

PLAN DE NEGOCIO

Los gastos de la inmobiliaria

Debido a la naturaleza del negocio, los gastos no van a proceder de las compras realizadas. Las compras de mobiliario y tecnología se incluyen en el capítulo Pagos y los gastos que aparecen en la cuenta de resultados hacen referencia a los sueldos de los empleados (en este ejemplo, se han calculado los gastos para una inmobiliaria con cuatro empleados: un administrativo, una secretaria, un comercial y el propio empresario), a la publicidad y a otros gastos fijos (luz, teléfono, amortización del préstamo, etc.). El inmovilizado de 42.070 euros corresponde a mobiliario e instalaciones. Como el acuerdo de pagos por este concepto es de 16.227 euros al contado, 12.921 en junio y otros 12.922 en diciembre (no es normal pagar a más de un año), en el balance aparece una cuenta deudora de proveedores de inmovilizado, que recoge el saldo que se debe y que se cancela en diciembre.

Fondo de maniobra

En los primeros meses habrá pocas operaciones (números rojos durante enero y febrero), de ahí que sea en ese momento cuando tengamos que realizar un mayor esfuerzo en publicidad, que provocará un incremento de la partida denominada *Otros gastos*.

Desde el inicio debemos contar con un fondo de maniobra, ya que en caso contrario nos sería imposible, por ejemplo, atender las nóminas del mes de agosto, cuando las vacaciones originan un considerable descenso de los ingresos registrados por la inmobiliaria.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio refleja el momento en que la diferencia entre ingresos y gastos suma cero, lo que se considera el inicio de una situación de rentabilidad para la empresa. Esta información la podemos obtener en la cuenta de resultados. En el supuesto que nos ocupa vemos que los ingresos y los gastos se igualan en el tercer mes de actividad de la empresa, de lo cual se deduce que deberemos obtener unos ingresos medios de 12.020 euros para poder cubrir los gastos. No obstante, lo más frecuente es que no se alcance esta situación hasta el tercer año de actividad.

Tu primer año, en cifras contantes y sonantes														
En euros														
CUENTA DE RESULTADOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	9.015	9.616	12.020	12.621	18.030		17.429	14.424	5.409	11.419	16.528	18.631	11.720	156.864
Gastos de personal	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813		7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	13.823	99.768
Gastos financieros	2.302	499	499	499	499		499	499	499	499	499	499	499	7.789
Otros gastos	6.010	3.005	3.005	3.005	3.005		3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	39.066
Amortizaciones (42.071 euros/2 años)	697	697	697	697	697		697	697	697	697	697	697	697	8.366
RESULTADOS	-7.807	-2.398	6	607	6.016		5.415	2.410	-6.605	-595	4.514	6.617	-6.305	1.875
PRESUPUESTO DE TESORERÍA														
Tesorería		20.537	20.038	21.943	19.040		26.955	34.270	20.248	15.542	16.846	17.850	26.366	
Cobros														
Ventas	9.015	9.616	12.020	12.621	18.030		17.429	14.424	5.409	11.419	16.528	18.631	11.720	156.864
Capital	30.051													30.051
Deudas con bancos	12.020													12.020
TOTAL TESORERÍA	51.086	30.153	32.058	34.564	37.070		44.385	48.694	25.657	26.961	33.374	36.481	38.086	198.935
PAGOS														
Del inmovilizado	16.227							12.922					12.922	42.071
Gastos de personal	6.010	6.010	6.010	11.419	6.010		6.010	11.419	6.010	6.010	11.419	6.010	12.020	94.359
Gastos financieros	2.302	499	499	499	499		499	499	499	499	499	499	499	7.789
Otros gastos	6.010	3.005	3.005	3.005	3.005		3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	39.066
Devolución préstamo		601	601	601	601		601	601	601	601	601	601	601	6.611
TOTAL PAGOS	30.549	10.115	10.115	15.524	10.115		10.115	28.446	10.115	10.115	15.524	10.115	29.047	189.896
SALDO FIN DE MES	20.537	20.038	21.943	19.040	26.955		34.270	20.248	15.542	16.846	17.850	26.366	9.039	9.039
BALANCE PREVISIONAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo		Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
ACTIVO														
Inmovilizado	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071		42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	
Amortización	-697	-1.394	-2.092	-2.789	-3.486		-4.183	-4.880	-5.577	-6.275	-6.972	-7.669	-8.366	
'Stock' de productos														
Caja y bancos	20.537	20.038	21.943	19.040	26.955		34.270	20.248	15.542	16.846	17.850	26.366	9.039	
TOTAL ACTIVO	61.910	60.714	61.922	58.322	65.540		72.158	57.439	52.036	52.643	52.949	60.768	42.744	
PASIVO														
Personal, SS y Hacienda	1.803	3.606	5.409	1.803	3.606		5.409	1.803	3.606	5.409	1.803	3.606	5.409	
Proveedores de inmovilizado	25.844	25.844	25.844	25.844	25.844		25.844	12.922	12.922	12.922	12.922	12.922	0	
Deudas con bancos	12.020	11.419	10.818	10.217	9.616		9.015	8.414	7.813	7.212	6.611	6.010	5.409	
Capital	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051		30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	
Resultado neto	-7.807	-10.205	-10.199	-9.592	-3.576		1.839	4.249	-2.356	-2.951	1.563	8.180	1.875	
TOTAL PASIVO	61.910	60.714	61.922	58.322	65.540		72.158	57.439	52.036	52.643	52.949	60.768	42.744	

Gastos de personal

Todos los meses se paga la misma cantidad, excepto los meses de abril, julio y octubre, fechas que coinciden con el pago de retenciones y pagas extra (aunque durante este primer año las dos primeras pagas extraordinarias se prorratean y sólo se paga separadamente en diciembre, cuando los empleados cumplen su primer año de permanencia en la empresa). Por otra parte, siempre existe un saldo deudor de 1.803 euros que corresponde a los pagos que se realizan a la Seguridad Social, a la que siempre se le debe un mes.

Préstamos

Antes de comenzar la actividad de nuestra agencia inmobiliaria, quizá tengamos que solicitar un préstamo a un banco o a una caja de ahorros. En el caso que exponemos, solicitaríamos un crédito de 12.020 euros con una amortización mensual de 601.

Los intereses anuales se dividen por igual entre los doce meses del año, aunque, como puede observarse en el cuadro, en el mes de enero tendremos que abonar otros 1.803 euros a cuenta de la comisión de apertura que cobra el banco y los preceptivos corretajes.

Meses con menos ingresos

Enero y febrero serán los peores meses del año. Por eso, hacerse hueco en el mercado y tratar de conseguir una amplia base de datos de clientes será la tarea principal durante esta temporada. La recuperación definitiva se producirá durante los meses de verano, ya que en este supuesto se ha pensado en una inmobiliaria que concentrase la mayor parte de su actividad en los alquileres de apartamentos en zonas costeras. En el mes de agosto y en el de diciembre, los ingresos descenderían. En el primer caso, debido a que las personas interesadas en contratar el alquiler de un apartamento veraniego ya lo habrían hecho con anterioridad, y en ese mes ya se encontrarían mayoritariamente en su lugar de destino vacacional. En el segundo caso la razón serían las navidades. Ha de tenerse en cuenta que los mejores y peores meses pueden variar dependiendo del área específica a la que se haya orientado la actividad de la inmobiliaria. Si ésta se dedica, por ejemplo, al alquiler de locales, muy probablemente cierre más operaciones en meses como septiembre.

Plan de Negocio Inmobiliaria

http://www.100plandenegocios.com