

PLAN DE NEGOCIO  
para  
Tienda de mascotas "Tu mejor amigo"



promotor  
Antonio Satrústegui Yáñez



APOYO EMPRESA CONSULTING

[www.apoyoempresa.com](http://www.apoyoempresa.com)

# INDICE DE CONTENIDOS

## CONCEPTO DE NEGOCIO

Promotor

Idea de negocio

Productos y servicios

Mercado potencial

Competidores

Ventajas competitivas

Inversiones iniciales

Promoción y publicidad

Comentarios finales

## PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

Hipótesis de trabajo

Plan de inversiones en activos fijos

Plan de financiación

Estimación de los costes del negocio

Estimaciones de beneficios

Balances de situación previstos

Movimientos de tesorería

Ratios económico-financieros

Resumen económico-financiero

## SOLICITUD DE FINANCIACIÓN BANCARIA

## CAPACIDAD DEL NEGOCIO PARA DEVOLVER LA DEUDA

## Promotor del negocio

Nombre	Antonio Satrústegui Yáñez
NIF / CIF	51134523S
Dirección	C/ La Paz nº 21
Localidad	Getafe
Provincia	Madrid

Régimen jurídico:	RETA (autónomos)
-------------------	------------------

## Idea de negocio

El proyecto de negocio planteado en el presente documento consiste en una **tienda animales, con servicios especiales para mascotas**, bajo la denominación comercial de “**Tu mejor amigo**”.

La ubicación prevista para el establecimiento será un local comercial sito en la Plaza de España nº 2, en la localidad de Getafe (Madrid). El inmueble, dispone de 135 m<sup>2</sup> y se habilitarán varios espacios:

- Zona de recepción de clientes y mostrador: espacio diáfano para situar los expositores de los animales, estanterías de alimentos, complementos, accesorios, mostrador de atención al cliente y caja.
- Almacén: amplio espacio para colocar la mercancía en existencias, previo a su paso a la zona de clientes.
- Zona de peluquería: con espacio para colocar una bañera para perros, secador de pelo y los utensilios necesarios para el corte y peinado de los animales.

Inicialmente no está previsto ofrecer servicios veterinarios a los clientes. Sin embargo, será posible implementar en el futuro este servicio, ya que el local dispone de espacio para ello, habilitando una habitación con suministro de agua caliente y fría, mesa de exploración, báscula, lector de microchips e instrumental necesario para pequeñas intervenciones.

No se considera necesaria la contratación de trabajadores, al menos de inicio. De este modo se pretende minimizar los costes, hasta que aumente el volumen de clientes y se hiciese necesario contratar personal para mantener una buena calidad del servicio.

El personal de adiestramiento de perros y el de peluquería serán profesionales colaboradores autónomos, que facturarán por hora de trabajo (se consideran por tanto costes variables, no costes de personal).

Para el desarrollo del proyecto, el promotor dispone de **capitales propios por importe de 10.000 €** para invertir. El resto de la inversión necesaria para acondicionamiento del local, gastos de apertura y compra de mercancías, se realizará a través de la **formalización de un préstamo bancario a largo plazo** y se gestionaran las subvenciones a las que se tuviera derecho.

## Productos y servicios

La filosofía del negocio se base en trabajar para el bienestar de las mascotas y sus dueños. Bajo esta premisa, se ofrece una variedad de servicios que cubren todas las necesidades de las personas y sus animales, gestionadas desde un único negocio, sin necesidad de que el cliente tenga que dirigirse a diferentes profesionales:

- Venta de animales vivos: perros y gatos de raza, pájaros, peces, roedores, reptiles, insectos, etc.
- Entrega de perros y gatos provenientes de asociaciones de animales, a todos los clientes que lo soliciten. Se pretende de este modo promover la adopción.
- Peluquería canina.
- Tienda *online* para la venta de productos a toda España, con envío de las compras a domicilio.

- Adiestrador canino.
- Servicio de transporte de animales (entrega/recogida) a residencias-hoteles durante las vacaciones de sus dueños.
- Venta de alimentación para todo tipo de animales.
- Venta de complementos y juguetes específicos para cada mascota: jaulas, peceras, ropa, juegos, elementos de sujeción, comederos, librería específica, etc.

## Mercado potencial

Cada día hay más personas que se deciden a tener un animal de compañía, por ello, el negocio se dirigirá al público en general.

