

# Plan de Negocio

---

**Bye Bye Despedidas.**

*Franquicia de Agencia de eventos especializada en despedidas de solteros.*

**05 de mayo de 2024**

## CONTENIDO

<b>PRESENTACIÓN DEL PROYECTO .....</b>	<b>4</b>
Idea de negocio .....	4
¿Por qué este negocio? .....	6
<b>PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>7</b>
Necesidades que cubre el proyecto .....	7
Público objeto.....	8
La oferta .....	9
Modelo de negocio .....	10
El Mercado .....	12
La Competencia .....	14
Puntos fuertes .....	16
Puntos débiles.....	16
Plan de Marketing .....	17
<b>PLAN DE PRODUCCIÓN.....</b>	<b>18</b>
Plan de Operaciones .....	18
Proveedores .....	19
<b>PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RR.HH. ....</b>	<b>20</b>
Persona promotora .....	20
Personal y Organización.....	20
Remuneración .....	20
<b>SITUACIÓN LEGAL Y FISCALIDAD .....</b>	<b>21</b>
Forma Jurídica.....	21
Obligaciones legales.....	21

<b>PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO .....</b>	<b>23</b>
Plan de inversiones.....	23
Plan de financiación .....	24
Estados financieros.....	25
Pérdidas y Ganancias a 5 años .....	25
Plan de Tesorería a 5 años.....	26
Balances Previsionales a 5 años .....	27
Análisis de Inversión a 5 años.....	28
Punto de Equilibrio.....	29
Pérdidas y Ganancias en el 1er año.....	30
Plan de Tesorería en el 1er año .....	31
Balance Previsional en el 1er año.....	32
<b>CONCLUSIÓN.....</b>	<b>33</b>

# PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

## Idea de negocio

---

El presente plan de negocio pretende mostrar la viabilidad de un proyecto basado en acceder como franquiciado a la agencia de eventos especializada en despedidas de soltero **Bye Bye Despedidas**.

La actividad de la franquicia es ofrecer celebraciones únicas y completamente personalizadas, abarcando tanto actividades diurnas como nocturnas, incluyen desde cenas en restaurantes con espectáculo y discoteca hasta actividades de aventura como pinball, lanzamiento de hachas, reservas de spa y otras muchas más experiencias que se pueden consultar en la web <https://byebyedespedidas.com/>.

He decidido trabajar con esta franquicia específica debido a su reconocida trayectoria y su posición en el mercado como única franquiciadora de este sector en España. El modelo de negocio de la franquicia me brinda herramientas, formación y asesoramiento para iniciar la actividad con una curva de aprendizaje pequeña y asistida en todo momento por la Bye Bye Despedidas. Su experiencia en el mercado y sus estrategias de marketing probadas, especialmente a través de publicidad en Google Ads, me permitirá captar clientes eficazmente en mi zona.

Como futuro franquiciado, estoy comprometido a ser dinámico y organizado, aprovechando mi espacio de trabajo en casa para manejar todas las operaciones. Soy consciente de los desafíos que implica ingresar a un mercado en el que no cuento con experiencia pero confío en que la fortaleza de la marca y el apoyo continuo de la franquicia me permitirán establecerme y crecer en este sector.

Para entrar a colaborar con la franquicia he realizado un cálculo de aquellos gastos de inversión que debo tener en cuenta para afrontar la actividad con las mayores garantías de éxito. Son las siguientes:

- Para ser franquiciado de **Bye Bye Despedidas** deberé abonar **18.500€ más IVA, eso son 22.385€**, sin embargo una vez establecido podré solicitar a Hacienda que me devuelva los 3.885€ de IVA que he pagado.

- Para poder colaborar como franquiciado debo poder trabajar de manera autónoma. Puedo hacerlo como trabajador autónomo o como una sociedad mercantil (normalmente una S.L.). Voy a escoger la opción de hacerlo como autónomo, ya que es la opción más económica. El alta como autónomo es gratuita, pero en **una gestoría suelen cobrar 165€** por hacer el trámite.
- A parte del capital de inversión para entrar en la franquicia deberé provisionar un pequeño capital para tenerlo como fondo del que tirar los primeros meses, de esta manera trabajaré con mayor tranquilidad sabiendo que durante los tres primeros meses tendré mis costes cubiertos, pudiendo concentrarme en lo realmente importante; los clientes.
- Como información de la franquicia es importante decir que mensualmente deberé pagar a la franquicia un coste de royalty fijo de 150€.

**Considero que aunque la inversión pura para poder entrar en la franquicia sea de 22.385€ (18.500€ más IVA), es recomendable tener un fondo con el que afrontar los primeros meses de gastos de la actividad (transportes, cuota de autónomos, gestoría, royalty franquicia, etc.), por lo que la inversión total asciende a 25.100€.**

Esta inversión se puede financiar con fondos propios o utilizando un préstamo bancario de la siguiente forma:

- **Préstamo bancario BBVA Franquicias:** BBVA concede préstamos de hasta el 70% de la cantidad bruta del royalty de incorporación a la franquicia, es decir, que no se contabiliza el IVA de la inversión. Por lo tanto, el 70% de 18.500€ son **12.950€ los cuales se pueden solicitar a 5 años a un interés del 6,98%. Esto da una cuota mensual entorno a los 256,30€.**
- **La cantidad restante que debo aportar con fondos propios son:** 5.550€ del 30% del royalty de entrada más 3.885€ de IVA más 2.715€ de fondo de

maniobra para cubrir los primeros meses sin agobios y alta de autónomos. **Esto es 12.150€.**

La tabla de financiación bancaria queda de la siguiente manera:

Importe	12.950€
Meses de amortización	60 meses
Interés de amortización	6,98%
Forma de amortización	Mensual
Gastos de apertura	150€
<b>Cuota de amortización mensual del préstamo</b>	<b>256,30€</b>

Además podré acogerme a la subvención de cuotas de la Seguridad Social como nuevo autónomo, lo cual me permitirá pagar una cuota de 80€ durante el primer año de actividad.

### ¿Por qué este negocio?

---

He decidido poner en marcha este proyecto porque he identificado una oportunidad única de colaborar con una franquicia reconocida y bien establecida en el sector de las despedidas de soltero, que ofrece más de 25 años de experiencia en el sector y que además cuenta con el respaldo de otra empresa del grupo que organiza bodas en toda

España y que cuenta con 38 franquiciados. Entre todos organizan más de 6.000 bodas al año. Esto supone un motor de adquisición de clientes muy potente que puede generar potencialmente por si solo unas 24.000 despedidas anuales, lo cual me brinda una base sólida para desarrollar mi propio negocio en un mercado en expansión.

Además, la estructura y el apoyo que ofrece la franquicia me permitirán superar rápidamente la curva de aprendizaje en el sector, facilitando mi transición hacia la consecución de tus objetivos, al mismo tiempo que satisfago la creciente demanda de eventos personalizados y exclusivos.

## PLAN DE MARKETING

### Necesidades que cubre el proyecto

---

Este proyecto cubre diversas necesidades clave para mi público objetivo, facilitando la organización de eventos memorables con un alto nivel de personalización:

- **Conveniencia:** Ofrezco un servicio integral que maneja todos los aspectos de la planificación y ejecución de despedidas de soltero, lo que elimina la necesidad de que los clientes gestionen múltiples proveedores.
- **Experiencias personalizadas:** Adapto cada evento a las preferencias y deseos del cliente, garantizando que cada celebración sea única y especial.
- **Diversidad de actividades:** Con actividades que van desde cenas en restaurantes con espectáculo y discoteca hasta experiencias, que se adaptan a diferentes gustos y presupuestos.
- **Soporte y asesoramiento:** Proporciono asistencia continua antes, durante y después del evento, asegurando que todos los detalles se cuiden y se solucionen cualquier imprevistos rápidamente.

Este enfoque no solo satisface las expectativas de mis clientes, sino que también les proporciona una experiencia de cliente superior que los incentiva a recomendar mis servicios a otros.

## Público objeto

---

Mi público objetivo está bien definido dentro del segmento de mercado de las celebraciones especiales.

