

UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

PLANIFICACIÓN MENSUAL DE UN CASO REAL

Alumno: Jorge Luis Soria Castro

10, 2016

➤ ÍNDICE

Contenido

1.	RESUMEN EN ESPAÑOL.....	2
2.	RESUMEN EN INGLÉS	2
3.	INTRODUCCIÓN.....	3
4.	DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	4
4.1.	PROVEEDORES	4
4.2.	COMPETENCIA.....	4
4.3.	ANÁLISIS DE LA EMPRESA (DAFO)	5
4.4.	SERVICIOS QUE OFRECE LA EMPRESA	6
4.5.	ACTIVOS.....	12
4.6.	TABLAS DE AMORTIZACIÓN DE LOS ACTIVOS	13
5.	GASTOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO. INVERSIÓN	14
6.	COSTES E INGRESOS	14
6.1.	COSTES	14
6.2.	INGRESOS	18
6.3.	COSTES E INGRESOS CONJUNTAMENTE	23
7.	DATOS HISTÓRICOS	24
8.	PREDICCIÓN DE LA EVOLUCIÓN FUTURA DE LA EMPRESA	28
9.	PLANIFICACIÓN FINANCIERA CP.....	31
10.	CONCLUSIÓN	42
11.	BIBLIOGRAFÍA	43



1. RESUMEN EN ESPAÑOL

Este proyecto trata sobre la planificación de una empresa llamada Top Limpio, la cual se dedica, al lavado a mano y detallado de vehículos. En un principio se pensó hacer una planificación sobre una empresa ya formada y de la que se podía obtener información, tales como sus balances, cuenta de resultados, etc. Pero pareció más interesante y más educativo si se hacía todo desde cero, haciendo un análisis interno de la empresa, viendo cuáles eran sus competidores, analizando sus costes, sus ingresos y gastos, y con todos los datos obtenidos se ha podido hacer una planificación futura, la cual se ha llevado a cabo haciendo unas estimaciones en sus ingresos y en sus costes y hemos obtenido unos resultados favorables, como consecuencia la empresa seguirá abierta y en funcionamiento.

2. RESUMEN EN INGLES

This project is about planning a company called Top Limpio, which is dedicated to hand washing and detailing cars. At first it was thought to plan on an already formed company and that it could obtain information such as balance sheets, income, etc. However, it seemed more interesting and educational if we analyse everything from scratch, doing an internal analysis of the company, observing what their competitors by analyzing their costs, revenues and expenses, and all the data obtained to do future planning, which it was carried out by some estimates in revenues and costs and have obtained favorable results and therefore we have decided to keep the company open and running.

3. INTRODUCCIÓN

La empresa que he elegido para la planificación financiera es Top Limpio, al ser una empresa de recién apertura (en enero de 2016) haremos una planificación a corto plazo, contamos con los datos históricos comprendido entre el mes de enero y mayo.

El propietario y fundador de la empresa es Eduardo Soria Castro, con 29 años de edad, ha iniciado este proyecto por quedarse en paro y como ha tenido siempre una afición por los coches y además contaba con experiencia en el sector, ya que estuvo trabajando en una empresa madrileña de características similares, por estas razones decidió montar dicho negocio.

La forma de financiación para poder montar el negocio fue básicamente de dos maneras:

- Finiquito, el finiquito es un documento donde el empresario refleja las cantidades que a fecha de finalizar el contrato se le deben al trabajador, de forma que al pagar esas cantidades tanto empresa como trabajador se queden saldados y la relación laboral extinguida.
- La prestación por desempleo, dicha cantidad se le concederá íntegramente ya que es destinada a montar un negocio.

En el epígrafe 4, “descripción general de la empresa” veremos sus proveedores, su competencia. También analizaremos los servicios que ofrece la empresa, el análisis DAFO, veremos cuál será la maquinaria necesaria para poder realizar los servicios y sus coeficientes de amortización.

En el epígrafe 5, “Gastos para la puesta en marcha”, aunque la empresa inicia su actividad en enero, hizo falta de una serie de gastos antes de poder iniciar su actividad.

En el epígrafe 6, “Costes e Ingresos” veremos cuáles han sido ellos y como han ido evolucionando en el periodo comprendido entre enero y mayo.

En el epígrafe 7, “Datos históricos” vamos a ver todos los datos de la actividad de la empresa, la cual nos ayudará a hacer la planificación futura.

En el epígrafe 8, “Predicción de la evolución de la empresa”, veremos cuál será el incremento esperado en las ventas y en los costes.

En el epígrafe 9, “Planificación financiera a c/p”, haremos una planificación del periodo comprendido entre junio y diciembre y veremos sus estados financieros previsionales.

Y para terminar en el epígrafe 10 y 11 haremos nuestra conclusión y veremos la bibliografía en la que nos hemos apoyado para hacer este proyecto.

4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

La empresa Top Limpio es un centro de lavado y detallado de vehículos, es un centro dedicado a la limpieza y restauración al detalle, lo que se denomina “detallado profesional”. Sus clientes son 93% particulares ubicados donde se encuentra el negocio, en Albolote (Granada), aunque también tiene clientes de Granada y Peligros y el resto son profesionales, tales como concesionarios y casas de compra y venta de coches.

4.1. PROVEEDORES

En cuanto a sus proveedores, tanto para la compra de maquinaria como de los productos necesarios para la realización de sus servicios son los siguientes:

La maquinaria ha sido comprada en Iañez Galvez, que es una empresa que lleva más de 14 años dedicándose a la venta, instalación y mantenimiento de maquinaria para la Industria y la Automoción, su página web es: <http://www.suministrosianez.com/>.

La compra de productos de limpieza para poder desempeñar su actividad ha sido a los proveedores Carcarepassion y Chemicals Guys Spain

Carcarepassion es una empresa que tiene los mejores productos de detailing y limpieza para el automóvil, su página web es: <http://www.carcarepassion.com/es/>.

Chemicals Guys Spain es una empresa que asesora sobre las mejores técnicas para el lavado de sus vehículos y cuenta con las mejores herramientas y productos para alcanzarlo. Su página web es: <http://www.chemicalguysspain.com/>.

Otros proveedores, tanto de inmovilizado como de utensilios, ropa, guantes, botas para la protección, o adhesivos, escobas, material de oficina, etc, son:

- Leroy Merlin: es una multinacional francesa especializada en el bricolaje y la venta de equipamiento y construcción, su página web es: <http://spain.leroymerlin.com/>
- Copingra: es una empresa dedicada a la venta de pinturas, su página web es: <http://www.copingra.com/>.
- Brico Depot: es una empresa dedicada al bricolaje y a la construcción, su página web es: <http://www.bricodepot.es/>.
- Aki: se dedica a la venta y distribución de productos de bricolaje, jardinería y decoración. Su página web es: <http://www.aki.es/>.

4.2. COMPETENCIA

Competencia, como tal, no tendría ya que no hay otra empresa ni en Albolote ni en los pueblos de alrededor ni en la propia provincia que ofrezca los servicios que la empresa Top Limpio ofrece. Si es verdad que hay algunas empresas para limpieza de coches, pero dicha limpieza es más superficial (centros donde solo tienen máquinas de limpieza automática).

4.3. ANÁLISIS DE LA EMPRESA (DAFO)

Vamos a analizar la situación de la empresa a través de las características internas y de la situación externa, para ello vamos a realizar un análisis DAFO.

El análisis DAFO, también conocido como análisis FODA o DOFA, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada.

Es una herramienta creada por Albert S. Humphrey para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planear una estrategia de futuro.

Este recurso fue creado a principios de la década de los setenta y produjo una revolución en el campo de la estrategia empresarial. El objetivo del análisis DAFO es determinar las ventajas competitivas de la empresa bajo análisis y la estrategia genérica a emplear por la misma que más le convenga en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
- No tiene trabajadores, está él solo (el fundador), esto constituye un problema al ir más lento y poder hacer menos coches al día. - Recursos económicos escasos. - Altos costes de publicidad y marketing para darse a conocer. - El local no es demasiado grande, solo caben a la vez dos coches. - El local está situado en una bocacalle, por lo que no es muy transitado y dificulta su visibilidad.	- Carácter emprendedor - El servicio que ofrece de limpieza natural sin dañar al vehículo - Servicio de recogida y devuelta del vehículo (esto ayudará a tener clientes de otras localidades) - Precios más asequibles respecto a sus competidores - No tener que devolver préstamo, por lo que tiene una estructura de costes más favorable - Experiencia en el sector antes de empezar.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
- Altas tasas. - Largos trámites burocráticos para poder constituir la empresa. - Situación de crisis. - Mercado con fluctuaciones dependiendo de la estación del año. El invierno puede ser la peor época, donde es posible que disminuya la demanda de servicios.	- Subvención y ayudas por emprendedor. - Escasa competencia, es inferior a la de otros sectores. - No hay cambios tecnológicos importantes que influyan en el negocio. - Cada vez más gente se preocupa por tener su vehículo limpio y cuidado.

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la política de cobros, se hace todo al contado, no hay nada a plazo ya que las cantidades a cobrar son pequeñas.

En cuanto a la política de pagos, se pagará todo al contado.

4.4. SERVICIOS QUE OFRECE LA EMPRESA

Ahora vamos a ver con detalle qué incluye cada servicio

LAVADO BRONCE:

- Lavado de su automóvil con champú pH neutro con método de dos cubos
- Limpieza rápida de las llantas o tapacubos
- Secado con toalla de microfibras con filos rematados (no araña)
- Aspirado del interior y maletero
- Limpieza de marcos de puerta
- Limpieza de plásticos interiores (salpicadero, consola central y paneles de puertas)
- Limpieza de cristales tanto exteriores como interiores
- PRECIO: 15 EUROS.
- A los vehículos de grandes dimensiones se le aplicarán un suplemento de 3€, avisando siempre al cliente en el momento de la recepción del vehículo
- Regalo ambientador

LAVADO PLATA:

- Lavado de su automóvil con champú de alta calidad pH neutro con polímeros de cera y método de dos cubos
- Limpieza a fondo de llantas
- Secado con toalla de microfibras con filos rematados (no araña)
- Aspirado intenso del interior y maletero
- Limpieza de plásticos interiores (salpicadero, consola central y paneles de puertas)
- Acondicionamiento del salpicadero y consola central con efecto mate (sin siliconas)
- Limpieza de marcos de puertas
- Limpieza de cristales tanto exteriores como interiores
- Acondicionado de neumáticos
- PRECIO: 20 EUROS.
- A los vehículos de grandes dimensiones se le aplicarán un suplemento de 3€ avisando siempre al cliente en el momento de la recepción del vehículo
- Regalo ambientador

LAVADO ORO:

- Prelavado de su automóvil con baño de espuma
- Enjuagado del vehículo
- Lavado de su automóvil con champú de alta calidad pH neutro con polímeros de cera y método de dos cubos
- Descontaminado de la pintura
- Secado con toalla de microfibras con filos rematados (no araña)
- Sellado de la pintura con cera de carnauba, sellante acrílico o glazze (a escoger por el cliente)
- Limpieza y acondicionado superior del motor
- Limpieza a fondo de llantas
- Aspirado intenso del interior y maletero
- Limpieza de plásticos interiores
- Acondicionamiento del salpicadero, consola central y paneles de puertas con efecto mate (sin siliconas)
- Limpieza de marcos de puertas y bisagras
- Limpieza de cristales tanto exteriores como interiores
- Acondicionado de neumáticos

- PRECIO: 50 EUROS.
- A los vehículos de grandes dimensiones se le aplicarán un suplemento de 6€
- Regalo ambientador

LIMPIEZA DE MOTOR:

