



**Universitat de les
Illes Balears**

Títol: Estètica Art & Bellesa

NOM AUTOR: Miquela Grimalt Suriel

Memòria del Treball de Final de Màster

**Màster Universitari de Comptabilitat i Auditoria
(Especialitat/Itinerari de comptabilitat)**

de la

UNIVERSITAT DE LES ILLES BALEARS

Curs Acadèmic 2019-2020

Data 10 setembre del 2020

Signatura de l'autor _

Nom Tutor del Treball: Carles Mulet Forteza

Signatura

Acceptat pel Director del Màster Universitari de _____ Signatura _____

ÍNDICE

1.INTRODUCCIÓN.....	3
2.METODOLÍA.....	3
3. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	9
3.1 Emprendedora	9
3.2 Servicios ofertados.....	9
3.3 A quién va dirigido.....	9
4. ESTUDIO DE MERCADO.....	10
4.1 Análisis del sector en España.....	10
4.2 Análisis de la competencia.....	11
4.3 Análisis de la demanda.....	11
5. RECURSOS NECESARIOS.....	12
5.1 Instalaciones.....	12
5.2 Mobiliario y Equipamiento.....	12
5.3 Recursos humanos.....	13
5.3.1 Organización del negocio.....	13
5.3.2 Personal.....	14
5.4 Forma jurídica.....	14
6. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	15
6.1 Inversión inicial.....	15
6.1.1 Activo no corriente.....	15
6.1.2 Activo corriente.....	17
6.2 Financiación.....	28
6.3 Presupuesto de ventas.....	20
6.4 Presupuesto de costes y gastos generales.....	21
6.5 Presupuesto de tesorería.....	24
6.6 Presupuesto de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	25
6.7 Cash Flow.....	26
7. VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	27
7.1 Análisis rentabilidad del negocio.....	27
7.2 Análisis ratios.....	28
8. CONCLUSIÓN.....	29
9. BIBLIOGRAFÍA.....	30

ÍNDICE DE TABLAS

6. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	15
Tabla 6.1 Inmovilizado material.....	16
Tabla 6.2 Inmovilizado intangible.....	17
Tabla 6.3 Activo corriente.....	17
Tabla 6.4 Amortizaciones.....	18
Tabla 6.5 Plan de inversión.....	19
Tabla 6.6 Financiación.....	19
Tabla 6.7 Condiciones de préstamo.....	19
Tabla 6.8 Resumen amortizaciones préstamo.....	20
Tabla 6.9 Presupuesto de ventas.....	21
Tabla 6.10 Presupuesto de gastos de compra.....	22
Tabla 6.11 Coste sueldos y salarios.....	22
Tabla 6.12 Resumen gastos generales.....	23
Tabla 6.13 Presupuesto de tesorería.....	24
Tabla 6.14 Presupuesto cuenta de pérdidas y ganancias.....	25
Tabla 6.15 Cash Flow.....	26
7. VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	27
Tabla 7.1 Payback.....	27
Tabla 7.2 VAN y TIR.....	27
Tabla 7.3 Ratios de liquidez, solvencia, ROE y ROA.....	28

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de este trabajo es realizar una valoración sobre la viabilidad de la creación de un nuevo negocio.

He elegido este tema con la intención de ayudar a una compañera a determinar si es viable o no poner en marcha una estética. Para ello, en primer lugar, explicaremos la metodología utilizada para poder llevar a cabo los diferentes cálculos. Seguidamente, realizaremos la presentación del proyecto, donde definiremos el perfil de la persona emprendedora, los distintos servicios que se van a ofertar, así como a quien va dirigido el negocio. A continuación, haremos un estudio de mercado en el que se determina, en primer lugar, el sector en términos nacionales, para seguir con un análisis de la competencia, tanto de donde se va establecer el negocio, como la competencia en los alrededores. Y para finalizar, realizaremos un análisis de la demanda, para concretar cuáles van a ser nuestros clientes más habituales.

Después de realizar los apartados anteriores, nos adentraremos a realizar un análisis económico-financiero, además, de la viabilidad del proyecto. Dentro del análisis económico-financiero calcularemos la inversión inicial necesaria para poner en marcha la actividad. A continuación, realizaremos la previsión de ventas y gastos, y también, la previsión de los cobros y pagos que pueda incurrir la empresa. Además, se ha calculado la previsión de la cuenta de pérdidas y ganancias. Las previsiones calculadas, se han determinado para un período de cinco años. Para finalizar, realizaremos el análisis de la viabilidad. Para ello, utilizaremos los criterios del payback, el VAN y el TIR. Además, de realizar los cálculos de distintas ratios para dar más sustento al análisis de viabilidad efectuado.

2. METODOLOGÍA

En esta parte del trabajo vamos a explicar la metodología que vamos a utilizar para poder llevar a cabo nuestro objetivo que, en este caso, es analizar y determinar la viabilidad de poner en marcha una empresa que ofrece servicios de estética.

La metodología que vamos a utilizar será la siguiente:

- Para poder tener un punto de vista, lo más realista posible, se ha buscado en distintas páginas web de alquiler diferentes alquileres de locales en la zona donde queremos establecer nuestro negocio. Al final, el precio que se ha establecido para el alquiler del local que vamos a utilizar se encuentra en la siguiente página web: <https://www.masprofesional.com/>
- En cuanto a la inversión inicial necesaria, hemos realizado el cálculo teniendo en cuenta que el negocio necesitará de activo no corriente, que el PGC 2007 (Plan General de Contabilidad) define como aquellos

“activos destinados a servir de forma duradera en las actividades de la empresa, incluidas las inversiones financieras cuyo vencimiento, enajenación o realización se espera habrá de producirse en un plazo superior a un año” (Plan General de Contabilidad, 2007). En nuestro caso, será todo el inmovilizado material, es decir, “el conjunto de elementos tangibles que forman parte de la estructura de la empresa y que le son necesarios para desarrollar su actividad empresarial con normalidad” (Contabilidae, 2020), como, por ejemplo, la maquinaria que se utiliza para realizar la manicura y pedicura, el mobiliario que se utilizar para la realización de la actividad, etc. Y el inmovilizado intangible, con la diferencia que el inmovilizado intangible no tiene una existencia física, sino, sólo intelectual (Eva Zamora, 2020). En nuestro caso serían las aplicaciones informáticas y la fianza que debemos pagar por el alquiler del local.

Además, necesitaremos un activo corriente, que “es aquel que está formado por todos los bienes y derechos que se van a consumir, enajenar o hacerse líquidos en el ejercicio normal de la actividad económica de la empresa, que suele ser menor a un año” (Eva Zamora, 2020). Lo formarían las existencias indispensables para empezar la actividad, siendo ejemplo de ello las ceras para la depilación, las cremas para los tratamientos corporales, etc.

Por otra parte, para determinar los precios reales de cada uno de los distintos activos, se han consultado distintas páginas webs.

Por último, comentar, que, para el cálculo de las amortizaciones, en primer lugar, se consultó la tabla de la Agencia Tributaria, donde, se facilita la vida útil estimada para cada uno de los activos a amortizar. Una vez, hemos obtenido la vida útil del activo, deberemos aplicar la siguiente fórmula: $\frac{V_0 - V_r}{n}$; donde, n es la vida útil del activo, V_0 es el valor inicial del activo o coste de adquisición y V_r el valor residual, que en nuestro caso hemos supuesto que carecerá de dicho valor residual (Plangeneralcontable, 2005).

- La financiación, “es la contribución de dinero, aporte monetario que una persona física o una empresa efectúan y que se requiere para poder concretar un proyecto o actividad” (DefiniciónABC, 2012). En el caso de nuestra nueva empresa, para poder realizar la inversión inicial, deberá obtener financiación a través de dos fuentes:
 - Fondos propios: estos fondos están compuestos por el capital que aportan el socio o los socios, las reservas y el resultado.
 - Fondos externos: es la financiación que proviene de agentes externos a la empresa. Un ejemplo, de financiación ajena sería la financiación proveniente de una entidad bancaria (préstamos, leasing, renting,

etc.). Después de realizar varias simulaciones con diferentes entidades bancarias, se ha elegido un préstamo del Banco de Santander.

Para la elaboración del análisis de han calculado diferentes presupuestos, que vamos a definir y explicar cómo se han calculado.

- Presupuesto de ventas. Según Gil Rodrigo, el presupuesto de ventas “es un documento que ayuda a conocer la rentabilidad de una empresa y a su vez, conocer el volumen de ventas estimado en un período determinado de tiempo y por consiguiente los ingresos”. (Gil Rodrigo, 2016). Para poder determinar nuestro presupuesto de ventas, se ha realizado una estimación del precio medio del precio que tendría cada servicio, cogiendo como referencia a cuatro empresas estéticas. Por otra parte, para el cálculo del número de servicios prestados, nos hemos basado en el número de clientes de una estética de un pueblo cercano que, por privacidad, no vamos a decir el nombre, así como, la estacionalidad de cada servicio.
- Presupuesto de gastos. En este caso, se ha presupuestado los diferentes gastos que se van a incurrir para realizar la actividad. Para el cálculo del presupuesto de gastos, se ha decidido dividirlo en tres presupuestos. El primero haría referencia al presupuesto del gasto por compras. Se ha supuesto que el gasto por compra supone el 10% de los ingresos, por tanto, con este dato y con el número de servicios prestados se ha determinado un coste medio para cada servicio ofertado. El segundo presupuesto hace referencia al presupuesto de la mano de obra, donde podemos encontrar el salario bruto del socio del negocio y el de la esteticista contratada, establecido en función del convenio de Peluquería y Estética 2020, además de considerar que el gasto de la seguridad social supone el 30% del importe del salario. Por último, se ha presupuestado los gastos de suministro, alquiler, publicidad, seguros, etc. Los gastos de suministro se han presupuestado en función del consumo de una estética real, cuyo nombre no vamos a dar por privacidad. Los gastos de alquiler se han estimado según información buscada en diferentes páginas web como, por ejemplo, Argenix. En el caso del gasto por publicidad, se hizo una simulación con la página web Mypóster para hacer una aproximación de cuál sería el precio para los distintos posters que se van utilizar. Por último, para estimar el precio del seguro se realizaron diferentes simulaciones, y se decidió elegir el seguro en la aseguradora SingularCover.
- El presupuesto de tesorería “es aquel que tiene como finalidad el de prever, en un período determinado el comportamiento del efectivo, para así establecer situaciones de liquidez o situaciones de iliquidez”. (Benjamín Enrique Polo García, 2011). Para simplificar el cálculo del presupuesto de tesorería se ha supuesto que todos los cobros y pagos

se realizan al contado. Entonces, se han cogido los ingresos calculados en el presupuesto de ventas, que serán igual a los cobros realizados, y se le ha restados los gastos que se han calculado en el presupuesto de gastos que se corresponden a los pagos realizados. Así obtenemos el saldo de explotación, al cual debemos sumarle o restarle el saldo de las operaciones ajenas a la explotación, formados por el capital aportado por el socio, el préstamo solicitado a la entidad bancarias, y el pago de las cuotas mensuales. De este modo, obtendremos el saldo final de tesorería.

