

# DOSSIER INFORMATIVO

ENERGY LED+



GO LED  
GO GREEN

**E**nergy<sup>®</sup>  
LED+

# DOSSIER INFORMATIVO

ENERGY LED+

## ÍNDICE:

<b>I</b>	<b>LA EMPRESA.....</b>	<b>2</b>
<b>II</b>	<b>EL MERCADO.....</b>	<b>3</b>
<b>III</b>	<b>MODELO DE NEGOCIO.....</b>	<b>4</b>
<b>IV</b>	<b>LA INVERSIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>V</b>	<b>ESTUDIO ECONÓMICO.....</b>	<b>7</b>
<b>VI</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>10</b>
<b>VII</b>	<b>ANEXOS.....</b>	<b>11</b>

# I. LA EMPRESA

**ENERGY LED+** es el resultado de más de veinte años de experiencia de profesionales dedicados al mundo de la iluminación, y su evolución hacia la **especialización en la fabricación y comercialización de iluminación** de tecnología **LED**.

Desde el principio, el principal **objetivo** de **ENERGY LED+** ha sido siempre, y será, ofrecer la mejor relación entre calidad y precio en el sector de la iluminación LED, y lo que es más importante y difícil de encontrar: **asesorarlo y ayudarlo a seleccionar lo que mejor se adapte a cada situación.**

Desde entonces no hemos dejado de trabajar y evolucionar, siempre en pos de conseguir nuevas metas que nos hagan más fuertes para poder ofrecer a los Clientes más calidad, más servicios, más compromiso, más profesionalidad... SER SIEMPRE MÁS PARA TÍ.

Ese es nuestro eslogan principal: **ser siempre más para ti.**

Este continuo movimiento de crecimiento y expansión, nos ha llevado a viajar a los países donde, hoy por hoy, está el 90% de la producción del mundo, y a contar con fabricación propia. El resultado: **productos de máxima calidad a precios muy competitivos.**

Ofrecemos **garantía de 2 años** en todos nuestros artículos. En la selección de los productos para nuestro catálogo, **atribuimos gran importancia a la calidad.** Un producto que no satisface nuestras exigencias de calidad jamás será incluido en nuestro catálogo.

## II. EL MERCADO

La tecnología LED en el mundo de la iluminación supone una auténtica **REVOLUCIÓN** de este mercado. Si bien su aplicación se viene realizando desde hace ya unos años, es en estos momentos, cuando la **GENERALIZACIÓN DE SU USO** se empieza a hacer más evidente.

### LAS 5 VENTAJAS LED:

1. **80%-90% MÁS EFICACIA:** La iluminación LED consume un 80%-90% menos electricidad que una bombilla corriente de similares características.
2. **LARGA VIDA:** La vida media de una lámpara LED es de 40.000 horas frente a las 2.000 de una bombilla estándar. Esto son más de 13 años a 8 horas diarias de utilización.
3. **ECOLÓGICAS:** No contienen tungsteno como las bombillas normales, ni mercurio como la iluminación fluorescente, son reciclables y cumplen con la normativa europea de sustancias contaminantes RoHS.
4. **NO EMITEN CALOR:** A diferencia de una bombilla estándar, la tecnología LED no desperdicia energía en crear calor, lo cual permite instalar luz en sitios muy complejos, con poco espacio o en sitios enemigos de calor. Esta característica redundará también en un menor uso del aire acondicionado y, por lo tanto, en un mayor ahorro energético.
5. **SIN MANTENIMIENTO:** Al tener una vida larga, los productos LED no necesitan ningún mantenimiento. Esto es especialmente importante en entornos de difícil acceso.

Las necesidades de aunar una mayor eficiencia energética, mejorar la calidad de la iluminación reduciendo el coste de la factura, unido al compromiso social con el medio ambiente, convierten al LED en el producto con mayor expectativa de comercialización en los próximos años, con una **APLICACIÓN A TODOS LOS ÁMBITOS Y SECTORES:**

- **SECTOR PÚBLICO** (alumbrado viales, instalaciones deportivas, oficinas y edificios públicos,...)
- **PROFESIONALES** (electricistas, técnicos en iluminación, ...)
- **USO DOMÉSTICO** (viviendas, garajes, trasteros, comunidades de propietarios...)
- **USO COMERCIAL** (comercios, despachos, clínicas, gimnasios, restaurantes, hoteles, ...)
- **USO INDUSTRIAL** (naves industriales, almacenes, ...)