Actualmente se detecta una fuerte demanda, calculándose que un 40%- 50% de los hogares tienen animales de compañía, ya que las mascotas influyen positivamente en el bienestar de sus dueños:

- Disminuyen el sentimiento de soledad.
- Aumentan la sensación de protección.
- Dan confianza y autoestima.
- Propician las relaciones sociales con otros dueños.
- Aportan cariño y amistad.

Se identifica un nicho de mercado importante, integrado por hogares de un solo miembro (solteros, divorciados o personas mayores que recurren a una mascota para que les aporte compañía y seguridad). Habitualmente el cliente tipo será un vecino residente en el barrio y también clientes de compra *online* que podrá estar en cualquier ubicación:

- personas jóvenes que quieren un animal para compartir juegos.

- personas de mediana edad que necesitan un animal para compartir su ocio.
- personas mayores que necesitan un animal para que les aporte compañía y seguridad.

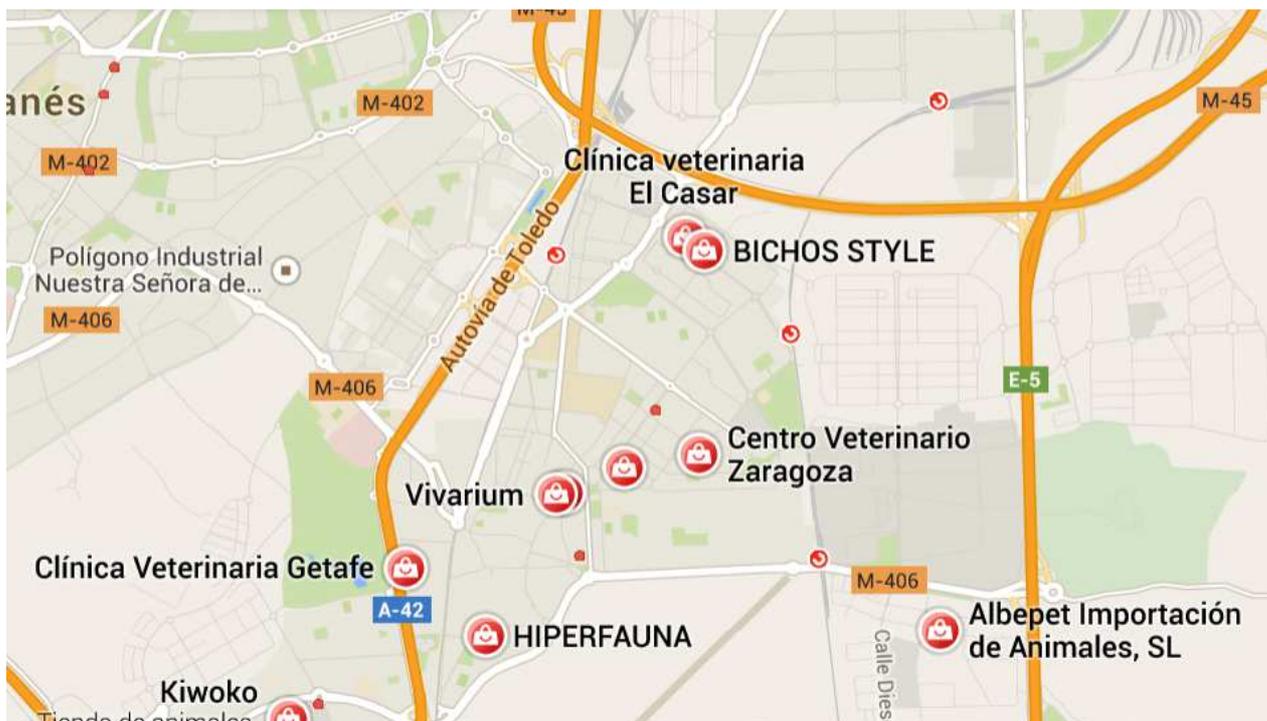
En los últimos años se detecta una tendencia por el incremento de la demanda de animales exóticos, como serpientes, iguanas, insectos, etc.