- Se ha elaborado también la cuenta de pérdidas y ganancias prevista para los cinco años. Como sabemos, la cuenta de pérdidas y ganancias “es un balance en que se muestra el resumen de todos los ingresos y gastos producidos durante el ejercicio económico y el resultado final del mismo, que será el beneficio o pérdida” (Contabilidae, 2020). En nuestro caso, se ha seguido el formato que utiliza el Plan General Contable 2007, donde sigue una forma vertical, y los gastos están clasificados por naturaleza. Por tanto, hemos elaborado nuestra cuenta de pérdidas y ganancias en función de nuestros ingresos presupuestados y los gastos presupuestados en los anteriores presupuestos. Además, hemos supuesto que el tipo impositivo será el mismo que actualmente está en vigor, que es de un 15%.
- Podemos definir el Cash Flow como los flujos de entrada y salida de caja o efectivo, en un momento determinado. Esta herramienta, nos ayuda a conocer la liquidez de la empresa que estemos analizando. Para conocer cuál es, el Cash Flow libre, que es el que se aplica en los análisis de viabilidad de inversiones, debemos aplicar la siguiente fórmula (BBVA, 2020):

$$\text{Cash Flow} = \text{BAIT} - \text{IMPUESTO} + \text{AMORTIZACIONES}$$

Para la elaboración de la viabilidad del proyecto hemos utilizados dos criterios de valoración de inversiones. El primero, criterios estáticos, son aquellos que no consideran el valor cronológico ni el valor adquisitivo del dinero; en nuestro caso, hemos utilizados el Payback. Por otro lado, hemos utilizados los criterios dinámicos, VAN y TIR que si tienen en cuenta los momentos en que se producen los flujos de caja.

- El Payback refleja cuando una inversión recuperará el desembolso de la inversión. Analiza la liquidez de la inversión. Cuanto mayor sea el payback más riesgo existirá en el proyecto, por tanto, nos interesará obtener un payback lo más reducido posible. Para determinar el payback debemos seguir la siguiente expresión (Víctor Velayos Morales, 2018):

$$Payback = a + \frac{I_0 - b}{Ft}$$

Donde, “a es el período anterior al recuperar la inversión, I_0 es el desembolso de la inversión inicial, b es la suma de flujos de caja hasta el período a, y Ft es el valor del flujo de caja en que se recupera la inversión”. (Víctor Velayos Morales, 2018)

- El valor actual neto (VAN) “es el valor actualizado de todos los rendimientos esperados”, su fórmula es la siguiente (Suárez, 1985)

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

- A es la inversión inicial. En nuestro caso, donde la inversión inicial está financiada una parte por el propietario y otra por financiación de agentes externos, el valor de A solo será el valor de los fondos propios.
- K es la tasa de actualización. Para poder calcular k, debemos hacer una media ponderada del porcentaje de recursos propios multiplicado por los recursos propios, más el porcentaje de recursos ajenos multiplicado por los recursos ajenos. Entonces, para poder determinar dichos porcentajes debemos calcular:
 - El coste de los recursos ajenos, que será igual a al tipo de interés del préstamo multiplicado por (1-tipo impositivo), que en nuestro caso será del 15%.
 - El coste de los recursos propios. Para obtenerlo, a la tasa libre de riesgo (0,35%), le sumaremos la beta del sector (1,04) que estará multiplicada por la diferencia entre la rentabilidad del mercado (27,69%) y la tasa libre de riesgo, indicada anteriormente.

Por tanto, la k total será k de recursos ajenos por el peso de los recursos ajenos sobre la inversión, más k de recursos propios multiplicado por el peso de los recursos propios sobre la inversión.

- Q son los Cash flows de cada período.

Entonces, para poder determinar que nuestro proyecto es viable, se deberán cumplir la condición del que el $VAN > 0$. Si el VAN fuera menor a 0, no sería conveniente realizar el proyecto, y si el VAN fuera igual a cero, sería indiferente.

- Para el cálculo de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) “deberemos igualar la fórmula del VAN a cero, para buscar la tasa de actualización que haga que nuestro VAN sea cero”. (Suárez, 1985).

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1 + TIR)} + \frac{Q_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Entonces consideraremos que una inversión es oportuna cuando la $TIR > k$. En cambio, si la TIR es menor a k , no consideraremos oportuno realizar la inversión. Si nuestra TIR es igual a k será indiferente.

Para finalizar nuestro análisis se han calculado diferentes ratios para complementar la decisión de determinar si la inversión es rentable, o no. En nuestro trabajo, se han aplicado las siguientes ratios:

- Liquidez ordinaria que sería; $\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$. Esta ratio nos determina cuanto el activo corriente transformable a corto plazo en efectivo, puede hacer frente al pasivo corriente. Varios autores indican que el nivel óptimo de la ratio está entre 1,5 y 2. Si está por debajo de 1,5 significaría que la empresa tiene problemas de liquidez, y en cambio, si es superior a dos, podría indicar que tenemos una sobreliquidez, y por tanto, una pérdida de rentabilidad.
- Solvencia que la calcularíamos de la siguiente forma: $\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$. En este caso, esta ratio nos indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto y a largo plazo.
- Podríamos definir el ROE (rentabilidad financiera) como la rentabilidad del empresario, dado que, compara el resultado de la empresa con los fondos propios. Por tanto, la fórmula para determinar el ROE sería: $\frac{\text{beneficio neto}}{\text{fondos propios}}$.
- Por otro lado, el ROA es la rentabilidad económica, que compara el resultado de la empresa con los fondos totales. La fórmula sería la siguiente: $ROA = \frac{\text{beneficio neto} + \text{gastos financieros}}{\text{fondos totales}}$. Buscamos saber cuánto rinde el negocio sin tener en cuenta la financiación, por este motivo no se contempla el efecto de los gastos financieros.

Tras calcular el ROE y ROA podemos hacer una comparación y definir si existe apalancamiento, es decir, si el ROE es mayor al ROA existirá un apalancamiento positivo, y significará que el coste medio de la deuda es menor a la rentabilidad

económica, y, por tanto, se ha conseguido un crecimiento en la rentabilidad financiera. Si el ROE es menor al ROA, sería lo contrario, el coste medio de la deuda es superior a la rentabilidad económica, y, por tanto, no se ha conseguido una rentabilidad financiera adecuada.

3. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

3.1 EMPREDEDORA

Por motivos de privacidad, a esta persona la vamos a llamar M. La persona M tiene la edad de 26 años y es mallorquina.

La persona M realizó el curso de formación profesional básica de Estética, así como numerosos cursos impartidos por profesionales del sector. Por otra parte, su experiencia profesional ha sido de un año de autónoma, yendo a distintas estéticas a prestar sus servicios.

Podemos destacar, que es una persona responsable y con don de gentes. Así mismo, siempre intenta estar a la vanguardia del sector, con la finalidad de ofrecer a sus clientes el mejor servicio posible.

3.2 SERVICIOS OFERTADOS

El negocio ofrecerá distintos servicios, como:

- Depilación: la empresa ofrece diferentes tipos de depilación corporal, desde depilación con láser, depilación con cera fría y depilación con cera tibia.
- Manos y pies: se ofrecerá distintos servicios, donde destacamos la manicura completa de pies y manos sin esmaltar, manicura semipermanente con una duración de hasta 3 semanas y manicura de gel y acrílica.
- Tratamientos faciales y corporales: se incluyen limpiezas faciales completas con productos de alta calidad, garantizando la eliminación de impurezas faciales y máxima hidratación. También se ofrecerán peelings corporales e hidratación de manos y pies.
- Maquillaje: se realizarán maquillajes para eventos especiales, como, por ejemplo, bodas, bautizos, comuniones, etc. Además, se harán extensiones, liftings y tintes de pestañas y cejas.
- Peinados: se realizarán peinados para eventos especiales, como, por ejemplo, bodas, bautizos, comuniones, etc.

3.3 A QUIÉN VA DIRIGIDO

En el apartado anterior, hemos mencionado los servicios que se ofrecerán en el negocio que queremos montar. ¿Pero, a quiénes van dirigidos, todos estos servicios?

Estos servicios van dirigidos tanto a mujeres como hombres, indistintamente de la edad, dado que, según un artículo de la Agencia EFE, más de la mitad de los hombres entre 16 y 36 años se depila. Por tanto, la oferta abarca a muchos clientes.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Análisis del sector en España

Según el Instituto Nacional de las Cualificaciones (INCUAL), la actividad económica de Estética formaría parte de la familia profesional de Imagen Personal. Además, dicha institución reitera que vivimos en una sociedad cada vez más preocupada por su imagen y donde la demanda de los servicios de un mayor grado de calidad va en aumento. Además, afirma, que la incorporación del hombre como demandante de servicios al sector le augura un buen futuro (Instituto Nacional de las Cualificaciones, 2019).

Más aún, INCUAL afirma que “en el ámbito de la estética y los tratamientos de belleza es donde las actividades profesionales han experimentado más cambios, incorporando al concepto de estética para la belleza, el de estética del bienestar”. Además, “confirma que la incorporación de nuevas tecnologías y de la cosmetología ha revolucionado los tratamientos de belleza”. (Instituto Nacional de las Cualificaciones, 2019).

Por otra parte, STANPA, la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, recoge que, durante el año 2019, “el sector cosmético en España llegó alcanzar un mercado de 8.200 millones de euros, suponiendo un crecimiento del 2,6%”. Además, “el estudio también recoge que los productos del cuidado de la piel y del cuidado personal son los más consumidos”. (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, 2019), como podemos comprobar en el siguiente gráfico.

Consumo por categorías de producto en España durante 2019

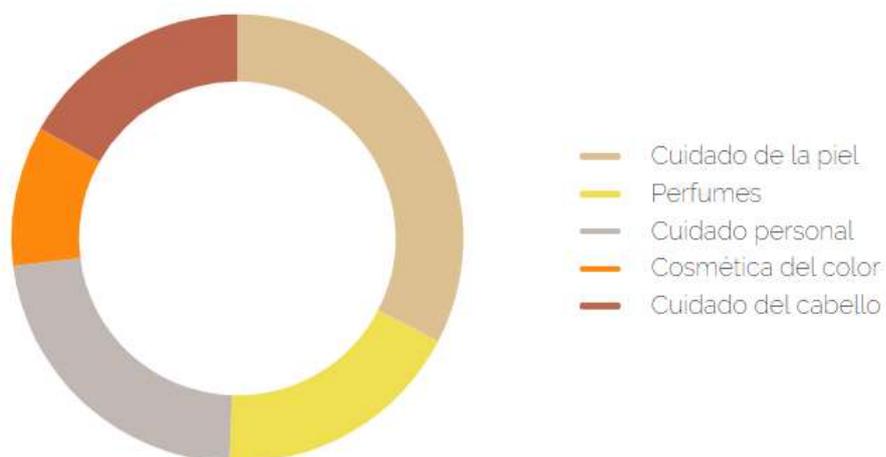


Gráfico 4.1 Consumo por categorías de producto en España durante 2019. Fuente: STANPA,2019.

Según el estudio “Sectores: Establecimientos de Peluquería y Estética” publicado por el Observatorio Sectorial DBK de Informa en 2019, “la facturación conjunta de los establecimientos de peluquería y estética llegó a los 3.550 millones de euros en 2018, manteniendo un crecimiento aproximado del 1,5%. Siendo el ingreso por centros de estética de 830 millones de euros”. (Observatorio Sectorial DBK, 2019).

4.2 Análisis de la competencia

Se ha decidido que el negocio este situado en el término municipal de Porreres (Mallorca, Islas Baleares), por tanto, vamos a estudiar qué competencia podemos encontrar dentro del municipio, y también, en los pueblos vecinos.

En primer lugar, destacamos, que en Porreres existen en estos momentos, cuatro peluquerías tradicionales, de las cuales, dos están especializadas en hombres. Aunque las otras peluquerías son unisex, y ofrecen servicios de maquillaje, uñas de pies y manos, y tratamientos, están más enfocadas en la actividad de peluquería.

Por otra parte, si analizamos la oferta en los pueblos vecinos, como Montuïri, Campos, Felanitx, Vilafranca y Lluçmajor nos encontramos, que en Montuïri solo hay dos peluquerías tradicionales; en Campos, nos encontramos diez peluquerías tradicionales, y dos centros de estéticas que ofrecen los mismos servicios que nuestro negocio. En el término municipal de Felanitx, nos encontramos más competencia, dado que existen cuatro centros de estética. Por último, en Vilafranca no encontramos ningún negocio que ofrezca nuestros servicios, y en Lluçmajor encontramos dos.