### III. EL MODELO DE NEGOCIO

**ENERGY LED+** pone a disposición de los partners/colaboradores, el **conocimiento técnico y comercial (know-how)** necesarios para el adecuado **asesoramiento energético** de sus clientes, ofreciendo **soluciones** para la venta de los productos que mejor se adapten a sus necesidades, en pos de lograr la **máxima eficiencia energética al precio más bajo** del mercado, lo cual nos facilita nuestra doble condición de fabricantes-importadores.

Nuestro **modelo de negocio** está basado en cuatro **principios básicos**:

**-Confianza** en nuestro modelo de comercialización basado en el asesoramiento especializado a nuestros partners, y de éstos a sus clientes.

**-Compromiso** con nuestros partners: de asesoramiento y suministro de mercancías directamente de nuestra fábrica.

**-Rentabilidad**: modelo rentable desde el primer año.

**-Mínimo riesgo**: el gasto necesario para el acondicionamiento del local (ver condiciones de pacto de recompra de mercancías).

En la actual situación económica, muchos trabajadores autónomos y muchos asalariados han visto como su situación laboral y económica se deterioraba notablemente. Nuestro Modelo de Negocio se presenta como una magnífica oportunidad para promocionar el autoempleo de los mismos, asumiendo una inversión mínima, en un sector con unas expectativas de crecimiento muy importante para los próximos años. Igualmente es interesante para inversores por la mínima inversión requerida y las expectativas de retorno que ofrece este mercado.

#### **OFRECEMOS:**

- **ASISTENCIA PREVIA** a la apertura del establecimiento.
- **FORMACIÓN** inicial y continuada del partner y de su equipo.
- **ASISTENCIA TÉCNICA Y COMERCIAL** al partner a lo largo de la vigencia del contrato.
- **SOFTWARE** de Cálculo de Eficiencia Energética.
- **COMPROMISO DE COMPETITIVIDAD** en la fijación de los precios ofertados al partner.
- **EXCLUSIVIDAD** en su zona de actuación comercial para poblaciones inferiores a 100.000 habitantes, y delimitada de acuerdo a nuestro modelo de negocio para poblaciones superiores.
- **DISEÑO Y ASESORAMIENTO EN MARKETING**, con diseños publicitarios propios y gestión de campañas publicitarias
- **ACTUALIZACIÓN** permanente del **know-how** a las exigencias y tendencias del mercado.

## **OBLIGACIONES DEL PARTNER/COLABORADOR:**

- **COMPROMISO DE ADQUISICIÓN** de nuestros productos para la venta en su establecimiento.
- **EXCLUSIVIDAD** en los productos comercializados en el establecimiento, salvo autorización expresa.
- **UTILIZACIÓN** de nuestra **marca y signos distintivos** en la identificación del establecimiento y en los elementos utilizados para la comercialización de nuestros productos.
- **PARTICIPACIÓN EN LAS CAMPAÑAS PUBLICITARIAS** que determine la empresa para potenciar la capacidad comercial del partner.
- **MANTENIMIENTO DEL STOCK** adecuado que garantice el correcto funcionamiento del establecimiento.
- **APLICAR Y RESPETAR** los modelos de gestión propuestos, así como las normas de establecimiento e instalaciones.

## **DIFERENCIAS CON LAS FRANQUICIAS TRADICIONALES:**

Estamos tan convencidos de nuestro Modelo de Negocio que, **NUESTRA MAYOR RENTABILIDAD ESTÁ EN EL ÉXITO DE NUESTRO COLABORADOR.** Nuestro compromiso es ofrecerles las mejores soluciones energéticas a los precios más competitivos posibles.

Por ello,

- **NO EXIGIMOS CANON DE ENTRADA.**
- **NO EXIGIMOS ROYALTY DE EXPLOTACIÓN.**
- **NO EXIGIMOS PENALIZACIÓN** en caso de resolución anticipada del contrato **por cese de la actividad** del partner.

Además, basándonos en nuestra experiencia y la seguridad que tenemos en nuestro Modelo de Negocio, y en la Competitividad y Calidad de nuestras soluciones y productos,

**Nos comprometemos a recomprar el stock** que se encuentre en perfectas condiciones y con el embalaje original en el caso de que **durante los seis primeros meses** el partner decidiera no continuar con la actividad, **limitándose** de esta manera el **riesgo** asumido a lo destinado a la **adecuación**.