## Competidores

La competencia es uno de los principales factores a tener en cuenta en este tipo de negocio. Los competidores pueden ser de varios tipos, y todos ellos comercializan productos similares:

- Tiendas de mascotas tradicionales.
- Empresas multiservicio. Ofrecen una oferta global al cliente, no sólo venta de animales, alimentación o accesorios sino también servicios profesionales de custodia, guarda, entrenamiento, cuidados, salud animal, etc. Son la competencia directa del negocio.
- Hipermercados y grandes superficies. Comercializan productos de alimentación y accesorios a precios más bajos que las tiendas tradicionales.
- Clínicas veterinarias. Especializadas en servicios de salud, venden también accesorios y alimentación a sus clientes.
- Tiendas especializadas. Son tiendas que utilizan como ventaja competitiva la especialización, bien en un determinado tipo de servicio o en un determinado tipo de animal o categoría de animales (peces, pájaros, animales exóticos, etc.).

Se han localizado varios negocios competidores en la zona, que ofrecen servicios similares. También existen varias clínicas veterinarias que serían competencia en un futuro (de habilitarse los servicios veterinarios), así como otras que podrían convertirse en colaboradores del negocio:



## Ventajas competitivas

La tienda ofrecerá un **servicio integral**, de calidad y personalizado a sus clientes.

Se realiza gratuitamente asesoramiento para la elección del animal más adecuado para cada persona/necesidad, consejos sobre sus cuidados y alimentación, así como una residencia de confianza, donde el cliente pueda pasar sus vacaciones con la garantía de que su mascota estará en las mejores manos.

## Inversiones iniciales

Para el comienzo de la actividad se necesita acondicionar previamente el local comercial elegido, en diferentes aspectos:

- Obras de reforma e instalaciones: caldera y colocación de tuberías de agua caliente y fría en las salas de peluquería y acuarios, trabajos de albañilería, carpintería, pintura, etc.
- Mobiliario:
  - Expositores para animales
  - Bañera y material de peluquería
- Otros equipamientos:
  - Caja registradora e informática
  - Varios: rótulo publicitario, decoración, iluminación, mobiliario auxiliar, etc.
  -
- Tienda online: creación de página web con tienda online operativa en internet
- Productos: inversión inician en animales, accesorios y alimentación.

## Promoción y publicidad

Para la promoción del negocio se utilizará fundamentalmente publicidad en prensa y radio local, buzoneo en el barrio, folletos en el local sobre ofertas varias, inserciones en guías especializadas, así como la promoción en internet: página web propia, anuncios de *google adwords*, anuncios en publicaciones especializadas, etc.

El “boca a boca” es siempre la publicidad más efectiva. Es vital que los clientes queden satisfechos con el producto y el servicio recibido, ya que así repetirán la visita y podrán atraer a nuevos clientes con sus comentarios positivos.

El local de negocio debe reflejar una imagen agradable, acogedora y pulcra. La decoración, la iluminación, temperatura y ventilación deben ser cuidadas al máximo. A su vez, el personal debe transmitir profesionalidad, conocimiento, experiencia y amabilidad.

## Comentarios finales

Las expectativas para el primer año de funcionamiento del negocio son consolidar la cartera de clientes, conseguir ser una tienda referente en la zona para todo lo relacionado con el mundo de las mascotas y atender con normalidad el pago de todos los costes del negocio. Se pretende además conseguir un remanente o beneficio para el trabajador autónomo que suponga un sueldo del cual poder vivir con normalidad.

A medio plazo el objetivo se fija en la amortización total del préstamo bancario solicitado y de la transformación de la consulta veterinaria en clínica veterinaria.

## PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

### Hipótesis de trabajo

El estudio económico-financiero para este negocio se ha realizado bajo diferentes premisas para cada magnitud económica que afecta al resultado del negocio. Se ha dado a cada variable los valores más razonables dentro de lo que se considera normal en sector de actividad, según la siguiente tabla:

VENTAS PRIMER AÑO:	90.000 €	RÉGIMEN JURÍDICO:	Autónomo
--------------------	----------	-------------------	----------

PREVISIONES DE EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS:	año 1		año 2		año 3
	-		5%		5%

VENTAS AL CONTADO:	95% sobre ventas
VENTAS A PLAZO:	5% sobre ventas

PLAZO MEDIO DE COBRO A CLIENTES:	1 mes/es
PLAZO DE PAGO A ACREEDORES:	1 mes/es
PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES:	1 mes/es

COSTES VARIABLES MEDIOS:	50% sobre ventas	MARGEN BRUTO	50% sobre ventas
--------------------------	------------------	--------------	------------------

