para el autónomo van creciendo.

Por último elegir Sociedad de Responsabilidad Limitada, como el propio nombre indica la responsabilidad es limitada y por tanto no se pondrán en peligro los bienes de la persona.

Quizá elegir una Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal en un primer momento nos suponga más gasto que la de Empresa Individual, pero a la larga es recomendable este tipo de Sociedad.

CAPÍTULO VI. ESTUDIO DE MARKETING

El objetivo del trabajo es abrir una tienda de complementos, bolsos y zapatos en Zaragoza. Nuestra empresa está dirigida a una mujer joven y moderna con pasión por la moda, se pueden encontrar calzado, bolsos y complementos de calidad con diseños y materiales innovadores a precios competitivos.

La franquicia diseña sus propias colecciones en base a las últimas tendencias.

La idea es montar una tienda física en el centro de Zaragoza

Marketing Mix:

-Producto: La franquicia ofrece como ya he dicho anteriormente complementos, bolsos y calzado, siempre en base a las últimas tendencias. Suelen ser complementos casual, para llevarlos en el día a día, productos básicos y cómodos que se puedan utilizar tanto para ir a trabajar como para salir a tomar algo con los amigos. En cuanto a los zapatos, destacamos que son de buena calidad, trabajan sobre todo con piel y caucho termoplástico.

-Precio: A continuación adjunto una tabla de los precios medios que tendrán los productos, como podemos observar habrá tres tipos de productos de calzado en nuestra tienda dependiendo de la temporada. En primer lugar sandalias, incluyendo sandalias planas, cuñas y sandalias de tacón. En segundo lugar, calzado, en este se incluirá alpargatas de verano, deportivas, y zapatos cerrados en general. Y por último botas, botines con plataformas o botines planos.

A parte de calzado en nuestra tienda también se ofrecen complementos concretamente foulards y bolsos.

Los precios que aparecen en la tabla son precios medios que se han establecido a partir de los precios que aparecen en la página web de la tienda.

Tabla 6.1: Tabla de precios

	P. Venta	P. Rebajas		P. Venta	P. Rebajas
Sandalias	50,00 €	25,00 €	Bolsos	35 €	15 €
Calzado	30,00 €	15,00 €	Foulards	16 €	8 €
Botas	75,00 €	40,00 €			

Fuente: Elaboración propia

-Distribución: Tienda física en Zaragoza, también existe la página web de la franquicia.

-Promoción: A través de las redes sociales sobre todo Instagram, que es de las que más influencia tiene en este momento, intentando contactar con influencers y youtubers del momento de Zaragoza como medio de promoción. También se abrirá una página de Facebook en la cual se irá informando de las novedades en la tienda, posibles eventos a organizar, sorteos y demás.

CAPÍTULO VII. ANÁLISIS ECONÓMICO

7.1. Estudio técnico de la inversión inicial.

La inversión inicial para entrar en un negocio es el importe económico total que se debe desembolsar inicialmente para montar una franquicia. En este apartado desglosaremos todos los gastos que tendremos que afrontar en el año 0 de nuestra inversión.

-Formación del negocio: Los costes que tendremos al crear el negocio están detallados en la siguiente tabla

Tabla 7.1: Costes constitución de una SRL

Inversión inicial:	EUR
Registro de nombre en el Registro Mercantil	25,88 €
Notario	210,45 €
Escrituras del Registro Mercantil	123,78 €
Legalización de los libros obligatorios	49,92 €
-Instancia en el Registro Mercantil	0,30 €
-Libro de actas y socios	30,10 €
-Legalización de los libros en Registro Mercantil	19,52 €
TOTAL	410,03 €

Fuente: Elaboración propia

-Equipamiento:

- El material de oficina saldrá por aproximadamente 51,86 euros, incluyendo archivadores notas adhesivas, carpetas, bolígrafos etc.
- Los equipos informáticos están compuestos por:

Tabla 7.2: Coste equipos informáticos

Equipos Informáticos	EUR
Ordenador	671,55 €
Caja de cobros	470,69 €
Datafono para tarjetas de crédito	79,19 €
Teléfono	15,90 €
Router	18,75 €
TOTAL	1.256,08 €

Fuente: Elaboración propia

- Y por último, el mobiliario consta de:

Tabla 7.3: Coste mobiliario

Mobiliario	EUR
Mostrador	349,59 €
Estanterías	329,94 €
Asientos	537,60 €
Espejos	149,70 €
Decoración	1.000,00 €
Aire acondicionado	658,00
TOTAL	3.024,83 €

Fuente: Elaboración propia

-Publicidad: Un mes antes de la apertura de la tienda se creará una página de Facebook, Twitter e Instagram y resto de redes sociales de hoy en día para darse a conocer y como medio de comunicación de próximos eventos.

En primer lugar empezaremos a seguir por redes sociales a gente con influencia de la ciudad (Influencers) y más gente que pueda tratarse de futuro consumidor de nuestra tienda.

Y en segundo lugar se hará una fiesta de inauguración en el propio local, se contactará con dos influencers del momento para que asistan a nuestro evento y difundan publicaciones de la fiesta como medio de promoción para nuestra tienda.

Para la fiesta se contratará un servicio de catering para que la gente que venga a parte de ver los productos que podemos ofrecer pueda picar algo y pasar un agradable rato con amigos.

En la siguiente tabla se indica el detalle de los gastos en publicidad:

Tabla 7.4: Gastos de publicidad

Publicidad	EUR
Contratación de dos influencers	1.500,00 €
Servicio de catering para la fiesta	1.390,00 €
TOTAL	2.890,00 €

Fuente: Elaboración propia

-*Arrendamientos*: Tras haber analizado varias páginas webs de alquiler de locales en la zona centro, el precio de un local con unas características de 40 m², que es lo que buscamos para nuestro negocio, será de unos 400 euros al mes.

Tendremos que tener el local alquilado 3 meses antes de la inauguración de la tienda para adaptarlo a nuestro negocio.

Tabla 7.5: Coste arrendamiento y reformas

Arrendamiento y reformas	EUR
Arrendamiento 3 meses	1.200,00 €
Rotulo para la tienda	123,00 €
Reforma y adaptación del local	15.000,00 €
TOTAL	16.323,00 €

Fuente: Elaboración propia

Estos serán los gastos que tendremos que asumir de la inversión inicial que aparecerán en los flujos de caja del año cero puesto que todavía no se habrá empezado la actividad.

Tabla 7.6: Total desembolso inicial

Desembolso inicial	EUR
Inversión inicial	410,03 €
Equipamiento	4.332,77 €
Publicidad	2.890,00 €
Arrendamientos y reformas	16.323,00 €
TOTAL	23.955,80 €

Fuente: Elaboración propia

7.2. Horizonte temporal del estudio

El horizonte temporal es la estimación sobre la vida que tendrá un proyecto, es decir el tiempo durante el cual estará absorbiendo o generando fondos.

En nuestro caso se ha establecido una vida física de 6 años, ya que más tiempo es muy poco realista y menos tiempo no se recuperaría la inversión realizada.

7.3. Plan de amortización

En este apartado se va a proceder al cálculo de las cuotas de amortización del inmovilizado material, para realizar estos cálculos se tendrán en cuenta los máximos coeficientes de amortización que aparecen en la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, aunque si es posible se amortizarán en 6 años ya que es el horizonte temporal que se ha escogido para el proyecto.