Atenderé principalmente a:

- **Grupos de amigos:** que buscan organizar una despedida de soltero única y memorable para un amigo cercano. Generalmente contratan cena, espectáculo en vivo y luego discoteca.
- **Familiares:** como hermanos o primos que desean planificar una celebración especial antes de la boda, asegurándose de que todos los detalles estén perfectamente coordinados.
- **Colegas de trabajo:** que quieren celebrar la próxima boda de un compañero con un evento que incluya una noche de diversión y desconexión.

Estos grupos buscan soluciones completas que minimicen el esfuerzo en la organización y maximicen la experiencia del evento. La oferta se centra en proporcionar un servicio excepcional y personalizado, asegurando que cada despedida de soltero sea única y recordada por todos los asistentes.



## La oferta

---

Como franquiciado me encargaré de ofrecer una amplia gama de servicios y productos diseñados para proporcionar experiencias inolvidables:

- **Organización de eventos completos:** Me encargaré de toda la planificación y ejecución de despedidas de soltero, buscando los restaurantes idóneos para este tipo de celebraciones y asegurando que cada detalle esté perfectamente alineado con las expectativas del cliente.
- **Actividades de día y de noche:** Ofrezco diferentes packs de despedidas que se adaptan a todo tipo de bolsillo además de una variedad de actividades que incluyen alquiler de limusinas, aventuras al aire libre como lanzamiento de hachas y pinball, así como experiencias acuáticas y más relajadas como reservas en spas.

Los Packs especiales para despedida de solteros requieren un mínimo de 10 personas para ser contratados y son los siguientes:

- **Pack Cena con todo:** Además de disfrutar de un espacio con cena y barra libre nuestros clientes podrán disfrutar de un espectáculo de mariachis. También hay momentos de participación del grupo con un divertido espectáculo de Drag Queen. Y por supuesto, en una despedida no puede faltar un toque de erotismo con nuestros artistas en un divertido baile protagonizado al 100% por el novio o la novia. Y una vez finalizada la cena nos dirigiremos a una discoteca para bailar hasta altas horas de la madrugada.  
En este Pack, los precios van desde 85€ por persona hasta 104€, en función del número de personas que asistan a la despedida.
- **Cena con Mariachis:** En esta opción ofrecemos el espacio y la cena más barra libre en el restaurante y 30 minutos intensos con nuestro grupo de Mariachis. Tras finalizar la cena, nos dirigiremos a la discoteca.  
La horquilla de precios va de 55€ por persona a 64€, en función del número de personas que asistan a la despedida.

- **Cena con Espectáculo Erótico:** Al igual que en las otras opciones en este Pack ofrecemos el espacio y la cena con barra libre en el restaurante más un show en vivo. Nuestros artistas eróticos son seleccionados por su excelente condición física y, sobre todo, por ser personas divertidas con una amplia experiencia en el baile. Nuestros clientes pueden recibir la visita de una enfermera, policía, bombero, etc. Sólo han de elegir chico o chica. Tras finalizar la cena, nos dirigiremos a la discoteca.  
La horquilla de precios va de 54€ por persona a 61€, en función del número de personas que asistan a la despedida.
- **Cena con Drag Show:** En este mantenemos la cena, bebidas y discoteca, pero incluimos espectáculo de nuestra Drag Queen. Durante 30 minutos, nuestros clientes no pararán de reír y pasar un buen rato, en el que todo el grupo participa en los juegos propuestos por la artista. Un espectáculo completo, musical y de monólogos, que les hará reír sin parar.  
La horquilla de precios va de 62€ por persona a 71€, en función del número de personas que asistan a la despedida.

Estos servicios están diseñados no solo para satisfacer las necesidades de entretenimiento y celebración de los clientes, sino también para ofrecerles comodidad y confianza al saber que su evento especial está en manos expertas.

## Modelo de negocio

Se ha creado un plan económico financiero basado en la experiencia en el sector de la franquicia sobre el supuesto de una contratación de 15 personas por despedida.

Personas: 15		PVP por persona	Coste Franquiado	Beneficio Unitario	Beneficio total por grupo	Margen Bruto
Opción A	CENA CON TODO	96,00 €	66,00 €	30,00 €	450,00 €	31,25%
Opción B	CENA CON MARIACHI	61,00 €	46,00 €	15,00 €	225,00 €	24,59%
Opción C	CENA ESPECTÁCULO ERÓTICO	58,00 €	42,00 €	16,00 €	240,00 €	27,59%
Opción D	CENA CON DRAG	68,00 €	46,00 €	22,00 €	330,00 €	32,35%

Debido a las múltiples opciones de contratación se ha elegido la opción A para hacer la simulación del cálculo de ingresos mensuales, ya que es la opción más demandada.

VENTAS	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Personas	4.394	297	297	297	297	356	475	475	356	475	475	297	297
Venta Bruta	421.800	28.500	28.500	28.500	28.500	34.200	45.600	45.600	34.200	45.600	45.600	28.500	28.500
Venta Neta	421.800	28.500	28.500	28.500	28.500	34.200	45.600	45.600	34.200	45.600	45.600	28.500	28.500
Margen Bruto	131.813	8.906	8.906	8.906	8.906	10.688	14.250	14.250	10.688	14.250	14.250	8.906	8.906
Margen Bruto	31,25%												

- El pack adquirido por un grupo de 15 personas es de 1.440€. Esto supone un pago por cliente de 96€.
- Los gastos de ofrecer el servicio (restaurante, más actuación, más discoteca) suben a 990€, que son 66€ por cliente.
- El franquiciado recibe 30€ de beneficio bruto por persona, lo que supone 450€ por grupo de 15 personas, ello supone un 31,25% de margen bruto.

La facturación mensual se ha proyectado sobre las siguientes contrataciones:

- De enero a mayo cada fin de semana 5 grupos por semana.
- De mayo, agosto cada fin de semana 6 grupos por semana.
- De junio, julio, septiembre y octubre 8 a 10 grupos por semana.
- De noviembre a diciembre cada fin de semana 5 grupos por semana.

Para los siguientes años se propone un crecimiento contenido interanual del 10%.

	2025	2026	2027	2028	2029
<b>INGRESOS</b>	<b>421.800</b>	<b>463.980</b>	<b>510.378</b>	<b>561.416</b>	<b>617.557</b>
Ventas	421.800	463.980	510.378	561.416	617.557
Otros ingresos	0	0	0	0	0
Financieros	0	0	0	0	0
<b>GASTOS</b>	<b>322.299</b>	<b>354.687</b>	<b>387.858</b>	<b>424.366</b>	<b>464.450</b>
Consumo	289.988	318.986	350.885	385.973	424.571
Coste de las ventas	1.800	1.890	1.985	2.084	2.188
Gastos comerciales	6.000	6.300	6.615	6.946	7.293
Gst. generales y otros	5.273	7.372	7.289	7.287	7.281
Amortizaciones	1.239	1.239	1.239	1.239	1.239
Recursos humanos	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
<b>RESULTADO (bai)</b>	<b>99.501</b>	<b>109.293</b>	<b>122.520</b>	<b>137.050</b>	<b>153.107</b>

## El Mercado

---

### **Mercado sobre las despedidas de solteros**

Las despedidas de solteros son una tradición popular en España, donde se celebran profusamente con entusiasmo y alegría. Este estudio de mercado tiene como objetivo analizar el contexto actual de las despedidas en España, incluyendo las tendencias, los destinos preferidos, los presupuestos, las actividades más populares y las empresas que ofrecen este tipo de servicios.

### **Tendencias del mercado**

Las despedidas han evolucionado significativamente en los últimos años. Las parejas buscan experiencias más personalizadas y originales, dejando atrás las clásicas fiestas en locales nocturnos. Se observa un aumento de las despedidas temáticas, en grupo, con actividades que se adaptan a los gustos e intereses de los protagonistas.

### **Destinos preferidos**

El 85% de las despedidas se realizan en la ciudad donde residen los novios, y el 15% prefieren salir fuera de sus ciudades. Los destinos preferidos para los que viajan son:

- **Península Ibérica:** Ibiza, Mallorca, Benidorm, Barcelona, Madrid, Sevilla, Valencia.
- **Islas Canarias:** Tenerife, Gran Canaria, Lanzarote, Fuerteventura.
- **Europa:** Amsterdam, Praga, Budapest, Berlín, Londres, Dublín.
- **Resto del mundo:** Marrakech, Dubai, Nueva York, Las Vegas, Cancún.