STOCK MÍNIMO NECESARIO:	9% sobre ventas
-------------------------	-----------------

PÓLIZA DE CRÉDITO NECESARIA PARA ACTIVIDAD:	0% sobre ventas
---	-----------------

TIPO IVA (%)	21%
--------------	-----

## Plan de inversiones en activos fijos

Para iniciar actividades se precisa la realización del siguiente plan de **inversiones en activos fijos**, que suponen la infraestructura del negocio sobre la cual se va a poder dar servicio al cliente. Las inversiones previstas se desglosan por año y por tipo, sean activos materiales, inmateriales o financieros:

<b>INVERSIONES EN ACTIVOS</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
<b>Inmovilizado material</b>	<b>16.068</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Maquinaria / equipamientos	2.041		
Obras y reformas	2.000		
Instalaciones			
Mobiliario	8.000		
Informática	1.500		
Tienda on-line	1.527		
Otros	1.000		
<b>Inmovilizado intangible</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-			
-			
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>	<b>5.572</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Fianzas de arrendamientos	5.572		
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>21.640</b>		

El cuadro de amortizaciones indica qué parte del valor de los activos se va a imputar cada año a la cuenta de resultados como gasto. Se puede considerar como el "desgaste" que sufre el bien por ser utilizado en el desarrollo de la actividad:

AMORTIZACIONES	a imputar como gasto del año	año 1	año 2	año 3
<b>Inmovilizado material</b>		<b>1.507</b>	<b>1.507</b>	<b>1.507</b>
Maquinaria / equipamientos	10%	204	204	204
Obras y reformas	5%	100	100	100
Instalaciones	0%			
Mobiliario	10%	800	800	800
Informática	10%	150	150	150
Tienda on-line	10%	153	153	153
Otros	10%	100	100	100
<b>Inmovilizado intangible</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-	0%			
-	0%			
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN</b>		<b>1.507</b>	<b>1.507</b>	<b>1.507</b>

Las inversiones en **capital circulante** necesarias para el normal funcionamiento del negocio se han calculado en la siguiente tabla. Este término se refiere al dinero necesario en cada momento para disponer de un nivel de stocks de mercancía y materias primas que permitan atender los pedidos de los clientes. También se incluyen en este apartado los importes pendientes de cobro con los propios clientes, que la empresa ha de financiar en tanto no se cobren.

CIRCULANTE	año 1	año 2	año 3
<b>Activo no corriente</b>	<b>8.475</b>	<b>8.899</b>	<b>9.344</b>
Existencias	8.100	8.505	8.930
Deudores comerciales	375	394	413
<b>TOTAL</b>	<b>8.475</b>	<b>8.899</b>	<b>9.344</b>

## Plan de financiación

El siguiente cuadro incorpora el **plan de financiación** previsto, que muestra los diferentes orígenes de dinero necesarios para pagar el conjunto de inversiones a realizar, tanto en activos fijos como en capital circulante.

Los orígenes de fondos pueden ser: capitales propios (aportaciones del emprendedor), subvenciones recibidas para la compra de equipos o para el apoyo general a la actividad, financiación ajena de entidades de crédito, financiación de proveedores de inmovilizado a largo plazo (compra de activos con pagos a plazos), financiación a corto plazo de acreedores y organismos públicos (importes varios pendientes de pago) y autofinanciación (beneficios generados por el propio negocio).

Se desglosa el préstamo bancario solicitado, como parte del plan global de financiación, así como las disposiciones y pagos del mismo previstos para cada año.

PLAN DE FINANCIACIÓN	año 1	año 2	año 3
<b>Patrimonio neto</b>	<b>29.951</b>	<b>21.084</b>	<b>22.623</b>
Aportaciones de capital	10.000		
Subvenciones de capital			
Subvenciones de explotación			
Autofinanciación	19.951	21.084	22.623
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>23.140</b>	<b>-3.942</b>	<b>-4.259</b>
<b>Préstamo bancario</b>	<b>23.140</b>	<b>-3.942</b>	<b>-4.259</b>
<b>Disposiciones</b>	<b>25.000</b>		
<b>Pagos del préstamo</b>	<b>1.860</b>	<b>3.942</b>	<b>4.259</b>
Proveedores de inmovilizado a L/P			
Créditos concedidos			
Pagos			
<b>Pasivo corriente</b>	<b>13.169</b>	<b>13.229</b>	<b>13.999</b>
Proveedores	4.425	3.971	4.170
Acreedores	1.451	1.481	1.512
Organismos Públicos	7.293	7.777	8.317
<b>RECURSOS FINANCIEROS</b>	<b>66.261</b>	<b>30.371</b>	<b>32.364</b>