Tabla 7.7: Amortización de los elementos patrimoniales

Elemento	Coefficiente Lineal Máximo	Periodo de años máximo
<u>Mobiliario y enseres</u>		
Mobiliario	10%	20
<u>Equipos electrónicos e Informativos, Sistemas y Programas</u>		
Equipos para proceso de la información	25%	8

Fuente: Elaboración propia a partir de la Agencia Tributaria

Como podemos observar el periodo máximo de años para amortizar los bienes es superior a 6 años, por tanto se podrá amortizar en 6 años.

Para el análisis de los activos se ha considerado un valor residual nulo por prudencia.

Tabla 7.8: Cuota anual de amortización

Inmovilizado	Importe	%Amortización	Cuota anual
Mobiliario	3.024,83 €	16,667%	504,14 €
Equipos para proceso de información	1.256,08 €	16,667%	209,35 €
TOTAL			713,49 €

Fuente: Elaboración propia

7.4. Plan de financiación.

Como no podemos hacer frente a la cantidad de desembolso inicial tendremos que pedir un préstamo de 10.000 euros, después de haber analizado las condiciones de varias entidades bancarias se ha seleccionado ICo ya que es la que mejor se ajusta a nuestras necesidades y está destinado a empresas y emprendedores.

Para el proyecto empresarial que estamos analizando se seleccionará un plazo de 6 años para nuestro plan de financiación ya que es el horizonte temporal. La TAE será de un máximo de 4,30%.

Utilizaremos el sistema de amortización francés que se caracteriza porque los términos amortizativos permanecen constantes y el tanto de valoración también. De esta forma al principio la mayor parte de la cuota son intereses, siendo la cantidad destinada a la

amortización muy pequeña. Esta proporción va cambiando a medida que el tiempo va transcurriendo.

Tabla 7.9: Tabla de amortización del préstamo

Año	Término a pagar	Interés	Cuota Amortización	Capital amortizado	Capital Pendiente
0					10.000,00 €
1	1.926,29 €	430,00 €	1.496,29 €	1.496,29 €	8.503,71 €
2	1.926,29 €	365,66 €	1.560,63 €	3.056,92 €	6.943,08 €
3	1.926,29 €	298,55 €	1.627,74 €	4.684,66 €	5.315,34 €
4	1.926,29 €	228,56 €	1.697,73 €	6.382,39 €	3.617,61 €
5	1.926,29 €	155,56 €	1.770,73 €	8.153,12 €	1.846,88 €
6	1.926,29 €	79,42 €	1.846,88 €	10.000,00 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia

7.5. Plan de Ventas

La mayor fuente de ingresos del negocio será la venta de calzado, en este apartado se procederá a hacer una estimación lo más cercana posible a la realidad con los precios de los zapatos que hemos sacado de la página de internet.

Con esa información se va a realizar un estudio del primer año:

He supuesto una venta diaria de 3 pares de zapatos al día los meses de febrero, marzo, agosto y septiembre ya que es el comienzo de la temporada y la gente hasta que no cambia el tiempo definitivamente no se anima a comprar zapatos, los meses de abril y octubre he supuesto una venta diaria de 5, los meses de mayo, junio, noviembre y diciembre de 7 pares diarios ya que conforme empieza a hacer calor o frío la gente se va animando a comprar más, y por último los meses de enero y julio son meses de rebajas, por lo tanto las ventas se disparan, he supuesto una venta de 14 pares de zapatos al día con su precio de saldo correspondiente.

Las cantidades de ventas diarias que he supuesto se reparten entre sandalias/botas y calzado.

Tabla 7.10: Plan de ventas calzado

		Temporada de primavera-verano							
	P. Venta	P. Rebajas	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Sandalias	50,00 €	25,00 €	2.600,00 €	2.600,00 €	3.900,00 €	5.200,00 €	5.200,00 €	5.850,00 €	25.350,00 €
Calzado	30,00 €	15,00 €	780,00 €	780,00 €	1.560,00 €	2.340,00 €	2.340,00 €	1.950,00 €	9.750,00 €
TOTAL			3.380,00 €	3.380,00 €	5.460,00 €	7.540,00 €	7.540,00 €	7.800,00 €	35.100,00 €

		Temporada de otoño-invierno							
	P. Venta	P.Rebajas	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	TOTAL
Botas	75,00 €	40,00 €	3.900,00 €	3.900,00 €	5.850,00 €	7.800,00 €	7.800,00 €	9.360,00 €	38.610,00 €
Calzado	30,00 €	15,00 €	780,00 €	780,00 €	1.560,00 €	2.340,00 €	2.340,00 €	1.950,00 €	9.750,00 €
TOTAL			4.680,00 €	4.680,00 €	7.410,00 €	10.140,00 €	10.140,00 €	11.310,00 €	48.360,00 €

Fuente: Elaboración propia.

Para los complementos, vamos a suponer una venta de un foulard y un bolso cada dos días, ya que no habrá muchos modelos disponibles, porque nuestro producto principal serán los zapatos. En época de rebajas nuestras ventas subirán a dos bolsos y dos foulards al día.

Tabla 7.11: Plan de ventas complementos

		Temporada de primavera-verano							
	P. Venta	P. Rebajas	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Bolsos	35,00 €	15,00 €	455,00 €	455,00 €	455,00 €	455,00 €	455,00 €	780,00 €	3.055,00 €
Foulards	16,00 €	8,00 €	208,00 €	208,00 €	208,00 €	208,00 €	208,00 €	416,00 €	1.456,00 €
TOTAL			663,00 €	663,00 €	663,00 €	663,00 €	663,00 €	1.196,00 €	4.511,00 €

		Temporada de primavera-verano							
	P. Venta	P. Rebajas	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	TOTAL
Bolsos	35,00 €	15,00 €	455,00 €	455,00 €	455,00 €	455,00 €	455,00 €	780,00 €	3.055,00 €
Foulards	16,00 €	8,00 €	208,00 €	208,00 €	208,00 €	208,00 €	208,00 €	416,00 €	1.456,00 €
TOTAL			663,00 €	663,00 €	663,00 €	663,00 €	663,00 €	1.196,00 €	4.511,00 €

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la previsión del plan de ventas, he considerado aumentos en las cantidades vendidas, el primer año un crecimiento del 1%, en el segundo año un incremento de 2% con respecto al anterior, en el tercer año he establecido que la situación permanece contante, y para los dos últimos años del horizonte he establecido un incremento del 1% respecto del anterior. (Ver Anexo II)

Tabla 7.12: Plan de ventas anual

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
PLAN DE VENTAS	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €

Fuente: Elaboración propia

7.6. Gastos

Existen dos tipos de gastos, los gastos fijos que son gastos que tendremos independientemente de la actividad y los gastos variables que están ligados a la productividad del negocio.

-Gastos fijos

Publicidad: Los gastos en publicidad serán nulos ya que en principio nos daremos a conocer mediante las redes sociales que he comentado antes y con la fiesta de inauguración que se hará, más adelante si se necesita hacer más eventos ya se irá viendo sobre la marcha.

Material fungible: Como son los folios, bolígrafos, papel para los tickets, y la tinta que se utilice, tarjetas de la tienda con el nombre de la tienda y redes sociales. Todo ello se tendrá que ir reponiendo cada mes. Se ha calculado que el gasto, más o menos, será de 30 euros al mes.

Teléfono y Wifi: Contrataremos en Jazztel una tarifa de teléfono y wifi conjunta por 24,14 euros.