Una de las ventajas de abrir el centro en Porreres es que no existe ningún negocio que ofrezca de manera especializada los servicios que se tiene en mente ofrecer. Además, en los pueblos vecinos no existe mucha competencia, como se ha comentado anteriormente.

Por otra parte, para podernos diferenciar de la competencia se intentará estar en la vanguardia del sector, así como en el futuro, la introducción de nuevos servicios que puedan ser de interés para el cliente.

4.3 Análisis de la demanda

En este apartado, vamos a analizar el tipo de clientes que podrá tener nuestro negocio, al tratarse de una Estética.

Las personas que suelen acudir a los salones de bellezas, buscan poder cuidar su imagen externa, por diferentes motivos. En general, el cliente que demanda este tipo de servicios son mujeres, en una edad comprendida entre 16 y 65 años (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, 2019). Según STANPA, el porcentaje de clientas mujeres se eleva al 60%. Aunque los profesionales del sector están de acuerdo en que, cada vez más, los hombres también demandan este tipo de servicios, como hemos comentados en apartados anteriores.

Por otro lado, según un estudio de STANPA, el consumo per cápita en España es de 150€/año, donde nos sitúa por encima de la media europea (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, 2019).

Finalmente, a pesar de que el negocio se va dirigir tanto a hombres como a mujeres, nuestro principal cliente potencial serán mujeres de edad comprendida entre los 16 y los 65 años.

5. RECURSOS NECESARIOS

5.1 Instalaciones

Como se ha mencionado anteriormente, se ha decidido que el negocio se establecerá en el municipio de Porreres. Se ha encontrado un local situado en una calle muy transitada, bien comunicada y con fácil acceso a parking.

El local que he se ha elegido, es un local de 350 m², bien equipado y con un aseo incluido. Vamos a dividir el local de la siguiente forma:

- Existirá una zona de recepción, maquillaje y peinados. En esta zona se atenderá al cliente, además de realizar los servicios de maquillaje y peinado. Aproximadamente esta zona tendrá una superficie de 20 m².
- Se contará con una cabina de depilación, donde solo se realizará el servicio de depilación. La cabina tendrá aproximadamente una superficie de 80 m².
- Se tendrá otra cabina dedicada exclusivamente a los servicios de tratamientos faciales y corporales y al servicio de manos y pies. Aproximadamente contará con una superficie de 100 m².
- Aseo higiénico-sanitario. Incluido en el local adquirido. Se adaptará para los clientes y los trabajadores.

5.2 Mobiliario y Equipamiento

Para poder ofrecer nuestros servicios, necesitaremos un mobiliario y un equipamiento adecuado. Nuestro equipamiento informático constará de un Cashlogy. Un Cashlogy es un cajón inteligente que ayuda al control del efectivo. Con el Cashlogy se pueden evitar pérdidas derivadas de hurtos internos, errores al calcular el cambio, etc. Además, contaremos con un TPV, para que los clientes puedan realizar pagos con tarjeta (Azkoyen, 2019).

Por otro lado, necesitaremos un mobiliario adecuado para poder llevar a cabo nuestra actividad. Necesitaremos:

- Dos camillas, que se destinarán a la cabina de depilación y otra a la cabina de tratamientos faciales. A su vez, las dos cabinas contarán con sillas, mesas auxiliares, percheros, etc.
- Mesas y sillas, para poder realizar la manicura y pedicura.
- Una mesa para la recepción, que también estará equipada con sillas, para que los clientes puedan esperar su turno.
- La zona para maquillajes y peinados, estará equipada con mesas y sillas destinadas al maquillaje, y con dos tocadores, para poder realizar los peinados.
- Equiparemos el almacén con estanterías y armarios, para colocar los productos que vayan llegando.

Más aún, se utilizarán diferentes equipamientos y maquinarias para poder realizar los distintos servicios que se ofrecen. Para poder realizar manicuras y pedicuras permanentes, contaremos con 3 lámparas UV, además de diferentes utillajes para poder realizar uñas de gel, acrílicas, etc. También se contará con distintos utillajes para realizar los maquillajes y peinados, ejemplos sería, brochas, peines, horquillas, etc. Para la zona de depilación contaremos con una máquina de depilación láser, así como, fusores de cera caliente y tibia. Además, de los diferentes útiles, como espátulas, tiras de papel, pinzas.

Por otro lado, para la zona de tratamientos corporales, usaremos la Lupa, que nos permitirá la observación de la piel. Una luz de Wood, que nos permitirá ver las alteraciones que hay presentes en la piel. Utilizaremos un generador de vapor de ozono para limpiar la piel, así como cepillos rotatorios y un electrodo de alta frecuencia para los tratamientos de higiene e hidratación de la piel.

Para finalizar, deberemos utilizar maquinaria especialidad en la esterilización y desinfección de los útiles de los tratamientos. Más otro esterilizador para los útiles metálicos como tijeras, alicates, etc. Además, de poner mamparas en las diferentes mesas del negocio. También, serán necesarias batas, mascarillas, guantes, toallas, espejos.

5.3 Recursos humanos

5.3.1 Organización del negocio

En el negocio destacaremos dos áreas:

- El área de gestión y comercialización, donde se realizará la administración del negocio, la gestión de los recursos, el contacto con los proveedores, etc.
- El área de estética, dividida en cuatro departamentos:
 - a) El departamento de depilación, donde se realizarán los distintos servicios de depilación.
 - b) El departamento de tratamientos corporales, encargado de realizar los tratamientos corporales y faciales.
 - c) El departamento de manos y pies, donde se realizarán los diferentes servicios, comentados en apartados anteriores.

- d) El departamento de maquillaje y peinado, donde se realizarán maquillajes, peinados y el servicio de pestañas.

5.3.2 Personal

Para empezar, la empresa contará con dos personas, ocupando los siguientes puestos de trabajo:

- La persona M, que es la emprendedora del negocio, se encargará de la administración del negocio, así como del departamento de maquillaje y peinados, y del departamento de manos y pies. Además, también recibirá los clientes en la recepción.
- Una esteticista, que estará dedicada al departamento de depilación y al departamento de tratamientos corporales y faciales. Aunque, en caso necesario, podrá realizar otro tipo de servicios requeridos en el momento. Será necesario que la persona, tengan el grado medio de estética. La persona ocupe este lugar de trabajo, lo ocupará a media jornada. Si en un futuro, fuera necesario aumentar la jornada, se estudiaría esa posibilidad.

En un futuro, si el negocio prospera y existe un aumento significativo de la demanda, y las dos personas no fueran suficientes para cubrir los servicios, se podría contratar una persona para atender en la recepción, además, de los esteticistas necesarios para poder cubrir las actividades realizadas.

5.4. Forma jurídica

Se ha decidido, que se utilizará la forma jurídica de empresario individual, dado que la persona M ya está dada de alta como tal.

Las características principales que tiene esta forma jurídica son las siguientes: (extraído de <http://www.ipyme.org>).

- “El control total de la empresa por parte del propietario”.
- “La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular, quien responde personalmente de todas las obligaciones que contraiga la empresa”.
- “No existe diferenciación entre el departamento mercantil y su patrimonio civil”.
- “La aportación de capital a la empresa no tiene más limite que la voluntad del empresario”.

Además, aunque existen una serie de inconvenientes, como que la responsabilidad del empresario es ilimitada y que responde con su patrimonio personal de las deudas generadas por su actividad, también existen una serie de ventajas, tales como, por ejemplo, que “es una forma empresarial idónea para el funcionamiento de empresa de reducido tamaño, aparte de que conlleva menos gestiones para su constitución, y puede resultar más económico” (extraído de <http://www.ipyme.org>).

6. ANÁLISIS ECONÓMICO- FINANCIERO

En este apartado vamos a realizar un análisis económico-financiera del proyecto que queremos realizar. Utilizaremos diferentes herramientas para determinar las expectativas de futuro del negocio, así como para valorar los beneficios y los costes que pueda incurrir el negocio.

En este apartado vamos a centrarnos en realizar los diferentes presupuestos que puedan darnos una previsión, a medio y largo plazo, de los beneficios y costes que pueda generar la empresa.

En primer lugar, realizaremos una previsión de la inversión inicial que deberemos realizar para poder poner en marcha el negocio. Por otra parte, realizaremos la previsión de ventas, así como los costes y gastos que pueden incurrir el negocio. Y, por último, realizaremos una previsión de los cobros y pagos, realizando un presupuesto de tesorería, así como la previsión de la cuenta de pérdidas y ganancias. Llevaremos a cabo el análisis para el año en que la empresa empiece su actividad y los cuatro años siguientes.

6.1 INVERSIÓN INICIAL

Como hemos comentados en apartados anteriores, para poder ofrecer los servicios necesitaremos una serie de mobiliario, maquinaria, utillaje, instalaciones, etc. Por tanto, necesitaremos una inversión inicial, y en este apartado, veremos cuál va a ser la inversión inicial y la financiación necesaria para poner en marcha el negocio.

6.1.1 Activo no corriente

Para empezar, vamos a detallar cuál es el activo no corriente que necesitaría el negocio para empezar su actividad. Como se ha mencionado anteriormente, el activo no corriente son aquellos activos destinados a servir de forma duradera en las actividades de la empresa. (Plan General de Contabilidad,2007)

Además, el activo no corriente, se puede clasificar en inmovilizado material e inmovilizado intangible. En nuestro caso, nuestro inmovilizado material, así como, su coste será el siguiente:

INMOVILIZADO MATERIAL		PRECIO/ud	Unidades	TOTAL
INSTALACIONES				10.500
MAQUINARIA	Lámpara UV manicura	59	2	118
	Lámpara UV pedicura	59	1	59
	Generador de vapor de ozono	129	1	129
	Electrodo alta frecuencia	139	1	139
	Cepillos rotatorios	119	1	119
	Fundidor cera	195	1	195
	Esterilizadores	129	1	129
MOBILIARIO	Mostrador	219	1	219
	Sillas	49,9	5	249,5
	Mesa sala de espera	7	1	7
	Camillas SPA	350	2	700
	Mesa manicura	245	1	245
	Sillón hidráulico pedicura	339	1	339
	Sillón maquillaje y peinados	165,17	1	165,17
	Sillas manicura y pedicura	59	2	118
	Estanterías	43,45	3	130,35
EQUIPO INFORMÁTICO	Monitor	169	1	169
OTRAS INSTALACIONES	Rótulo	49,1	1	49,1
	Mampara metacrilato	69	2	138
TOTAL				13.917

Tabla 6.1 Inmovilizado material. Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, contabilizaremos en la partida de instalaciones la reforma y acondicionamientos para habilitar el local. Como anteriormente en dicho local se realizaba una actividad totalmente diferente, la reforma y acondicionamiento tendrá un precio aproximado de 10.500€¹. Deberemos climatizar el local, acondicionar la fontanería y electricidad, y levantar un par de tabiques de pladur para poder formar las cabinas de depilación y tratamiento corporal.

El mobiliario constará del mostrador, las sillas, la mesa para la sala de espera, las camillas SPA para las cabinas de depilación y tratamientos corporales, los sillones para pedicura y maquillaje, la mesa de trabajo para las manicuras, etc. Por otra parte, en la partida de maquinaria tendremos las lámparas UV, el generador de ozono, el electrodo de alta frecuencia y los cepillos rotatorios. Como equipo informático tendremos un monitor táctil para el Cashlogy, que, en este caso, será rentado, y, por tanto, no formará parte del inmovilizado material.

¹ Se ha buscado un precio medio, al no poder acceder a un presupuesto real. El precio medio lo hemos calculado a partir de los precios de la página Habitissimo (<https://www.habitissimo.es>).

Por último, contabilizaremos el rótulo que colgará de la facha y las mamparas de metacrilato que estarán colocadas en la mesa de trabajo de manicura y en el mostrador en la partida de otras instalaciones.

Por otra parte, nuestro inmovilizado intangible, será la fianza de dos meses que nos pide el propietario del local, y las aplicaciones informáticas necesarias para desarrollar la actividad de la empresa, así como, la creación de una página web.

