

Plan económico-financiero

Plan de inversiones y gastos

Lista de recursos necesarios para iniciar la empresa, divididos en:

- Inversiones materiales: Mobiliario (300€) y stock inicial de merchandising (1.000€).
- Inversiones inmateriales: Registro de marca (250€) y diseño de branding (incluido en el rol de Pablo).
- Gastos de puesta en marcha: Licencias, seguros (12€/año) y publicidad inicial (500€).

Total: 2.062€.

Importancia: Define los costes iniciales para operar, asegurando que la empresa esté lista para arrancar.

Concepto	Coste (€)
A. Inversiones materiales	
Mobiliario (mesas, archivador)	300
Stock inicial de merchandising	1.000
B. Inversiones inmateriales	
Registro de marca y logotipo	250
Diseño de branding (ej. Pablo)	0*
C. Gastos de puesta en marcha	
Licencia de actividad y seguros	12 (anual)
Publicidad inicial (redes, campañas)	500
Total Inversiones y Gastos Iniciales	2.062

Plan de financiación

Qué es: Origen de los fondos para cubrir las inversiones:

- Aportación de socios: 18.000€ (capital inicial).

Fuentes de financiación para cubrir las inversiones:

Fuente	Importe (€)	% del Total
Aportación de socios (Capital inicial)	18.000	100%
Total Financiación	18.000	100%

Cuenta de pérdidas y ganancias

Qué es: Proyección anual de ingresos y gastos:

- Ingresos totales: 38.749,96€ (videollamadas, suscripciones, merchandising, eventos).
 - Gastos totales: 56.746,96€ (salarios, alquiler, marketing, seguros, etc.).
- Resultado neto: -18.000€ (pérdida).
- Crítico: Los gastos superan los ingresos. Se recomienda ajustar costes (ej. reducir salarios o marketing) o aumentar ventas.

Proyección anual de ingresos y gastos:

Concepto	Importe Anual (€)
Ingresos Totales	36.649,96
Servicio de videollamadas	15.649,96
Suscripciones mensuales	10.200
Contenido exclusivo	6.800
Merchandising digital	450
Eventos virtuales	3.500
Gastos Totales	14.724,17
Alquiler local	3.000 (250€/mes x 12)
Salarios (autónomos)	10.800 (3 socios x 300€/mes x 12)
Marketing y publicidad	2.400 (200€/mes x 12)

Seguros	12
Gastos operativos (suministros, herramientas)	2.512,17
Resultado Neto (Beneficio)	21.925,79

Previsión de tesorería

1. Estructura de Cobros y Pagos:

- Cobros (Ingresos):
 - Servicios Principales:
 - Videollamadas: Crece de 800€ en enero a 2.146,96€ en diciembre.
 - Suscripciones: Aumentan de 300€ a 1.250€ mensuales.
 - Otros Ingresos:
 - Contenido Exclusivo: 6.800€ anuales (promedio 566,67€/mes).
 - Eventos Virtuales: 3.500€ anuales (concentrados en meses específicos).
 - Merchandising: 450€ anuales (promedio 37,50€/mes).
- Pagos (Gastos):
 - Fijos Mensuales:
 - Alquiler: 250€/mes.
 - Salarios Autónomos: 10.800€ anuales (900€/mes por 3 socios).
 - Seguros: 12€/año (1€/mes).
 - Variables:
 - Marketing: 200€/mes (2.400€ anuales).
 - Suministros y Herramientas: 2.512,17€ anuales (ej. licencias de software, hosting).

2. Flujo de Caja Mensual:

Mes	Cobros (€)	Pagos (€)	Saldo Neto (€)	Saldo Acumulado (€)
Enero	1.150,00	14.724,17	-13.574,17	-13.574,17
Febrero	1.300,00	4.762,83	-3.462,83	-17.037,00
Marzo	1.700,00	4.700,83	-3.000,83	-20.037,83
...
Diciembre	3.396,96	4.750,83	-1.353,87	-2.850,00

Conclusión

La previsión de tesorería muestra problemas de liquidez, especialmente en los primeros meses. Aunque los ingresos crecen, los gastos fijos y las inversiones iniciales son altos. La empresa necesita ajustar costes, acelerar ingresos y buscar financiación externa.

Balance de situación

Qué es: Estado patrimonial al final del año:

- Activo: Mobiliario (300€) + stock (1.000€) + caja (-2.850€) = -1.550€
- Pasivo + Patrimonio Neto: Capital social (18.000€) + pérdida (-18.000€) = 0€

Estado patrimonial al final del año:

Activo	Importe (€)	Pasivo + Patrimonio Neto	Importe (€)
Activo Corriente		Patrimonio Neto	
Caja (saldo final)	-2.850	Capital social (socios)	18.000
Stock de merchandising	1.000	Resultado del ejercicio	21.925,79
Activo No Corriente		Pasivo	
Mobiliario	300	Préstamos (si aplica)	0
Total Activo	-1.550	Total Pasivo + PN	39.925,79