Seguro del negocio: Después de haber comparado varias compañías aseguradoras, se contratará Allianz ya que ofrece un seguro para el comercio de 165 euros anuales con las coberturas mínimas más 40 euros de instalación de una alarma con Prosegur.

Alquiler del local: Tras haber analizado varias páginas webs de alquiler de locales en la zona centro, el precio de un local con unas características de 40 m², que es lo que buscamos para nuestro negocio, será de unos 400 euros al mes como hemos mencionado en el apartado del desembolso inicial.

Gastos de Luz: La factura de luz puede variar cada mes, por tanto nos tendremos que basar en el gasto medio en España que es de 53,3 euros al mes, utilizaremos este dato a pesar de que este importe irá variando.

Tabla 7.13: Gastos fijos

Gastos variables	Mensuales	Anuales
Publicidad	-	-
Material fungible	30,00 €	360,00 €
Teléfono y wifi	24,14 €	289,68 €
Seguro	205,00 €	2.460,00 €
Alquiler del local	400,00 €	4.800,00 €
Gastos de Luz	53,30 €	639,60 €
TOTAL	712,44 €	8.549,28 €

Fuente: Elaboración propia

Para proceder al cálculo de la previsión de los gastos fijos a lo largo del horizonte temporal, se ha considerado una disminución de la inflación de un 1% los dos primeros años, y a partir del cuarto año un aumento de un 1% con respecto al año anterior.

Tabla 7.14: Gastos fijos anuales

	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Gastos fijos	8.549,28 €	8.463,79 €	8.379,15 €	8.462,94 €	8.547,57 €	8.633,05 €

Fuente: Elaboración propia

-Gastos variables

Son los que están directamente relacionados con el nivel de ventas de la empresa. En nuestro caso sólo va a existir un tipo de gasto variable para la empresa:

Coste de la mercancía: Será lo que nos cuesten los productos que vamos a traer a la tienda, la diferencia con el precio establecido para venderlo será nuestro beneficio.

Ya que no podemos conseguir los precios de los productos de los proveedores, de acuerdo a un artículo de La voz de Houston⁵, los vendedores pequeños usan un margen del 50% en su mercancía. A esto se le conoce como “piedra angular” y significa esencialmente duplicar el costo del producto.

En nuestro caso utilizaremos un 50% de margen por lo menos en los 2 primeros años, los siguientes años se incluirá 49% y 48% suponiendo haber conseguido apalabrar descuentos con los proveedores.

⁵ <http://pyme.lavoztx.com/cul-es-el-margen-de-ganancia-para-la-mayora-de-las-boutiques-10942.html>

Tabla 7.15: Gastos variables anuales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Gastos variables	46.241,00 €	46.703,41 €	46.684,73 €	46.684,73 €	46.189,30 €	46.651,19 €

Fuente: Elaboración propia

7.7. Plan de recursos humanos

La creadora de la franquicia trabajará desde el primer año a jornada completa en horario comercial de 10:00 a 14:00 y de 17:00 a 21:00, durante los primeros años el sueldo será de 1.000 euros. Se contratará a una persona de apoyo a media jornada ya que se necesitará apoyo en la tienda, sobre todo los sábados, para cubrir vacaciones, etc. Para el periodo de rebajas se hará un contrato temporal a una tercera persona a jornada completa ya que se estima más demanda en la tienda.

Además la fundadora tendrá que pagar, en concepto de Seguridad Social, la cuota de autónomo.

Al darse de alta en el Régimen Especial de trabajadores por cuenta propia, el empresario puede optar por la base de cotización que desee, siempre que esté entre la base mínima y la máxima. En nuestro caso se ha procedido al cálculo del coste de la Seguridad Social con la cotización por Contingencias comunes que es el 29,80%, para los trabajadores contratados será del 23,6%. El sueldo se dejará fijo durante los 6 primeros años incluyendo el prorrateo de las pagas extras.

Tabla 7.16: Coste personal

	Mes	Anual	Coste SS	Coste Total
Todo el año	1.000,00 €	12.000,00 €	3.576,00 €	15.576,00 €
Todo el año	400,00 €	4.800,00 €	1.132,80 €	5.932,80 €
Enero y Julio	800,00 €	1.600,00 €	377,60 €	1.977,60 €
TOTAL				23.486,40 €

Fuente: Elaboración propia

7.8. Plan de explotación

Finalmente en este apartado, se va a proceder al cálculo del resultado del ejercicio para los seis años de horizonte temporal. Para realizarlo se tendrán en cuenta todos los apartados estimados anteriormente a excepción del desembolso inicial. Para el Impuesto de Sociedades, se considerará un 15% los dos primeros años y a partir del tercer año un 25%.

Tabla 7.17: Resultado de explotación

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ingresos	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Gastos	-78.990,17 €	-79.367,08 €	-79.263,76 €	-79.347,55 €	-78.936,75 €	-79.484,12 €
Gastos fijos	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-46.241,00 €	-46.703,41 €	-46.684,73 €	-46.684,73 €	-46.189,30 €	-46.651,19 €
Amortizaciones	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €
Gasto de Personal	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	13.491,84 €	14.039,74 €	16.011,19 €	15.927,40 €	17.290,95 €	17.705,86 €
Ingresos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Gastos financieros	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO FINANCIERO	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTDO ANTES DE IMPUESTOS	13.061,84 €	13.674,08 €	15.712,64 €	15.698,84 €	17.135,39 €	17.626,44 €
-Compensación pérdidas ejercicios anteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Impuesto sobre beneficio	-1.959,28 €	-2.051,11 €	-3.928,16 €	-3.924,71 €	-4.283,85 €	-4.406,61 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	11.102,56 €	11.622,97 €	11.784,48 €	11.774,13 €	12.851,55 €	13.219,83 €

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VIII. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

8.1. Cálculo de Flujos de Caja

El cuadro de flujos de tesorería tiene como objetivo básico informar sobre las variaciones de tesorería producidas durante el período, construyendo así un instrumento fundamental para conocer las causas de los incrementos o disminuciones de la liquidez de la empresa.⁶

Tabla 8.1: Cuadro de flujos de caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
0. Desembolso inicial	-23.955,80 €						
1. Operaciones ordinarias	-	11.816,04 €	12.336,45 €	12.497,97 €	12.487,62 €	13.565,03 €	13.933,32 €
-Cobros:	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
Venta del producto	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Pagos:	-	-80.665,96 €	-81.070,37 €	-82.776,99 €	-82.787,34 €	-82.662,67 €	-83.256,66 €
Gastos fijos	-	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-	-46.241,00 €	-46.703,41 €	-46.684,73 €	-46.684,73 €	-46.189,30 €	-46.651,19 €
Gastos de personal	-	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
Gastos financieros	-	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
Impuesto de Sociedades	-	-1.959,28 €	-2.051,11 €	-3.928,16 €	-3.924,71 €	-4.283,85 €	-4.406,61 €
2. Operaciones de financiación	10.000,00 €	-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
-Cobros:	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Pagos:	-	-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
Amortización del préstamo	-	-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-13.955,80 €	10.319,75 €	10.775,82 €	10.870,23 €	10.789,89 €	11.794,30 €	12.086,44 €

Fuente: Elaboración propia

8.2. Tasa de actualización

La tasa de descuento es un factor financiero que se utiliza para determinar el valor del dinero en el tiempo, para calcular el valor actual de un capital futuro o para evaluar proyectos de inversión.