- Lavado superior del motor y acondicionamiento de plásticos y gomas del motor
- PRECIO: 10 EUROS.
- Revisión gratuita de niveles y presión de ruedas

LAVADO INTERIOR:

- Aspirado intenso del interior y maletero
- Limpieza de plásticos interiores
- Acondicionamiento del salpicadero y consola central con efecto mate (sin siliconas)
- Limpieza de marcos de puertas
- Limpieza de cristales tanto interiores como exteriores
- PRECIO: 12 EUROS.
- A los vehículos de grandes dimensiones se le aplicarán un suplemento de 1.50€ avisando siempre al cliente en el momento de la recepción del vehículo

LAVADO EXTERIOR:

- Lavado de su automóvil con champú de alta calidad pH neutro con polímeros de cera y método de dos cubos
- Limpieza a fondo de llantas
- Secado con toalla de microfibras con filos rematados (no araña)
- Limpieza de cristales tanto exteriores como interiores
- Acondicionado de neumáticos
- PRECIO: 12 EUROS.
- A los vehículos de grandes dimensiones se le aplicarán un suplemento de 1.50€ avisando siempre al cliente en el momento de la recepción del vehículo

LIMPIEZA DE TAPICERÍA:

Asientos de Tela

- Aspirado de todos los asientos
- Limpieza manual a fondo de todos los asientos de su automóvil
- Limpieza de todos los asientos con máquina inyección-extracción

Asientos de Piel-Tela

- Aspirado de todos los asientos
- Limpieza manual a fondo de todos los asientos de su automóvil
- Limpieza con productos específicos para las partes de piel
- Limpieza de las partes de tela con máquina inyección-extracción
- Nutrición de las partes de piel

Asientos de Cuero

- Aspirado de todos los asientos
- Limpieza de todos los asientos con productos específicos para el cuero
- Nutrición de todos los asientos de cuero
- PRECIO: DESDE 50 EUROS.
- Incluye gratuitamente un lavado plata

LIMPIEZA INTEGRAL INTERIOR:

- Desmontaje y montaje de todos los asientos
- Aspirado de asientos, moqueta, paneles de puertas, techo y maletero
- Limpieza manual a fondo de asientos, moqueta, paneles de puertas y maletero
- Limpieza con maquina inyeccion-extraccion
- Nutrición de asientos de piel o cuero
- Limpieza de plásticos interiores
- Acondicionamiento del salpicadero, consola central y paneles de puertas con efecto mate (sin siliconas)
- PRECIO: DESDE 80 EUROS.
- Tiempo de espera, 1 día aprox con cita previa
- Regalo de ambientador
- Contratando este servicio obtendrá un 15% de descuento en el lavado solo exterior

PULIDO DE CARROCERÍA:

El pulido consiste en la eliminación de una pequeña capa de barniz (pintura en caso de mono capa) dejando al descubierto un barniz rejuvenecido y brillante. El hecho de eliminar una capa de barniz, aunque en principio suene muy radical, no debe alarmarnos ya que eliminaremos apenas unas micras (milésimas de milímetro) de la misma y es algo que los fabricantes han tenido en cuenta.

Antes



Después



El propósito del pulido es limpiar en profundidad la pintura de nuestro coche. Desafortunadamente mucha gente asume que encerar y pulir son sinónimos. De hecho, son dos procesos diferentes. Los profesionales de la estética automovilística conocen que el secreto de un acabado de exposición perfecto consiste en limpiar y pulir perfectamente la superficie antes de encerar.

La realidad es que todas las pinturas envejecen debido a múltiples causas: exposición excesiva a rayos ultravioletas, contaminación, ácido de los insectos, alquitrán de carretera, resina de árboles, lluvia ácida y por supuesto el regalito de algún pájaro que otro. Acabados preciosos se apagan gradualmente.

Encerar sobre esas superficies sólo creará un “brillo sobre apagado” temporal. Para descubrir la verdadera vitalidad, viveza y profundidad de la pintura hay que pulirla. El pulido limpia en profundidad la pintura.

También elimina oxidaciones menores, cera antigua, rayones y arañazos menores, marcas de insectos, marcas de gotas de agua evaporada. El resultado es una capa superficial de pintura rejuvenecida y brillante que está lista para el encerado. En el caso de “automóviles clásicos” el pintado para eliminar defectos debe ser el último recurso.

La mayoría de pinturas anteriores a 1970-80 (sin laca) tenían una mayor riqueza de color y menor dureza (se araña más) debido, entre otros, a que se usaba plomo en su composición (como pigmento y agente de secado). El uso del plomo en pinturas fue prohibido por motivos medioambientales.

Una vez terminado el pulido, habremos recuperado el brillo y la vitalidad y profundidad de color inicial de la pintura, mejorando incluso la del primer día.

Incluye:

- Prelavado de su automóvil con baño de espuma
- Enjuagado del vehículo
- Lavado de su automóvil con champú pH neutro con polímeros de cera y método de dos cubos
- Secado con toalla de microfibras con filos rematados (no araña)
- Descontaminado de carrocería
- Inspección y medición de la cantidad de laca en cada panel del vehículo
- Limpieza de cristales tanto interiores y exteriores
- Encerado del vehículo con cera de carnauba, sellante acrílico o glazze (a escoger por el cliente)

- Abrillantado de neumáticos
- Pulido de faros delanteros, traseros, laterales y otros componentes plásticos
- Pulido y sellado de todas las piezas cromadas
- Rejuvenecimiento de plásticos exteriores
- Contratando este servicio obtendrá un 15% de descuento en el servicio de limpieza integral interior
- Regalo de revisión de niveles de líquidos y presión de neumáticos

Tarifas:

- Hatchback (tipo fiesta, Clío) desde: 120€
- Berlinas, cupes (tipo z4, astra, passat) desde: 150 €
- Todoterrenos y monovolúmenes (tipo x5, q5, alambra) desde: 180€

4.5. ACTIVOS

Compra maquinaria: será el coste de la maquinaria necesaria para poder realizar la actividad de limpieza, pulimiento de la carrocería, etc. Dichas máquinas son:

Limpia tapicerías puzzi 8/1C: El equipo de pulverización y aspiración combinadas puede utilizarse de forma específica para la limpieza de tapicerías o para la eliminación de manchas sobre alfombras. Como tras la limpieza queda muy poca humedad, las alfombras y tapicerías limpiadas se pueden volver a utilizar rápidamente. Está equipado de serie con una manguera de pulverización y aspiración y una boquilla manual ergonómica. Coste de la máquina 459€

Aspirador tres motores Krugger 3600w: Aspiradores profesionales para polvo y líquidos. Compactos, ligeros y manejables, aspiran con gran facilidad todo tipo de superficies como suelos de gres, pvc, madera, moqueta, alfombras, tapicerías, etc. Especialmente indicados en los sectores: automoción, hostelería, limpiezas, talleres, industria, etc. Coste de la máquina 450€

Máquina de ozono: Los generadores de ozono son aparatos diseñados para ser utilizados en vehículos y en todo tipo de medio de transportes. No requieren cambiar filtros, ni añadir productos. Es decir, no hay que hacer nada en absoluto.

Tiene incorporada la última tecnología en producción de ozono: la alta frecuencia. Gracias a este novedoso sistema de producción de ozono, podemos conseguir resultados notablemente superiores que con los sistemas que existían hasta ahora. Además, este nuevo sistema nos permite poder producir altas cantidades de ozono con equipos más pequeños. Sus características son:

- Eliminar completamente todo tipo de olores del interior del habitáculo.
- Desinfectar el ambiente, eliminando virus, bacterias y ácaros.
- Obtener una completa esterilización de los conductos del aire acondicionado.
- Reducir los síntomas que tienen las personas con asma y alergias de todo tipo.
- Conseguir que tu vehículo deje de oler si transportas animales de compañía.
- Obtener una calidad de aire muy beneficiosa para la salud.

Karcher hd 6/16-4m: Potente limpiadora de alta presión móvil con motor de corriente alterna de 4 polos y marcha lenta. Equipada con mando por interruptor de presión, sistema anti rotaciones, lanza pulverizadora giratoria y manguera de alta presión con alojamiento giratorio. El caudal y la presión de trabajo pueden regularse directamente en la pistola pulverizadora gracias al Servo Control.

Larga vida útil gracias a la robusta bomba axial de tres émbolos con culata de latón y una entrada de agua de latón. La nueva pistola Easy Press reduce considerablemente la fuerza de sujeción y apriete. Asa de empuje (aluminio) que sirve también para el alojamiento de accesorios y garantiza una maniobrabilidad sin problemas.

El innovador sistema de dosificación de detergente Switch-Chem garantiza unos periodos de uso flexibles y prolongados gracias al sistema de cambio rápido. Permite además utilizar dos detergentes distintos.

Compresor 3CV, lavadora y Gato garaje: El coste del compresor 3CV es de 416€, el de la lavadora, 194€ y el gato de garaje, 250€.

4.6. TABLAS DE AMORTIZACIÓN DE LOS ACTIVOS

Los coeficientes oficiales que vamos a utilizar para las amortizaciones de los activos son las siguientes:

Tabla 1: Coeficientes de amortización

Coeficiente lineal amortización para la maquinaria	12%
Coeficiente lineal amortización para los enseres	15%
Coeficiente lineal amortización para obra civil general	2%
Coeficiente lineal amortización para pavimentos	6%
Coeficiente lineal amortización para resto instalaciones	10%

Fuente: Elaboración propia según la agencia tributaria

Estos coeficientes mostrados en la tabla 1 son los oficiales publicados por la agencia tributaria, que usaremos para calcular las cuotas de amortización más adelante.

5. GASTOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO. INVERSIÓN

Aunque la empresa inició su actividad en enero, el propietario y fundador fue comprando y haciendo diversos gastos para poder poner en marcha la actividad, como la adecuación del local. Estos gastos iniciales considerados como inversión inicial, se tendrán en cuenta como información interna pero no se incluirán en el balance como tal.

Tabla 2: Inversión

Puesta en marcha local	6386,24 €				
		Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Acondicionamiento local			2750€	1710€	1926,24€

Concepto - Gestor	175,00€				
		Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Pago gestor				175	

Concepto - Alquiler	712,25€				
		Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Alquiler del local				357	357

Total, gasto que la empresa incurre antes del inicio de su actividad	7275,24 €
---	------------------

Fuente: Elaboración propia

Como vemos en la tabla 2, son los gastos en los que la empresa ha incurrido para la puesta en marcha del negocio como han sido el acondicionamiento del local, el gestor que ha llevado toda la documentación y los meses de alquiler antes del inicio de la actividad.

6. COSTES E INGRESOS

6.1. COSTES

Vamos a analizar la estructura y evolución de costes de la empresa, tanto sus Costes Fijos como sus Costes Variables. Vamos a hacer una pequeña introducción de lo que significa cada costo.

- Los costes fijos: Son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

- Los costes variables: Son los costes que varían dependiendo del volumen de producción.

En nuestro proyecto los **costes fijos** que vamos a introducir son los siguientes:

- Salario: es la retribución del trabajo realizado, solo habrá un sueldo, el del fundador, que será de la siguiente cuantía: 600€

Dicha cuantía se empezará a cobrar a partir del mes de enero, que será cuando la empresa comienza su actividad.

- Alquiler del local: el alquiler del local es la cuantía que se pagará por disponer del local en el que se realizará el servicio de la empresa, la cuantía del arrendamiento es de 357€.

Los motivos de alquilar el local en vez de comprarlo, opción también disponible, fue para evitar que la inversión inicial aumentara considerablemente y por no disponer de los fondos necesarios.