## IV. LA INVERSIÓN

Nuestra experiencia nos indica que la **INVERSIÓN MÍNIMA NECESARIA** para llevar adelante nuestro Modelo de Negocio, es de **ENTRE 25.000 Y 35.000 EUROS**, la cual se destinará a:

### I. INVERSIÓN ESTABLECIMIENTO:

Aproximadamente **10.000 EUROS** serán destinados a la adecuación del local comercial a los estándares necesarios, para la comercialización de los productos según nuestro Modelo de Negocio. Éste constituiría el riesgo principal asumido por el inversor.

El hecho de que en cada localidad, el precio del m2 de local pueda variar, así como el estado en el que se encuentre el establecimiento objeto de la inversión, hacen que dicha cantidad sea estimativa.

### II. STOCK INICIAL:

Los restantes **20.000 EUROS** son considerados como el stock mínimo necesario, para iniciar la actividad mayores garantías de éxito. El asesoramiento de nuestros técnicos, le permitirá al partner adaptar el mismo, a la demanda previsible que pueda tener, en la zona de comercialización de su establecimiento.

No obstante, de acuerdo con nuestro principio de Compromiso con nuestros partners, en el caso de que **durante los 6 primeros** se renunciara a continuar con la actividad, **nos comprometemos a recomprar el stock** que se encuentre en perfectas condiciones y con el embalaje original, **limitándose** de esta manera el **riesgo** asumido a lo destinado a la **adecuación del local**.

## V. ESTUDIO ECONÓMICO

Nuestro Modelo de Negocio está pensado, para dar respuesta a la actual crisis económica que ha llevado, a muchos profesionales del sector y a muchos asalariados, a ver como su situación económica y laboral se deterioraba notablemente. De acuerdo con esto, **hemos tratado de ajustar los costes** a una estructura que **permita rentabilizar el negocio asumiendo el mínimo riesgo necesario**. Esto mismo hace que sea también interesante para inversores por la **mínima inversión** requerida y las **expectativas de retorno** que ofrece este mercado.

El estudio de viabilidad del negocio, establece que el **periodo medio de recuperación de la inversión está en 12 meses**.

### I. SUPUESTOS VENTAS/BENEFICIO MENSUAL (ANEXO 1).

#### RESUMEN INGRESOS-GASTOS MENSUAL (EUROS) (\*):

CONCEPTO	SUPUESTO 1	SUPUESTO 2	SUPUESTO 3
<b>INGRESOS</b>	<b>12.000</b>	<b>15.000</b>	<b>20.000</b>
<b>GASTOS</b>	<b>6.409</b>	<b>7.648</b>	<b>9.714</b>
<b>IVA(a ingresar):</b>	<b>737</b>	<b>997</b>	<b>1.439</b>
<b>BENEFICIO MENSUAL</b>	<b>4.855</b>	<b>6.355</b>	<b>8.855</b>

(\*) En el Anexo 1 se incluyen los conceptos que se han tomado en consideración para obtener estos cálculos. Para ello se ha partido de las siguientes premisas:

- **ESTRUCTURA:** Para desarrollar adecuadamente la actividad, recomendamos un establecimiento tipo de 20m<sup>2</sup> con una plantilla formada por 2 personas. Esta estructura es necesaria para aprovechar al máximo el **dobles canal de venta** que ofrece el Modelo de Negocio:
  - o **VENTA EN ESTABLECIMIENTO** y,
  - o **VENTA EN EL EXTERIOR:** Es muy importante aprovechar la capacidad de asesoramiento para contactar con otros negocios de la zona a los que interesará mejorar la eficiencia energética de sus establecimientos realizando cambios en la iluminación, y también contactar con profesionales que pueden estar interesados en nuestros productos para su actividad. **de este modo el objetivo de venta mensual sería alcanzable más fácilmente.**
- **COSTES LABORALES:** No se contemplan ya que dependerá de la estructura que decida el partner.
- **RESTO GASTOS:** Incluye la participación en publicidad, la prima de seguro y los gastos de gestoría. A título informativo se indica el coste de acudir a Financiación Ajena, considerando un plazo de amortización de 36 meses y un tipo de interés del 9%.