### **Actividades más populares**

Las actividades más populares que se contratan en las despedidas de soltero incluyen:

- **Fiestas y eventos:** Fiestas temáticas, discotecas, bares, espectáculos, etc.
- **Actividades de aventura:** Deportes acuáticos, senderismo, escalada, etc.
- **Gastronomía:** Degustaciones de vinos, cenas en restaurantes, etc.
- **Relax y bienestar:** Spa, masajes, tratamientos de belleza, etc.

## Conclusiones

El mercado de las despedidas de solteros y solteras en España se encuentra en constante crecimiento, impulsado por la demanda de experiencias personalizadas y originales. Las parejas buscan celebrar su última etapa de soltería de manera memorable, creando recuerdos únicos que durarán para siempre. Las empresas de despedidas juegan un papel fundamental en este mercado, ofreciendo soluciones completas que se adaptan a las necesidades y presupuestos de cada pareja.

## **Estadísticas de las despedidas de Soltero**

El 10% de las parejas comprometidas combinan sus despedidas de soltero y soltera. O sea, lo que llamaríamos una despedida de soltero mixta.

Mientras que las damas prefieren las actividades relacionadas con el spa y los caballeros se apegan a los eventos deportivos siendo las gymkanas como la elección comodín para todo tipo de grupos. La combinación de ambas despedidas puede ser una alternativa divertida y las gymkanas una elección ganadora.

El 40 por ciento de los invitados a la despedida de soltero gastan menos de 200€, y el 90% de los invitados están involucrados en la planificación de la despedida aunque suele haber siempre una voz cantante o alguien que lidera la organización. El número medio de personas que asisten a despedidas de solteros en España va de 10 a 15 personas.

## La Competencia

---

Mis **competidores directos** son otras empresas y agencias que también se especializan en la organización de despedidas de soltero y que utilizan estrategias similares de marketing digital, especialmente a través de Google Ads, para captar clientes en las mismas áreas geográficas que yo. Estas empresas suelen ofrecer paquetes y actividades parecidas a las mías, lo que me coloca en competencia directa con ellas por la atención de los mismos grupos demográficos.

Mis **competidores indirectos** incluyen servicios alternativos de entretenimiento y celebración que podrían no especializarse exclusivamente en despedidas de soltero, pero que ofrecen experiencias que capturan la atención de mi público objetivo. Esto puede incluir desde locales de ocio nocturno y organizadores de eventos privados hasta empresas de turismo de aventura y experiencias personalizadas que se adaptan a celebraciones especiales, aunque no sean específicamente para despedidas. Estos competidores representan una opción alternativa para los clientes que buscan crear un evento memorable, aunque no utilicen el formato tradicional de las despedidas de soltero.

### **Empresas de despedidas**

En España existe una amplia oferta de empresas especializadas en la organización de despedidas de solteros. Estas empresas ofrecen paquetes completos que incluyen alojamiento, transporte, actividades, fiestas y otros servicios. Algunas de las empresas de despedidas más populares en España son:

#### **Barcelona de noche**

Es conocida por ser una empresa de organización de eventos nocturnos y despedidas de soltero en Barcelona, España. Esta empresa ofrece una variedad de paquetes y servicios que están diseñados para grupos que buscan disfrutar de la vida nocturna de la ciudad. Estos servicios pueden incluir desde tours por bares y discotecas hasta actividades más exclusivas y personalizadas como fiestas en yates o limusinas.

Su popularidad se debe en parte a la amplia oferta de actividades nocturnas que se pueden hacer en Barcelona, una ciudad conocida por su vibrante vida nocturna y cultural. "Barcelona de Noche" aprovecha esta atmósfera para proporcionar experiencias memorables, a menudo integrando elementos locales y únicos que resaltan la cultura de la ciudad.

### **La última farra**

Es otra empresa que se especializa en la organización de eventos, particularmente despedidas de soltero y soltera en España. Se enfoca en proporcionar una amplia gama de actividades y servicios diseñados para hacer de cada celebración un evento único y memorable.

Estas actividades incluyen todo, desde fiestas temáticas, actividades de aventura, cenas, salidas nocturnas, hasta alquiler de vehículos de lujo y alojamientos especiales. La Última Farra ofrece paquetes personalizables que permiten a los clientes elegir exactamente qué tipo de experiencias desean, adaptando el evento a las preferencias del grupo.

### **La millor farra**

Es una organización especializada en la planificación de despedidas de soltero y soltera, ubicada en España, con una fuerte presencia en Tarragona y otras áreas como Valencia y Salou. Ofrecen una amplia gama de actividades y servicios, desde cenas temáticas y espectáculos hasta alojamientos especiales como chalets y bungalows para grupos grandes. Destacan por proporcionar experiencias personalizadas y memorables, con opciones que incluyen fiestas en barco, actividades de aventura y diversas celebraciones temáticas.

La empresa se promociona por su capacidad para organizar eventos que son tanto privados como colectivos, asegurando una experiencia única para cada grupo.

## Puntos fuertes

---

- **Respaldo de una franquicia consolidada:** Esto me proporciona una marca reconocida y un modelo de negocio probado que facilita la captación de clientes.
- **Diversidad de servicios:** Ofrezco una amplia gama de actividades y servicios que me permiten adaptarme a diversas preferencias y presupuestos.
- **Exclusividad en los arreglos:** Mis asociaciones con proveedores me permiten ofrecer precios muy competitivos.
- **Experiencia personalizada:** Mi compromiso con la personalización completa de cada evento asegura una experiencia única para los clientes.
- **Soporte y formación continua:** Cuento con el apoyo constante de la franquicia en términos de formación y recursos de marketing, lo que mejora mi eficiencia y efectividad.

## Puntos débiles

---

- **Novedad en el sector:** Soy nuevo en el sector de eventos, inicialmente podría enfrentarme a desafíos en establecer credibilidad y confianza entre los clientes potenciales.
- **Competencia establecida:** Muchos de mis competidores ya tienen una base de clientes leales y una presencia de mercado sólida, lo que podría ralentizar mi entrada y expansión en el mercado.
- **Dependencia de la franquicia:** Mi éxito está fuertemente vinculado a la reputación y el soporte continuo de la franquicia, lo que podría limitar mi autonomía en ciertas decisiones estratégicas.



## Plan de Marketing

---

Como ya he comentado la franquicia me asesorará y ayudará proporcionándome herramientas para promocionar eficazmente el negocio, gracias a eso implementaré un plan de publicidad centrado en estrategias digitales y colaboraciones locales:

1. **Google Ads:** Utilizaré campañas de pago por clic (PPC) para captar clientes activamente buscando servicios como los míos. Optimizaré mis campañas para palabras clave relacionadas con despedidas de soltero y eventos en mi área geográfica.
2. **Redes sociales:** Crearé y mantendré perfiles activos en plataformas como Instagram y Facebook, donde compartiré imágenes y testimonios de eventos anteriores. Esto no solo aumentará mi visibilidad, sino que también ayudará a construir una comunidad alrededor de mi marca.
3. **Colaboraciones con proveedores locales:** Estableceré alianzas con restaurantes, locales de ocio y proveedores de actividades para ofrecer paquetes adaptados a mí oferta. Esto me permitirá alcanzar a más clientes y ganar recomendaciones.
4. **Email marketing:** Desarrollaré una base de datos de clientes potenciales y enviaré newsletters regulares con ofertas especiales, de eventos anteriores y nuevas adiciones a mis servicios.

Este plan de publicidad está diseñado para maximizar mi visibilidad en el mercado, atraer y retener clientes, y construir una reputación sólida y confiable para mi negocio.

# PLAN DE PRODUCCIÓN

## Plan de Operaciones

---

Mi plan de operaciones está diseñado para asegurar la eficiencia y la calidad en la organización de despedidas de soltero personalizadas.