Pago cuota autónomo: La cuota de autónomos es un porcentaje que se calcula sobre la base de cotización o “sueldo teórico” que, como trabajador, estimas que vas a tener. Las bases de cotización tienen un mínimo y un máximo que cada año establece el Gobierno. La cuantía que se tendrá que pagar asciende a 256€, que se pagará mensualmente a partir del mes en el que empiece la actividad, que en nuestro caso es enero.

Pago de la luz: aquí se incluirá el pago de la luz, hay que tener en cuenta que tendremos una parte fija, que será la potencia contratada, y otra variable que irá en función de nuestras necesidades. La parte fija será de 31,18€

Propaganda y publicidad: Aquí hemos introducido una serie de costes que hacen referencia a la publicidad y propaganda que se ha hecho.

- Folletos repartidos por los buzones

- Página de Facebook (<https://www.facebook.com/toplimpio.es/?fref=ts>)

- Tarjetas fidelización

En nuestro proyecto los **costes variables** que vamos a introducir son los siguientes:

Compra de materiales de limpieza: se incluyen todos los productos necesarios para poder realizar el servicio que prestamos. Algunos de esos productos son:

No Touch Snow Foam: Champú espumante para pre-lavado del coche formulado para ahorrar tiempo. Alta eficiencia.

Glossworkz – Hi – Gloss Booster: Champú especial potenciador del brillo del coche. Muy concentrado.

Blue Guard Ii: Acondicionador de gomas, plásticos y neumáticos especial para el exterior del coche. Deja un leve brillo con acabado a nuevo. Formulado con base de siliconas para hacerlo más resistente al agua y más duradero.

Allclean APC PLUS: Muy potente y totalmente seguro para todo tipo de superficies, además es diluible por lo que puedes ajustar su poder de limpieza según las necesidades.

Fabric Clean: Es el limpiador de tela más potente y rápido. Disuelve y elimina manchas difíciles, es apto para tapicerías, moquetas, alfombrillas, capotas de lona y es biodegradable.

Silk shine: Es un protector de neumáticos, plásticos, gomas y vinilos. Con una elaborada protección contra rayos solares, las superficies tratadas con Silk Shine se mantienen perfectas durante más tiempo, y gracias a sus ingredientes acondicionadores mantienen una flexibilidad y un tacto suave igual que cuando eran nuevos.

Citrus Wash And Gloss: Este champú de base cítrica es el mejor limpiador de pintura, champú y aumentador de brillo del mercado ¡todo en uno! Muy potente, su fórmula limpia y desengrasa dejando una carrocería reluciente y sin impurezas. A diferencia del resto de champús Chemical Guys, este Wash & Gloss tiene una alta concentración de agentes abrillantadores que aportan un acabado intachable. Las abundantes cantidades de espuma lubrican la superficie y levantan las partículas para un acabado libre de arañazos.

Valet Pro Advanced Snow: es un champú altamente espumante con ph neutro para el pre-lavado de tu coche. Ideal para eliminar la película de suciedad de la carretera que se acumula en la superficie del coche. El pre-lavado efectuado antes del lavado normal, no sólo facilita la eliminación de la primera capa de suciedad, sino mejora el acabado, porque facilita y mejora los resultados del lavado.

Kenotek Active Foam Cherry 20l: Espuma ácida activa y cremosa, con perfume de cereza, para usar en programas de lavado con espuma y equipos de lavado.

Chemical Guys Diablo Limpiallantas: El limpia llantas Chemical Guys DIABLO es, según sus propias palabras, el limpia llantas 100% seguro más potente que han sido capaces de desarrollar hasta la fecha. Su pH equilibrado permite trabajar con seguridad sobre llantas delicadas, mientras su fórmula en gel levanta la suciedad para ayudar a su aclarado sin esfuerzo. A primera vista ya se ve como está lleno de burbujas de oxígeno que facilitan la limpieza de los residuos más incrustados. Una fórmula sin igual que está revolucionando los limpia-llantas.

Barebones: Para el cuidado de las ruedas. Su fórmula crea una fina capa que repele la suciedad dejando un acabado extraordinario, simplemente se pulveriza por toda la superficie y se deja secar, todo listo.

Chemical Guys Green Clean Apc: Ideal para limpiar todas las superficies: plástico, moqueta, tela, tapicería, bajos de carrocería, etc. Green Clean levanta las partículas de suciedad para que podamos eliminarlas fácilmente.

Vintage Speedy Cipe: Su fórmula 100% libre de ceras está formulada con potenciadores de brillo para dejar una superficie totalmente cristalina, libre de cualquier suciedad de manera fácil y sencilla, además ayuda a repeler la suciedad de la superficie del vehículo.

Meguiar's Body Solvent 1 Galon: Meguiar's Body Solvent cambia el método tradicional para eliminar el alquitrán, el barro, resina, pegamento y otras sustancias derivadas del petróleo. En lugar de aplicar y frotar, puede empapar la superficie. El producto penetrará y emulsionará esos contaminantes.

Detailer Glass Cleaner Concentrate: El Limpiavidrios consiste en quitar el residuo empañado del vinilo, la mugre del camino, la película de fumador y la salpicadura de insecto produciendo un vidrio cristalino, sin manchas.

Pago de la luz: como ya se mencionó con anterioridad, en el pago de la luz hay una parte fija, pero también hay una parte variable que varía en función de la producción.

Pago del agua: El pago del agua se ha considerado como un costo variable, ya que se necesitará más o menos agua en función de los servicios que haga.

Vamos a ver los datos de los costes y su representación gráfica, para poder ver cómo será su evolución.

Tabla 3: Tabla de costes

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Alquiler	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €
Sueldo	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Autónomo	256,00 €	256,00 €	256,00 €	256,00 €	256,00 €
Luz potencia	31,18 €	31,18 €	31,18 €	31,18 €	31,18 €
Publicidad	119,49 €	119,49 €	119,49 €	119,49 €	119,49 €
Pago luz	88,52 €	88,52 €	100,00 €	100,00 €	109,00 €
Pago agua	45,00 €	45,00 €	65,00 €	65,00 €	72,80 €
Consumo Mp	152,28 €	152,28 €	152,28 €	152,28 €	152,28 €
TOTAL	1649,47	1649,47	1680,95	1680,95	1697,75

Fuente: elaboración propia

La tabla 3 hace referencia al conjunto de costes fijos y variables en los que la empresa ha incurrido en el periodo comprendido entre enero y mayo.

Tabla 4: Evolución costes fijos y variables

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
CF	1.363,67 €	1.363,67 €	1.363,67 €	1.363,67 €	1.363,67 €
CV	285,80 €	285,80 €	317,28 €	317,28 €	334,08 €
CT	1.649,47 €	1.649,47 €	1.680,95 €	1.680,95 €	1.697,75 €

Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver tanto en la tabla 4 “Evolución costes fijos y variables” vemos como los costes totales aumentan entre enero y mayo, debido a que los costes variables han aumentado.

6.2. INGRESOS

En este apartado veremos los ingresos que ha ido teniendo desde el comienzo de la actividad en enero y su evolución. Vamos a ver en la siguiente tabla los precios que tiene por cada uno de los servicios que presta.

Tabla 5: Precios de los servicios

TIPO DE LAVADO	PRECIO
Lavado Bronce	15,00 €
Lavado Plata	20,00 €
Lavado Oro	50,00 €
Limpieza de motor	10,00 €
Lavado de motos	10,00 €
Lavado solo exterior	12,00 €
Lavado solo interior	12,00 €
Limpieza tapicería desde	50,00 €
Restauración faros desde	15,00 €
Eliminación de olores mediante generador de ozono	20,00 €
Limpieza integral interior desde	80,00 €
Pulido carrocería desde	80,00 €
Detallado de vehículos desde	150,00 €
Matrículas acrílicas	18,00 €
Sellado de lunas desde	10,00 €

Fuente: elaboración propia a partir de la información obtenida en su página web.

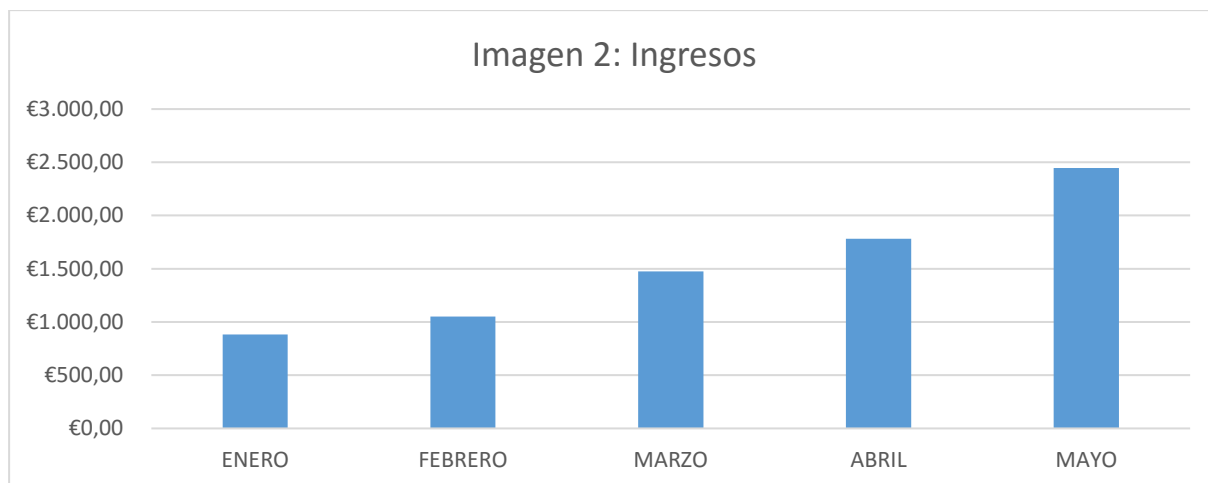
En la tabla 5 podemos observar cuales son los precios de cada servicio. Después de ver los precios de los servicios que se prestan, vamos a ver cuáles han sido sus ingresos.

Tabla 6: Ingresos

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Ingresos de explotación	884,00 €	1.052,00 €	1.475,80 €	1.783,00 €	2.446,50 €

Fuente: Elaboración propia

Para ver mejor su evolución vamos a verlo de forma gráfica.



Fuente: Elaboración propia

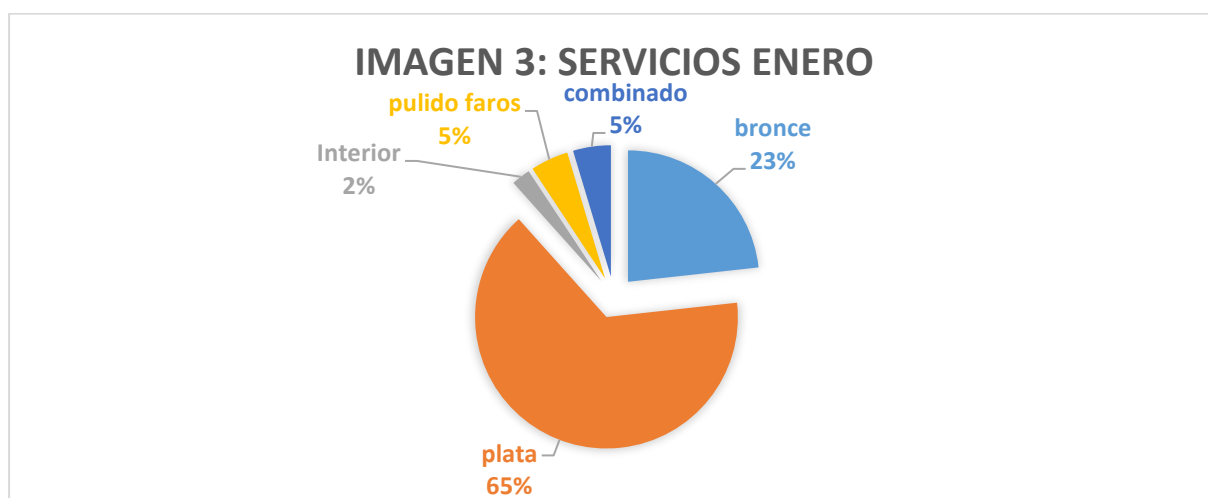
Como podemos ver tanto en la tabla 6 como en la imagen 2 “Ingresos” hay una clara evolución positiva de los ingresos, esto es debido a que sus clientes han solicitado una mayor diversidad de servicios con la consecuencia de una mayor obtención de ingresos, y también se ha visto influenciado por la publicidad realizada.