INMOVILIZADO INTAGIBLE	
APLICACIONES INFORMÁTICAS	1000
FIANZA	2400
TOTAL	3.400

Tabla 6.2 Inmovilizado intangible. Fuente: Elaboración propia

6.1.2 Activo corriente

Para poder llevar a cabo la actividad, también será necesario una serie de materiales e utensilios, que contabilizaremos como activo corriente, dado que, serán materiales que consumiremos en un período de tiempo inferior a un año.

El activo corriente para nuestro negocio sería el gel de depilación, los aceites y cremas post-depilación, dispensadores y cartuchos de cera tibia, calentador fundidor de cera, toallas, pinzas, bandas, espátulas, esmaltes, etc.

Para las existencias hemos estimado 1.973€, con el fin de poder empezar nuestra actividad y, además, poder mantener un mínimo de materiales y utensilios para poder llevar a cabo nuestros servicios.

ACTIVO CORRIENTE	
Existencias	1973
TOTAL	1.973

Tabla 6.3 Activo corriente. Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, para la publicidad se ha decidido que se va colgar un rótulo en la facha del local, como se ha comentado anteriormente, así como posters en las paredes y ventanas del local. Los posters para el interior tendrán un tamaño de A2 y para los posters exteriores será un tamaño A3. Además, también se tendrán tarjetas de visitas. El total del coste de la publicidad sin tener en cuenta el rótulo anteriormente contabilizado será de 138€.

Para poder calcular la cuota anual de las amortizaciones del inmovilizado material y del inmovilizado intangible, hemos utilizado de referencia la tabla de amortizaciones lineal simplificada de la Agencia Tributaria. En el siguiente cuadro, podemos observar las diferentes cuotas para los distintos inmovilizados.

AMORTIZACIONES			
INMOVILIZADO MATERIAL	VALOR AD	VIDA ÚTIL	CUOTA ANUAL
INSTALACIONES	10.500	68	154,41
MAQUINARIA	888	18	49,33
MOBILIARIO	2.173	20	108,65
EQUIPO INFORMÁTICO	169	10	16,90
OTRAS INSTALACIONES	187	20	9,36
APLICACIONES INFORMÁTICAS	1.000	10	100,00
TOTAL			438,65

Tabla 6.4. Amortizaciones. Fuente: Elaboración propia.

Para finalizar se ha estimado que existirán unos costes iniciales de licencias y tasas que alcanzarán un valor total aproximadamente de 1.450€. Además, se ha estimado un valor inicial de la tesorería de 9.122€.

6.2 Financiación

Para poder llevar a cabo la inversión inicial que requiere el negocio, debemos determinar cuáles van a ser las fuentes de financiación.

En el caso de nuestro proyecto, vamos a distinguir dos fuentes de financiación:

- Los fondos propios, que es la financiación que aporta directamente el propietario o socio del negocio, además de los beneficios o pérdidas generadas por la empresa.
- Los fondos externos, es la financiación que proviene de agentes externos de la empresa, como pueden ser, entidades bancarias, terceras personas, etc.

A continuación, detallamos nuestro plan de inversión.

INVERSIÓN INICIAL	
ACTIVO NO CORRIENTE	14.917
Inmovilizado inmaterial	1.000
Aplicaciones informáticas	1.000
Inmovilizado material	13.917
Instalaciones	10.500
Maquinaria	888
Mobiliario	2.173
Equipo informático	169
Otras instalaciones	187
Fianza alquiler local	2.400
ACTIVO CORRIENTE	11.095
Existencias	1.973
Tesorería inicial	9.122

Otros gastos	1.588
TOTAL	30.000

Tabla 6.5. Plan Inversión. Fuente. Elaboración propia

La persona emprendedora de este negocio cuenta con 10.000€ que irán destinados íntegramente a los fondos propios del negocio. Y los 20.000€ restantes se pediría un préstamo a una entidad bancaria. Por tanto, nuestro plan de financiación, quedaría de la siguiente forma:

FINANCIACIÓN	
PATRIMONIO NETO	10.000
Capital	10.000
PASIVO NO CORRIENTE	20.000
Préstamo a l/p	20.000
TOTAL FINANCIACIÓN	30.000

Tabla 6.6 Financiación. Fuente: Elaboración propia

Para finalizar, se ha contratado un préstamo para un plazo de 8 años, con una tasa nominal anual (TAE) del 8,19%. En las siguientes tablas, podemos observar los detallados del préstamo.

PRÉSTAMO	
Capital	20.000
Años	8
TAE	8,19%
Gastos apertura	460
TIN	7,2%

Tabla 6.7. Condiciones préstamo. Fuente: Elaboración propia

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO	
Capital	20.000
Importe de intereses total	6.451
Coste total del préstamo	26.451
Cuota mensual	274,67
Cuota anual	3.296,04
Número de cuotas	96
Tipo de interés	8,19%

Tabla 6.8. Resumen amortización préstamo. Fuente: Elaboración propia.

6.3 Presupuesto de ventas

En este apartado vamos a estudiar los ingresos previstos para un plazo de 5 años. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero del 2021, por tanto, el ejercicio económico corresponderá al año natural.

Para poder planificar las ventas, hemos tenido en cuenta la estacionalidad de los servicios que ofrecemos, dado que, dependiendo de la temporada en que nos

encontremos, existen meses que el aumento de la demanda es bastante considerable.

Los servicios de depilación, manicura y pedicura tienen la misma estacionalidad. Observamos que, durante el primer trimestre, existe poca demanda debido al bajo interés del servicio, y dado que, la actividad de la empresa acaba de empezar. Es en el segundo trimestre, donde existen los mayores valores de demanda, dado que es la temporada donde los clientes tienen mayor interés por estos servicios. En el tercer trimestre, existe una disminución poco significativa. Por último, en el cuarto trimestre, disminuye en general la demanda, pero el mes de diciembre, aumenta, debido a la época navideña.

El servicio de tratamientos corporales, tiene una estacionalidad diferente, debido a que la demanda del servicio es distinta. Podemos apreciar, que los trimestres con más demanda, son el segundo y cuarto trimestre.

En una visión más general de los ingresos, observamos que el primer trimestre, solo supone el 7% de los ingresos totales, debido a que, existe un bajo interés por la mayor parte de los servicios, y, además, es cuando la empresa empieza su actividad. En cambio, el segundo y el tercer trimestre, supone el 37% y 32% de los ingresos totales, es evidente que son los meses donde encontramos una mayor demanda. Y, por último, el cuarto trimestre supone el 24% de los ingresos totales.

Por otro lado, para poder realizar los cálculos de manera homogénea, se ha decidido realizar una media de los precios que existen en el mercado. Nos hemos basado en tres estéticas que, por privacidad, no se facilitará su nombre. Así, la depilación incluyendo todos sus servicios el precio medio es de 12,71€, el de tratamientos corporales de 48,21€, el de maquillaje y peinados 18,33€ y el de manicura y pedicura de 18,42€.

También se han estimado unos porcentajes en función de la demanda para distribuir los ingresos de los diferentes servicios. Hemos supuesto, que la depilación supone aproximadamente el 40% de los ingresos totales, maquillaje y peinados un 10%, las manicuras y pedicuras un 35%, y, por último, el 15% restante corresponde a los tratamientos corporales.

Para finalizar, la empresa ha definido un objetivo de ingresar aproximadamente unos 50.000€ anuales durante el primer año. Además, se ha supuesto que estos ingresos aumentarán un 5% anual durante los 5 años proyectados. Consideramos que este porcentaje de crecimiento es razonable pues, al ser la empresa de nueva creación, se espera fidelizar los clientes del primer año y captar a nuevos clientes en los sucesivos ejercicios.

Y después, de comentar todos los datos oportunos, podemos observar el número de clientes que obtendrá la empresa cada mes del primer año de los distintos servicios, así como, los ingresos que obtendrá.

PREVISIÓN DE VENTAS PRIMER AÑO													
	EN.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AG.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
SERV. DE DEPILACIÓN													
Nº de servicios (u.f)	30	30	40	150	220	220	150	150	150	120	100	120	1480
Precio	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	12,71	
Ingreso (u.m)	381,19	381,19	508,25	1.905,95	2.795	2.795	1.906	1.906	1.905,95	1.524,76	1.270,64	1.525	18.805,42
SERV. DE TRAT. CORPORALES													
Nº de servicios (u.f)	4	8	8	30	30	10	10	10	10	30	45	15	210
Precio	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	48,21	
Ingreso (u.m)	192,83	385,67	385,67	1.446,25	1.446,25	482,08	482,08	482,08	482,08	1.446	2.169	723	10.123,75
SERV. DE MANICURA Y PEDICURA													
Nº de servicios (u.f)	10	20	20	55	100	150	125	100	100	25	20	100	825
Precio	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	
Ingreso (u.m)	184,15	368,30	368,30	1.012,83	1.841,51	2.762,26	2.301,89	1.841,51	1.841,51	460,38	368,30	1.842	15.192,45
SERV. DE MAQUILLAJE Y PEINADOS													
Nº de servicios (u.f)	2	5	8	10	20	100	100	40	20	5	5	25	340
Precio	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	
Ingreso (u.m)	36,67	91,67	146,67	183,33	366,67	1.833,33	1.833,33	733,33	366,67	91,67	91,67	458,33	6.233,33
TOTAL INGRESO ANUAL													50.354,95

Tabla 6.9 Presupuesto ventas primer año. Fuente: Elaboración propia.

6.4 Presupuesto de los costes y gastos generales

En este apartado vamos a determinar los distintos gastos y costes que deben soportar la empresa.

- Gastos por compra

Para determinar los consumos o los gastos por compra, hemos supuesto que van a suponer el 10% de los ingresos obtenidos por cada servicio. En este caso, el coste unitario para el servicio de la depilación será de 1,27€, para el servicio de tratamientos corporales será de 4,82€, el coste unitario para la manicura y pedicura será de 1,84€, y, por último, el coste unitario para el servicio de maquillaje y peinados será de 1,83€. Para los consumos, se ha estimado un incremento del 3% para el año siguiente, y del 5% para los años restantes.

El gasto mensual según nuestras estimaciones siguiendo el número de servicios que se ha estimado en el presupuesto de ventas es el siguiente:

	EN.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AG.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
SERV. DE DEPILACIÓN													
Nº de servicios (u.f)	30	30	40	100	200	200	100	100	150	120	50	120	1240
Consumo unitario	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27
Gasto total	38,12	38,12	50,83	127,06	254,13	254,13	127,06	127,06	190,60	152,48	63,53	152,48	1.575,59
SERV. DE TRAT. CORPORALES													
Nº de servicios (u.f)	4	8	10	50	50	4	4	4	4	45	50	15	248
Consumo unitario	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82	4,82
Gasto total	19,28	38,57	48,21	241,04	241,04	19,28	19,28	19,28	19,28	216,94	241,04	72,31	1.195,57
SERV. DE MANICURA Y PEDICURA													
Nº de servicios (u.f)	10	20	20	55	100	150	150	100	100	25	20	80	830
Consumo unitario	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84
Gasto total	18,42	36,83	36,83	101,28	184,15	276,23	276,23	184,15	184,15	46,04	36,83	147,32	1.528,45
SERV. DE MAQUILLAJE Y PEINADOS													
Nº de servicios (u.f)	2	5	8	10	20	100	100	40	20	5	5	25	340
Consumo unitario	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83
Gasto total	3,67	9,17	14,67	18,33	36,67	183,33	183,33	73,33	36,67	9,17	9,17	45,83	623,33
TOTAL	79,48	122,68	150,53	487,72	715,99	732,97	605,91	403,83	430,70	424,62	350,57	417,94	4.922,94

Tabla 6.10 Presupuesto de gastos de compra. Fuente: Elaboración propia.