En casos de apalancamiento financiero, el modelo costo del capital promedio ponderado conocido como WACC, es el más apropiado para la determinación de la tasa de descuento o coste del capital. Esto se debe a cuando la empresa se endeuda para financiar un proyecto de inversión, asume la responsabilidad de pago de los intereses independientemente del comportamiento de sus ventas, por lo que tiene un carácter de costo fijo.

⁶ GONZÁLEZ PASCUAL, J. (2011): *Análisis de la empresa a través de su información económico financieras*. Editorial Pirámide.

$$WACC = (\%D) [i_d (1-t)] + (\%CP) (i_{cp})$$

Se ha utilizado la rentabilidad de un bono español a 6 años (0,352%) y una prima de riesgo de 1,10% para la financiación propia. Despejando la fórmula anterior con los siguientes datos, D= 10.000,00, CP= 13.995,80, $i_d (1-t) = 3,23\%$ e $i_{cp} = 1,4520\%$ obtendremos:

$$WACC = 2,1921\%$$

8.3. Evaluación económica del proyecto

En este apartado se procederá a hacer la evaluación económica del proyecto calculando el VAN, TIR y el umbral de rentabilidad, se calculará a partir de los flujos de caja sin incorporar financiación ajena, es decir ni gastos financieros, ni reembolso del principal.

-Valor actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto y calcular su diferencia.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Siendo:

I_0 = Desembolso inicial sin incorporar financiación ajena.

F_t = Flujos de caja sin incorporar financiación ajena.

K = Tasa de actualización previamente calculada.

$VAN = 48.454,83 \text{ €}$ (Ver Anexo III)

-Tasa interna de rentabilidad (TIR).

La TIR es el tipo de descuento que anula el VAN de una inversión, es decir, que iguala a cero la suma actualizada de todos los flujos de caja de la inversión, deduciendo el desembolso inicial. Su valor se obtiene, por tanto, despejando la tasa de descuento de la ecuación que iguala a cero la expresión del VAN.⁷

El criterio de selección de inversiones será:

⁷C.E.E.I. GALICIA, SA (BIC Galicia). (2010): *Cómo valorar un proyecto de inversión: Manuales prácticos de la PYME*. Santiago de Compostela

- $TIR > k$ obtenemos una rentabilidad mayor a la mínima exigida (se acepta)
- $TIR < k$ Se rechaza
- $TIR = 0$ Es indiferente, pero la tendencia suele ser rechazada

$TIR = 48\%$ (Ver anexo III)

-Umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el número mínimo de unidades que una empresa necesita vender para que el beneficio en ese momento sea cero. Es decir, cuando los costes totales igualan a los ingresos totales por venta.

Nuestra variable de ingresos vendrá dada por unidades monetarias ya que al vender varios tipos de producto a diferentes precios el resultado se podrá apreciar mejor de esta manera.

Se ha calculado en Umbral de Rentabilidad para el año 1 de nuestra inversión con los datos que ya había establecido, he considerado un coste variable de 50% y el resultado del punto muerto es de 65.278,99 euros. Es decir que tenemos que obtener unos ingresos de 65.278,99 euros como mínimo para tener beneficio.

Tabla 8.2: Umbral de rentabilidad

Coste fijo total=	32.639,50
Coste variable por unidad=	50%
$CF + I*0,5 = I$	65.279,00 €

Fuente: Elaboración propia

8.4. Determinación de la rentabilidad para el inversor

En este apartado se volverá a calcular los flujos de caja pero esta vez incorporando la financiación ajena, de este modo obtendremos la TIR para el inversor. Para realizar el cálculo se utilizará los datos de los flujos de caja calculados en la tabla 8.1: Cuadro de flujos de caja ya que se incluye la financiación ajena.

VAN= 47.734,45 €

TIR para el inversor = 74%

Como podemos observar obtenemos un VAN y una TIR más altos, esto se debe al efecto del apalancamiento financiero, con carácter general, podemos entender el apalancamiento como el incremento de la rentabilidad y el riesgo de la empresa como consecuencia del empleo de costes fijos.

8.5. Análisis de la sensibilidad para el proyecto

Este análisis nos servirá para decidir de una manera más clara la viabilidad de nuestro proyecto. Hasta ahora todos los resultados que hemos obtenido a través del análisis financiero han sido positivos ya que he considerado un escenario optimista, con incrementos en la cantidad de ventas. En este apartado se observará el efecto del cambio de algunas variables.

Habrán 2 escenarios en los cuales no incluiremos la financiación ajena. (Ver anexo IV)

El primer escenario consistirá en una bajada del 25% de las cantidades vendidas. Como podemos observar el resultado del ejercicio y los flujos de caja disminuyen mucho ya que la bajada es bastante fuerte, he considerado una medida bastante drástica para ver cuál sería la situación. El Proyecto en este caso no saldría viable ya que tenemos un VAN y una TIR negativos, se necesitarían más años para recuperar la inversión porque los resultados y los flujos de caja nos salen positivos.

Tabla 8.3: Resultado del Ejercicio Escenario 1

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.276,35 €	1.698,49 €	2.673,81 €	2.663,46 €	3.469,34 €	3.743,81 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8.4: Flujos de caja Escenario 1

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-23.955,80 €	2.419,83 €	2.777,64 €	3.685,85 €	3.605,51 €	4.338,39 €	4.536,71 €

Fuente: Elaboración propia

VAN= -4.292,61€

TIR= -3%

El segundo escenario consistirá en un aumento de los costes variables en un 20%. Es decir el margen de beneficio será de 40% en lugar de un 50%. En este caso se ha obtenido unos resultados positivos, por lo tanto el proyecto sería viable aunque con muy poca rentabilidad. Tendremos en cuenta que el análisis se ha efectuado sin tener en cuenta la financiación ajena.

Tabla 8.5: Resultado del ejercicio Escenario 2

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
RESULTADO DEL EJERCICIO	3.241,59 €	3.683,39 €	3.924,30 €	3.913,95 €	4.191,05 €	4.472,73 €

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8.6: Flujos de caja Escenario 2

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-23.955,80 €	4.385,07 €	4.762,53 €	4.936,33 €	4.855,99 €	5.060,09 €	5.265,64 €

Fuente: Elaboración propia

VAN= 3.137,00€

TIR= 6%

Para completar el análisis de la sensibilidad, se ha procedido a calcular los mismos escenarios incluyendo la financiación ajena y hemos obtenido los siguientes resultados. (Ver Anexo V)

Tabla 8.7: Escenarios con financiación ajena

	Escenario 1	Escenario 2
VAN	-5.012,98 €	2.416,62 €
TIR	-8%	7%

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, comparando con los resultados que hemos obtenido sin financiación, no hay grandes variaciones.

CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo era analizar la viabilidad de un proyecto de inversión que, en mi caso, ha consistido en la creación de una franquicia de calzado y complementos.

En primer lugar, en el estudio del entorno se ha concluido que, aunque la situación económica en España este mejorando, los salarios siguen bajos y existe una disminución del nivel de vida en general. Por otro lado se decidió abrir la franquicia de complementos y calzado en el centro de la ciudad de Zaragoza y hemos visto que en ese sector existe mucha competencia

En segundo lugar, nuestra inversión necesitará la cantidad de 23.955,80 euros que obtendremos, por un lado, de un préstamo ICo valorado en 10.000 euros a un tipo de interés del 4,30% TAE. La parte restante la tendríamos que poner nosotros, algo complicado para una persona joven. También destacar que tendríamos que hacer reformas, tal y como hemos explicado anteriormente, por tanto la tienda no se podrá poner en marcha hasta 3 meses después de iniciar las reformas.