Vamos a ver cuáles son los servicios más solicitados y cómo aumenta la variedad de servicios demandados de enero a los siguientes meses, y como han influenciado en el incremento de los ingresos.

Tabla 7: Servicios prestados en enero

Servicios en:	Enero			
<i>Bronce</i>	<i>Plata</i>	<i>Interior</i>	<i>Pulido Faros</i>	<i>Combinado</i>
10	28	1	2	2
Total servicios:	Enero	43		

Fuente: Elaboración propia



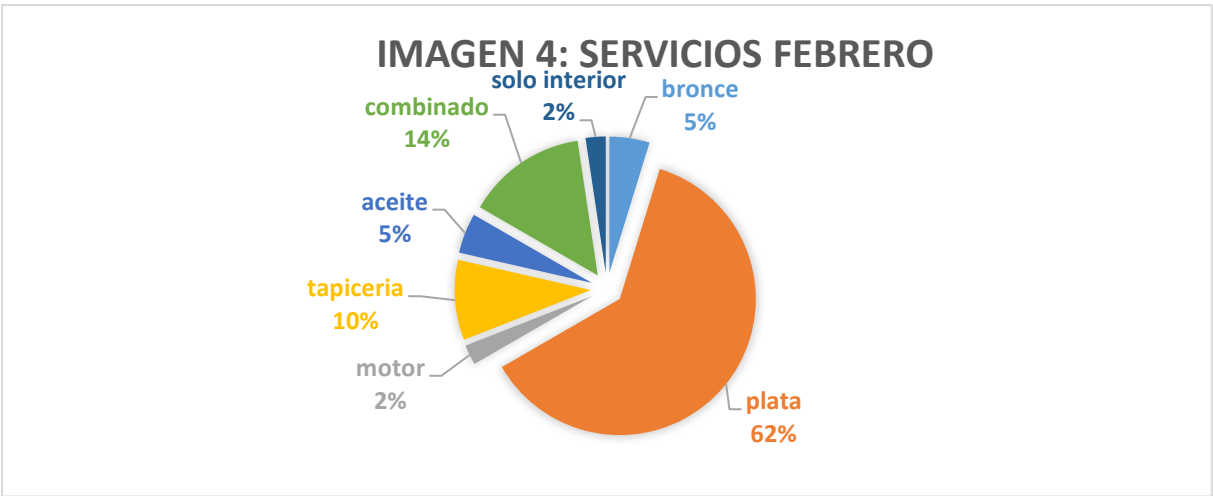
Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver tanto en la tabla 7 como en la imagen 3 el servicio más demandado es el lavado plata, el cual ha supuesto el 65,12% del total de los servicios demandados en el mes de enero. Seguido del lavado bronce con un 23,26%, lavado interior con un 2,33% y por último con un 4,65% tanto el púlido de faros y el combinado. Hay que mencionar que “combinado” se le ha denominado a cualquier servicio demandado que convine 2 o más servicios juntos, como lavado plata + interior o el lavado plata + tapicería, que han sido los dos combinados del mes de enero.

Tabla 8: Servicios prestados en febrero

Servicios en:		Febrero				
<i>Bronce</i>	<i>Plata</i>	<i>Motor</i>	<i>Tapicería</i>	<i>Aceite</i>	<i>Combinado</i>	<i>Solo Interior</i>
2	26	1	4	2	6	1
Total servicios		Febrero	42			

Fuente: Elaboración propia



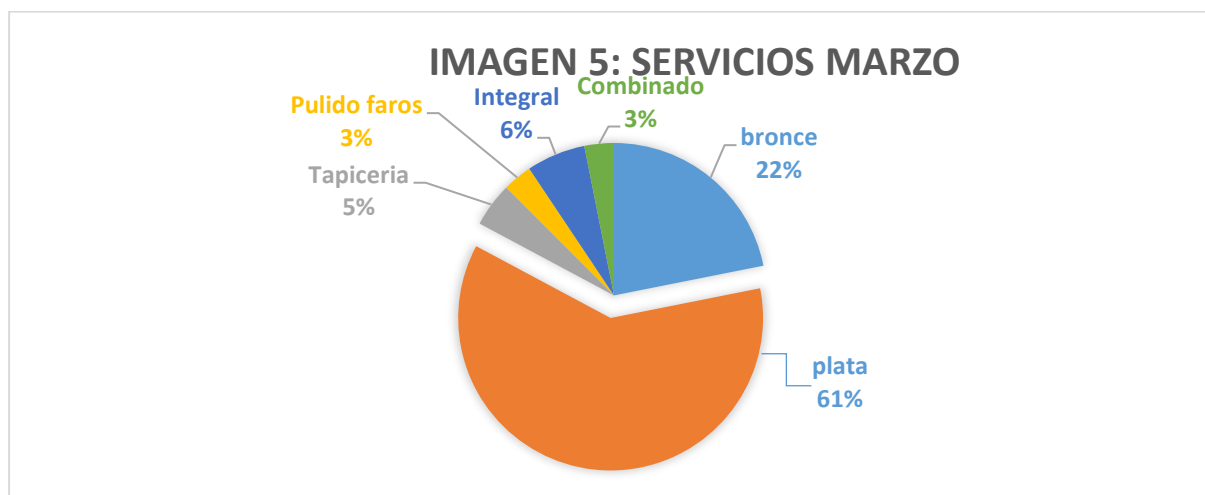
Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver en la tabla 8 y en la imagen 4, en el mes de febrero ya podemos ver como nuestros ingresos aumentan en comparación al mes de enero, aunque en este mes se ha prestado un servicio menos en total. Esto es debido a que a que hay una mayor variedad de demanda en servicios y más caros, como es el caso del servicio de tapicería, también han aumentado el número de combinados que se han hecho en febrero.

Tabla 9: Servicios prestados en marzo

Servicios en	Marzo				
<i>Bronce</i>	<i>Plata</i>	<i>Tapicería</i>	<i>Pulido Faros</i>	<i>Integral</i>	<i>Combinado</i>
14	39	3	2	4	2
Total servicios	Marzo	64			

Fuente: Elaboración propia



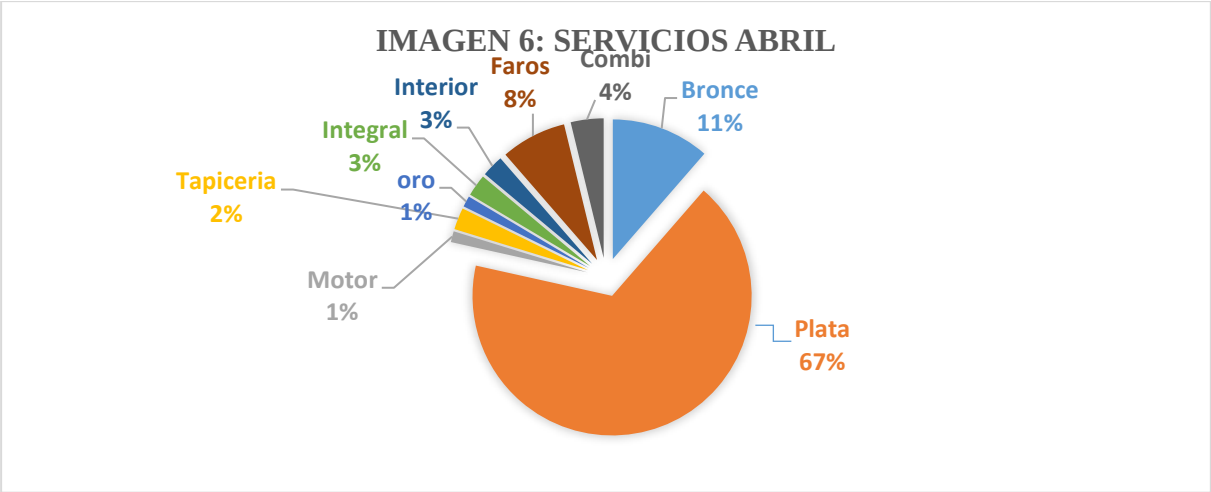
Fuente: Elaboración propia

Con la evolución de los meses nos damos cuenta que el servicio que tiene más peso y que es más demandado es el lavado plata con un 61% seguido con el lavado bronce con un 22%. El número total de servicios ofrecidos ha crecido respecto a los meses anteriores. Vemos como la empresa va creciendo y haciendo efecto la publicidad realizada meses anteriores.

Tabla 10: Servicios prestados en abril

Servicios	Abril							
<i>Bronce</i>	<i>Plata</i>	<i>Motor</i>	<i>Tapicería</i>	<i>Oro</i>	<i>Integral</i>	<i>Interior</i>	<i>Faros</i>	<i>Combi</i>
9	53	1	2	1	2	2	6	3
Total, servicios	Abril	79						

Fuente: Elaboración propia



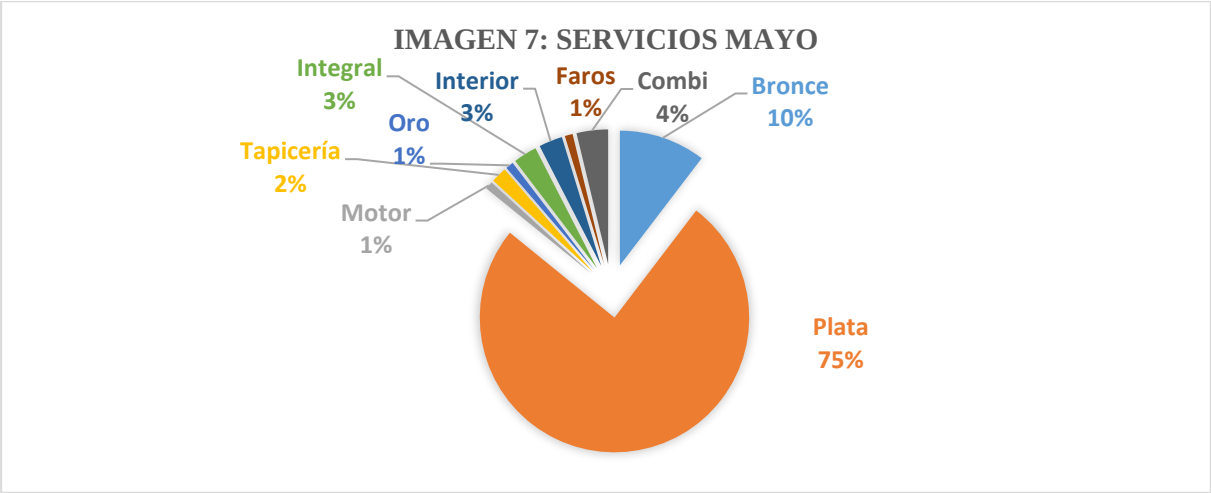
Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver en la tabla 10 y en la imagen 6 vemos cómo en este mes, no solo han aumentado los ingresos, sino también el número total de servicios demandados y también la variedad de servicios. El lavado plata ha supuesto casi el 70% del número de servicios totales en el mes de abril.