- Sueldos y salario

Como se ha mencionado anteriormente, el negocio va a contar con una empleada, más la persona emprendedora del negocio. Para calcular el total del coste que va a suponer los salarios, debemos tener en cuenta que del salario bruto de la persona contratada soportaremos un 30% en términos de seguridad social. Además, de la cuota del socio en términos de seguridad social que será de 286,15€ que es la cuota mínima, dado que, el socio, solo hace un año que está dado de alta como autónomo. Debemos tener en cuenta, que la persona contratada, solo lo estará a media jornada.

Hay que mencionar, además, para los próximos años, se ha estimado un incremento del 2%. A continuación, observamos el detalle del coste de los salarios.

	EN.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AG.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
Gerente													
Salario bruto	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	12.600
Coste seguridad social	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	286,15	3.434
Coste total trabajador	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	1.336	16.034
Esteticista													
Salario bruto	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	5.700
Coste seguridad social	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	1.710
Coste total trabajador	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	7.410
TOTAL	1.954	23.444											

Tabla 6.11 Coste sueldos y salarios. Fuente: Elaboración propia.

- Publicidad y seguros

Se ha decidido que únicamente se van a colocar elementos informativos en el local para dar publicidad. Se van a colocar algunos posters en la cristalera del local, así como, los folletos que se tendrán en la mesa de recepción. Se ha estimado, que serán suficientes los posters que se han comprado inicialmente. Por tanto, deberemos soportar un gasto de publicidad de 138€ durante el primer año, y se estima que, durante los siguientes años, el incremento solo será del 1,5%.

Por otra parte, se ha contratado un seguro en la aseguradora Singular Cover, donde la prima del seguro son 282,55€ anuales.

- Suministros

Aquí tendremos en cuenta los suministros necesarios para el negocio, que, en este caso, serían la luz, el agua, teléfono e internet. Para el consumo de luz, se ha estimado que su coste sería aproximadamente de 150€ mensuales. Para el agua se estima un gasto de 100€ mensuales. Así mismo, se ha contratado una línea telefónica que influye fibra, con la compañía movistar, por el precio de 85€ mensuales.

En otras palabras, el gasto mensual total para los suministros será de 335€ mensuales.

- Préstamo

Deberemos tener en cuenta, la cuota mensual del préstamo que será de 274,67€.

- IVA

Aplicaremos el tipo impositivo del 21% en todos los servicios que se ofrecen.

- Alquileres

Se ha decidido hacer un renting con opción de comprar para el cashlogy. El contrato sería de 72 meses, pagando una cuota total mensual de 238,37€. Si al finalizar el contrato queremos comprar el cashlogy, deberemos abonar el 5% del total. Al finalizar el plazo, no se realizará la opción a compra, pero se renovará el renting para un plazo de 72 meses más, con las mismas condiciones iniciales.

Respecto a la máquina para la depilación láser se ha decidido hacer un leasing. El contrato de leasing será de 5 años, donde los seis primeros meses son gratuitos, y la cuota mensual sería de 200€.

Además, deberemos tener en cuenta, el alquiler mensual del local que, en este caso, asciende a 1.200€ mensuales.

Aquí tenemos un resumen con los gastos generales que va a soportar la empresa durante el primer año.

	EN.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AG.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
Publicidad	138,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	138,00
Seguros	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	23,55	283
Suministros	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	4.020
Préstamo	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	274,67	3.296
Alquiler local	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400
Renting Cashlogy	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	238,37	2.860
Leasing Diodo	-	-	-	-	-	-	200	200	200	200	200	200	1.200

Tabla 6.12 Resumen gastos generales. Fuente: Elaboración propia.

6.5. Presupuesto tesorería

Para poder realizar el presupuesto de tesorería vamos a suponer que tanto los cobros como los pagos se van a realizar al contado. Además, también supondremos que la liquidación del impuesto se realizará, ya sea positiva o negativa, dentro del mismo trimestre en que se devenga dicho IVA.

PRESUPUESTO DE TESORERÍA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COBROS DE EXPLOTACIÓN	60.929	63.976	67.175	70.533	74.060
Deudores iniciales					
+ Ventas	50.355	52.873	55.516	58.292	61.207
Iva repercutido	10.575	11.103	11.658	12.241	12.853
- Deudores finales					
PAGOS EXPLOTACIÓN	63.220	64.576	65.610	68.065	70.034
Gastos compras	4.923	5.071	5.324	5.590	5.870
Sueldos	23.444	24.264	25.114	25.993	26.902
Publicidad	138	140	142	144	146
Seguro	283	283	283	283	283
Suministros	4.020	4.020	4.020	4.020	4.020
Iva soportado	4.931	4.962	5.016	5.072	5.132
Liquidación impuesto	5.644	6.141	6.642	7.169	7.722
Alquiler Cashlogic	2.860	2.860	2.860	2.860	2.860
Alquiler Máquina láser	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Alquiler local	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400
Gastos financieros (intereses)	1.378	1.235	1.081	916	739
Impuesto (IRPF)			472	417	759
SALDO DE EXPLOTACIÓN	- 6.350	- 600	1.564	2.469	4.026
COBROS CAPITAL	30.000				
Desembolsos pendientes					
Préstamos recibidos					
Ampliaciones capital y aportaciones socios					
PAGOS CAPITAL	22.797	2.061	2.215	2.380	2.557
Pagos de Inversiones	20.878				
Pago dividendos					
Devolución de préstamos	1.919	2.061	2.215	2.380	2.557
SALDO OPERACIONES AJENAS A LA EXPLOTACIÓN	7.203	- 2.061	1.461	103	2.366
SALDO DEL EJERCICIO	4.913	1.461	103	2.366	1.661
SALDO INICIAL		4.913	6.374	6.477	8.843
SALDO FINAL TESORERÍA	4.913	6.374	6.477	8.843	10.504

Tabla 6.13. Presupuesto tesorería. Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior podemos observar los distintos pagos y cobros que se realizarán durante el primer año, y los cuatro años siguientes. Al respecto, queremos indicar que, por simplicidad, algunos costes los hemos mantenido constantes a lo largo del período analizado, tales como los suministros y los alquileres. Además, hemos supuesto que el tipo impositivo del IRPF será igual para los cuatro años siguientes, un 15%, que es el porcentaje vigente en la actualidad.

Observamos que, en el primer año, tenemos un saldo de explotación negativo de 6.350€, que se subsana con la aportación de capital y el préstamo pedido, quedando, un saldo final de tesorería de 4.913€.

Si hacemos la comparativa con los años posteriores, observamos que, durante el segundo y tercer año, el saldo final de tesorería llegará alrededor de los 6.000€. Será a partir del cuarto año que dicho saldo aumente hasta llegar a los 9.000€ aproximadamente. La diferencia más significativa sería que, durante los años posteriores, el saldo final de explotación va aumentando consiguiendo, así, aumentar el saldo final de tesorería. Cabe señalar, que en el tercer año se regulariza el saldo con hacienda, correspondiente al impuesto IRPF, que al compensar las bases negativas de los años anteriores, nos sale un saldo a favor de 472€.

6.6 Presupuesto cuenta de pérdidas y ganancias

En este apartado, vamos hacer una predicción de la cuenta de pérdidas y ganancias para un plazo de cinco años.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS										
	AÑO 1	%/ventas	AÑO 2	%/ventas	AÑO 3	%/ventas	AÑO 4	%/ventas	AÑO 5	%/ventas
Ingresos por ventas	50.355	100	52.873	100	55.121	100	57.877	100	60.771	100
Coste de ventas	- 4.923	- 9,8	- 5.071	- 9,6	- 5.324	- 9,7	- 5.590	- 9,7	- 5.870	- 9,7
Margen Bruto	45.432	90,2	47.802	90,4	49.797	90,3	52.287	90,3	54.901	90,3
- Gastos de explotación	- 46.783	- 92,9	- 47.608	- 90,0	- 48.095	- 87,3	- 48.592	- 84,0	- 49.099	- 80,8
Sueldos y Salarios	- 18.300	- 36,3	- 18.666	- 35,3	- 19.039	- 34,5	- 19.420	- 33,6	- 19.809	- 32,6
Seguridad social	- 5.144	- 10,2	- 5.600	- 10,6	- 5.712	- 10,4	- 5.826	- 10,1	- 5.943	- 9,8
Seguros	- 283	- 0,6	- 283	- 0,5	- 283	- 0,5	- 283	- 0,5	- 282,6	- 0,5
Amortización	- 439	- 0,9	- 439	- 0,8	- 439	- 0,8	- 439	- 0,8	- 439	- 0,7
Alquileres	- 18.460	- 36,7	- 18.460	- 34,9	- 18.460	- 33,5	- 18.460	- 31,9	- 18.460	- 30,4
Suministros	- 4.020	- 8,0	- 4.020	- 7,6	- 4.020	- 7,3	- 4.020	- 6,9	- 4.020	- 6,6
Publicidad	- 138	- 0,3	- 140	- 0,3	- 142	- 0,3	- 144	- 0,2	- 146,47	- 0,2
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= BAIT	- 1.351	- 2,7	195	0,4	1.702	3,1	3.695	6,4	5.802	9,5
- Intereses	- 1.378	- 2,7	- 1.235	- 2,3	- 1.081	- 2,0	- 916	- 1,6	- 739	- 1,2
= BAT	- 2.729	- 5,4	- 1.040	- 2,0	621	1,1	2.779	4,8	5.063	8,3
IRPF (15%)					472	1	417	1	759	1
RESULTADO FINAL	- 2.729	- 5,4	- 1.040	- 2,0	1.093	2,0	2.362	4,1	4.303	7,1

Tabla 6.14. Presupuesto cuenta de pérdidas y ganancias. Fuente: Elaboración propia

Observamos que, en el primer año, obtenemos un beneficio antes de intereses e impuesto, negativo, que se incrementa hasta llegar a los 2.729€ negativos, al añadir los intereses generados por el préstamo.

Por otra parte, se han calculado los porcentajes en función de las ventas, de los cuáles podemos observar que los sueldos y los salarios y los alquileres suponen un alto porcentaje sobre las ventas, suponiendo un 36% y 37% respectivamente. Los otros gastos, que suponen los suministros y el coste de las ventas suponen el 8%, seguido de los costes de las ventas, con un porcentaje del 10%. Si analizamos los datos, podemos determinar que nuestro negocio tiene una estructura de costes rígida. Es decir, es complicado alterar la estructura económica de la empresa puesto que los costes fijos (suministros y alquileres) suponen el 45% de la facturación.

Si analizamos la situación transcurridos los cinco años que hemos supuesto, observamos que el año siguiente a la apertura del negocio, seguimos obteniendo

pérdidas, de hasta 1.040€, no siendo hasta el tercer año donde el negocio empieza a obtener beneficios, situándose en un importe de 1093€. El impuesto sale a devolver debido a la compensación de las bases negativas de los dos años anteriores. Además, a partir del cuarto año, los beneficios se incrementan, llegando a los 2.362€.

Por otra parte, se observa que los ingresos por ventas se incrementan por encima del consumo de ventas, haciendo que el margen bruto se vaya incrementando durante los años analizados.

Para finalizar, los salarios y los alquileres, conjuntamente, siguen representando alrededor del 35% de la facturación de la empresa.

6.7 Cash Flow

Antes de empezar con el análisis de viabilidad del nuevo negocio que queremos poner en marcha, debemos tener en cuenta el concepto del Cash Flow, dado que el Cash Flow es el fundamento para poder realizar dicho análisis.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VR
BAIT	- 1.351,43	194,55	1.702,33	3.695,03	5.802,30	
Impuesto	-	-	23,45	554,26	870,35	
BDIT	- 1.351,43	194,55	1.678,88	3.140,78	4.931,96	
AMORTIZACIONES	438,65	438,65	438,65	438,65	438,65	
CASH FLOW	- 912,78	633,21	2.117,53	3.579,43	5.370,61	38.481,32

Tabla 6.15 Cash Flow. Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior observamos el resultado del Cash Flow para el primer año, así como la proyección para los cuatro años siguientes, más el valor residual que se obtendría al aplicar el principio de empresa en funcionamiento. Como sabemos, el Cash Flow se utiliza en un análisis financiero para poder concluir lo líquida que es la empresa, es decir, la capacidad que tiene de generar liquidez (BBVA, 2020).