A continuación se ha procedido a hacer un análisis económico para estimar los ingresos y gastos, el resultado del ejercicio y los flujos de caja y finalmente se ha realizado un análisis de viabilidad a partir de indicadores como VAN y TIR.

En el escenario normal los indicadores nos muestran que la inversión se puede llevar a cabo. En este escenario, se ha considerado unos incrementos anuales en las ventas, una disminución de los costes variables a lo largo de los años y unos costes fijos que no tienen porque ser así de optimistas.

Después de haber realizado el análisis de la sensibilidad con unos escenarios pesimistas (bajada de las cantidades vendidas e incremento de los costes variables), podemos observar que la rentabilidad del proyecto es negativa o una rentabilidad muy baja. Esta situación, bajo mi punto de vista, desincentiva a la hora de crear el negocio ya que supone bastante riesgo.

Por lo tanto, la conclusión es que el proyecto actualmente no se podría llevar a cabo porque es muy arriesgado. Aunque sea viable en el escenario normal, las condiciones del entorno y el análisis de la sensibilidad pesimista, apunta a que en este momento no sería buena idea llevarlo a cabo.

CAPÍTULO X. BIBLIOGRAFÍA**Bibliografía**

BROTO RUBIO.J./FABRA GARCÉS. L.A. (2014). *Contabilidad Analítica*. Copy Center Digital: Zaragoza.

C.E.E.I. Galicia, SA (BIC Galicia). (2010): *Cómo valorar un proyecto de inversión: Manuales prácticos de la PYME*. Santiago de Compostela

CERVIÑO FERNÁNDEZ, J. (2006): *Marketing internacional: Nuevas perspectivas para un mercado globalizado (Empresa Y Gestión)*. Editorial Pirámide.

FERRUZ AGUDO, L., MARZAL, S., AGUDO, J. L. L. F., & MARZAL, J. L. S. (1999). *Evaluación de inversiones y financiación*

GONZÁLEZ PASCUAL, J. (2011): *Análisis de la empresa a través de su información económico financieras*. Editorial Pirámide.

GUERRAS MARTÍN, L.A., NAVAS LÓPEZ, J.E. (2015): *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. Editorial S.L Civitas Ediciones.

JIMENEZ CABALLERO, J.L., PÉREZ LÓPEZ, C. y de la TORRE GALLEGOS, A. (2005): *Gestión financiera de la empresa. Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S.A)*.

LÓPEZ CORRALES, F., MARENQUE ÁLVAREZ-SANTULLANO, M. y ANIDO CRESPO, M. (2013): *Matemáticas financieras básicas*. Editorial Garceta Grupo.

M. GRANT, R. (2006): *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Editorial Civitas Ediciones, S.L.

ROCA, F., ROJAS, J. (2013): *Evaluación de Proyectos para Emprendedores*. Editorial Createspace.

RODES BACH, A (2014): *Gestión económica y financiera de la empresa*, Editorial S.A. Ediciones Paraninfo.13.

TAMAMES, R. y GALLEGO S. (2006): *Diccionario de Economía y Finanzas*. Editorial Alianza

Webgrafía:

ABC GENTE & ESTILO “Las tallas y números de zapato más comunes, los que no llegan a las rebajas”.

<http://www.abc.es/> [Consulta abril 2017]

AGENCIA TRIBUTARIA, Gobierno de España. Tabla de amortización.

<http://www.agenciatributaria.es/> [Consulta abril 2017]

BOE. Página web oficial del Boletín Oficial del Estado:

www.boe.es [Consulta abril 2017].

BLOG BILLAGE, Autor Luis Miguel Larriba, abogado especializado en asesoramiento legal y fiscal a Emprendedores y PYMES.

<https://www.billage.es/blog/> [Consulta abril 2017]

CALZADOLAPETIT’S BLOG, Análisis de las fuerzas de Porter.

<https://calzadolapetit.wordpress.com/> [Consulta marzo 2017]

CIRCE, Centro de Información y Red de Creación de Empresas. Trámites administrativos – Sociedad de responsabilidad limitada.

<http://portal.circe.es/>[Consulta marzo 2017]

DATOS MACRO, Bono Español

<http://www.datosmacro.com/>[Consulta mayo 2017]

EL MUNDO, Magazine. Consumidos por el consumo

<http://www.elmundo.es/> [Consulta marzo 2017]

EL PAÍS, Economía. “¿Cómo gastan el dinero los españoles?”

<http://www.elpais.com/>, fecha de revisión jun. 2016 [Consulta febrero 2017]

EMPRENDEDORES, Gestión Empresas de catering.

<http://www.emprendedores.es/>[Consulta abril 2017]

EXPANSIÓN, Economía. “Así es el presupuesto para ropa de los hogares españoles”

<http://www.expansion.com/> [Consulta Febrero 2017]

FRANQUICIAS.NET. Elegir la franquicia de mi empresa.

<https://www.franquicias.net/> [Consulta abril 2017]

GOBIERNO DE ARAGÓN. Estudios demográficos.

<http://www.aragon.es/> [Consulta Febrero 2017]

ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES 2017, Información Financiación

<https://www.ico.es/> [Consulta abril 2017]

LAS 5 FUERZAS DE PORTER, Clave para el Éxito de la Empresa.

<http://pyme.lavoztx.com/> [Consulta mayo 2017]

LA VOZ DE HOUSTON, Asesoramiento profesional, derecho empresarial, derecho laboral etc.

<http://pyme.lavoztx.com/>

MEDIOS SOCIALES, Autora Susana Serrán, “¿Cuánto cuesta una campaña con influencers?”

<https://mediosociales.es/> Actualizado en abril 2016 [Consulta abril 2017]

OBSERVATORIO MUNICIPAL DE ESTADÍSTICA. Ayuntamiento de Zaragoza

<http://demografia.zaragoza.es/> [Consulta Febrero 2017]

PORTAL SANTADER, ESPAÑA POLÍTICA Y ECONOMÍA, Contexto económico y marco político

<https://es.portal.santandertrade.com> Actualización 2017, [Consulta Febrero 2017]

RAIMON SERRAHIMA FORMOSA, Gestión empresarial eficiente.

<https://raimon.serrahima.com/> [Consulta abril 2017]

ROBERTOESPINOSA, Matriz de análisis DAFO. Autor de varios libros de marketing y empresa, speaker habitual en eventos de marketing.

<http://robertoespinosa.es/> [Consulta marzo 2017]

SEGURIDAD SOCIAL

<http://www.seg-social.es/> [Consulta junio 2017]

UNIVERSIA ESPAÑA, Noticias. “Síndrome de la moda”

<http://noticias.universia.es/> [Consulta marzo 2017]

YIREPA, Finanzas y Economía. Blog sobre economía y finanzas.

<http://yirepa.es> [Consulta mayo 2017]

ZARAGOZA HORIZONTE 2008: PROYECTOS URBANÍSTICOS Y CONECTIVIDAD EN TRANSPORTE PÚBLICO, utilizado para análisis factores económicos.