## Estimación de los costes del negocio

Los **costes fijos** son todos aquellos en los que se incurre para que el negocio pueda abrir sus puertas, antes de haber realizado siquiera una sola venta. También se llaman los costes de estructura porque son los costes relativos a los procesos que soportan la actividad. Permanecen invariables e independientes del nivel de ventas:

<b>Costes fijos</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
Costes de personal (sueldos y Seguridad Social)	1.895	2.674	3.142
Alquileres	8.340	8.507	8.677
Suministros (agua, luz, internet, tfno.)	2.400	2.448	2.497
Reparaciones y mantenimiento	1.000	1.020	1.040
Seguros, alarmas	1.320	1.346	1.373
Servicios de profesionales	400	408	416
Transportes			
Publicidad	2.000	2.040	2.081
Comisiones bancarias	450	473	496
Otros gastos	1.500	1.530	1.561
<b>TOTAL</b>	<b>19.305</b>	<b>20.446</b>	<b>21.283</b>

<b>Desglose de costes de personal</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
Número de trabajadores	0	0	0
Sueldo medio bruto por trabajador			
Sueldos y salarios			
Seguridad Social	1.895	2.674	3.142

Los **costes variables** dependen directamente del volumen de las ventas: si el nivel de actividad decrece, estos costes decrecen, mientras que si el nivel de actividad aumenta, los costes variables aumentan. En este negocio, los costes variables son los siguientes:

Coste de adquisición de la mercancía (animales, accesorios, alimentación, etc); pagos a profesionales por los servicios realizados (adistrador, peluquería canina, etc)

<b>Cálculo de consumos y costes variables</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
Existencias iniciales		8.100	8.505
Existencias finales	8.100	8.505	8.930
Aprovisionamientos	53.100	<b>47.655</b>	<b>50.038</b>
<b>Consumos</b>	<b>45.000</b>	<b>47.250</b>	<b>49.613</b>
<b>COSTES VARIABLES MEDIOS</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>

El **margen de contribución** indica el porcentaje de las ventas que se destina a pagar los costes fijos del negocio:

	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>

### Estimaciones de las ventas

Se ha realizado la siguiente previsión de ventas, con su correspondiente desglose por categorías, en base a las expectativas del negocio para generar ingresos:

<b>Desglose de las ventas (en %)</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
Venta de animales y accesorios	35%	35%	35%
Alimentación	50%	50%	50%
Servicios varios	15%	15%	15%
<b>ESTIMACIÓN DE LAS VENTAS</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
Venta de animales y accesorios	31.500	33.075	34.729
Alimentación	45.000	47.250	49.613
Servicios varios	13.500	14.175	14.884
<b>Ventas anuales</b>	<b>90.000</b>	<b>94.500</b>	<b>99.225</b>
<b>Ventas mensuales medias</b>	<b>7.500</b>	<b>7.875</b>	<b>8.269</b>
<b>Ventas diarias medias</b>	<b>341</b>	<b>358</b>	<b>376</b>

## Estimaciones de beneficios

Una vez calculados los costes fijos y variables, y teniendo en cuenta las ventas esperadas, se pueden realizar las **cuentas de resultados previstas**, al objeto de obtener una estimación de los beneficios que puede generar la actividad.

El **resultado de explotación** indica la capacidad del negocio en sí mismo para generar beneficios, si no existiese pago de intereses bancarios ni impuestos.

El **resultado final del ejercicio** recoge los beneficios reales, una vez pagados los intereses de los préstamos y los impuestos a las Administraciones Públicas.