Para determinar el Cash Flow, al beneficio antes de impuestos e intereses se le ha restado el impuesto, en nuestro caso, al tratarse de una persona autónoma que tributa por el IRPF se le ha aplicado un tipo impositivo del 15%, que es el que está en vigor en el momento actual del análisis. Por último, al importe del beneficio después de impuesto se le debe añadir el importe de las amortizaciones para así obtener el Cash Flow del ejercicio.

De esta forma, en el primer año hemos obtenido un Cash Flow Negativo que, si analizamos el valor, es relativamente lógico que durante el primer año de vida de un negocio éste obtenga un Cash Flow negativo, debido a que se tiene que hacer frente a unos costes generales que no pueden cubrirse con los ingresos que se generan. Por el contrario, podemos ver que a partir del segundo año el Cash Flow ya es positivo, y en los años posteriores va aumentando.

Por último, el valor residual calculado es el que se obtiene de al actualizar los flujos de caja que generaría la inversión desde el año 6, aplicando el principio de empresa en funcionamiento.

7. VIABILIDAD DEL PROYECTO

Dentro de este apartado vamos a estudiar la rentabilidad del negocio calculando diferentes parámetros para poder determinar si el negocio será viable, o no, desde un punto de vista económico. Además, completaremos el análisis con el cálculo de algunas ratios, con la finalidad de analizar si, además, de ser viable económicamente, también es sostenible a largo plazo.

7.1 Análisis rentabilidad del negocio

Para poder determinar si nuestro negocio será viable o no, hemos realizado el cálculo de tres criterios, un criterio estático, denominado Payback, y otros dos criterios dinámicos, denominados VAN y TIR.

En primer lugar, analizaremos el resultado del Payback. Como ya se ha mencionada en el apartado de metodología, el Payback, nos determina el período de tiempo en que se alcanza a recuperar el coste de la inversión. A continuación, podemos observar el resultado del Payback de nuestro negocio.

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
CANTIDAD	- 10.000,00	- 912,78	633,21	2.117,53	3.579,43	5.370,61
ACUMULADO	- 10.000,00	- 10.912,78	- 10.279,58	- 8.162,05	- 4.582,62	787,99
PERÍODO PAYBACK	entre 4 y 5 años					

Tabla 7.1 Payback. Fuente: Elaboración propia.

Tras los cálculos realizados, hemos concluido que el coste de la inversión inicial de 10.000€ se recuperará entre el cuarto y quinto año de la actividad del negocio.

Seguidamente, se ha calculado el VAN y el TIR de nuestro proyecto. Sabiendo que el VAN, es la diferencia entre el valor actualizado de los cobros esperados y el valor actualizado de los pagos previsto, y el TIR es la tasa de descuento donde el VAN es nulo, se ha determinado el siguiente resultado. (Suárez, 1985)

Tasa descuento	14%
VAN	15.750,01 €
TIR	39%

Tabla 7.2 VAN; TIR; Fuente: Elaboración propia

Siguiendo los criterios de valoración del VAN, se considerará oportuno llevar a cabo la inversión, si el valor del VAN es superior a 0. En este caso, nuestro valor es de 15.750,01€. Cabe mencionar también, que, si el valor de la TIR es superior a la tasa de descuento utilizada para calcular el VAN, se considerará oportuno realizar la inversión, y en nuestro caso, nuestra TIR es un 39%.

Por tanto, podemos concluir, que, tras los cálculos realizados de los distintos criterios de rentabilidad, el proyecto es viable.

7.2 Análisis ratios

Para completar el análisis de la rentabilidad del proyecto, se ha realizado un análisis financiero para definir si los recursos económicos-financieros que la empresa generará serán suficientes para hacer frente a los pagos que deberá realizar.

Debemos tener en cuenta que, a corto plazo, lo que más nos importa es la liquidez y solvencia del negocio, por este motivo, se ha optado por calcular las ratios de liquidez y solvencia. Por otro lado, a largo plazo, se ha centrado el estudio en los resultados, calculando así, el ROE y el ROA. En la tabla siguiente, tenemos los resultados de las ratios.

FORMULA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RATIOS LIQUIDEZ						
Liquidez ordinaria	Tesorería/Pasivo Corriente	2,56	1,60	1,05	1,03	0,94
Liquidez General	AC/PC	5,42	3,15	2,44	1,96	1,72
RATIO SOLVENCIA						
Solvencia	Activo total/Pasivo total	1,36	1,45	1,55	1,62	1,72
RENTABILIDAD						
ROE	Resultado neto/fondos propios	-27,29%	-10,40%	10,93%	23,62%	43,03%
ROA	Resultado neto + gastos financieros/ fondos totales	-4,50%	0,65%	7,25%	10,93%	16,81%

Tabla 7.3 Ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad. Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, analizaremos los resultados obtenidos para el primer año de actividad del negocio. Se suele indicar, por parte de muchos autores, que el nivel óptimo para esta ratio estaría entre 1,5 y 2, y podemos observar que nuestra ratio está muy por encima, es decir, nuestro negocio no tendría problemas de liquidez a corto plazo. Pero un nivel tan alto, podría significar que tenemos activos ociosos, que podrían provocar una pérdida de rentabilidad.

Analizando la ratio de solvencia, podemos observar cómo la empresa nunca se encuentra en quiebra técnica y, además, la distancia respecto a la misma aumenta con el paso de los años.

Si analizamos, las ratios de rentabilidad, durante el primer año nuestro negocio obtiene un efecto apalancamiento negativo, y, por tanto, esto supone que el coste medio de la deuda es superior a la rentabilidad económica. Además, el valor de la ratio ROE está muy por debajo de la ratio del sector, siendo del 27,69%, y en nuestro, caso es negativo. Solo se alcanzaría un resultado comparativo con el sector, en el quinto año.

Si hacemos una comparación entre los otros años podemos darnos cuenta que la ratio de liquidez ordinaria va disminuyendo, hasta llegar a términos óptimos, a partir del quinto año. Durante los años posteriores observamos una ratio superior a los niveles óptimos, aunque se considere que no se tendría ningún problema,

dado que, las deudas podrían ser cubiertas por activos exigibles en su vencimiento, esto podría ocasionar pérdidas de rentabilidad a corto plazo.

Además, la ratio de solvencia va aumentando cada año. Por tanto, no tendríamos problemas en hacer frente nuestras obligaciones de pago a corto plazo.

Por último, analizando las ratios de rentabilidad, a partir del segundo año ya se consigue un efecto apalancamiento positivo, es decir, el coste medio de la deuda empieza a ser inferior a la rentabilidad económica, y, por tanto, se ha conseguido un crecimiento de la rentabilidad financiera. Pero los datos óptimos son a partir del cuarto año, donde se experimenta un aumento considerable de las dos ratios.

Podemos concluir, tras el análisis de las distintas ratios que, a corto plazo, el negocio no tendría problemas en hacer frente las diferentes obligaciones de pago, sino que, incluso, podría tener pérdidas recursos ociosos, los cuatro primeros años por exceso de liquidez. Por otra parte, las ratios de rentabilidad nos determinan que, a partir del cuarto año, obtendremos un rendimiento atractivo, donde el coste medio de la deuda será inferior a la rentabilidad económica.

8. CONCLUSIÓN

Se va a presentar las principales conclusiones que se pueden extraer después de todo el análisis realizado.

En primer lugar, la primera conclusión que podemos extraer sería que el mercado de nuestro negocio es un mercado que se mantiene en crecimiento, habiendo crecido durante el año 2019 un 1,5%. Además, debemos considerar que, según un estudio de STANPA, el consumo per cápita en España es de 150€/año. (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, 2019).

El análisis de la competencia es favorable debido a que en la localidad donde se establecerá el negocio y en sus alrededores existe poca competencia. Por lo cual, nuestra empresa debe aprovechar dicha circunstancia para hacerse conocer, y, así, poder fidelizar la demanda, y poder dar a conocer sus servicios a los municipios cercanos.

La estrategia indiferenciada de la demanda es lo que supone que la nueva empresa tenga altos ingresos debido a que todos los servicios que el negocio ofrece abarcan todos los sexos y edades. Al principio, la empresa prestará cinco servicios (depilación, maquillaje y penados, manicura, pedicura y tratamientos corporales).

Teniendo en cuenta los buenos resultados obtenidos con los datos internos, se solicitará un préstamo por valor de 20.000€, mientras que el resto de financiación lo aportará el socio. Aunque durante los dos primeros años la empresa obtenga pérdidas, a partir del tercer año se obtienen beneficios, y, además, en el sexto año se habrá recuperado el coste de la inversión. También, los datos del presupuesto de tesorería son beneficiosos ya que nos indican que, año tras año,

obtendremos un saldo de tesorería positivo, y, por tanto, podremos hacer frente a los pagos que la empresa deba incurrir.

Por último, el análisis de rentabilidad y el análisis financiero también nos proporcionan buenos resultados. Se ha obtenido un VAN positivo, significando así la viabilidad del negocio. Por otra parte, se han obtenido unas ratios de liquidez y solvencia favorables, acentuando así las posibilidades de la empresa hacer frente todas sus obligaciones. También es cierto que la empresa puede operar con ciertos activos ociosos, que ocasionarían pérdidas de rentabilidad. Para poder resolver el problema de los activos ociosos, la empresa podría invertir en adquirir inmovilizado o activos financieros. Así podría evitar la pérdida de rentabilidad, aunque se debería controlar está sobrelíquidez. Así mismo, a partir del segundo año las ratios de rentabilidad van mejorando, hasta alcanzar el quinto año, donde, conseguimos una considerable rentabilidad financiera.

En definitiva, tras los diferentes análisis efectuados, la nueva empresa que se quiere establecer en la localidad del municipio de Porreres sería un negocio viable.

Debemos tener en cuenta, que este análisis se ha realizado sin tener en cuenta, la recesión actual de España, a causa de, la crisis sanitaria por el COVID-19. Se estima que el PIB caerá entre el 16%-20%, esto supone una caída significativa de la actividad económica, que es bastante lógica, considerando que el sector servicios es el que más beneficios aporta, y ha sido el más afectado por la crisis sanitaria, debido a las diferentes medidas establecidas por el gobierno para poder paliar dicha crisis.

9. BIBLIOGRAFÍA

"Alquiler - Mallorca Láser." *Mallorca Láser*. N.p. Web. 28 Ago. 2020.

<http://mallorcalaser.com/alquiler/>

"Alta frecuencia + corriente galvánica." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/aparatologia/equipos-facial-y-corporal/alta-frecuencia-corriente-galvanica.html>

"Análisis de las rentabilidades." *Análisis contable*. UIB. 17 Mar. 2020. Web. 09 Sep. 2020.

https://ad.uib.es/estudis1920/pluginfile.php/79516/mod_resource/content/1/Microsoft%20Word%20-%20Material%20complementario%20ACS%20Tema%2011.pdf

"Avanxel." *Financiación máquina diodo*. N.p. Web. 29 Ago. 2020.

<https://www.avanxel.com/aparatologia-estetica/laser-de-diodo/financiacion-laser-de-diodo/>

"Banco de España." N.p. Web. 03 Sep. 2020.

http://app.bde.es/rss_www/Ratios

"Bandas depilar plus 100 und." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/depilacion/cera-roll-on/bandas-depilar-plus.html>

BBVA. "¿Qué es el cashflow? | BBVA España." N.p. Web. 08 Sep. 2020.

<https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/empresas/cash-flow.html>

BBVA. "Simulador de préstamos personales: calcula tu préstamo | BBVA." N.p. Web. 27 Ago. 2020.