<https://upcommons.upc.edu> [Consulta Febrero 2017]

CAPÍTULO XI. ANEXOS

Anexo I: Formas jurídicas de la empresa

El *empresario individual* es una persona física que realiza en nombre propio y por medio de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional con o sin trabajadores. Las empresas individuales tributan a través del impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Estas personas pueden acogerse al régimen simplificado para los empresarios individuales, por lo cual tendrán menores obligaciones contables y registrales. Los empresarios individuales no están obligados a inscribirse en el Registro Mercantil y los beneficios generados por la empresa pertenecen íntegramente al empresario, aunque si hay pérdidas corresponden a este de manera ilimitada

Tabla: Tipos de la Base Imponible

Base imponibles		Tipo a aplicar	
Desde	Hasta	2015	2016
0	12.450	20%	19%
12.450	20.200	25%	24%
20.200	35.200	31%	30%
35.200	60.000	39%	37%
Más de 60.000		47%	45%

Fuente: Tramos de IRPH 2015 y 2016 (Elaboración propia)

En segundo lugar tenemos la opción de *Sociedad de Responsabilidad Limitada* que es una sociedad de tipo capitalista, en la cual el capital está formado por las aportaciones de los socios, este capital se encuentra dividido en participaciones indivisibles y acumuladas que no tienen el carácter de valores y por tanto no pueden estar representadas por medio de títulos ni denominarse acciones. El capital social está compuesto por las aportaciones que realicen los socios y que deberá fijarse en la escritura de Constitución. El capital deberá ser suscrito y desembolsado íntegramente en el momento de constitución de la sociedad. Los socios únicamente podrán aportar a la sociedad: dinero, bienes o derechos de contenido económico, en ningún caso podrá ser computado como aportación el trabajo que el socio pudiera aportar. Por otro lado los socios no responden personalmente a las deudas sociales, estando limitada la responsabilidad al capital aportado. La constitución se realiza mediante escritura pública que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil. Este tipo de sociedad tributa a través del Impuesto de Sociedades y por el IVA y para los administradores y socios el régimen de la Seguridad Social será el de autónomos.

El gasto por el registro de la SLU se sitúa entre los 1.200 y 1.500 euros con los gastos de gestoría, abogados y notarios.

Por último , *Sociedad Anónima*, sociedad de tipo capitalista en la que el capital social se encuentra dividido en acciones que pueden ser transmitidas a los socios que hayan aportado dinero, y en la que los socios no responden personalmente frente a deudas sociales. Viene regulada por la Ley 1911989 de Julio. El número mínimo de socios es uno y el capital mínimo a desembolsar es de 60.102 euros suscritos y desembolsados en un 25%. Se tributará por el Impuesto de Sociedades y por el IVA y el régimen de la Seguridad Social para los socios y administradores será el de autónomos.

Anexo II: Desglose de las ventas anuales

AÑO 1

	Q ventas mes		Precio		TOT
	Botas/Sandalias	Zapato	Botas/Sandalia	Zapato	
Enero	234	130	40,00 €	15,00 €	11.310,00
Febrero	52	26	50,00 €	30,00 €	3.380,00
Marzo	52	26	50,00 €	30,00 €	3.380,00
Abril	78	52	50,00 €	30,00 €	5.460,00
Mayo	104	78	50,00 €	30,00 €	7.540,00
Junio	104	78	50,00 €	30,00 €	7.540,00
Julio	234	130	25,00 €	15,00 €	7.800,00
Agosto	52	26	75,00 €	30,00 €	4.680,00
Septiembre	52	26	75,00 €	30,00 €	4.680,00
Octubre	78	52	75,00 €	30,00 €	7.410,00
Noviembre	104	78	75,00 €	30,00 €	10.140,00
Diciembre	104	78	75,00 €	30,00 €	10.140,00
TOTAL					83.460,00

	Q ventas mes		Precio		TOT
	Bolsos	Foulards	Bolsos	Foulards	
Enero	52	52	15,00 €	8,00 €	1.196,00
Febrero	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Marzo	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Abril	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Mayo	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Junio	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Julio	52	52	15,00 €	8,00 €	1.196,00
Agosto	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Septiembre	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Octubre	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Noviembre	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
Diciembre	13	13	35,00 €	16,00 €	663,00
TOTAL					9.022,00

92.482,00€

AÑO 2

	Q ventas mes		Precio		TOT
	Botas/Sandalias	Zapato	Botas/Sandalia	Zapato	
Enero	236,3	131,3	40,00 €	15,00 €	11.423,10
Febrero	52,5	26,3	50,00 €	30,00 €	3.413,80
Marzo	52,5	26,3	50,00 €	30,00 €	3.413,80
Abril	78,8	52,5	50,00 €	30,00 €	5.514,60
Mayo	105,0	78,8	50,00 €	30,00 €	7.615,40
Junio	105,0	78,8	50,00 €	30,00 €	7.615,40
Julio	236,3	131,3	25,00 €	15,00 €	7.878,00
Agosto	52,5	26,3	75,00 €	30,00 €	4.726,80
Septiembre	52,5	26,3	75,00 €	30,00 €	4.726,80
Octubre	78,8	52,5	75,00 €	30,00 €	7.484,10
Noviembre	105,0	78,8	75,00 €	30,00 €	10.241,40
Diciembre	105,0	78,8	75,00 €	30,00 €	10.241,40
TOTAL					84.294,60

	Q ventas mes		Precio		TOT
	Bolsos	Foulards	Bolsos	Foulards	
Enero	52,5	52,5	15,00 €	8,00 €	1.207,96
Febrero	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Marzo	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Abril	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Mayo	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Junio	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Julio	52,5	52,5	15,00 €	8,00 €	1.207,96
Agosto	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Septiembre	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Octubre	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Noviembre	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
Diciembre	13,1	13,1	35,00 €	16,00 €	669,63
TOTAL					9.112,22

93.406,82€

AÑO 3

	Q vendidas mes		Precio		TOT
	Botas/Sandalias	Zapato	Botas/Sandalia	Zapato	
Enero	241	134	40,00 €	15,00 €	11.651,56
Febrero	54	27	50,00 €	30,00 €	3.482,08
Marzo	54	27	50,00 €	30,00 €	3.482,08
Abril	80	54	50,00 €	30,00 €	5.624,89
Mayo	107	80	50,00 €	30,00 €	7.767,71
Junio	107	80	50,00 €	30,00 €	7.767,71
Julio	241	134	25,00 €	15,00 €	8.035,56
Agosto	54	27	75,00 €	30,00 €	4.821,34
Septiembre	54	27	75,00 €	30,00 €	4.821,34
Octubre	80	54	75,00 €	30,00 €	7.633,78
Noviembre	107	80	75,00 €	30,00 €	10.446,23
Diciembre	107	80	75,00 €	30,00 €	10.446,23
TOTAL					85.980,49

	Q vendidas mes		Precio		TOT
	Bolsos	Foulards	Bolsos	Foulards	
Enero	54	54	15,00 €	8,00 €	1.232,12
Febrero	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Marzo	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Abril	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Mayo	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Junio	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Julio	54	54	15,00 €	8,00 €	1.232,12
Agosto	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Septiembre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Octubre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Noviembre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Diciembre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
TOTAL					9.294,46

95.274,96€

AÑO 4

	Q vendidas mes		Precio		TOT
	Botas/Sandalias	Zapato	Botas/Sandalia	Zapato	
Enero	241	134	40,00 €	15,00 €	11.651,56
Febrero	54	27	50,00 €	30,00 €	3.482,08
Marzo	54	27	50,00 €	30,00 €	3.482,08
Abril	80	54	50,00 €	30,00 €	5.624,89
Mayo	107	80	50,00 €	30,00 €	7.767,71
Junio	107	80	50,00 €	30,00 €	7.767,71
Julio	241	134	25,00 €	15,00 €	8.035,56
Agosto	54	27	75,00 €	30,00 €	4.821,34
Septiembre	54	27	75,00 €	30,00 €	4.821,34
Octubre	80	54	75,00 €	30,00 €	7.633,78
Noviembre	107	80	75,00 €	30,00 €	10.446,23
Diciembre	107	80	75,00 €	30,00 €	10.446,23
TOTAL					85.980,49