CUENTAS DE RESULTADOS PREVISTAS	año 1	año 2	año 3
Importe neto cifra de negocios	90.000	94.500	99.225
Variación de existencias	-8.100	-405	-425
Aprovisionamientos	53.100	47.655	50.038
Gastos de personal	1.895	2.674	3.142
Otros gastos de explotación	17.410	17.772	18.141
Amortización del inmovilizado	1.507	1.507	1.507
Imputación de subvenciones			
<b>Resultado de explotación</b>	<b>24.188</b>	<b>25.297</b>	<b>26.822</b>
Gastos financieros	2.489	2.266	1.980
<b>Resultado financiero</b>	<b>-2.489</b>	<b>-2.266</b>	<b>-1.980</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>21.700</b>	<b>23.032</b>	<b>24.843</b>
Impuestos (estimación IRPF)	3.255	3.455	3.726
<b>Resultado final del ejercicio</b>	<b>18.445</b>	<b>19.577</b>	<b>21.116</b>
<b>Resultados / Ingresos</b>	<b>20,49%</b>	<b>20,72%</b>	<b>21,28%</b>

## Balances de situación previstos

Los **balances de situación** previstos nos indican la situación patrimonial esperada para el negocio en cada año transcurrido.

En el **activo** se recoge el valor de los activos "no corrientes" (locales comerciales, equipos, instalaciones, mobiliario...) teniendo en cuenta la depreciación que sufren y los activos "corrientes" (existencias de mercancías y materia prima en almacenaje, deudas pendientes de cobrar a clientes...). El total del activo es el valor del patrimonio que la empresa tiene.

En el **pasivo** se recogen las deudas bancarias, deudas con proveedores y Administraciones Públicas, así como el patrimonio neto (aportaciones del emprendedor a la empresa y los beneficios generados en cada año y no retirados). **Se ha considerado la hipótesis de que las ganancias obtenidas no se retiran de la empresa y permanecen en balance.**

BALANCES DE SITUACIÓN	año 1	año 2	año 3
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>20.133</b>	<b>18.626</b>	<b>17.120</b>
Inmovilizado intangible			
Inmovilizado material	14.561	13.054	11.548
Inversiones financieras a largo plazo	5.572	5.572	5.572
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>44.621</b>	<b>61.822</b>	<b>80.957</b>
Existencias	8.100	8.505	8.930
Deudores comerciales	375	394	413
Tesorería	36.146	52.924	71.613
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>64.754</b>	<b>80.449</b>	<b>98.077</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>28.445</b>	<b>48.022</b>	<b>69.138</b>
Capital	10.000	10.000	10.000
Reservas		18.445	38.022
Pérdidas y ganancias	18.445	19.577	21.116
Subvenciones			
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19.198</b>	<b>14.940</b>	<b>10.339</b>
Deudas a L/P con ent. de crédito	19.198	14.940	10.339
Proveedores de inmovilizado a L/P			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>17.111</b>	<b>17.487</b>	<b>18.599</b>
Deudas a corto plazo ent. de crédito	3.942	4.259	4.601
Proveedores	4.425	3.971	4.170
Acreedores	1.451	1.481	1.512
Hacienda y Seguridad Social	7.293	7.777	8.317
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>64.754</b>	<b>80.449</b>	<b>98.077</b>

EL siguiente cuadro recoge la capacidad del negocio para generar **cash-flow** o flujos de tesorería. Se recogen los movimientos de dinero previstos según su procedencia y como influyen en el nivel de tesorería disponible en cada año, lo que permite manter la actividad diaria del negocio mediante la rueda continua de cobros y pagos:

<b>CASH-FLOW</b>	<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>
- Compras de inmovilizado	-21.640		
+ Ventas de inmovilizado			
<b>CASH FLOW DE INVERSIÓN</b>	<b>- 21.640</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Resultado de explotación	24.188	25.297	26.822
- Subvenciones			
+ Amortizaciones	1.507	1.507	1.507
- Variación de existencias	-8.100	-405	-425
- Variación saldos de clientes	-375	-19	-20
+ Variación saldos acreedores	13.169	60	770
- Impuesto de sociedades	-3.255	-3.455	-3.726
<b>CASH FLOW DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>27.134</b>	<b>22.986</b>	<b>24.928</b>
+ Variación deudas entidades de crédito	23.140	-3.942	-4.259
+ Variación deudas proveedores de inmovilizado			
+ Variaciones de capital	10.000		
+ Subvenciones			
- Intereses deuda	-2.489	-2.266	-1.980
<b>CASH FLOW FINANCIERO</b>	<b>30.651</b>	<b>- 6.208</b>	<b>- 6.238</b>
Tesorería inicial		36.146	52.924
<b>CASH FLOW TOTAL</b>	<b>36.146</b>	<b>16.778</b>	<b>18.690</b>
<b>TESORERÍA FINAL</b>	<b>36.146</b>	<b>52.924</b>	<b>71.613</b>

A continuación se calculan los principales indicadores de la situación económico-financiera prevista para el negocio y su **evolución** para los tres primeros años de actividad.