**DE ACUERDO CON ESTA PREVISIÓN, EL UMBRAL MÍNIMO DE RENTABILIDAD ACEPTABLE SE ALCANZARÍA CON UNAS VENTAS BRUTAS (IVA INCLUIDO) DE 6.000 EUROS/MES.**

## **II. SUPUESTOS VENTAS/BENEFICIOS ANUAL (ANEXO 2).**

**El coste principal a recuperar es la inversión en el establecimiento,** ya que la inversión en stock siempre tenderá a ajustarse a la demanda, por lo que es más fácilmente realizable y recuperable. Además cuenta con nuestro **compromiso de recompra del stock dentro de los 6 primeros meses de actividad en caso de cese de la misma.**

Bajo el Supuesto 1, **El retorno total de la inversión se alcanzaría a los 12 meses.**

## **III. PREVISIÓN EVOLUCIÓN VENTAS/BENEFICIOS EN EL 1ER AÑO (ANEXO 3).**

**EL NIVEL ÓPTIMO DE VENTAS EN TORNO A 15.000 EUROS/MES SE PODRÍA ALCANZAR EN EL 1<sup>er</sup> AÑO.**

Bajo el Supuesto 1, hemos partido de una venta inicial mensual de 5.000 euros, y se ha considerado un crecimiento mensual del 20% sobre el mes anterior los primeros 6 meses, y del 5% los restantes 6 meses. En esta evolución es importante la aportación que se realice con la Venta Externa que pueda generar el establecimiento.

## **IV. PLAN FINANCIERO.**

**No se han tomado en consideración las diferentes líneas de subvenciones** que existen para emprendedores y nuevos proyectos empresariales, ya que **consideramos** que éstas **deben ser un apoyo al negocio pero no deben constituir la base de la financiación.** Cualquier problema o retraso en el cobro de las mismas podría dar al traste con el proyecto **(ver anexo 4).**

## **V. PLAN DE TESORERÍA.**

- **DE CONTADO:** Las **compras** a la Matriz son **de contado**, por lo que las **ventas** del establecimiento a sus clientes **también deben serlo.** De este modo, se **elimina el riesgo de morosidad en las ventas** que ha dado al traste con muchos negocios. Realizada la inversión inicial en stock, las **reposiciones** se realizarán **sobre pedido y con pago de dos días antes del envío de la mercancía.**

- **VÍA IMPORTACIÓN:** Como excepción a lo anterior, para el caso de **pedidos superiores a 10.000 €** se podría optar por la **compra vía importación** la cual se realiza a unos **precios más económicos** lo que proporciona una **mayor rentabilidad** al franquiciado al mejorar su margen, y además permite llevar una **mejor gestión del stock** evitando roturas del mismo.

Esto es **especialmente interesante para la venta fuera del establecimiento**, en la que es más fácil programar con antelación con el cliente el momento en el que se vaya a realizar la inversión. Exige un **pago adelantado del 30%** al realizar el pedido, y el **resto 10 días antes de la entrega** de la mercancía (aproximadamente **2 meses**).

## VI. CONCLUSIONES

Nuestra **experiencia** en el mundo de la iluminación y nuestra especialización en el sector LED, así como contar con importación directa y control sobre el proceso de fabricación, nos permite proporcionar al cliente final el **asesoramiento y soluciones** adecuadas para lograr el resultado más adaptado a sus necesidades, con la **mayor eficiencia energética** posible, y a un **precio muy ajustado**.

El Modelo de Negocio **favorece al autoempleo**, en un momento como el actual, en el que éste se convierte en una de las vías más factibles, para tratar de mejorar la precariedad, a la que se ven abocados muchos trabajadores que han perdido su empleo.

Los **costes de inversión** se han **minimizado** para que resulte **atractivo a cualquier inversor**, dada las **expectativas de retorno** que ofrece este mercado en expansión.