	Q vendidas mes		Precio		TOT
	Bolsos	Foulards	Bolsos	Foulards	
Enero	54	54	15,00 €	8,00 €	1.232,12
Febrero	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Marzo	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Abril	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Mayo	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Junio	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Julio	54	54	15,00 €	8,00 €	1.232,12
Agosto	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Septiembre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Octubre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Noviembre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
Diciembre	13	13	35,00 €	16,00 €	683,02
TOTAL					9.294,46

95.274,96€

AÑO 5

	Q vendidas mes		Precio		TOT
	Botas/Sandalias	Zapato	Botas/Sandalia	Zapato	
Enero	243	135	40,00 €	15,00 €	11.768,08
Febrero	54	27	50,00 €	30,00 €	3.516,90
Marzo	54	27	50,00 €	30,00 €	3.516,90
Abril	81	54	50,00 €	30,00 €	5.681,14
Mayo	108	81	50,00 €	30,00 €	7.845,39
Junio	108	81	50,00 €	30,00 €	7.845,39
Julio	243	135	25,00 €	15,00 €	8.115,92
Agosto	54	27	75,00 €	30,00 €	4.869,55
Septiembre	54	27	75,00 €	30,00 €	4.869,55
Octubre	81	54	75,00 €	30,00 €	7.710,12
Noviembre	108	81	75,00 €	30,00 €	10.550,69
Diciembre	108	81	75,00 €	30,00 €	10.550,69
TOTAL					86.840,30

	Q vendidas mes		Precio		TOT
	Bolsos	Foulards	Bolsos	Foulards	
Enero	54	54	15,00 €	8,00 €	1.244,44
Febrero	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Marzo	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Abril	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Mayo	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Junio	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Julio	54	54	15,00 €	8,00 €	1.244,44
Agosto	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Septiembre	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Octubre	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Noviembre	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
Diciembre	14	14	35,00 €	16,00 €	689,85
TOTAL					9.387,41

96.227,71€

AÑO 6

	Q ventas mes		Precio		TOT
	Botas/Sandalias	Zapato	Botas/Sandalia	Zapato	
Enero	246	137	40,00 €	15,00 €	11.885,76
Febrero	55	27	50,00 €	30,00 €	3.552,07
Marzo	55	27	50,00 €	30,00 €	3.552,07
Abril	82	55	50,00 €	30,00 €	5.737,95
Mayo	109	82	50,00 €	30,00 €	7.923,84
Junio	109	82	50,00 €	30,00 €	7.923,84
Julio	246	137	25,00 €	15,00 €	8.197,07
Agosto	55	27	75,00 €	30,00 €	4.918,24
Septiembre	55	27	75,00 €	30,00 €	4.918,24
Octubre	82	55	75,00 €	30,00 €	7.787,22
Noviembre	109	82	75,00 €	30,00 €	10.656,20
Diciembre	109	82	75,00 €	30,00 €	10.656,20
TOTAL					87.708,70

	Q ventas mes		Precio		TOT
	Bolsos	Foulards	Bolsos	Foulards	
Enero	55	55	15,00 €	8,00 €	1.256,88
Febrero	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Marzo	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Abril	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Mayo	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Junio	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Julio	55	55	15,00 €	8,00 €	1.256,88
Agosto	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Septiembre	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Octubre	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Noviembre	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
Diciembre	14	14	35,00 €	16,00 €	696,75
TOTAL					9.481,28

97.189,98€

Anexo III: Cuadro de Flujos de caja sin financiación ajena

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-23.955,80 €						
1. Operaciones ordinarias	-	12.246,04 €	12.702,11 €	12.796,52 €	12.716,18 €	13.720,59 €	14.012,73 €
-Cobros:	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
Venta del producto	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Pagos:	-	-80.235,96 €	-80.704,71 €	-82.478,44 €	-82.558,78 €	-82.507,12 €	-83.177,25 €
Gastos fijos	-	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-	-46.241,00 €	-46.703,41 €	-46.684,73 €	-46.684,73 €	-46.189,30 €	-46.651,19 €
Gastos de personal	-	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
Gastos financieros	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Impuesto de Sociedades	-	-1.959,28 €	-2.051,11 €	-3.928,16 €	-3.924,71 €	-4.283,85 €	-4.406,61 €
2. Operaciones de financiación	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Cobros:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Pagos:	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Amortización del préstamo	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-23.955,80 €	12.246,04 €	12.702,11 €	12.796,52 €	12.716,18 €	13.720,59 €	14.012,73 €

VAN	48.454,83 €
-----	-------------

TIR	48%
-----	-----

Anexo IV: Cuadros completos del análisis de la sensibilidad (Sin financiación ajena)

Resultado del Ejercicio Escenario 1

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ingresos	69.361,50 €	70.055,12 €	71.456,22 €	71.456,22 €	72.170,78 €	72.892,49 €
-Gastos	-67.429,92 €	-67.691,23 €	-67.592,58 €	-67.676,37 €	-67.389,43 €	-67.821,32 €
Gastos fijos	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-34.680,75 €	-35.027,56 €	-35.013,55 €	-35.013,55 €	-34.641,97 €	-34.988,39 €
Amortizaciones	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €
Gasto de Personal	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.931,58 €	2.363,89 €	3.863,64 €	3.779,85 €	4.781,35 €	5.071,16 €
Ingresos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Gastos financieros	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO FINANCIERO	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.501,58 €	1.998,23 €	3.565,08 €	3.551,29 €	4.625,79 €	4.991,75 €
-Compensación pérdidas ejercicios anteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Impuesto sobre beneficio	-225,24 €	-299,73 €	-891,27 €	-887,82 €	-1.156,45 €	-1.247,94 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.276,35 €	1.698,49 €	2.673,81 €	2.663,46 €	3.469,34 €	3.743,81 €

Fuente: Elaboración propia

Flujos de caja Escenario 1

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-23.955,80 €						
1. Operaciones ordinarias	-	2.419,83 €	2.777,64 €	3.685,85 €	3.605,51 €	4.338,39 €	4.536,71 €
-Cobros:	-	69.361,50 €	70.055,12 €	71.456,22 €	71.456,22 €	72.170,78 €	72.892,49 €
Venta del producto	-	69.361,50 €	70.055,12 €	71.456,22 €	71.456,22 €	72.170,78 €	72.892,49 €
-Pagos:	-	-66.941,67 €	-67.277,48 €	-67.770,37 €	-67.850,71 €	-67.832,39 €	-68.355,78 €
Gastos fijos	-	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-	-34.680,75 €	-35.027,56 €	-35.013,55 €	-35.013,55 €	-34.641,97 €	-34.988,39 €
Gastos de personal	-	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
Gastos financieros	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Impuesto de Sociedades	-	-225,24 €	-299,73 €	-891,27 €	-887,82 €	-1.156,45 €	-1.247,94 €
2. Operaciones de financiación	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Cobros:	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Pagos:	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Amortización del préstamo	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-23.955,80 €	2.419,83 €	2.777,64 €	3.685,85 €	3.605,51 €	4.338,39 €	4.536,71 €