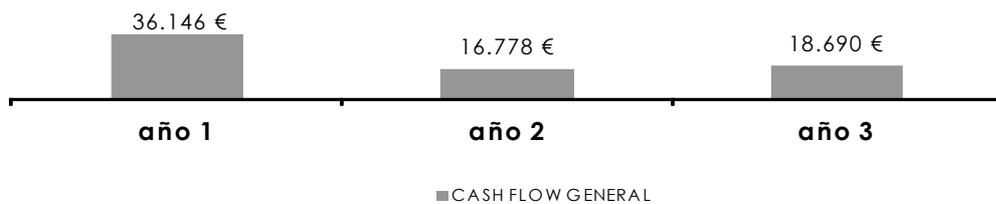
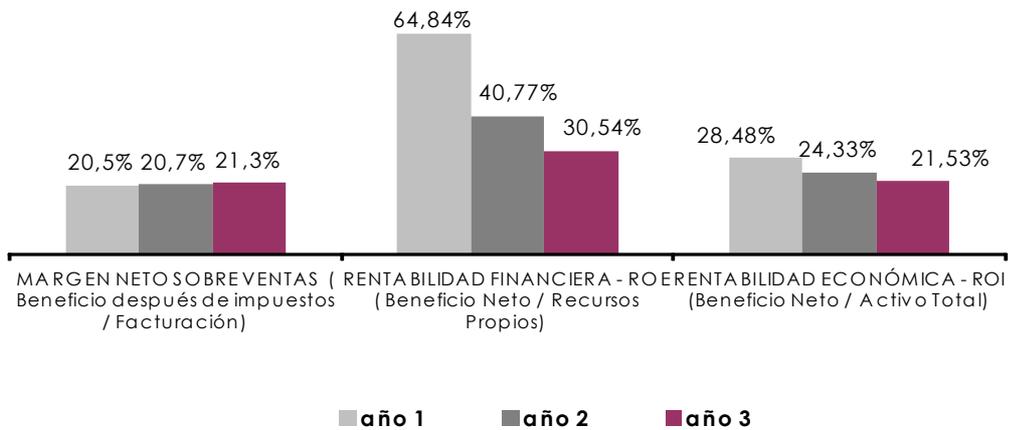
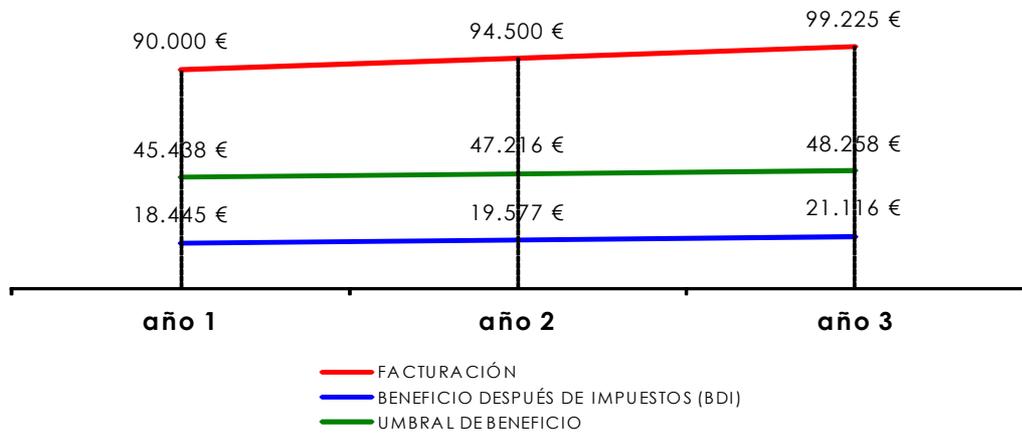
INDICADOR		año 1	año 2	año 3
Punto muerto o umbral de rentabilidad	Nos indica lo que tenemos que vender para cubrir costes. A partir de este punto, más ventas ya generan beneficio	45.438 €	47.216 €	48.258 €
Coeficiente de Seguridad ( Ventas Previstas / Punto muerto)	Cuanto mayor, la empresa está más lejos de la zona de pérdidas	1,98	2,00	2,06
Fondo de Maniobra ( Activo Circulante - Pasivo Exigible a Corto Plazo)	Cuanto mayor, más capacidad para hacer frente a los pagos corrientes de la actividad	27.510 €	44.335 €	62.358 €
Liquidez ((Activo Circulante - Existencias) / Pasivo Exigible a Corto)	Cuanto mayor, mejor es la liquidez del negocio y se dispone de más tesorería para operar	2,13	3,05	3,87