Tabla 11: Servicios prestados en mayo

Servicios	Mayo							
<i>Bronce</i>	<i>Plata</i>	<i>Motor</i>	<i>Tapicería</i>	<i>Oro</i>	<i>Integral</i>	<i>Interior</i>	<i>Faros</i>	<i>Combi</i>
11	80	1	3	1	3	3	8	4
Total, servicios		Mayo	105					

Fuente: elaboración propia



Fuente: elaboración propia

Como podemos observar tanto en la tabla 11 como en la imagen 7 el servicio estrella sigue siendo el lavado plata seguido del lavado bronce.

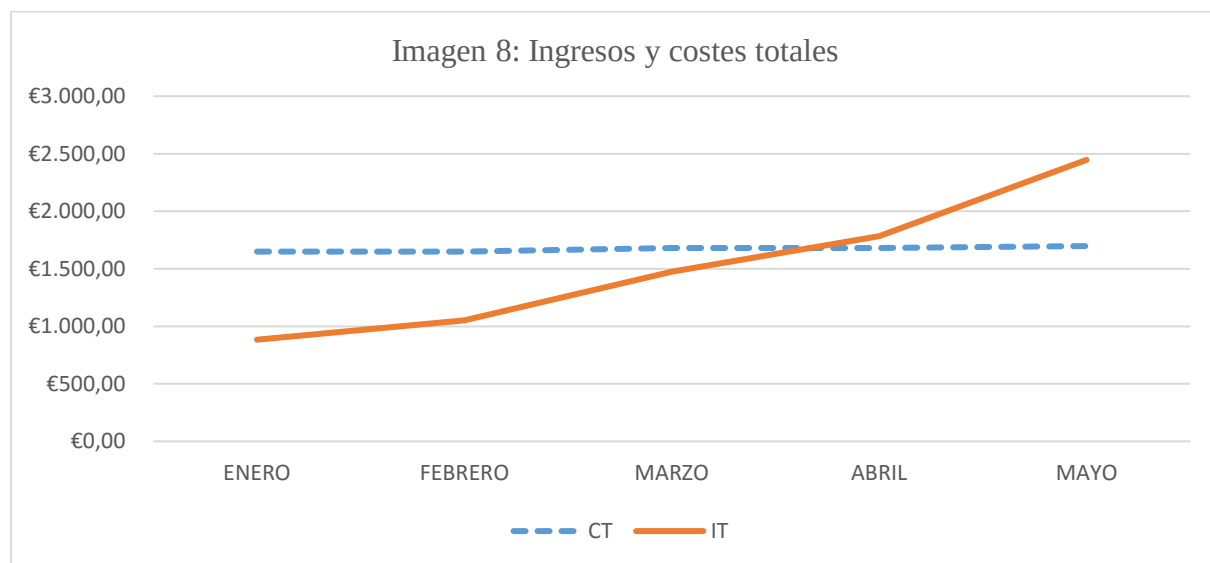
6.3. COSTES E INGRESOS CONJUNTAMENTE

Una vez vista la evolución de los costes y de los ingresos por separado, vamos a analizarlos de forma conjunta para observar el comportamiento y tendencia de ambos.

Tabla 12: Ingresos y costes totales

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
CT	1.649,47 €	1.649,47 €	1.680,95 €	1.680,95 €	1.697,75 €
IT	884,00 €	1.052,00 €	1.475,80 €	1.783,00 €	2.446,50 €

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Como podemos apreciar la tabla 11 y en la imagen 7 “Ingresos y costes totales”, y como bien hemos mencionado anteriormente, que, con el paso de los meses, los ingresos aumentan, debido a la variedad de los servicios demandados y a los efectos de la publicidad que se hizo a la apertura. Se puede ver como los ingresos se igualan con los costes totales entre marzo y abril, y ya a partir de abril hay un claro beneficio.

Hemos visto hasta ahora, los ingresos y los costes en los que la empresa incurre entre enero y mayo, pero hay más datos que se deben tener en cuenta a la hora de hacer una planificación a corto plazo, como es el IVA, las retenciones por el IRPF, los pagos a los clientes y proveedores, aunque éstos son pagados al contado.

Por lo tanto, vamos a ver todos los datos que son necesarios para poder hacer una buena planificación, y de los datos que se han requerido para hacer la planificación hasta diciembre.

7. DATOS HISTÓRICOS

Cuadro auxiliar 1- Ingresos	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Previsión de Ventas	884,00 €	1.052,00 €	1.475,80 €	1.783,00 €	2.446,50 €
Tipo vigente de IVA	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Ingresos por ventas	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Previsión de Ventas	884,00 €	1.052,00 €	1.475,80 €	1.783,00 €	2.446,50 €
IVA repercutido	185,64 €	220,92 €	309,92 €	374,43 €	513,77 €
Facturación del Periodo	1.069,64 €	1.272,92 €	1.785,72 €	2.157,43 €	2.960,27 €
Clientes	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial Clientes	- €	- €	- €	- €	- €
Facturación del Periodo	1.069,64 €	1.272,92 €	1.785,72 €	2.157,43 €	2.960,27 €
- Cobro al contado	-1.069,64€	-1.272,92	-1.785,72	-2.157,43	-2.960,27 €
Saldo final Clientes	- €	- €	- €	- €	- €
Cuadro auxiliar 2- Gastos	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Consumo	152,28 €	152,28 €	152,28 €	152,28 €	152,28 €
Tipo vigente IVA	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Cuenta Existencias Mercaderías	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		761,34 €	609,06 €	456,78 €	304,50 €
+ Compras	913,62 €				
- Consumo	152,28 €	152,28 €	152,28 €	152,28 €	152,28 €
Saldo final Mercaderías	761,34 €	609,06 €	456,78 €	304,50 €	152,22 €
Cuenta de Compras	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Previsión de Compras	913,62 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IVA Soportado	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Facturación de Compras	1.105,48 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cuenta de Proveedores	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial	- €	- €	- €	- €	- €
Previsión de compras	1.105,48 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Pago al contado	-1.105,48	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Saldo final	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Gastos explotación	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Gastos luz, agua	164,70 €	164,70 €	196,18 €	196,18 €	212,98 €
IVA Soportado 21%	34,59 €	34,59 €	41,20 €	41,20 €	44,73 €
Facturación	199,29 €	199,29 €	237,38 €	237,38 €	257,71 €
Seguro	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Seguro	- €	- €	550,00 €	- €	- €
IVA Soportado	0%	0%	0%	0%	0%
Total	- €	- €	550,00 €	- €	- €
Alquiler	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Alquiler	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €
retención 19%	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €
IVA soportado 21%	73,50 €	73,50 €	73,50 €	73,50 €	73,50 €
Total alquiler	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €

Página web	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Página web	30,52 €	- €	- €	- €	- €
IVA Soportado	6,41 €	- €	- €	- €	- €
Total	36,93 €	- €	- €	- €	- €
campaña publicitaria	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Publicidad y propaganda	119,49 €	119,49 €	119,49 €	119,49 €	- €
IVA Soportado	25,09 €	25,09 €	25,09 €	25,09 €	- €
Total	144,58 €	144,58 €	144,58 €	144,58 €	- €
sueldo empresario	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Sueldo base	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €
Retención 9%	-54 €	-54 €	-54 €	-54 €	-54 €
Total sueldo	546 €	546 €	546 €	546 €	546 €
cuota de autónomo	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Cuota autónomo	256 €	256 €	256 €	256 €	256 €
IVA Soportado y Repercutido	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
+ IVA REPERCUTIDO	185,64 €	220,92 €	309,92 €	374,43 €	513,77 €
- IVA SOPORTADO	-331,45 €	-133,18 €	-139,79 €	-39,79 €	-118,23 €
LIQUIDACIÓN IVA			112,06 €		
H.P. Acreedora por IVA	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		-145,81 €	-58,07 €	112,06 €	458,76 €
IVA SOPORTADO	-331,45 €	-133,18 €	-139,79 €	-139,79 €	-118,23 €
IVA REPERCUTIDO	185,64 €	220,92 €	309,92 €	374,43 €	513,77 €
Liquidación de IVA				112,06 €	
Saldo final	-145,81 €	-58,07 €	112,06 €	458,76 €	854,29 €
- Pago del IVA	0,00 €			112,06 €	
H.P. Acreedora por Retenci. IRPF	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		120,5	241	361,5	120,5
Retenciones IRPF	120,50 €	120,50 €	120,50 €	120,50 €	120,50 €
- Liquidaciones	- €			-361,50 €	
Saldo final	120,5	241	361,5	120,5	241
= Pago Retenciones				-361,50 €	
Organismo de la seguridad social	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		0	0	0	0
Organismo a la seguridad social	133 €	133 €	133 €	133 €	133 €
- Pago	-133 €	-133 €	-133 €	-133 €	-133 €
Saldo final	0	0	0	0	0
Tanto por ciento	50%	50%	50%	50%	50%

maquinaria Karcher HD	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		1160	1160	1160	1160
+ Inversión	1160				
- Desinversión					
Saldo final	1160	1160	1160	1160	1160
amortización maquinaria Karcher HD	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		11,60	23,20	34,80	46,40
+ Amortización lineal	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60
- Bajas por desinversión					
Saldo final	11,60	23,20	34,80	46,40	58,00
maquinaria Compresor 3cv	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		416	416	416	416
+ Inversión	416				
- Desinversión					
Saldo final	416	416	416	416	416
Amortización maquinaria Compresor 3cv	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		4,16	8,32	12,48	16,64
+ Amortización lineal	4,16	4,16	4,16	4,16	4,16
- Bajas por desinversión					
Saldo final	4,16	8,32	12,48	16,64	20,8
Maquina ozono	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		345	345	345	345
+ Inversión	345				
- Desinversión					
Saldo final	345	345	345	345	345
amortización Máquina ozono	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		3,45	6,9	10,35	13,8
+ Amortización lineal	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45
- Bajas por desinversión					
Saldo final	3,45	6,9	10,35	13,8	17,25
maquinaria Limpia tapicerías puzzi	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		459	459	459	459
+ Inversión	459				
- Desinversión					
Saldo final	459	459	459	459	459
amortización Limpia tapicerías puzzi	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		4,59	9,18	13,77	18,36
+ Amortización lineal	4,59	4,59	4,59	4,59	4,59
- Bajas por desinversión					
Saldo final	4,59	9,18	13,77	18,36	22,95

maquinaria Aspirador tres motores	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		450	450	450	450
+ Inversión	450				
- Desinversión					
Saldo final	450	450	450	450	450
amortización Aspirador tres motores	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		4,50	9,00	13,50	18,00
+ Amortización lineal	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
- Bajas por desinversión					
Saldo final	4,50	9,00	13,50	18,00	22,50
maquinaria Rupes LHR21ES	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		413,18	413,18	413,18	413,18
+ Inversión	413,18				
- Desinversión					
Saldo final	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18
amortización Rupes LHR21ES	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		4,13	8,26	12,40	16,53
+ Amortización lineal	4,13	4,13	4,13	4,13	4,13
- Bajas por desinversión					
Saldo final	4,13	8,26	12,40	16,53	20,66
maquinaria Gato garaje	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		250	250	250	250
+ Inversión	250				
- Desinversión					
Saldo final	250	250	250	250	250
Amortización maquinaria Gato garaje	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		2,5	5	7,5	10
+ Amortización lineal	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
- Bajas por desinversión					
Saldo final	2,5	5	7,5	10	12,5
maquinaria Lavadora	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		194	194	194	194
+ Inversión	194				
- Desinversión					
Saldo final	194	194	194	194	194
amortización maquinaria Lavadora	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		1,94	3,88	5,82	7,76
+ Amortización lineal	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94
- Bajas por desinversión					
Saldo final	1,94	3,88	5,82	7,76	9,7