Fuente: Elaboración propia

Resultado del ejercicio Escenario 2

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ingresos	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Gastos	-88.238,37 €	-88.707,76 €	-89.744,01 €	-89.827,80 €	-90.484,08 €	-91.146,92 €
Gastos fijos	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-55.489,20 €	-56.044,09 €	-57.164,97 €	-57.164,97 €	-57.736,62 €	-58.313,99 €
Amortizaciones	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €
Gasto de Personal	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	4.243,64 €	4.699,06 €	5.530,95 €	5.447,16 €	5.743,63 €	6.043,06 €
Ingresos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Gastos financieros	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO FINANCIERO	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	3.813,64 €	4.333,40 €	5.232,40 €	5.218,60 €	5.588,07 €	5.963,65 €
-Compensación pérdidas ejercicios anteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Impuesto sobre beneficio	-572,05 €	-650,01 €	-1.308,10 €	-1.304,65 €	-1.397,02 €	-1.490,91 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	3.241,59 €	3.683,39 €	3.924,30 €	3.913,95 €	4.191,05 €	4.472,73 €

Fuente: Elaboración propia

Flujos de caja Escenario 2

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-23.955,80 €						
1. Operaciones ordinarias	-	4.385,07 €	4.762,53 €	4.936,33 €	4.855,99 €	5.060,09 €	5.265,64 €
-Cobros:	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
Venta del producto	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Pagos:	-	-88.096,93 €	-88.644,29 €	-90.338,62 €	-90.418,96 €	-91.167,61 €	-91.924,35 €
Gastos fijos	-	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-	-55.489,20 €	-56.044,09 €	-57.164,97 €	-57.164,97 €	-57.736,62 €	-58.313,99 €
Gastos de personal	-	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
Gastos financieros	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Impuesto de Sociedades	-	-572,05 €	-650,01 €	-1.308,10 €	-1.304,65 €	-1.397,02 €	-1.490,91 €
2. Operaciones de financiación	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Cobros:	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Pagos:	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Amortización del préstamo	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-23.955,80 €	4.385,07 €	4.762,53 €	4.936,33 €	4.855,99 €	5.060,09 €	5.265,64 €

Fuente: Elaboración propia

Anexo V: Cuadros completos del análisis de la sensibilidad (Con financiación ajena)

Resultado del ejercicio Escenario 1

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ingresos	69.361,50 €	70.055,12 €	71.456,22 €	71.456,22 €	72.170,78 €	72.892,49 €
-Gastos	-67.429,92 €	-67.691,23 €	-67.592,58 €	-67.676,37 €	-67.389,43 €	-67.821,32 €
Gastos fijos	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-34.680,75 €	-35.027,56 €	-35.013,55 €	-35.013,55 €	-34.641,97 €	-34.988,39 €
Amortizaciones	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €
Gasto de Personal	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.931,58 €	2.363,89 €	3.863,64 €	3.779,85 €	4.781,35 €	5.071,16 €
Ingresos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Gastos financieros	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO FINANCIERO	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.501,58 €	1.998,23 €	3.565,08 €	3.551,29 €	4.625,79 €	4.991,75 €
-Compensación pérdidas ejercicios anteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Impuesto sobre beneficio	-225,24 €	-299,73 €	-891,27 €	-887,82 €	-1.156,45 €	-1.247,94 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.276,35 €	1.698,49 €	2.673,81 €	2.663,46 €	3.469,34 €	3.743,81 €

Fuente: Elaboración propia

Flujos de caja Escenario 1

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-23.955,80 €						
1. Operaciones ordinarias	-	1.989,83 €	2.411,98 €	3.387,30 €	3.376,95 €	4.182,83 €	4.457,30 €
-Cobros:	-	69.361,50 €	70.055,12 €	71.456,22 €	71.456,22 €	72.170,78 €	72.892,49 €
Venta del producto	-	69.361,50 €	70.055,12 €	71.456,22 €	71.456,22 €	72.170,78 €	72.892,49 €
-Pagos:	-	-67.371,67 €	-67.643,14 €	-68.068,92 €	-68.079,27 €	-67.987,95 €	-68.435,19 €
Gastos fijos	-	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-	-34.680,75 €	-35.027,56 €	-35.013,55 €	-35.013,55 €	-34.641,97 €	-34.988,39 €
Gastos de personal	-	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
Gastos financieros	-	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
Impuesto de Sociedades	-	-225,24 €	-299,73 €	-891,27 €	-887,82 €	-1.156,45 €	-1.247,94 €
2. Operaciones de financiación	10.000,00 €	-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
-Cobros:	10.000,00 €						
-Pagos:		-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
Amortización del préstamo		-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-13.955,80 €	493,54 €	851,35 €	1.759,56 €	1.679,22 €	2.412,10 €	2.610,42 €

Fuente: Elaboración propia

Resultado del ejercicio Escenario 2

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ingresos	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Gastos	-88.238,37 €	-88.707,76 €	-89.744,01 €	-89.827,80 €	-90.484,08 €	-91.146,92 €
Gastos fijos	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-55.489,20 €	-56.044,09 €	-57.164,97 €	-57.164,97 €	-57.736,62 €	-58.313,99 €
Amortizaciones	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €	-713,49 €
Gasto de Personal	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	4.243,64 €	4.699,06 €	5.530,95 €	5.447,16 €	5.743,63 €	6.043,06 €
Ingresos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Gastos financieros	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTADO FINANCIERO	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
RESULTDO ANTES DE IMPUESTOS	3.813,64 €	4.333,40 €	5.232,40 €	5.218,60 €	5.588,07 €	5.963,65 €
-Compensación pérdidas ejercicios anteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Impuesto sobre beneficio	-572,05 €	-650,01 €	-1.308,10 €	-1.304,65 €	-1.397,02 €	-1.490,91 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	3.241,59 €	3.683,39 €	3.924,30 €	3.913,95 €	4.191,05 €	4.472,73 €

Fuente: Elaboración propia

Flujos de caja Escenario 2

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-23.955,80 €						
1. Operaciones ordinarias	-	3.955,07 €	4.396,87 €	4.637,78 €	4.627,43 €	4.904,54 €	5.186,22 €
-Cobros:	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
Venta del producto	-	92.482,00 €	93.406,82 €	95.274,96 €	95.274,96 €	96.227,71 €	97.189,98 €
-Pagos:	-	-88.526,93 €	-89.009,95 €	-90.637,17 €	-90.647,52 €	-91.323,17 €	-92.003,76 €
Gastos fijos	-	-8.549,28 €	-8.463,79 €	-8.379,15 €	-8.462,94 €	-8.547,57 €	-8.633,05 €
Gastos variables	-	-55.489,20 €	-56.044,09 €	-57.164,97 €	-57.164,97 €	-57.736,62 €	-58.313,99 €
Gastos de personal	-	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €	-23.486,40 €
Gastos financieros	-	-430,00 €	-365,66 €	-298,55 €	-228,56 €	-155,56 €	-79,42 €
Impuesto de Sociedades	-	-572,05 €	-650,01 €	-1.308,10 €	-1.304,65 €	-1.397,02 €	-1.490,91 €
2. Operaciones de financiación	10.000,00 €	-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
-Cobros:	10.000,00 €						
-Pagos:		-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
Amortización del préstamo		-1.496,29 €	-1.560,63 €	-1.627,74 €	-1.697,73 €	-1.770,73 €	-1.846,88 €
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-13.955,80 €	2.458,78 €	2.836,24 €	3.010,04 €	2.929,70 €	3.133,80 €	3.339,34 €

Fuente: Elaboración propia