Aquí detallo cómo procederé:

1. **Adquisición de la franquicia:** Completaré la compra de la franquicia y cumpliré con todos los requisitos financieros y formativos iniciales para establecer las bases de mi negocio.
2. **Configuración de la oficina en casa:** Ya tengo un espacio en mi hogar equipado con todo lo necesario para las operaciones diarias, incluyendo tecnología y software de gestión.
3. **Formación continua:** Participaré activamente en la formación online y las visitas presenciales proporcionadas por la franquicia para perfeccionar mis habilidades en la planificación y gestión de eventos.
4. **Gestión de proveedores y socios:** Estableceré y mantendré relaciones con proveedores de servicios y locales, asegurando acuerdos que beneficien a ambas partes y me permitan ofrecer experiencias especiales.
5. **Marketing y captación de clientes:** Implementaré mi plan de publicidad para atraer nuevos clientes y comenzaré a recibir reservas.
6. **Ejecución de eventos:** Coordinaré todos los aspectos de los eventos, desde la logística inicial hasta la ejecución final, asegurando que cada detalle refleje las expectativas del cliente.
7. **Evaluación y ajustes:** Regularmente revisaré y ajustaré mis operaciones basándome en el feedback de los clientes y los resultados de las campañas de marketing para mejorar continuamente la calidad del servicio.

## Proveedores

---

Mis proveedores como empresario/a serán todas aquellas empresas que me ofrecen servicios para el mantenimiento de mi actividad profesional, ello se deriva en unos gastos mensuales que deberé afrontar. Estos son:

- Royalty franquicia: 150€.
- Inversión en MKT online: 500€ (puedo invertir lo que quiera, aunque a mayor inversión mayor es el alcance).
- Gestoría: 75€ (este es el coste que suele tener una gestoría para un autónomo/a por llevar su contabilidad y fiscalidad).
- Cuota autónomos primer año: 80€.
- Seguro autónomo: 150€ (este coste es anual).
- Teléfono / internet: 60€
- Consumible de oficina: 30€
- Transportes: 100€
- Cuota préstamo: 256,30€

Este es un gasto medio que se ha tenido en cuenta para elaborar la simulación económico – financiera.

Todo ello supone un coste operativo mensual aproximado de entre 995€ el primer mes y 845€ los siguientes.

## PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RR.HH.

### Persona promotora

---

Soy una persona activa y emprendedora que siempre ha querido aprender y trabajar duro para conseguir sus objetivos, mi positivismo y mis ganas de superación, han marcado mi carácter como persona que siempre intenta mejorar.

Mis cualidades son las siguientes:

Puntos Fuertes	Puntos Débiles
Trabajador	Impaciente
Responsable	Perfeccionista
Resolutivo	
Orientado 100% al cliente	

### Personal y Organización

---

En un principio en el negocio trabajaré yo como franquiciado gestionándolo todo. Estableceré un sueldo de 1.500€ mensuales.

### Remuneración

---

Posición o empleo	Salario mensual	% Ret. retención	Número de personas cada mes												Salarios neto año	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
<b>Personal FIJO</b>	<b>1.500</b>		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18.000
Sueldo Franquiciado	1.500	15,00%	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18.000

En esta tabla se refleja el sueldo mensual, la retención de irpf por autónomo, los cobros mensuales, y mi coste anual.

## SITUACIÓN LEGAL Y FISCALIDAD

### Forma Jurídica

---

Para gestionar el proyecto, me daré de alta en el RETA con el epígrafe que corresponda a mi actividad, del IAE en el que tributaré por el régimen general puesto que según el Art. 149, LIVA, a efectos del Impuesto el sujeto pasivo no tiene la consideración de comerciante minorista ya que no somete a transformación los productos objeto de su actividad y en consecuencia no será aplicable el régimen especial del recargo de equivalencia.

### Obligaciones legales

---

Tendré todos los permisos legales necesarios para operar. La gestoría que contrataré se ocupará de realizar todos estos trámites legales y asegurar el cumplimiento de estas normativas.

Cuando tenga trabajadores tanto en la actividad que realicen los empleados propios de la empresa como en la de los colaboradores externos o contratados de forma eventual, aplicaremos con rigor todas las estipulaciones recogidas en estas leyes:

- Ley 31/1995, 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales.
- Ley 54/2003 de 12 de diciembre, de reforma del marco normativo de la prevención de Riesgos Laborales.
- Real Decreto 486/97 sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.

- Real Decreto 488/97, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud en equipos que incluyen pantallas de visualización.
- Real Decreto 773/97 sobre equipos de protección individual.

Además, queremos ir más allá del mínimo que fija la ley para implantar una política de prevención de riesgos laborales basada en estos principios:

- Todo el personal contratado por la empresa deberá tener garantizado el mayor nivel de seguridad e higiene laboral que requiera su tarea en función de la ley vigente y las mejores prácticas del sector.
- Vamos a contratar a una consultora especializada para que lleve a cabo el desarrollo de un plan de prevención, seguridad e higiene laboral específico para nuestra empresa y sector de actividad.
- Dicha empresa deberá organizar las formaciones necesarias para el desarrollo de la actividad preventiva entre los trabajadores. También creará la figura del trabajador designado, así como la del delegado de prevención o comité de seguridad y salud, cuando corresponda.
- Se considerará como infracción grave cualquier falta de respeto, abuso de autoridad, recurso injustificado a la violencia, actitud o conducta intolerante, xenófoba o discriminatoria durante el horario de trabajo o que repercuta en la empresa de cualquier otra manera.
- El consumo de alcohol, tabaco o sustancias psicoactivas, así como la realización de actividades imprudentes, lesivas o peligrosas dentro de las instalaciones de la empresa, estará considerado falta grave y podrá ser motivo de despido procedente según la legislación vigente.

Además y de manera muy rigurosa deberemos cumplir con el Registro de los ficheros de datos personales en la Agencia de Protección de Datos acreditando su debida

seguridad. Debiendo cumplir la normativa referente a la Ley de Protección de Datos (LOPD) Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

## PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO

### Plan de inversiones

#### Gastos de nuevo establecimiento o desarrollo (amortizables o no)

Gastos amortizables		
Concepto	Importe	Mes pago
Alta autónomo	165	Enero
<b>Total amortizar</b>	<b>165</b>	

#### Fianzas, depósitos (inmovilizado financiero) y provisiones de fondos

Provisión de fondos iniciales	
Concepto	Importe
Cobertura cashflow	6.435
<b>Total</b>	<b>6.435</b>

La cobertura de Cash Flow es el dinero que queda en caja o cuenta corriente una vez se han realizado las inversiones. Sirve para cubrir los primeros costes fijos.

#### Inversiones en activo no corriente (fijo o inmovilizado)

Tipo de activo y forma de adquisición		
Tipo de activo	importe	compra
Inmovilizado intangible	18.500	
Entrada a franquicia	18.500	CASH

NECESIDAD FONDOS	
<i>Establecimiento</i>	165
<i>Inm. Financiero</i>	0
<i>Inmovilizado</i>	18.500
<i>Stock inicial</i>	0
<i>Provisiones F</i>	6.435
<b>Total NF</b>	<b>25.100</b>
<i>Cobertura</i>	100,0%

La inversión total a realizar es de 25.100€.

## Plan de financiación

### Capital de la empresa y socios

Capital		Desembolso del capital														Total
Socios	Participación	Importe	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Franquiciado	100,00%	12.150	12.150												12.150	
	100,00%	12.150	12.150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12.150	

### Recursos ajenos (préstamos)

Préstamos a largo plazo		Más de 2 años				
Denominación	Importe	Años	Interés	Pago cuota	Gastos In.	CONCESIÓN
Préstamo Bancario	12.950	5	6,98%	cada MES	150	Enero

Esta inversión se puede financiar con fondos propios o utilizando un préstamo bancario de la siguiente forma:

**Préstamo bancario BBVA Franquicias:** BBVA concede préstamos de hasta el 70% de la cantidad bruta del royalty de incorporación a la franquicia, es decir, que no se contabiliza el IVA de la inversión. Por lo tanto, el 70% de 18.500€ son **12.950€ los cuales se pueden solicitar a 5 años a un interés del 6,98%.**

**Esto da una cuota mensual entorno a los 256,30€.**

**La cantidad restante que debo aportar con fondos propios son:** 5.550€ del 30% del royalty de entrada más 3.885€ de IVA más 2.715€ de fondo de maniobra para cubrir los primeros meses sin agobios y alta de autónomos. **Esto es 12.150€.**