Enseres	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		445,68	445,68	445,68	445,68
+ Inversión	445,68				
- Desinversión					
Saldo final	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68
amortización Enseres	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		5,57	11,14	16,71	22,28
+ Amortización lineal	5,57	5,57	5,57	5,57	5,57
- Bajas por desinversión					
Saldo final	5,57	11,14	16,71	22,28	27,86
Proveedores de inmovilizado	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16
Saldo inicial		0	0	0	0
Entradas	4132,86	0	0	0	0
- Pagos al contado	-4132,86	0	0	0	0
Saldo final	0	0	0	0	0

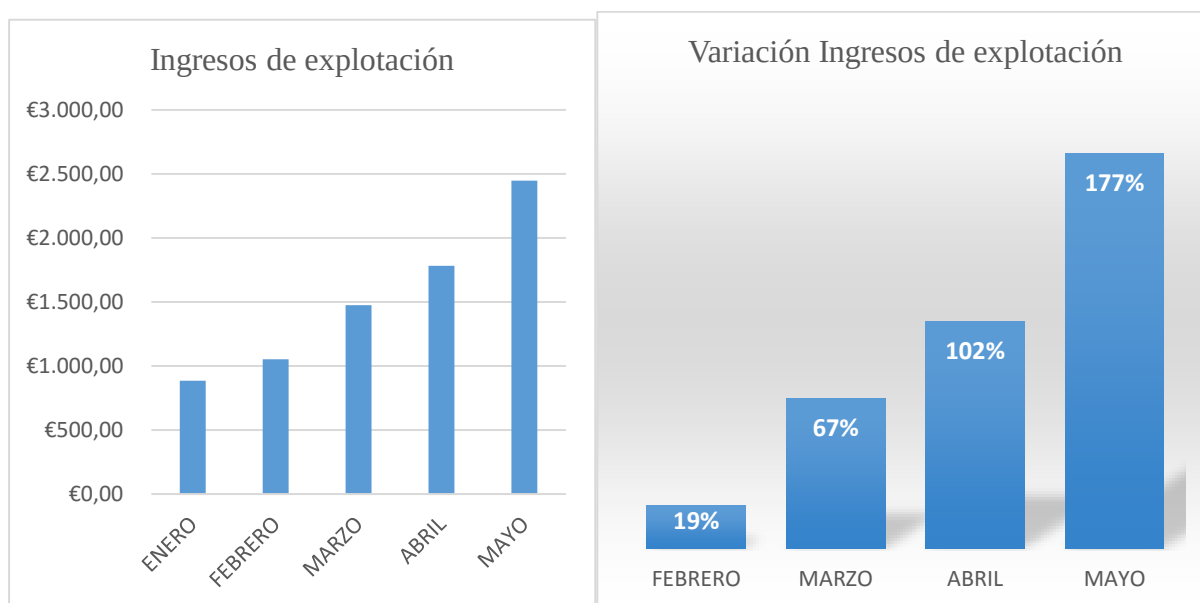
8. PREDICCIÓN DE LA EVOLUCIÓN FUTURA DE LA EMPRESA

8.1. INCREMENTO ESPERADO DE LAS VENTAS

INGRESOS

Vamos a hacer una estimación intentando acercarnos a lo que sucederá, para ver cómo será la evolución de la empresa. Para obtener la evolución esperada de las ventas de Top Limpio en los próximos meses vamos a partir de la cifra de ventas de los últimos meses, tomando dicha cifra de ventas como base para determinar la tendencia futura de las mismas, así como ciertas magnitudes económicas, como es el caso del PIB y de la Tasa de paro.

Imagen 9: Ingresos de explotación y su variación



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos

Como podemos observar en la imagen 8 “Ingresos de explotación”, las ventas de los servicios realizados por Top limpio ofrecen una tendencia creciente en los últimos meses. Así, si profundizamos en el comportamiento de las ventas de los servicios, observamos según los datos del cuadro “Variación de los ingresos de explotación”, que el crecimiento de las ventas de Top limpio, se ha incrementado, esto es debido al buen servicio que se ofrece y a la publicidad realizada. Aunque creemos que la publicidad más importante para nuestro negocio es la del “boca a boca”, que es un tipo de publicidad introducida en el marketing directo, y que hoy en día ha ganado una gran importancia gracias al irrefrenable empuje de las redes social, cobrando un papel central en el marketing directo. Se ha de saber que para que se sustente este tipo de marketing hay 5 pilares fundamentales, que son:

1. Las relaciones. Para que este tipo de publicidad tenga eficacia debe estar cimentada en la construcción de relaciones personales basadas en el respeto y la reciprocidad.
2. Los resultados. En el marketing boca a boca, es fundamenta la “vitalización” de los resultados.
3. Las referencias. Estas referencias que se convierten después en testimonios son las herramientas más poderosas del marketing boca a boca. En esta disciplina, el éxito engendra éxito
4. Las recomendaciones. Esto es una ayuda inestimable para el marketing boca a boca, y nace siempre de la confianza. Si alguien recomienda algo, es porque tiene confianza en ello y en las personas que le han hablado previamente de ello.
5. La retención del cliente. Esto es para poder tener un recorrido en el tiempo y no “morir a las pocas horas”, el objetivo último del marketing boca a boca debe ser retener al cliente.

Con los datos obtenidos sobre los últimos meses, podemos clasificar la evolución de las ventas de los servicios de Top limpio en dos etapas, una que comprende los meses enero y febrero, la cual sería de introducción de la empresa, se puede apreciar como el aumento de los ingresos de un mes a otro solo ha sido de un 19%.

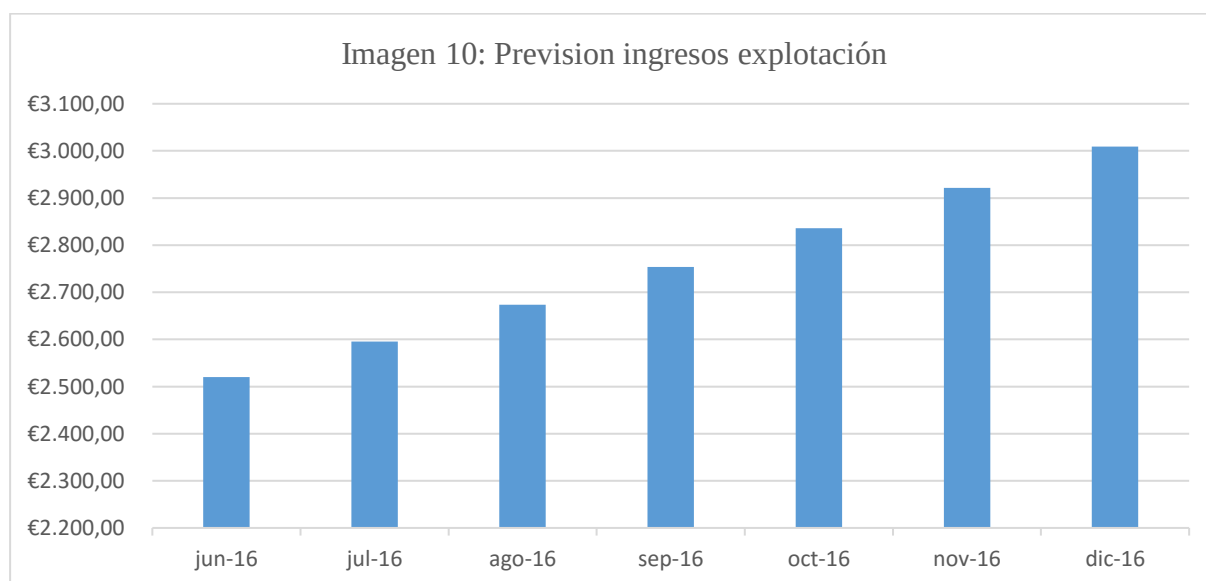
Y la segunda etapa, compuesta desde el mes de marzo hasta mayo donde ya la empresa empieza a darse a conocer, ya empieza a tener más clientes y a solicitar más variedad de servicios. Llegando en mayo a un incremento de las ventas como mes base enero, de un 177%.

También hay que mencionar que la evolución de las ventas de Top limpio no sólo depende de la propia empresa, sino que el entorno que la rodea también condiciona la evolución de las mismas. En un primer lugar tenemos el entorno macroeconómico que nos puede mostrar el futuro de la economía de un país de manera aproximada, siendo éste un punto muy importante

a tener en cuenta, ya que la evolución de cualquier empresa está ligada directamente con la de la situación del país en el que opera. Actualmente nos encontramos en una situación en la que estamos saliendo de una recesión económica.

Por último, la magnitud más representativa y real de la situación de nuestro país es la tasa de paro. Durante el primer trimestre de 2016 teníamos una tasa de paro del 21%, bastante inferior en comparación con la que había en el primer trimestre del 2013 con un 26,94%, la más alta en los últimos 4 años. En el segundo trimestre de 2016 la tasa de paro ha bajado a un 20%, esta bajada no es muy significativa, pero podemos ver como la economía española va emergiendo de su recesión.

También según el diario el país y según las palabras del ejecutivo del PP dijo así “*confío en que este "viento de cola" y la fortaleza de la demanda interna y la propia inercia de la comparación anual sostengan el crecimiento de la economía española cerca del 3%*”. Dicho crecimiento del 3% fue el que se obtuvo en el año 2015, ha sido la mayor crecida desde que empezó la crisis. Después de todo lo comentado vamos a suponer que habrá un crecimiento del 3% mensual respecto al mes anterior, según las expectativas del fundador. Obteniendo así el siguiente gráfico



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

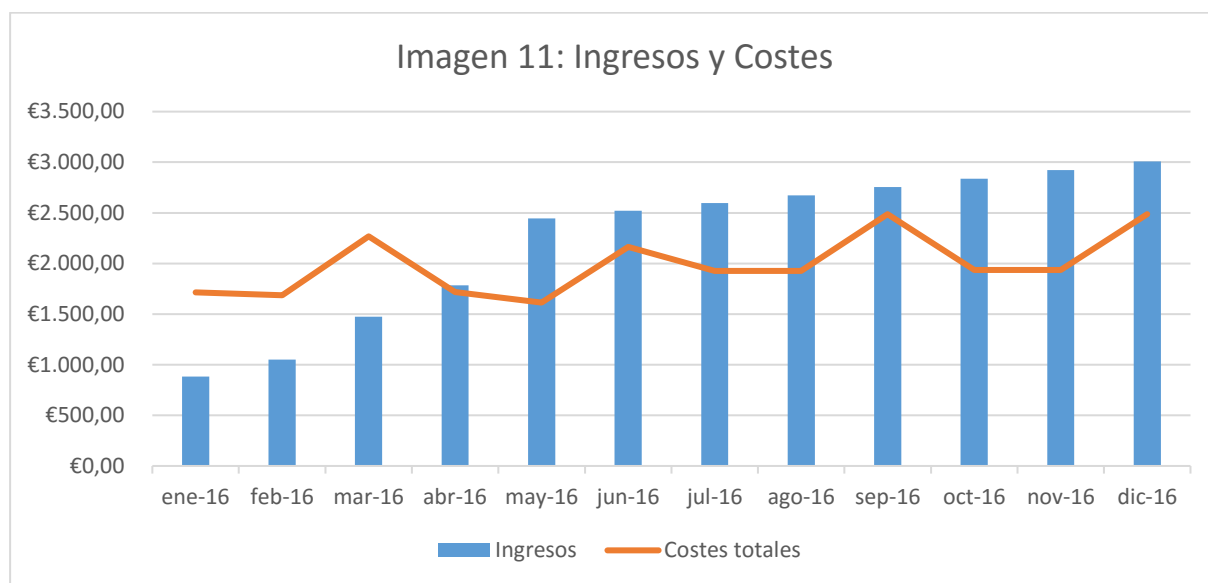
8.2 INCREMENTO ESPERADO DE LOS COSTES

Se sabe que en el periodo de Enero – Abril se han limpiado un total de 228 coches, y que los productos consumidos para ello han sido de media la mitad, por lo que se necesitará limpiar otros 228 coches para comprar otra vez los productos de limpieza, que asciende a 913,63€.