INDICADOR		año 1	año 2	año 3
Disponibilidad (Activo Circulante / Pasivo Exigible a Corto)	Cuanto mayor, la empresa tiene más capacidad de convertir en dinero sus stocks y deudas de clientes	2,61	3,54	4,35
Endeudamiento o Apalancamiento (Recursos Propios / Pasivo Exigible Total)	Cuanto mayor, la empresa es financieramente más fuerte ya que dispone de un mayor nivel de recursos propios frente a la financiación bancaria	0,78	1,48	2,39

A continuación se presentan agrupadas en una tabla las principales magnitudes que **demuestran la viabilidad del negocio planteado**. Bajo las premisas establecidas y si se cumplen las previsiones de ventas, ajustando los costes a los valores contemplados, el negocio es rentable en la medida de los valores calculados.

La actividad tiene capacidad potencial suficiente para hacer frente a la devolución de los préstamos concedidos y permitirá al emprendedor disponer de una fuente de ingresos válida para poder vivir de su negocio.

RESUMEN DE PRINCIPALES DATOS	año 1	año 2	año 3
FACTURACIÓN	90.000 €	94.500 €	99.225 €
BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BDI)	18.445 €	19.577 €	21.116 €
MARGEN NETO SOBRE VENTAS ( Beneficio después de impuestos / Facturación)	20,49%	20,72%	21,28%
CASH FLOW GENERAL	36.146 €	16.778 €	18.690 €
UMBRAL DE BENEFICIO	45.438 €	47.216 €	48.258 €
RENTABILIDAD FINANCIERA – ROE ( Beneficio Neto / Recursos Propios) <i>Rentabilidad obtenida sobre el dinero invertido en el negocio.</i>	64,84%	40,77%	30,54%
RENTABILIDAD ECONÓMICA - ROI (Beneficio Neto / Activo Total) <i>Rentabilidad del propio negocio genera a partir de los activos existentes</i>	28,48%	24,33%	21,53%



## Solicitud de financiación bancaria

Según las necesidades identificadas en el plan de negocio, se solicita financiación en los siguientes términos:

Tipo	Préstamo
Plazo (años)	6
Carencia (meses)	6
Importe	25.000
Finalidad	Financiación de la inversión necesaria en equipamientos para la apertura la tienda. Financiación del stock inicial de mercancía. Financiación de los gastos generales del negocio para dos meses de actividad.

## CUADRO AMORTIZACIÓN ANUAL

	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA ANUAL
<b>AÑO</b>	<b>25.000</b>	<b>6.754</b>	<b>31.754</b>
AÑO 1	1.860	1.908	3.767
AÑO 2	3.942	1.655	5.597
AÑO 3	4.259	1.339	5.597
AÑO 4	4.601	997	5.597
AÑO 5	4.970	627	5.597
AÑO 6	5.369	228	5.597

T.A.E	8,03%
Nominal	7,75%
Cuota mes	466,44 €

## CAPACIDAD DEL NEGOCIO PARA DEVOLVER LA DEUDA

CAPACIDAD DE PAGO DEL NEGOCIO	Margen sobre ventas	Resultado de explotación	Cuota anual del préstamo	Remanente
año 1	20,49%	24.188	3.767	20.421 €
año 2	20,72%	25.297	5.597	19.700 €
año 3	21,28%	26.822	5.597	21.225 €

<b>PUNTOS FUERTES</b>	Servicio completo y de calidad para el cuidado de las mascotas. Amplio conocimiento de las necesidades específicas de cada animal. Dilatada experiencia en trabajos de cara al público en el sector comercio.
-----------------------	---

<b>GARANTÍAS DEL PROMOTOR</b>	Personales
-------------------------------	------------



APOYO EMPRESA CONSULTING

[www.apoyoempresa.com](http://www.apoyoempresa.com)