NECESIDAD FONDOS		FINANCIACIÓN		Recursos Propios vs Ajenos
<i>Establecimiento</i>	165	<i>Capital</i>	12.150	
<i>Inm. Financiero</i>	0	<i>Subvenciones</i>	0	
<i>Inmovilizado</i>	18.500	<b>Recursos Propios</b>	<b>12.150</b>	
<i>Stock inicial</i>	0	<i>Líneas de crédito</i>	0	
<i>Provisiones F</i>	6.435	<i>Préstamos a corto</i>	0	
<b>Total NF</b>	<b>25.100</b>	<i>Préstamos a largo</i>	12.950	
<i>Cobertura</i>	100,0%	<b>Recursos Ajenos</b>	<b>12.950</b>	



## Estados financieros

### Pérdidas y Ganancias a 5 años

<b>Ingresos</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
Venta neta total	421.800	100,0%	463.980	100,0%	510.378	100,0%	561.416	100,0%	617.557	100,0%
Otros ingresos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ingresos financieros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>TOTAL ingresos netos</b>	<b>421.800</b>		<b>463.980</b>		<b>510.378</b>		<b>561.416</b>		<b>617.557</b>	
<b>Coste de las ventas</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
Consumo	289.988	68,8%	318.986	68,8%	350.885	68,8%	385.973	68,8%	424.571	68,8%
Otros costes de venta	1.800	0,4%	1.890	0,4%	1.985	0,4%	2.084	0,4%	2.188	0,4%
Salarios Pers. Prod/serv	18.000	4,3%	18.900	4,1%	19.845	3,9%	20.837	3,7%	21.879	3,5%
<b>Coste de las ventas</b>	<b>309.788</b>	<b>73,4%</b>	<b>339.776</b>	<b>73,2%</b>	<b>372.714</b>	<b>73,0%</b>	<b>408.894</b>	<b>72,8%</b>	<b>448.638</b>	<b>72,6%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>112.013</b>	<b>26,6%</b>	<b>124.204</b>	<b>26,8%</b>	<b>137.664</b>	<b>27,0%</b>	<b>152.521</b>	<b>27,2%</b>	<b>168.920</b>	<b>27,4%</b>
<b>Gastos Operativos</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>Marketing y ventas</b>	<b>6.000</b>	<b>1,4%</b>	<b>6.300</b>	<b>1,4%</b>	<b>6.615</b>	<b>1,3%</b>	<b>6.946</b>	<b>1,2%</b>	<b>7.293</b>	<b>1,2%</b>
Salarios ventas y mark.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Comisiones s/ventas	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Publicidad y promoción	6.000	1,4%	6.300	1,4%	6.615	1,3%	6.946	1,2%	7.293	1,2%
Otros mark. y ventas	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Administración y gen.</b>	<b>4.290</b>	<b>1,0%</b>	<b>6.701</b>	<b>1,4%</b>	<b>6.791</b>	<b>1,3%</b>	<b>6.975</b>	<b>1,2%</b>	<b>7.168</b>	<b>1,2%</b>
Salarios administración	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Gastos I+D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Arrendamientos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Conservación	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
S. Profesionales	900	0,2%	945	0,2%	992	0,2%	1.042	0,2%	1.094	0,2%
Cuota autónomos	960	0,2%	3.204	0,7%	3.120	0,6%	3.120	0,6%	3.120	0,5%
Seguros	150	0,0%	158	0,0%	165	0,0%	174	0,0%	182	0,0%
Otros servicios	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Suministros	720	0,2%	756	0,2%	794	0,2%	833	0,1%	875	0,1%
Viajes, dietas...	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Material Oficina	360	0,1%	378	0,1%	397	0,1%	417	0,1%	438	0,1%
Transportes	1.200	0,3%	1.260	0,3%	1.323	0,3%	1.389	0,2%	1.459	0,2%
Excepcionales	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Insolvencias	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>10.290</b>	<b>2,4%</b>	<b>13.001</b>	<b>2,8%</b>	<b>13.406</b>	<b>2,6%</b>	<b>13.921</b>	<b>2,5%</b>	<b>14.461</b>	<b>2,3%</b>
<b>E.B.I.T.D.A.</b>	<b>101.723</b>	<b>24,1%</b>	<b>111.203</b>	<b>24,0%</b>	<b>124.257</b>	<b>24,3%</b>	<b>138.601</b>	<b>24,7%</b>	<b>154.459</b>	<b>25,0%</b>
Amortizaciones	1.239	0,3%	1.239	0,3%	1.239	0,2%	1.239	0,2%	1.239	0,2%
Gastos Financieros	983	0,2%	671	0,1%	498	0,1%	312	0,1%	113	0,0%
<b>RESULTADO</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>99.501</b>	<b>23,6%</b>	<b>109.293</b>	<b>23,6%</b>	<b>122.520</b>	<b>24,0%</b>	<b>137.050</b>	<b>24,4%</b>	<b>153.107</b>	<b>24,8%</b>
Impuestos	-14.925	-15,0%	-16.394	-15,0%	-18.378	-15,0%	-20.557	-15,0%	-22.966	-15,0%
<b>Beneficio NETO</b>	<b>84.576</b>	<b>20,1%</b>	<b>92.899</b>	<b>20,0%</b>	<b>104.142</b>	<b>20,4%</b>	<b>116.492</b>	<b>20,7%</b>	<b>130.141</b>	<b>21,1%</b>

## Plan de Tesorería a 5 años

<b>COBROS</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>Cobros por ventas</b>	<b>510.378</b>	<b>95,3%</b>	<b>561.416</b>	<b>100,0%</b>	<b>617.557</b>	<b>100,0%</b>	<b>679.313</b>	<b>100,0%</b>	<b>747.244</b>	<b>100,0%</b>
<b>Otros cobros</b>	<b>25.100</b>	<b>4,7%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
Otros ingresos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Socios	12.150	2,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Préstamos	12.950	2,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ingresos financieros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Subvenciones	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
I.V.A. y otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total cobros</b>	<b>535.478</b>		<b>561.416</b>	<b>4,8%</b>	<b>617.557</b>	<b>10,0%</b>	<b>679.313</b>	<b>10,0%</b>	<b>747.244</b>	<b>10,0%</b>
<b>PAGOS</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>Pagos operativos</b>	<b>380.581</b>	<b>89,8%</b>	<b>419.350</b>	<b>82,5%</b>	<b>459.372</b>	<b>82,3%</b>	<b>503.413</b>	<b>82,1%</b>	<b>551.779</b>	<b>81,9%</b>
Salarios e incentivos	15.300	3,6%	16.065	3,2%	16.868	3,0%	17.712	2,9%	18.597	2,8%
Comisiones	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Compras	350.885	82,8%	385.973	75,9%	424.571	76,0%	467.028	76,2%	513.731	76,3%
Gastos prod/servicio	2.178	0,5%	2.287	0,4%	2.401	0,4%	2.521	0,4%	2.647	0,4%
VARIABLES prod/servicio	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Publicidad y promoción	7.260	1,7%	7.623	1,5%	8.004	1,4%	8.404	1,4%	8.825	1,3%
Otros marketing	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Gastos de Ventas	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
VARIABLES de Ventas	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Gastos I+D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Arrendamientos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Conservación	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
S. Profesionales	1.089	0,3%	1.143	0,2%	1.201	0,2%	1.261	0,2%	1.324	0,2%
Cuota autónomos	960	0,2%	3.204	0,6%	3.120	0,6%	3.120	0,5%	3.120	0,5%
Seguros	150	0,0%	158	0,0%	165	0,0%	174	0,0%	182	0,0%
Otros servicios	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Suministros	871	0,2%	915	0,2%	960	0,2%	1.009	0,2%	1.059	0,2%
Viajes, dietas...	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Material Oficina	436	0,1%	457	0,1%	480	0,1%	504	0,1%	529	0,1%
Transportes	1.452	0,3%	1.525	0,3%	1.601	0,3%	1.681	0,3%	1.765	0,3%
Liq. costes salariales	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Gastos excepcionales	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pagos anteriores	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Otros pagos</b>	<b>43.134</b>	<b>10,2%</b>	<b>89.231</b>	<b>17,5%</b>	<b>98.973</b>	<b>17,7%</b>	<b>109.862</b>	<b>17,9%</b>	<b>121.827</b>	<b>18,1%</b>
Amortización préstamos	2.243	0,5%	2.404	0,5%	2.577	0,5%	2.763	0,5%	2.962	0,4%
Gastos financieros	983	0,2%	671	0,1%	498	0,1%	312	0,1%	113	0,0%
Leasings (pal.)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Compra activos	22.385	5,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Gastos establecimiento	200	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Liquidación I.V.A.	15.299	3,6%	26.142	5,1%	30.112	5,4%	33.249	5,4%	36.706	5,4%
Retenciones salariales	2.025	0,5%	2.801	0,6%	2.941	0,5%	3.088	0,5%	3.243	0,5%
Impuesto sociedades	0	0,0%	14.925	2,9%	16.394	2,9%	18.378	3,0%	20.557	3,1%
Dividendos	0	0,0%	42.288	8,3%	46.450	8,3%	52.071	8,5%	58.246	8,6%
Otros pagos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Anteriores (preparación)	0	0,0%								
<b>Total pagos</b>	<b>423.714</b>		<b>508.581</b>	<b>20,0%</b>	<b>558.345</b>	<b>9,8%</b>	<b>613.275</b>	<b>9,8%</b>	<b>673.607</b>	<b>9,8%</b>
<b>SALDOS</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>Saldo neto anual</b>	<b>111.764</b>		<b>52.835</b>	<b>-52,7%</b>	<b>59.213</b>	<b>12,1%</b>	<b>66.038</b>	<b>11,5%</b>	<b>73.638</b>	<b>11,5%</b>
<b>Saldo neto acumulado</b>	<b>111.764</b>		<b>164.598</b>	<b>47,3%</b>	<b>223.811</b>	<b>36,0%</b>	<b>289.849</b>	<b>29,5%</b>	<b>363.487</b>	<b>25,4%</b>