Después de hacer los cálculos se ve que se necesitarán comprar los productos de limpieza en el mes de junio, septiembre y noviembre. También habrá un incremento de la luz y el agua, ya

que, al aumentar los coches limpiados, también aumentarán los costes del uso de agua y de la luz.

Dichos incrementos deberían ser más, pero se hizo un estudio para poder reducir el consumo del agua innecesaria sobre todo en los servicios más demandados y en el caso de la luz, apagar la luz cuando no se necesita, tanto en la habitación de oficina como el alumbrado por la noche de los fluorescentes del local y también desenchufando las máquinas cuando no estén en uso. Con estos incrementos tanto de los costes como de los ingresos, obtenemos el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia.

Vemos en la imagen 9 “Ingresos y costes” cómo los ingresos van aumentando progresivamente, para que la empresa pudiese seguir creciendo se tendría que contratar a más personal, o si se quisiese crecer más aún se tendría que ampliar el local, o abrir otro local. Las posibilidades que tiene de crecimiento ahora mismo son bastantes, pero no están como opciones por el momento. El coste total se puede apreciar que también va variando en función de las magnitudes de cada mes.

9. PLANIFICIACIÓN FINANCIERA CP. ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES.

La planificación financiera a corto plazo está centrada en los movimientos que se producirán en la empresa en un período máximo de un año, evaluando las necesidades previstas y recursos financieros disponibles en este tiempo. La planificación a corto plazo se encuentra dentro del marco de referencia del plan a largo plazo de la empresa y el nexo de unión entre ambos es la tesorería.

Para la elaboración de un plan financiero a corto plazo es necesario disponer de cierta información centrada en:

- Información para la elaboración de la cuenta de resultados previsional.
- Información para la confección del presupuesto de tesorería
- Balance de situación.

Esta información nos permitirá desarrollar los estados contables que conformarán la planificación financiera a corto plazo.

- Cuenta de resultados previsional, mes a mes
- Presupuesto de tesorería, mes a mes
- Balance mes a mes hasta el 31 de diciembre

Ingresos	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Ventas	2.519,90	2.595,49	2.673,36	2.753,56	2.836,16	2.921,25	3.008,89
IVA	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
ventas	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Ventas	2.519,90	2.595,49	2.673,36	2.753,56	2.836,16	2.921,25	3.008,89
IVA repe.	529,18 €	545,05 €	561,40 €	578,25 €	595,59 €	613,46 €	631,87 €
Facturación	3.049,07	3.140,55	3.234,76	3.331,80	3.431,76	3.534,71	3.640,75
Clientes	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
SI Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Facturación	3.049,07	3.140,55	3.234,76	3.331,80	3.431,76	3.534,71	3.640,75
- Cobro contado	-3.049,07	-3.140,55	-3.234,76	-3.331,80	-3.431,76	-3.534,71	-3.640,75
Sf Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Consumo	152,28 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €
IVA	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Ext. Mercaderías	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Si	152,22 €	913,56 €	456,74 €	913,54 €	456,72 €	913,53 €	456,71 €
+ Compras	913,62 €		913,62 €		913,63 €		913,63 €
- Consumo	152,28 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €	456,82 €
Sf Mercaderías	913,56 €	456,74 €	913,54 €	456,72 €	913,53 €	456,71 €	913,52 €
Compras	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Compras	913,62 €	0,00 €	913,62 €	0,00 €	913,63 €	0,00 €	913,63 €
IVA Soport.	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Facturación	1.105,48	0,00 €	1.105,48	0,00 €	1.105,49	0,00 €	1.105,49
Proveedores	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
compras	1.105,48	0,00 €	1.105,48	0,00 €	1.105,49	0,00 €	1.105,49
- Pago contado	-1.105,48	0,00 €	-1.105,48	0,00 €	-1.105,49	0,00 €	-1.105,49
Saldo final	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Gts explot.	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
luz, agua	212,98 €	220,53 €	220,53 €	231,53 €	231,53 €	231,53 €	231,53 €

IVA Soportado	44,73 €	46,31 €	46,31 €	48,62 €	48,62 €	48,62 €	48,62 €
Facturación	257,71 €	266,84 €	266,84 €	280,15 €	280,15 €	280,15 €	280,15 €
Seguro	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Seguro	550,00 €	- €	- €	550,00 €	- €	- €	550,00 €
IVA Soportado	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	550,00 €	- €	- €	550,00 €	- €	- €	550,00 €
Alquiler	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Alquiler	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €
retención 19%	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €	-66,50 €
IVA soportado.	73,50 €	73,50 €	73,50 €	73,50 €	73,50 €	73,50 €	73,50 €
Total alquiler	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €	357,00 €
Página web	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Página web	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA Soportado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
campana publicitaria	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Publicidad	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA Soportado	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
sueldo	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Sueldo base	600	600	600	600	600	600	600
Retención 9%	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54
Total sueldo	546	546	546	546	546	546	546
cuota autónomo	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Cuota autónomo	256	256	256	256	256	256	256
IVA Sop. y Rep.	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
+ IVA REPERCUT.	529,18 €	545,05 €	561,40 €	578,25 €	595,59 €	613,46 €	631,87 €
- IVA SOPORT.	310,09 €	119,81 €	311,67 €	122,12 €	313,98 €	122,12 €	313,98 €
LIQUIDACIÓN IVA	849,27 €			1.131,10			1.090,83
H.P. Acreed. IVA	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	854,29 €	1.073,39	2.347,90	2.597,63	3.053,76	4.466,47	4.957,81
	-	-	-	-	-	-	-
IVA SOPORTADO	310,09 €	119,81 €	311,67 €	122,12 €	313,98 €	122,12 €	313,98 €
IVA REPERCUTID	529,18 €	545,05 €	561,40 €	578,25 €	595,59 €	613,46 €	631,87 €
Liquidación IVA		849,27 €			1.131,10		
Saldo final	1.073,39	2.347,90	2.597,63	3.053,76	4.466,47	4.957,81	5.275,69
- Pago del IVA		849,27 €			1.131,10		
H.P. Acreed. Ret. IRPF	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	241	361,5	120,5	241	361,5	120,5	241
Retenciones IRPF	120,50 €	120,50 €	120,50 €	120,50 €	120,50 €	120,50 €	120,50 €
- Liquidaciones		-361,50 €			-361,50 €		
Saldo final	361,5	120,5	241	361,5	120,5	241	361,5
= Pago Retenciones		-361,50 €			-361,50 €		

Organismo la SS	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	0	0	0	0	0	0	0
Organismo la SS	133	208	208	208	208	208	208
- Pago	-133	-208	-208	-208	-208	-208	-208
Saldo final	0	0	0	0	0	0	0
Tanto por ciento	50%	80%	80%	80%	80%	80%	80%

Karcher HD	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	1160	1160	1160	1160	1160	1160	1160
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	1160	1160	1160	1160	1160	1160	1160
Karcher HD	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	58	69,6	81,2	92,8	104,4	116	127,6
+ Amt lineal	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6	11,6
- Desinversión							
Saldo final	69,6	81,2	92,8	104,4	116	127,6	139,2
Compresor 3cv	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	416	416	416	416	416	416	416
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	416	416	416	416	416	416	416
Compresor 3cv	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	20,8	24,96	29,12	33,28	37,44	41,6	45,76
+ Amt lineal	4,16	4,16	4,16	4,16	4,16	4,16	4,16
-Desinversión							
Saldo final	24,96	29,12	33,28	37,44	41,6	45,76	49,92
Maquina ozono	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	345	345	345	345	345	345	345
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	345	345	345	345	345	345	345
Máquina ozono	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	17,25	20,7	24,15	27,6	31,05	34,5	37,95
+ Amt lineal	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45
-Desinversión							
Saldo final	20,7	24,15	27,6	31,05	34,5	37,95	41,4
Limpia tapicerías	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	459	459	459	459	459	459	459
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	459	459	459	459	459	459	459

Limpia tapicerías	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	22,95	27,54	32,13	36,72	41,31	45,9	50,49
+ Amortización	4,59	4,59	4,59	4,59	4,59	4,59	4,59
-Desinversión							
Saldo final	27,54	32,13	36,72	41,31	45,9	50,49	55,08
Aspirador 3M	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	450	450	450	450	450	450	450
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	450	450	450	450	450	450	450
Aspirador 3M	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	22,5	27	31,5	36	40,5	45	49,5
+ Amortización	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
-Desinversión							
Saldo final	27	31,5	36	40,5	45	49,5	54
Rupes LHR21ES	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18
Rupes LHR21ES	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	20,659	24,7908	28,9226	33,0544	37,1862	41,318	45,4498
+ Amortización	4,1318	4,1318	4,1318	4,1318	4,1318	4,1318	4,1318
-Desinversión							
Saldo final	24,7908	28,9226	33,0544	37,1862	41,318	45,4498	49,5816
Gato garaje	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	250	250	250	250	250	250	250
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	250	250	250	250	250	250	250
Gato garaje	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	12,5	15	17,5	20	22,5	25	27,5
+ Amortización	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
-Desinversión							
Saldo final	15	17,5	20	22,5	25	27,5	30
Lavadora	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	194	194	194	194	194	194	194
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	194	194	194	194	194	194	194

Lavadora	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	9,7	11,64	13,58	15,52	17,46	19,4	21,34
+ Amortización	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94	1,94
-Desinversión							
Saldo final	11,64	13,58	15,52	17,46	19,4	21,34	23,28
Enseres	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68
+ Inversión							
- Desinversión							
Saldo final	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68
Enseres	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	27,855	33,426	38,997	44,568	50,139	55,71	61,281
+ Amortización	5,571	5,571	5,571	5,571	5,571	5,571	5,571
-Desinversión							
Saldo final	33,426	38,997	44,568	50,139	55,71	61,281	66,852
Proveed. Inmob.	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
Saldo inicial	0	0	0	0	0	0	0
Entradas	0	0	0	0	0	0	0
-Contado	0	0	0	0	0	0	0
Saldo final	0	0	0	0	0	0	0
IVA Soportado maquinaria			ene-16				
Total compra maquinaria			4.132,86 €				
Iva soportado 21%			867,90 €				

Con los datos históricos y con los datos que acabamos de ver podemos elaborar **la cuenta de resultados previsional**, que es un documento que determina el resultado previsto en la sociedad (beneficio o pérdida). Se elabora mes a mes. **El presupuesto de tesorería** es el documento que recoge mes a mes todas las entradas y salidas de dinero que se producen en la empresa: cobros y pagos. La elaboración del presupuesto de tesorería es fundamental ya que permite estimar la posición de liquidez, mostrando los excesos o necesidades de fondos previstos según el plan de negocio, y aportará información sobre los motivos que los producen. El superávit o déficit de tesorería obtenido al confeccionar el presupuesto pondrá de manifiesto las actuaciones que debe llevar a cabo la empresa.