<https://www.bbva.es/personas/productos/prestamos/simulador-prestamos-personales.html>

"Betas." N.p. Web. 02 Sep. 2020.

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

"BOE.es - Documento consolidado BOE-A-2007-19884." N.p. Web. 10 Sep. 2020. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-19884>

"Bono español a 10 años 2020 | datosmacro.com." *datosmacro.com*. N.p. Web. 02 Sep. 2020. <https://datosmacro.expansion.com/bono/espana>

"Calaméo - Presupuesto de Ventas, Autor: Gil Rodrigo." *calameo.com*. N.p. Web. 08 Sep. 2020. <https://en.calameo.com/books/004957504948d2e0a9e7f>

"Cálculo del periodo de recuperación de la inversión o *payback* • GestioPolis." *GestioPolis*. N.p. Web. 03 Sep. 2020.

<https://www.gestiopolis.com/calculo-del-periodo-de-recuperacion-de-la-inversion-o-payback/>

"Camilla madera Rombo." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Mayo 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/mobiliario/camillas-spa/camilla-madera-rombo.html>

"cash flow-rentabilidad-analizar-proyectos-inversion." *Blog sobre Finanzas*. N.p.

Web. 07 Sep. 2020. <https://circulante.com/finanzas-corporativas/como-analizar-proyectos-inversion-cash-flow-rentabilidad/>

"Cashlogy POS 1500 EU Cajón de cobro automático "ALQUILER." *Argenix.es*. N.p. Web. 29 Ago. 2020. <https://argenix.es/cajones-inteligentes/cashlogy-pos-1500-eu-cajon-de-cobro-automatico-15746-.html>

"Cepillo brossage profesional." *Material Estética*. N.p. Web. 25 Ago. 2020. <https://www.materialestetica.com/es/aparatologia/equipos-facial-y-corporal/cepillo-brossage-profesional.html>

"Cera Depilflax Rosa 1 kg." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Mayo 2020. <https://www.materialestetica.com/es/depilacion/cera-caliente/cera-depilflax-rosa-1-kg.html>

"CLP Silla de Visitas Ken en Tela I Silla de Conferencias Apilable I Silla de Reuniones con Capacidad máx. 120 kg I Color: Negro: Amazon.es: Hogar." N.p. Web. 28 Mayo 2020. https://www.amazon.es/CLP-Apilable-Tapizado-Acolchado-Conferencias/dp/B011SYJQUQ/ref=sr_1_7?dchild=1&keywords=SILLAS+SALA+DE+ESPERA&qid=1598372130&sr=8-7

"Cómo hacer el cálculo de VAN en Excel paso a paso." *Hablemos de empresas*. N.p. Web. 03 Sep. 2020. <https://hablemosdeempresas.com/empresa/calculo-van-excel/>

"Comprar con servicios por renting un cajón Cashlogy POS1500." N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://www.consumiblestpv.com/comprar-cajon-azkoyen-tpv-renting>

"Cuánto cuesta montar un negocio. Gastor abrir un negocio." *Licencia Apertura Actividad*. N.p. Web. 27 Ago. 2020. <http://licencia-apertura-actividad.info/cuanto-cuesta-montar-negocio/>

"▷ Cuenta de Pérdidas y Ganancias 【Con Ejemplos y Ejercicios Resueltos】 ." *CONTABILIDAE*. N.p. Web. 09 Sep. 2020. <https://www.contabilidae.com/perdidas-ganancias/>

"Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa| Andres. S Suarez. N.P web 09 Sep. 2020

<https://www.casadellibro.com/ebook-decisiones-optimas-de-inversion-y-financiacion-en-la-empresa-ebook/9788436830194/2338074>

Desarrollado con www.gesio.com. "Precios y promociones - TPV ONLINE."

N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://www.tpvonline.es/tarifa/>

"Descripción - Incual." N.p. Web. 29 Julio 2020.

http://incual.mecd.es/imagen_descripcion

"Desinfectante con dosificador 1000ml." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://www.materialestetica.com/es/proteccion-covid-19/desinfectante-con-dosificador-1000-ml.html>

"Deslialicencias.es | LICENCIAS DE ACTIVIDAD: SERVICIOS DE ESTÉTICA (peluquería, tatuaje, centros de estética..)" N.p. Web. 27 Julio 2020.

<https://www.deslialicencias.es/contenidos/actuaciones-de-legalizacion-previas-a-cualquier-obra-y-o/licencias-de-actividad/actividades-y-actuaciones-habituales/actividades/servicios-de-estetica/>

"Detalle de noticias - Banco Santander." N.p. Web. 13 Ago. 2020.

https://www.bancosantander.es/es/empresas-advance/actualidad-y-pymestv/actualidad/actualidad/detalle-noticia?p_p_id=W000_hidden_WAR_W000_hiddenportlet&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-10&p_p_col_count=1&W000_hidden_WAR_W000_hiddenportlet_javax.portlet.action=hiddenAction&W000_hidden_WAR_W000_hiddenportlet_base.portlet.view=ILBDInitialView&W000_hidden_WAR_W000_hiddenportlet_cid=1296843870330&W000_hidden_WAR_W000_hiddenportlet_tipo=SANContent#:~:text=En%20cuanto%20al%20tr%C3%A1fico%20de,los%20centros%20de%20est%C3%A9tica%20profesional.&text=En%20el%20apartado%20de%20tendencias, en%20el%20periodo%202013%2D2016.

"Economía: El Banco de España calcula una caída del PIB en el segundo

trimestre de hasta el 21,8%." *El Confidencial*. N.p. Web. 07 Sep. 2020.

https://www.elconfidencial.com/economia/2020-06-25/banco-espana-estima-caida-pib-segundo-trimestre-22_2654968/#:~:text=La%20entidad%20estima%20que%20el,muy%20graves%20en%20el%20futuro.

"El consumo de perfumes y cosméticos crece por cuarto año consecutivo hasta los 6.954 millones € | STANPA :: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética." *STANPA :: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética*. N.p. Web. 03 Ago. 2020. <https://www.stanpa.com/notas-prensa/el-consumo-de-perfumes-y-cosmeticos-crece-por-cuarto-ano-consecutivo-hasta-los-6-954-millones-e/>

"El coste de un trabajador para la empresa [+fórmula] - Factorial." *Factorial Blog*. N.p. Web. 29 Ago. 2020. <https://factorialhr.es/blog/coste-empresa-trabajador/#cuanto>

"El Negocio de las Peluquerías y los Centros de Estética supera los 3.500 millones de Euros - Aquora." *Aquora*. N.p. Web. 12 Ago. 2020. <https://www.aquora.es/blog/el-negocio-de-las-peluquerias-y-los-centros-de-estetica-supera-los-3-500-millones-de-euros/>

"El Negocio de las Peluquerías y los Centros de Estética supera los 3.500 millones de Euros - Aquora." *Aquora*. N.p. Web. 29 Julio 2020. <https://www.aquora.es/blog/el-negocio-de-las-peluquerias-y-los-centros-de-estetica-supera-los-3-500-millones-de-euros/>

"El sector cosmético en España | STANPA :: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética." *STANPA :: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética*. N.p. Web. 29 Julio 2020. <https://www.stanpa.com/sector-en-cifras/sector-cosmetico-espana/>

"Esmalte Semilac nº001 (Strong White) | MaterialEstetica.com." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://www.materialestetica.com/es/manicura-y-pedicura/esmaltado->

[semipermanente-semilac/esmalte-semilac-n1-strong-white.html](https://www.materialestetica.com/es/depilacion/esmalte-semilac-n1-strong-white.html)

"Espátula madera basic." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/depilacion/espatula-madera/espatula-madera-basic.html>

"Establecimientos de Peluquería y Estética | Nota de prensa 2019 | DBK Observatorio Sectorial." N.p. Web. 29 Julio 2020.

<https://www.dbk.es/es/detalle-nota/establecimientos-peluqueria-estetica-2019>

"Estantería metálica sin tornillos ST-150." N.p. Web. 28 Mayo 2020.

https://www.ractem.es/estanteria-st-150.html?default=ST2080304B&qclid=Cj0KCQjw7ZL6BRCmARIsAH6XFDIfkZRPBKL63A2hx7JuGgydNNYeIGckTtKhU6zWvPWf5ATleWzvxxgaAmWoEALw_wcB

"Esterilizador ultrasonico Pure." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Mayo 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/aparatologia/esterilizacion/esterilizador-ultrasonico-pure.html>

"Formas jurídicas de empresa." N.p. Web. 10 Ago. 2020.

[http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario%20Individual%20\(Aut%C3%B3nomo\)&idioma=es-ES#d3](http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario%20Individual%20(Aut%C3%B3nomo)&idioma=es-ES#d3)

"Foros PELUQUERIA: GASTO MENSUAL LUZ Y AGUA." N.p. Web. 29 Ago. 2020. <https://www.beautymarket.es/peluqueria/gasto-mensual-luz-y-agua-3-256425-forop.php>

"Fundidor cera 9 litros." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/depilacion/fundidor-cera/fundidor-cera-9-litros.html>

"Guantes látex 100 und." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/desechables/guantes/guantes-latex-100-und.html>

"Guías jurídicas." N.p. Web. 02 Sep. 2020.

https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4slAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjlxNTfbLUouLM_DxblwMDS0NDA7BAZlqlS35ySGVBqm1aYk5xKgAYj_wlNQAAAA==WKE#:~:text=El%20desembolso%20inicial%20de%20una,inicial%20para%20realizar%20la%20inversi%C3%B3n.&text=%E2%80%94%20Cuando%20el%20precio%20de%20la,coincide%20con%20el%20precio%20pagado.

"Guías jurídicas." *Tasa de descuento*. N.p. Web. 03 Sep. 2020.

https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4slAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASmjs3NTfbLUouLM_DxblwMDS0NDA7BAZlqlS35ySGVBqm1aYk5xKgA1Mr9jNQAAAA==WKE

"Inmovilizado Material e Intangible: Lo que Debes Saber (Con Ejemplos)."

CONTABILIDAE. N.p. Web. 23 Ago. 2020.

[https://www.contabilidae.com/inmovilizado-material/#Que es el inmovilizado material](https://www.contabilidae.com/inmovilizado-material/#Que%20es%20el%20inmovilizado%20material)

"Kit facial Hydrating." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/cosmetica/cosmetica-facial/crema-facial/kit-facial-hydrating.html>

"LACK Mesa auxiliar, blanco, 55x55 cm - IKEA." *IKEA*. N.p. Web. 28 Mayo 2020. <https://www.ikea.com/es/es/p/lack-mesa-auxiliar-blanco-30449908/>

"La financiación en la empresa: fondos propios vs financiación ajena." N.p. Web. 08 Sep. 2020. <https://www.pymesyaautonomos.com/unnuevoimpulso/la-financiacion-en-la-empresa-fondos-propios-vs-financiacion-ajena>

"La mitad de los hombres ya se depila, sobre todo pubis y tórax, según CEAC | Comunicados | Agencia EFE." *www.efe.com*. N.p. Web. 27 Julio 2020.

https://www.efe.com/efe/espana/comunicados/la-mitad-de-los-hombres-ya-se-depila-sobre-todo-pubis-y-torax-segun-ceac/10004010-MULTIMEDIAE_3967026

"Lámpara LED 48W." *Material Estética*. N.p. Web. 25 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/manicura-y-pedicura/aparatos-electricos/lampara-led-48w.html>

"Láser de diodo - Milesman Compact." N.p. Web. 28 Mayo 2020.

https://www.milesman.com/lp/laser-diodo-milesman-compact-01.html?utm_keywords=alquiler%20laser%20depilacion&campaignid=6457096217&adgroupid=76748960545&adid=430414394796&gclid=Cj0KCQjw7ZL6BR CmARIsAH6XFDKLaRMwBISRMcJsa268rnHK4ARe5aj8RrwgTmnj6KGu LPf3scvalwaAptgEALw_wcB#contacto

"Las peluquerías se suben a la nube: La digitalización avanza en el sector de la peluquería española | STANPA :: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética." *STANPA :: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética*. N.p. Web. 03 Ago. 2020. <https://www.stanpa.com/notas-prensa/las-peluquerias-se-suben-a-la-nube-la-digitalizacion-avanza-en-el-sector-de-la-peluqueria-espanola/>

"Locales Comerciales en Porreres - habitacía." N.p. Web. 04 Ago. 2020.

https://www.habitacia.com/locales_comerciales-porreres.htm?cod_inm=10619000000443&utm_source=mitula&utm_medium=agregador&utm_campaign=BALEARES-venta&from=agregador

"Locales en alquiler en Porreres - Masprofesional.com." *Masprofesional.com*.