## VII. ANEXOS

### ANEXO I: Supuestos Ventas/Beneficio Mensual.

<b>SUPUESTO 1</b>
<b>MEDIA MENSUAL VENTAS 12.000</b>

	IMPORTE	SUBTOTAL	TOTAL
<b>INGRESOS MENSUALES</b>			<b>12.000</b>
<b>VENTAS BRUTAS (IVA INCLUIDO)</b>	12.000	<b>12.000</b>	
IVA Repercutido 21% (*)	2.083		
VENTA NETA (SIN IVA)	9.917		
<b>GASTOS MENSUALES</b>			<b>6.409</b>
<b>COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)</b>		<b>4.959</b>	
Compra Net: (50% Venta Neta)	4.959		
IVA Soportado 21% (*)	1.041		
Compra Bruta	6.000		
<b>RECURSOS HUMANOS (**)</b>	0	0	
<b>ALQUILER</b>	800	<b>800</b>	
IVA Soportado 21% (*)	168		
<b>SUMINISTROS</b>		<b>650</b>	
Luz, Agua, etc	400		
Publicidad	100		
Primas de seguro	50		
Gestoría	100		
IVA Soportado 21% (*)	137		
<b>IMPUESTOS ( IVA a liquidar trimestralmente) (*)</b>	737	<b>737</b>	<b>737</b>
<b>BENEFICIO MENSUAL (antes impuestos) (***)</b>			<b>4.855</b>
(****) Con financiación de 10.000 euros		<b>320</b>	<b>4.535</b>
(****) Con financiación de 15.000 euros		<b>480</b>	<b>4.375</b>
(****) Con financiación de 20.000 euros		<b>636</b>	<b>3.739</b>

(\*) IVA a ingresar se computa como gasto mensual aunque se liquidará trimestralmente.

(\*\*) El Coste de Personal no se ha tomado en consideración. Dependerá de la estructura que decida el inversor.

(\*\*\*) El Impuesto sobre beneficio se liquidará en función del régimen tributario del inversor.

(\*\*\*\*) Financiación bancaria calculada a 3 años al 9%.

<b>SUPUESTO 2</b>
<b>MEDIA MENSUAL VENTAS 15.000</b>

	IMPORTE	SUBTOTAL	TOTAL
<b>INGRESOS MENSUALES</b>			<b>15.000</b>
<b>VENTAS BRUTAS (IVA INCLUIDO)</b>	15.000	<b>15.000</b>	
IVA Repercutido 21% (*)	2.603		
VENTA NETA (SIN IVA)	12.397		
<b>GASTOS MENSUALES</b>			<b>7.648</b>
<b>COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)</b>		<b>6.198</b>	
Compra Net: (50% Venta Neta)	6.198		
IVA Soportado 21% (*)	1.302		
Compra Bruta	7.500		
<b>RECURSOS HUMANOS (**)</b>	0	0	
<b>ALQUILER</b>	800	<b>800</b>	
IVA Soportado 21% (*)	168		
<b>SUMINISTROS</b>		<b>650</b>	
Luz, Agua, etc	400		
Publicidad	100		
Primas de seguro	50		
Gestoría	100		
IVA Soportado 21% (*)	137		
<b>IMPUESTOS ( IVA a liquidar trimestralmente) (*)</b>	997	<b>997</b>	<b>997</b>
<b>BENEFICIO MENSUAL (antes impuestos) (***)</b>			<b>6.355</b>
(****) Con financiación de 10.000 euros		<b>320</b>	<b>6.035</b>
(****) Con financiación de 15.000 euros		<b>480</b>	<b>5.875</b>
(****) Con financiación de 20.000 euros		<b>636</b>	<b>5.239</b>

(\*) IVA a ingresar se computa como gasto mensual aunque se liquidará trimestralmente.

(\*\*) El Coste de Personal no se ha tomado en consideración. Dependerá de la estructura que decida el inversor.

(\*\*\*) El Impuesto sobre beneficio se liquidará en función del régimen tributario del inversor.

(\*\*\*\*) Financiación bancaria calculada a 3 años al 9%.

**SUPUESTO 3**  
**MEDIA MENSUAL VENTAS 20.000**

	IMPORTE	SUBTOTAL	TOTAL
<b>INGRESOS MENSUALES</b>			<b>20.000</b>
<b>VENTAS BRUTAS (IVA INCLUIDO)</b>	20.000	<b>20.000</b>	
IVA Repercutido 21% (*)	3.471		
VENTA NETA (SIN IVA)	16.529		
<b>GASTOS MENSUALES</b>			<b>9.714</b>
<b>COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)</b>		<b>8.264</b>	
Compra Net: (50% Venta Neta)	8.264		
IVA Soportado 21% (*)	1.736		
Compra Bruta	10.000		
<b>RECURSOS HUMANOS (**)</b>	0	0	
<b>ALQUILER</b>	800	<b>800</b>	
IVA Soportado 21% (*)	168		
<b>SUMINISTROS</b>		<b>650</b>	
Luz, Agua, etc	400		
Publicidad	100		
Primas de seguro	50		
Gestoría	100		
IVA Soportado 21% (*)	137		
<b>IMPUESTOS (IVA a liquidar trimestralmente) (*)</b>	1.431	<b>1.431</b>	<b>1.431</b>
<b>BENEFICIO MENSUAL (antes impuestos) (***)</b>			<b>8.855</b>
(****) Con financiación de 10.000 euros		<b>320</b>	<b>8.535</b>
(****) Con financiación de 15.000 euros		<b>480</b>	<b>8.375</b>
(****) Con financiación de 20.000 euros		<b>636</b>	<b>7.739</b>

(\*) IVA a ingresar se computa como gasto mensual aunque se liquidará trimestralmente.