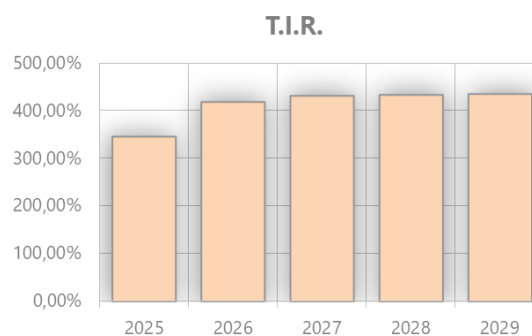
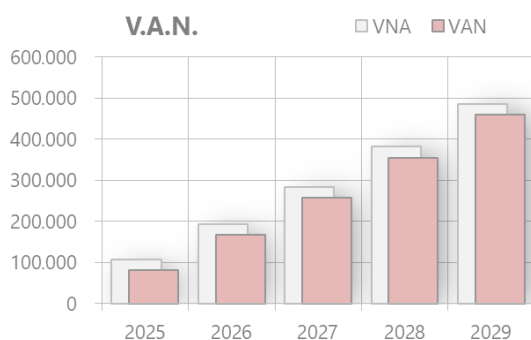
## Balances Previsionales a 5 años

ACTIVO	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>17.426</b>	13,5%	<b>16.187</b>	9,0%	<b>14.949</b>	6,3%	<b>13.710</b>	4,5%	<b>12.471</b>	3,3%
Inmoviliz. INTANGIBLE	17.426	13,5%	16.187	9,0%	14.949	6,3%	13.710	4,5%	12.471	3,3%
Inmovilizado MATERIAL	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Invers. INMOBILIARIAS	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Inversiones FINANCIERAS	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Activ. impuesto diferido	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>CORRIENTE</b>	<b>111.764</b>	86,5%	<b>164.598</b>	91,0%	<b>223.811</b>	93,7%	<b>289.849</b>	95,5%	<b>363.487</b>	96,7%
EXISTENCIAS	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
REALIZABLE	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Clientes	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Socios	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
DISPONIBLE	111.764	86,5%	164.598	91,0%	223.811	93,7%	289.849	95,5%	363.487	96,7%
<b>Total</b>	<b>129.190</b>		<b>180.786</b>		<b>238.759</b>		<b>303.559</b>		<b>375.958</b>	
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>96.726</b>	74,9%	<b>147.337</b>	81,5%	<b>205.030</b>	85,9%	<b>269.451</b>	88,8%	<b>341.346</b>	90,8%
Capital	12.150	9,4%	12.150	6,7%	12.150	5,1%	12.150	4,0%	12.150	3,2%
Reservas	0	0,0%	42.288	23,4%	88.737	37,2%	140.808	46,4%	199.054	52,9%
Resultados	84.576	65,5%	92.900	51,4%	104.143	43,6%	116.493	38,4%	130.142	34,6%
Otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Ajustes por cambios de valor</b>	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%
<b>SUBVENCIONES</b>	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%	<b>0</b>	0,0%
<b>Total</b>	<b>96.726</b>	74,9%	<b>147.337</b>	81,5%	<b>205.030</b>	85,9%	<b>269.451</b>	88,8%	<b>341.346</b>	90,8%
<b>PASIVO</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>10.707</b>	8,3%	<b>8.303</b>	4,6%	<b>5.726</b>	2,4%	<b>2.962</b>	1,0%	<b>0</b>	0,0%
PROVISIONES largo p.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
DEUDAS a largo plazo	10.707	8,3%	8.303	4,6%	5.726	2,4%	2.962	1,0%	0	0,0%
Préstamos largo plazo	10.707	8,3%	8.303	4,6%	5.726	2,4%	2.962	1,0%	0	0,0%
Otras deudas a largo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Impuestos diferidos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
PERIODIFICACIONES	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>CORRIENTE</b>	<b>21.757</b>	16,8%	<b>25.145</b>	13,9%	<b>28.004</b>	11,7%	<b>31.145</b>	10,3%	<b>34.612</b>	9,2%
PROVISIONES	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
DEUDAS a corto plazo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
PROVEEDORES	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
OTRAS CUENTAS PAGAR	21.757	16,8%	25.145	13,9%	28.004	11,7%	31.145	10,3%	34.612	9,2%
Gastos y retenciones personal	675	0,5%	709	0,4%	744	0,3%	781	0,3%	820	0,2%
I.V.A. pendiente liquidación	6.157	4,8%	8.043	4,4%	8.882	3,7%	9.806	3,2%	10.825	2,9%
Impuestos	14.925	11,6%	16.394	9,1%	18.378	7,7%	20.557	6,8%	22.966	6,1%
PERIODIFICACIONES	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>32.464</b>	25,1%	<b>33.449</b>	18,5%	<b>33.730</b>	14,1%	<b>34.108</b>	11,2%	<b>34.612</b>	9,2%
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO Total</b>	<b>129.190</b>		<b>180.786</b>		<b>238.759</b>		<b>303.559</b>		<b>375.958</b>	
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>2025</b>	<b>%</b>	<b>2026</b>	<b>%</b>	<b>2027</b>	<b>%</b>	<b>2028</b>	<b>%</b>	<b>2029</b>	<b>%</b>
FONDO DE MANIOBRA	<b>90.007</b>		<b>139.453</b>	54,9%	<b>195.807</b>	40,4%	<b>258.704</b>	32,1%	<b>328.875</b>	27,1%

## Análisis de Inversión a 5 años

<b>1- Flujos de caja previstos</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
Flujo Neto de Caja - FNC	<b>111.764</b>	<b>95.122</b>	<b>105.662</b>	<b>118.109</b>	<b>131.884</b>
FNC Descontado	<b>106.441</b>	<b>86.279</b>	<b>91.275</b>	<b>97.169</b>	<b>103.334</b>
Valor Neto Actualizado	<b>106.441</b>	<b>192.720</b>	<b>283.995</b>	<b>381.164</b>	<b>484.498</b>

<b>2- Análisis de la inversión</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
Importe de la inversión	<b>25.100</b>				
Tasa de descuento	5,0%				
<b>V.A.N.</b>	<b>81.341</b>	<b>167.620</b>	<b>258.895</b>	<b>356.064</b>	<b>459.398</b>
<b>T.I.R.</b>	<b>345,27%</b>	<b>418,38%</b>	<b>431,48%</b>	<b>434,08%</b>	<b>434,61%</b>
<b>I.R.</b>	<b>4,24</b>	<b>7,68</b>	<b>11,31</b>	<b>15,19</b>	<b>19,30</b>
<b>Payback - P.R.I.</b>	<b>1er año</b>				