N.p. Web. 04 Ago. 2020. <https://www.masprofesional.com/locales/alquiler-locales-porreres-8-2-37637-2.html##property-1072011>

"Mascarilla protección KN95 (sin válvula)." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Mayo 2020. <https://www.materialestetica.com/es/proteccion-covid-19/mascarilla-proteccion-95-sin-valvula.html>

"Mascarilla Rebalancing." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

https://www.materialestetica.com/es/cosmetica/cosmetica-facial/mascarilla/mascarilla-rebalancing.html#/tamano-95_ml#idTab798

"Mesa manicura Digit." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Mayo 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/manicura-y-pedicura/mobiliario-manicura->

pedicura/mesa-manicura-digit.html

"Monitor táctil O2-1500." *cajaregistradora.eu*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://cajaregistradora.eu/inicio/30-monitor-tactil-o2-1500.html>

"MOSTRADORES RECEPCIÓN PARA TIENDAS 001215 – SandyCosmetico."

N.p. Web. 28 Mayo 2020.

<https://www.sandycosmetico.es/producto/mostradores-recepcion-para-tiendas-comercios-para-tiendas-comercios-y-locales-1215/>

Movistar. "Fijo Empresas. Las mejores tarifas - Telefónica Empresas." N.p.

Web. 29 Ago. 2020.

[https://www.movistar.es/empresas/fijo/#:~:text=Elige%20tu%20%C3%ADnea%20con%20llamadas%20gratis%20para%20tu%20negocio&text=Por33%2C06%E2%82%AC%2Fmes\(IVA%20no%20incl.\)](https://www.movistar.es/empresas/fijo/#:~:text=Elige%20tu%20%C3%ADnea%20con%20llamadas%20gratis%20para%20tu%20negocio&text=Por33%2C06%E2%82%AC%2Fmes(IVA%20no%20incl.))

NewPyme S.L. "Amortización de inmovilizado - Método lineal o de cuotas fijas - Plan General Contable." *Plan General Contable*. N.p. Web. 08 Sep. 2020.

<https://www.plangeneralcontable.com/?tit=amortizacion-de-inmovilizado-metodo-lineal-o-de-cuotas-fijas&name=Manuales&fid=el0bcac>

NewPyme S.L. "Ratios de solvencia - Ratios del balance y de la cuenta de resultados - Área de Pymes." *Área de Pymes*. N.p. Web. 07 Sep. 2020.

<https://www.areadepymes.com>

"Papel camilla natural." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/desechables/papel-camilla/papel-camilla-natural.html>

"Peeling Hydrating." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Mayo 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/cosmetica/cosmetica-facial/peelings-facial/peeling-hydrating.html>

"peluqueria y estetica Porreres - Buscar con Google." N.p. Web. 31 Julio 2020.

https://www.google.es/search?biw=1366&bih=576&sxsrf=ALeKk02hQI0yCcCSY_wHwpeBPN24o2I4-Q:1596210609851&q=peluqueria+y+estetica+Porreres&npsic=0&rffq=1&rlha=0

[https://www.google.com/search?q=Pequeño+comercio+cashloggy&rlag=39514942,3023288,439&tbm=lcl&ved=2ahUKEwiDz4vz6_fqAhWh2-AKHbtWCuIQjGp6BAgLED0&rdoc=1#rfti=hd::si::mv:\[39.49437983806313,2.9000703109904435\],\[39.48643125281694,2.8797713531657365\],null,\[39.49040565902565,2.88992083207809\],16](https://www.google.com/search?q=Pequeño+comercio+cashloggy&rlag=39514942,3023288,439&tbm=lcl&ved=2ahUKEwiDz4vz6_fqAhWh2-AKHbtWCuIQjGp6BAgLED0&rdoc=1#rfti=hd::si::mv:[39.49437983806313,2.9000703109904435],[39.48643125281694,2.8797713531657365],null,[39.49040565902565,2.88992083207809],16)

"Pequeño comercio - Cashloggy." *Cashloggy*. N.p. Web. 10 Ago. 2020.

<https://cashloggy.com/es/pequeno-comercio/>

"Pinza Testa Negra." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/depilacion/pinza-depilacion/pinza-testa-negra.html>

"Planes y precios para tu página web - Jimdo." N.p. Web. 26 Mayo 2020.

<https://www.jimdo.com/es/precios/pagina-web/>

"Póster con tu foto » Impresión de pósteres de calidad superior de myposter." *myposter*. N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://www.myposter.es/poster>

"Préstamos personales online - Préstamos - Hipotecas y préstamos - ING." N.p. Web. 27 Ago. 2020. <https://www.ing.es/prestamos-personales>

"Presupuesto de tesorería - Manual de Presupuestos. Teórico y Práctico - Libros y Revistas - VLEX 731056785." *vLex*. N.p. Web. 09 Sep. 2020.

<https://doctrina.vlex.com.co/vid/presupuesto-tesoreria-731056785>

"¿Qué es el cash flow o flujo de caja de una empresa?" *Autónomos, empresas y asesorías*. N.p. Web. 08 Sep. 2020. <https://getquipu.com/blog/que-es-el-cash-flow/>

Redacci3n. "¿Cu3l es la cuota de aut3nomos en 2020?" N.p. Web. 29 Ago. 2020. <https://blog.bankinter.com/economia/-/noticia/2020/3/26/cuota-autonomos#:~:text=que%20se%20desea,-,Cuota%20m%C3%A1xima%20de%20aut%C3%B3nomos%202020,1.221%2C03%20euros%20al%20mes.>

<https://blog.bankinter.com/economia/-/noticia/2020/3/26/cuota-autonomos#:~:text=que%20se%20desea,-,Cuota%20m%C3%A1xima%20de%20aut%C3%B3nomos%202020,1.221%2C03%20euros%20al%20mes.>

"Roll-on Depilflax Oro 110 ml." *Material Estética*. N.p. Web. 26 Ago. 2020.

<https://www.materialestetica.com/es/depilacion/cera-roll-on/roll-on-depilflax-oro-110-ml.html>

"Rótulos sin iluminación para Negocios, Comercios y Empresas." N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://www.rotulowcost.es/es/rotulos-sin-iluminacion-planos/rotulos-sin-iluminacion.html>

"Sillón hidráulico Platy." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Mayo 2020. <https://www.materialestetica.com/es/mobiliario/sillones/sillon-hidraulico-platy.html>

"SILLON PARMA | PostQuam." *PostQuam | Professional*. N.p. Web. 28 Mayo 2020. https://www.postquam.com/es/mobiliario-y-aparatologia/1686-1252-sillon-parma.html#/1325-idmparm-sillon_hidraulico_parma_negro

"Simulador de Préstamos Personales y Créditos - Banco Santander." N.p. Web. 27 Ago. 2020. <https://www.bancosantander.es/es/particulares/prestamos/prestamos-personales/simulador>

"Simulador préstamos personales." N.p. Web. 27 Ago. 2020. <https://www.bankia.es/es/particulares/financiacion/prestamos/simulador-prestamos#resPrestamos>

"SingularCover." N.p. Web. 29 Ago. 2020. <https://singularcover.com/funnel/offers?token=KNboOcYlu59SNKieULsL>

Socias, Antoni. "Análisis Financiero." *Análisis contable*. UIB. 09 Sep. 2020. Web. 09 Sep. 2020. https://ad.uib.es/estudis1920/pluginfile.php/79513/mod_resource/content/2/Tema%209.pdf

"Software de gestión y app propia - Precios y planes - BEWE." *BEWE*. N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://bewe.io/es/planes/>

"3.5.4 Tabla de amortización simplificada - Agencia Tributaria." N.p. Web. 26 Ago. 2020. https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales_Folleto_s_y_Videos/Manuales_practicos/ Ayuda Folleto Actividades economicas/3 I mpuesto sobre la Renta de las Personas Físicas/3 5 Estimacion directa s

[implificada/3 5 4 Tabla de amortizacion simplificada/3 5 4 Tabla de amortizacion simplificada.html](#)

"Tabla tipos de interés legal - Cliente Bancario, Banco de España." N.p. Web. 26 Ago. 2020. <https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresrefe/Tabla tipos de interes legal.html>

"Taburete hidráulico Saturne." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Mayo 2020. <https://www.materialestetica.com/es/mobiliario/taburetes/taburete-hidraulico-saturne.html>

"Taburete respaldo Uranus+." *Material Estética*. N.p. Web. 28 Mayo 2020. <https://www.materialestetica.com/es/mobiliario/taburetes/taburete-respaldo-uranus.html>

"Tarifa de Precios 2020 | Gabinete de Estética en Valencia." N.p. Web. 13 Ago. 2020. <https://www.miesteticista.es/tarifas>

Łukasz. "Booksy." *Booksy*. Estética Carla Marin. Web. 13 Ago. 2020. https://booksy.com/es-es/instant-experiences/widget/3524?instant_experiences_enabled=true&ig_ix=true#access_token=EAAHcTRI0uMMBADividh52IOWCI6kuZCToGo1QtV1zoXS7a3FHZCP6G2IVFRI9CRSYyzcjaWHvaZCKI84v0a82UZASrWjqQu7dyUCfyIQZBGdwfgfZAMmn2ZBxBNrE02vtclZBc5aWIUUCPGibvbCMbCMykh2OB4zHJLLQeWRe0bbUwZDZD

"Valorando una empresa por Descuento de Flujos de Caja (DFC) - Rankia." *Rankia*. N.p. Web. 07 Sep. 2020. <https://www.rankia.com/blog/bolsa-desde-cero/3170748-valorando-empresa-por-descuento-flujos-caja-dfc>

"Vaporizador ozono Vulcain." *Material Estética*. N.p. Web. 25 Ago. 2020. <https://www.materialestetica.com/es/aparatologia/vaporizador/vaporizador-ozono-vulcain.html>

"Vistaprint | Tarjetas de Visita." N.p. Web. 26 Mayo 2020. <https://www.vistaprint.es/mlp/tarjetas-de->

[visita?&PCXTVATINCLUSIVE=&utm_id=4040819080854428276&coupon=&pa_rtnr=google&ps_vtp=9919383|30887697963||kwd-59202493436|c|20287|1005517|g&ps_vtp2=g|%2Btarjeta%20%2Bpresentaci%C3%B3n|b|145142675494||||&gclid=CjwKCAjwkJ6BRA-EiwA0ZVPVjewrm60Fo2ufSu0RVO_DKqU43UqWPnuBL0MX7YcVTu9OveCuky7dBoCd5gQAvD_BwE](https://www.google.com/search?q=visita?&PCXTVATINCLUSIVE=&utm_id=4040819080854428276&coupon=&pa_rtnr=google&ps_vtp=9919383|30887697963||kwd-59202493436|c|20287|1005517|g&ps_vtp2=g|%2Btarjeta%20%2Bpresentaci%C3%B3n|b|145142675494||||&gclid=CjwKCAjwkJ6BRA-EiwA0ZVPVjewrm60Fo2ufSu0RVO_DKqU43UqWPnuBL0MX7YcVTu9OveCuky7dBoCd5gQAvD_BwE)