Elaboración del **balance previsional** es un documento que se elabora mes a mes, partiendo del año anterior o en nuestro caso del momento inicial o cero. El balance recoge los saldos finales de cada cuenta que vendrá determinado por el saldo inicial y las variaciones producidas durante el periodo.

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
(+) Ventas	884,00	1052,00	1475,80	1783,00	2446,50	2519,90	2595,49	2673,36	2753,56	2836,16	2921,25	3008,89
(-) Consumos	152,28	152,28	152,28	152,28	152,28	152,28	456,82	456,82	456,82	456,82	456,82	456,82
(-) Gastos de Personal	733,00	733,00	733,00	733,00	733,00	733,00	808,00	808,00	808,00	808,00	808,00	808,00
(-) Otros Gastos de Explotación	664,71	634,19	1215,67	665,67	562,98	1112,98	570,53	570,53	1131,53	581,53	581,53	1131,53
(-) Amortizaciones	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44
= (1) RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN	-708,43	-509,91	-667,59	189,61	955,80	479,19	717,70	795,56	314,76	947,37	1032,46	570,09
(+) Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
= (2) RESULTADO FINANCIERO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
= (3 = 1 + 2) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-708,43	-509,91	-667,59	189,61	955,80	479,19	717,70	795,56	314,76	947,37	1032,46	570,09
(-) Pago autónomo	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00
= RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	-964,43	-765,91	-923,59	-66,39	699,80	223,19	461,70	539,56	58,76	691,37	776,46	314,09

PREVISIÓN DE TESORERÍA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
(1) Tesorería de Explotación	-1708,64	-362,95	-438,24	877,81	1410,56	-156,11	295,93	495,44	1134,65	-813,49	1887,56	338,11
(+) Cobros a Clientes	1069,64	1272,92	1785,72	2157,43	2960,27	3049,07	3140,55	3234,76	3331,80	3431,76	3534,71	3640,75
(-) Pago a Proveedores	-1105,48	0,00	0,00	0,00	0,00	-1105,48	0,00	-1105,48	0,00	-1105,49	0,00	-1105,49
(-) Pago alquiler	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00	-357,00
(-) Pago luz y agua	-199,29	-199,29	-237,38	-237,38	-257,71	-257,71	-266,84	-266,84	-280,15	-280,15	-280,15	-280,15
(-) Pago Publicidad y Propaganda	-144,58	-144,58	-144,58	-144,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Pago Página web	-36,93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Pago Cuota Autónomo	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00	-256,00
(-) Pago Seguro	0,00	0,00	-550,00	0,00	0,00	-550,00	0,00	0,00	-550,00	0,00	0,00	-550,00
(-) Pago nóminas	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00	-546,00
(-) Pago Seguros Sociales	-133,00	-133,00	-133,00	-133,00	-133,00	-133,00	-208,00	-208,00	-208,00	-208,00	-208,00	-208,00
(-) Pago Retenciones				-361,50	0,00	0,00	-361,50	0,00	0,00	-361,50	0,00	0,00
(-) Pago Liquidaciones IVA	0,00	0,00	0,00	755,84	0,00	0,00	-849,27	0,00	0,00	-1131,10	0,00	0,00
Tesorería del Periodo	-1708,64	-362,95	-438,24	877,81	1410,56	-156,11	295,93	495,44	1134,65	-813,49	1887,56	338,11
Saldo Inicial de Tesorería	12999,24	11290,60	10927,65	10489,41	11367,22	12777,78	12621,67	12917,60	13413,04	14547,69	13734,21	15621,77
Saldo Final de Tesorería	11290,60	10927,65	10489,41	11367,22	12777,78	12621,67	12917,60	13413,04	14547,69	13734,21	15621,77	15959,87

BALANCE (ACTIVO)	Momento 0
Inmovilizado Material	4.132,86 €
Maquinaria Karcher HD	1.160,00 €
Maquinaria Compresor 3cv	416,00 €
Maquinaria Maquina ozono	345,00 €
Maquinaria Limpia tapicerías puzzi	459,00 €
Maquinaria Aspirador tres motores	450,00 €
Maquinaria Rupes LHR21ES	413,18 €
Maquinaria Gato garaje	250,00 €
Maquinaria Lavadora	194,00 €
Enseres	445,68 €
- Amortización Acumulada Inmov. Material	
ACTIVO NO CORRIENTE	4.132,86 €
Clientes	
Existencias	
HP IVA Soportado	867,90 €
Efectivo (Tesorería Real o Caja)	12.999,24 €
ACTIVO CORRIENTE	13.867,14 €
TOTAL ACTIVO	18.000,00 €
PATRIMONIO NETO	18.000,00 €
Capital	18.000,00 €
PASIVO NO CORRIENTE	0,00 €
Prestamos y créditos a largo plazo	0,00 €
PASIVO CORRIENTE	0,00 €
Proveedores	0,00 €
Préstamos y créditos corto plazo	0,00 €
Hacienda Publica Acreedora por IVA	0,00 €
Hacienda Publica Acreedora por Retenciones IRPF	0,00 €
Organismos de la Seguridad Social Acreedores	0,00 €
HP IVA Repercutido	0,00 €
TOTAL PASIVO	18.000,00 €

BALANCE (ACTIVO)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Inmovilizado Material	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86	4132,86
Maquinaria Karcher HD	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00	1160,00
Maquinaria Compresor 3cv	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00	416,00
Maquinaria Maquina ozono	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00
Maquinaria Limpia tapicerías puzzi	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00	459,00
Maquinaria Aspirador tres motores	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
Maquinaria Rupes LHR21ES	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18	413,18
Maquinaria Gato garaje	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Maquinaria Lavadora	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00	194,00
Enseres	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68	445,68
- Amortización Acumulada Inmov. Material	-42,44	-84,89	-127,33	-169,77	-212,21	-254,66	-297,10	-339,54	-381,99	-424,43	-466,87	-509,31
ACTIVO NO CORRIENTE	4090,42	4047,97	4005,53	3963,09	3920,65	3878,20	3835,76	3793,32	3750,87	3708,43	3665,99	3623,55
Clientes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Existencias	761,34	609,06	456,78	304,50	152,22	913,56	456,74	913,54	456,72	913,53	456,71	913,52
HP IVA Soportado	1199,35	1332,53	0,00	139,79	258,02	0,00	119,81	431,48	0,00	313,98	436,10	0,00
Efectivo (Tesorería Real o Caja)	11290,60	10927,65	10489,41	11367,22	12777,78	12621,67	12917,60	13413,04	14547,69	13734,21	15621,77	15959,87
ACTIVO CORRIENTE	13251,29	12869,24	10946,19	11811,51	13188,02	13535,23	13494,15	14758,06	15004,41	14961,72	16514,58	16873,39
TOTAL ACTIVO	17341,71	16917,21	14951,72	15774,60	17108,66	17413,43	17329,91	18551,38	18755,29	18670,15	20180,57	20496,94

PATRIMONIO NETO	17035,57	16269,65	15346,06	15279,67	15979,47	16202,66	16664,36	17203,92	17262,69	17954,06	18730,51	19044,61
Capital	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00
Resultado de la actividad	-964,43	-1730,35	-2653,94	-2720,33	-2020,53	-1797,34	-1335,64	-796,08	-737,31	-45,94	730,51	1044,61
PASIVO NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos y créditos a largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PASIVO CORRIENTE	306,14	647,56	-394,34	494,93	1129,20	1210,77	665,55	1347,46	1492,60	716,09	1450,06	1452,33
Proveedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos y créditos corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
HP Acreedora por IVA	0,00	0,00	-755,84	0,00	0,00	849,27	0,00	0,00	1131,10	0,00	0,00	1090,83
HP Acreedora por Retenciones IRPF	120,50	241,00	361,50	120,50	241,00	361,50	120,50	241,00	361,50	120,50	241,00	361,50
Organismos de la Seguridad Social Acreedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
HP IVA Repercutido	185,64	406,56	0,00	374,43	888,20	0,00	545,05	1106,46	0,00	595,59	1209,06	0,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	17341,71	16917,21	14951,72	15774,60	17108,66	17413,43	17329,91	18551,38	18755,29	18670,15	20180,57	20496,94

10. CONCLUSIÓN

La empresa se inició por una necesidad, el fundador emprendió este proyecto sin ningún tipo de planificación, solo con la idea, se lanzó al mercado, sin contar con la posible competencia, sin contar con los costes en los que incurriría la empresa, ni con los ingresos que podría obtener, no hizo ningún tipo de estudio de mercado, para ver sus posibles clientes, y sin saber si en la localidad donde se montó, se necesitaría este servicio, en definitiva, no sabía si el negocio tendría futuro y si sería viable.

La planificación de este proyecto no solo le ha servido al fundador para conocer más su empresa, en temas de estructuración interna y externa, si no también se puede ver donde la empresa debería invertir más si se planteara crecer y poder atender toda la demanda potencial, como podría ser con contratación de personal y/o invertir en otras infraestructuras y así poder disminuir ese exceso de liquidez.

También se puede apreciar dónde la empresa debería de hacer un estudio y esfuerzo por reducir los costes variables, que la mayoría, en nuestro objeto de estudio, son la luz y el agua.

Este proyecto le servirá a él para poder continuar con este trabajo, y así poder tener una empresa mejor organizada, y poder tener una planificación de la misma.

Este proyecto también me ha servido a mí para aprender sobre la legislación del autónomo, como por ejemplo las bases de cotización donde hay unas mínimas y unas máximas y donde se podrán cambiar hasta dos veces al año, pero siempre se tiene que realizar antes del día 1 de abril, con efectos del 1 de julio siguiente, y antes del 1 de octubre, con efectos del 1 de enero del año siguiente. No obstante, el Gobierno está planteando la posibilidad de que pueda elegirse la base de cotización mes a mes. Pero lo más importante es que he aprendido a hacer una planificación sin ninguna base.

Para concluir podemos decir, que, aunque se montó este negocio sin ningún tipo de idea, ha salido un negocio viable y que con los datos obtenidos vemos que tiene un futuro, pero sería conveniente reducir ese exceso de liquidez como hemos mencionado anteriormente.

11. BIBLIOGRAFÍA

- *Agencia tributaria*. (10 de Marzo de 2016). Obtenido de http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_a_partir_de_1_1_2015/Base_imponible/Amortizacion/Tabla_de_coeficientes_de_amortizacion_lineal_.shtml
- *El País*. (2016). Obtenido de http://economia.elpais.com/economia/2016/04/29/actualidad/1461914115_822473.html
- Garrido Miralles, P., & Iñiguez Sánchez, R. (2012). Análisis de los estados contables. PIRÁMIDE.
- *Información de autónomos*. (s.f.). Obtenido de <http://infoautonomos.eleconomista.es/seguridad-social/bases-y-tipos-de-cotizacion-en-el-regimen-de-autonomos/>
- *Instituto Nacional de Estadística*. (20 de Agosto de 2016). Obtenido de <http://www.ine.es/>
- Navas López, J. E., & Guerras Martín, L. A. (2002). La dirección estratégica de la empresa. CIVITAS.
- Navas López, J. E., & Guerras Martín, L. Á. (2012). Fundamentos de dirección estratégica de la empresa. CIVITAS.
- Nuevo Plan General de Contabilidad. (s.f.). PIRÁMIDE.
- Partal Ureña, A., Moreno Bonilla, F., Cano Rodríguez, M., & Fernandez-Aguado, P. G. (2012). Dirección Financera de la Empresa. PIRÁMIDE.