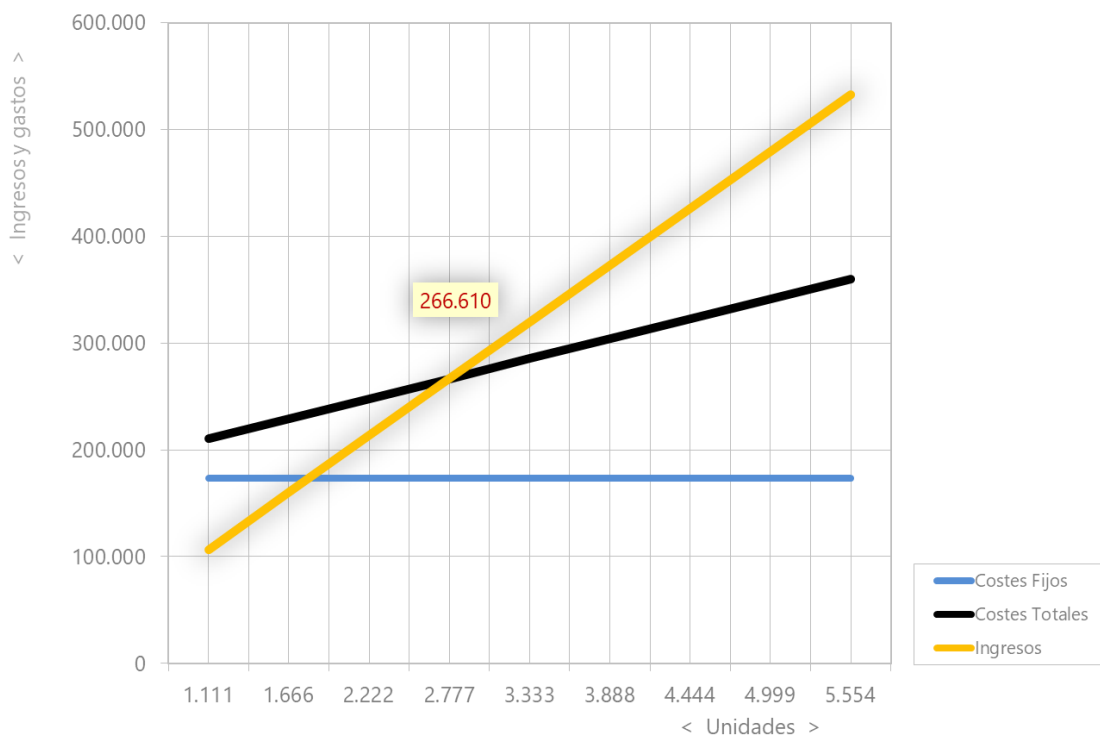


## Punto de Equilibrio

<b>Ventas mínimas anuales en personas</b>	<b>2.777</b>
Precio medio previsto	96
<b>Facturación necesaria para Punto de Equilibrio</b>	<b>266.610</b>
% s/Total ventas previstas	63,2%
<b>Total días para alcanzar el Punto de Equilibrio anual</b>	<b>227,5</b>

El punto muerto o punto de equilibrio es ese lugar donde los costes y los ingresos se igualan, no habiendo ni beneficio ni pérdida.

En este caso con un ticket medio de 96€ por asistente, deberán contratarlo 2.777 o lo que es lo mismo 186 grupos de 15 personas, y la facturación necesaria para no perder ni ganar será de 266.610€. Necesitando para ello 228 días para alcanzarlo.



## Pérdidas y Ganancias en el 1er año

<b>INGRESOS</b>	Total	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Venta neta total	421.800	100,0%	28.500	28.500	28.500	28.500	34.200	45.600	45.600	34.200	45.600	45.600	28.500	28.500
Otros ingresos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ingresos netos</b>	<b>421.800</b>		<b>28.500</b>	<b>28.500</b>	<b>28.500</b>	<b>28.500</b>	<b>34.200</b>	<b>45.600</b>	<b>45.600</b>	<b>34.200</b>	<b>45.600</b>	<b>45.600</b>	<b>28.500</b>	<b>28.500</b>
<b>Coste de las ventas</b>	Total	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Consumo	289.988	68,8%	19.594	19.594	19.594	19.594	23.513	31.350	31.350	23.513	31.350	31.350	19.594	19.594
Otros costes de venta	1.800	0,4%	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Salarios Pers. Prod/serv	18.000	4,3%	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
<b>Coste de las ventas</b>	<b>309.788</b>	<b>73,4%</b>	<b>21.244</b>	<b>21.244</b>	<b>21.244</b>	<b>21.244</b>	<b>25.163</b>	<b>33.000</b>	<b>33.000</b>	<b>25.163</b>	<b>33.000</b>	<b>33.000</b>	<b>21.244</b>	<b>21.244</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>112.013</b>	<b>26,6%</b>	<b>7.256</b>	<b>7.256</b>	<b>7.256</b>	<b>7.256</b>	<b>9.038</b>	<b>12.600</b>	<b>12.600</b>	<b>9.038</b>	<b>12.600</b>	<b>12.600</b>	<b>7.256</b>	<b>7.256</b>
<b>Gastos Operativos</b>	Total	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Marketing y ventas</b>	<b>6.000</b>	<b>1,4%</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>
Salarios ventas y mark.	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones s/ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad y promoción	6.000	1,4%	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Otros mark. y ventas	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Administración y gen.</b>	<b>4.290</b>	<b>1,0%</b>	<b>495</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>345</b>
Salarios administración	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos I+D	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Conservación	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S. Profesionales	900	0,2%	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Cuota autónomos	960	0,2%	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Seguros	150	0,0%	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros servicios	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	720	0,2%	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Viajes, dietas...	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Material Oficina	360	0,1%	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Transportes	1.200	0,3%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Excepcionales	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Insolvencias	0	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>10.290</b>	<b>2,4%</b>	<b>995</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>	<b>845</b>
<b>E.B.I.T.D.A.</b>	<b>101.723</b>	<b>24,1%</b>	<b>6.261</b>	<b>6.411</b>	<b>6.411</b>	<b>6.411</b>	<b>8.193</b>	<b>11.755</b>	<b>11.755</b>	<b>8.193</b>	<b>11.755</b>	<b>11.755</b>	<b>6.411</b>	<b>6.411</b>
Amortizaciones	1.239	0,3%	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103
Gastos Financieros	983	0,2%	219	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>99.501</b>	<b>23,6%</b>	<b>5.939</b>	<b>6.239</b>	<b>6.239</b>	<b>6.239</b>	<b>8.020</b>	<b>11.582</b>	<b>11.582</b>	<b>8.020</b>	<b>11.582</b>	<b>11.582</b>	<b>6.239</b>	<b>6.239</b>
Impuestos	-14.925	-3,5%	-891	-936	-936	-936	-1.203	-1.737	-1.737	-1.203	-1.737	-1.737	-936	-936
<b>Beneficio NETO</b>	<b>84.576</b>	<b>20,1%</b>	<b>5.048</b>	<b>5.303</b>	<b>5.303</b>	<b>5.303</b>	<b>6.817</b>	<b>9.845</b>	<b>9.845</b>	<b>6.817</b>	<b>9.845</b>	<b>9.845</b>	<b>5.303</b>	<b>5.303</b>

## Plan de Tesorería en el 1er año

<b>COBROS</b>	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Cobros por ventas</b>	<b>510.378</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>	<b>41.382</b>	<b>55.176</b>	<b>55.176</b>	<b>41.382</b>	<b>55.176</b>	<b>55.176</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>
<b>Otros cobros</b>	<b>25.100</b>	<b>25.100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Otros ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Socios	12.150	12.150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Préstamos	12.950	12.950	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subvenciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I.V.A. y otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total cobros</b>	<b>535.478</b>	<b>59.585</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>	<b>41.382</b>	<b>55.176</b>	<b>55.176</b>	<b>41.382</b>	<b>55.176</b>	<b>55.176</b>	<b>34.485</b>	<b>34.485</b>
<b>PAGOS</b>	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Pagos operativos</b>	<b>380.581</b>	<b>26.321</b>	<b>26.171</b>	<b>26.171</b>	<b>26.171</b>	<b>30.912</b>	<b>40.396</b>	<b>40.396</b>	<b>30.912</b>	<b>40.396</b>	<b>40.396</b>	<b>26.171</b>	<b>26.171</b>
Salarios e incentivos	15.300	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275	1.275
Comisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras	350.885	23.708	23.708	23.708	23.708	28.450	37.934	37.934	28.450	37.934	37.934	23.708	23.708
Gastos prod/servicio	2.178	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182
Variables prod/servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad y promoción	7.260	605	605	605	605	605	605	605	605	605	605	605	605
Otros marketing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de Ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variables de Ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos I+D	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Conservación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S. Profesionales	1.089	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91
Cuota autónomos	960	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Seguros	150	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	871	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73
Viajes, dietas...	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Material Oficina	436	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Transportes	1.452	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121
Liq. costes salariales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos excepcionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pagos anteriores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Otros pagos</b>	<b>43.134</b>	<b>22.991</b>	<b>256</b>	<b>256</b>	<b>2.046</b>	<b>256</b>	<b>256</b>	<b>7.462</b>	<b>256</b>	<b>256</b>	<b>8.584</b>	<b>256</b>	<b>256</b>
Amortización préstamos	2.243	187	187	187	187	187	187	187	187	187	187	187	187
Gastos financieros	983	219	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
Leasings (pal.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compra activos	22.385	22.385	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos establecimiento	200	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquidación I.V.A.	15.299	0	0	0	1.115	0	0	6.531	0	0	7.653	0	0
Retenciones salariales	2.025	0	0	0	675	0	0	675	0	0	675	0	0
Impuesto sociedades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros pagos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anteriores (preparación)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total pagos</b>	<b>423.714</b>	<b>49.312</b>	<b>26.427</b>	<b>26.427</b>	<b>28.217</b>	<b>31.169</b>	<b>40.652</b>	<b>47.858</b>	<b>31.169</b>	<b>40.652</b>	<b>48.980</b>	<b>26.427</b>	<b>26.427</b>
<b>SALDOS</b>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Saldo neto mensual</b>		<b>10.273</b>	<b>8.058</b>	<b>8.058</b>	<b>6.268</b>	<b>10.213</b>	<b>14.524</b>	<b>7.318</b>	<b>10.213</b>	<b>14.524</b>	<b>6.196</b>	<b>8.058</b>	<b>8.058</b>
<b>Saldo neto acumulado</b>		<b>10.273</b>	<b>18.332</b>	<b>26.390</b>	<b>32.658</b>	<b>42.871</b>	<b>57.395</b>	<b>64.714</b>	<b>74.927</b>	<b>89.451</b>	<b>95.647</b>	<b>103.705</b>	<b>111.764</b>

## Balance Previsional en el 1er año

<b>ACTIVO</b>	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>18.562</b>	<b>18.459</b>	<b>18.355</b>	<b>18.252</b>	<b>18.149</b>	<b>18.046</b>	<b>17.942</b>	<b>17.839</b>	<b>17.736</b>	<b>17.633</b>	<b>17.529</b>	<b>17.426</b>
Inmoviliz. INTANGIBLE	18.562	18.459	18.355	18.252	18.149	18.046	17.942	17.839	17.736	17.633	17.529	17.426
Inmovilizado MATERIAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Invers. INMOBILIARIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones FINANCIERAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activ. impuesto diferido	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>12.515</b>	<b>18.895</b>	<b>26.390</b>	<b>32.658</b>	<b>42.871</b>	<b>57.395</b>	<b>64.714</b>	<b>74.927</b>	<b>89.451</b>	<b>95.647</b>	<b>103.705</b>	<b>111.764</b>
EXISTENCIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REALIZABLE	2.241	563	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Socios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	4.483	1.127	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DISPONIBLE	10.273	18.332	26.390	32.658	42.871	57.395	64.714	74.927	89.451	95.647	103.705	111.764
<b>ACTIVO Total</b>	<b>31.077</b>	<b>37.353</b>	<b>44.745</b>	<b>50.910</b>	<b>61.020</b>	<b>75.441</b>	<b>82.656</b>	<b>92.766</b>	<b>107.187</b>	<b>113.280</b>	<b>121.235</b>	<b>129.190</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>17.198</b>	<b>22.501</b>	<b>27.803</b>	<b>33.106</b>	<b>39.923</b>	<b>49.768</b>	<b>59.613</b>	<b>66.430</b>	<b>76.275</b>	<b>86.120</b>	<b>91.423</b>	<b>96.726</b>
Capital	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150	12.150
Reservas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultados	5.048	10.351	15.653	20.956	27.773	37.618	47.463	54.280	64.125	73.970	79.273	84.576
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Ajustes por cambios de valor</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>SUBVENCIONES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PATRIMONIO NETO Total</b>	<b>17.198</b>	<b>22.501</b>	<b>27.803</b>	<b>33.106</b>	<b>39.923</b>	<b>49.768</b>	<b>59.613</b>	<b>66.430</b>	<b>76.275</b>	<b>86.120</b>	<b>91.423</b>	<b>96.726</b>
<b>PASIVO</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>12.763</b>	<b>12.576</b>	<b>12.389</b>	<b>12.202</b>	<b>12.016</b>	<b>11.829</b>	<b>11.642</b>	<b>11.455</b>	<b>11.268</b>	<b>11.081</b>	<b>10.894</b>	<b>10.707</b>
PROVISIONES largo p.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEUDAS a largo plazo	12.763	12.576	12.389	12.202	12.016	11.829	11.642	11.455	11.268	11.081	10.894	10.707
Préstamos largo plazo	12.763	12.576	12.389	12.202	12.016	11.829	11.642	11.455	11.268	11.081	10.894	10.707
Otras deudas a largo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impuestos diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PERIODIFICACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.116</b>	<b>2.277</b>	<b>4.552</b>	<b>5.601</b>	<b>9.082</b>	<b>13.844</b>	<b>11.401</b>	<b>14.881</b>	<b>19.644</b>	<b>16.079</b>	<b>18.918</b>	<b>21.757</b>
PROVISIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEUDAS a corto plazo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PROVEEDORES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTRAS CUENTAS PAGAR	1.116	2.277	4.552	5.601	9.082	13.844	11.401	14.881	19.644	16.079	18.918	21.757
Gastos y retenciones personal	225	450	675	225	450	675	225	450	675	225	450	675
I.V.A. pendiente liquidación	0	0	1.115	1.678	3.730	6.531	2.800	4.853	7.653	2.800	4.479	6.157
Impuestos	891	1.827	2.762	3.698	4.901	6.638	8.376	9.579	11.316	13.054	13.989	14.925
PERIODIFICACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>PASIVO Total</b>	<b>13.879</b>	<b>14.853</b>	<b>16.942</b>	<b>17.804</b>	<b>21.097</b>	<b>25.673</b>	<b>23.043</b>	<b>26.336</b>	<b>30.912</b>	<b>27.160</b>	<b>29.812</b>	<b>32.464</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO Total</b>	<b>31.077</b>	<b>37.353</b>	<b>44.745</b>	<b>50.910</b>	<b>61.020</b>	<b>75.441</b>	<b>82.656</b>	<b>92.766</b>	<b>107.187</b>	<b>113.280</b>	<b>121.235</b>	<b>129.190</b>
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
FONDO DE MANIOBRA	<b>11.399</b>	<b>16.618</b>	<b>21.837</b>	<b>27.057</b>	<b>33.790</b>	<b>43.551</b>	<b>53.313</b>	<b>60.046</b>	<b>69.807</b>	<b>79.568</b>	<b>84.788</b>	<b>90.007</b>



## CONCLUSIÓN

---

Adoptar la franquicia **Bye Bye Franquicias** supone una excelente elección, ya sea como opción de autoempleo o como fuente de ingresos alterna.

Si se realiza un buen trabajo los 25.100€ de inversión se pueden recuperar a finales del primer año de actividad. Y en el caso de elegir la opción de préstamo bancario la cuota bancaria (**256,30€**) y el coste de seguridad social de autónomos (80€) con un coste total de 336€, se cubre con una sola contratación al mes de una despedida de soltero con la opción A de Pack Completo, la cual arroja un beneficio bruto de 450€.

		Personas: 15	PVP por persona	Coste Franquiciado	Beneficio Unitario	Beneficio total por grupo	Margen Bruto
<b>Opción A</b>	CENA CON TODO		96,00 €	66,00 €	30,00 €	450,00 €	31,25%

Gracias a mi dedicación y a los consejos y formación de la franquicia estoy seguro de poder superar estas cifras, lo cual supone un negocio muy interesante por el que apostar.