(\*\*) El Coste de Personal no se ha tomado en consideración. Dependerá de la estructura que decida el inversor.

(\*\*\*) El Impuesto sobre beneficio se liquidará en función del régimen tributario del inversor.

(\*\*\*\*) Financiación bancaria calculada a 3 años al 9%.

## ANEXO II: Supuestos Ventas/Beneficio Anual.

### SUPUESTO 1 MEDIA VENTAS MENSUAL 12.000

<b>INGRESOS ANUALES</b>		<b>144.000</b>
VENTAS NETAS (SIN IVA)	119.008	
<b>GASTOS ANUALES</b>		<b>76.904</b>
COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)	59.504	
RECURSOS HUMANOS (*)	0	
ALQUILER	9.600	
SUMINISTROS	7.800	
<b>IMPUESTOS (IVA a ingresar)</b>	<b>8.842</b>	<b>8.842</b>
<b>BENEFICIO ANUAL (**)</b>		<b>58.254</b>
(***) Con financiación de 10.000 euros	3.840	54.414
(***) Con financiación de 20.000 euros	5.760	52.494
(***) Con financiación de 30.000 euros	7.632	50.622

### SUPUESTO 2 MEDIA VENTAS MENSUAL 15.000

<b>INGRESOS ANUALES</b>		<b>180.000</b>
VENTAS NETAS (SIN IVA)	148.760	
<b>GASTOS ANUALES</b>		<b>92.128</b>
COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)	74.380	
RECURSOS HUMANOS (*)	0	
ALQUILER	9.792	
SUMINISTROS	7.956	
<b>IMPUESTOS (IVA a ingresar)</b>	<b>11.893</b>	<b>11.893</b>
<b>BENEFICIO ANUAL (**)</b>		<b>75.979</b>
(***) Con financiación de 10.000 euros	3.840	72.139
(***) Con financiación de 20.000 euros	5.760	70.219
(***) Con financiación de 30.000 euros	7.632	68.347

**SUPUESTO 3  
MEDIA VENTAS  
MENSUAL 20.000**

<b>INGRESOS ANUALES</b>		<b>240.000</b>
VENTAS NETAS (SIN IVA)	198.347	
<b>GASTOS ANUALES</b>		<b>117.277</b>
COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)	99.174	
RECURSOS HUMANOS (*)	0	
ALQUILER	9.988	
SUMINISTROS	8.115	
<b>IMPUESTOS (IVA a ingresar)</b>	<b>17.025</b>	<b>17.025</b>
<b>BENEFICIO ANUAL (**)</b>		<b>105.699</b>
(***) Con financiación de 10.000 euros	3.840	101.859
(***) Con financiación de 20.000 euros	5.760	99.939
(***) Con financiación de 30.000 euros	7.632	98.067

(\*) El Coste de Personal no se ha tomado en consideración. Dependerá de la estructura que decida el inversor.

(\*\*) El Impuesto sobre beneficio se liquidará en función del régimen tributario del inversor.

(\*\*\*) Financiación bancaria calculada a 3 años al 9%.



## ANEXO III: EVOLUCIÓN MENSUAL VENTAS-BENEFICIO 1<sup>er</sup> AÑO

		MES 1		MES 2		MES 3		MES 4		MES 5		MES 6
<b>INGRESOS MENSUALES</b>		<b>5.000</b>		<b>6.000</b>		<b>7.200</b>		<b>8.640</b>		<b>10.368</b>		<b>12.442</b>
<b>VENTAS NETAS (SIN IVA)</b>												
	4.132		4.959		5.950		7.140		8.569		10.282	
<b>GASTOS MENSUALES</b>		<b>3.516</b>		<b>3.929</b>		<b>4.425</b>		<b>5.020</b>		<b>5.734</b>		<b>6.591</b>
<b>COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)</b>	2.066		2.479		2.975		3.570		4.284		5.141	
<b>RECURSOS HUMANOS (*)</b>	0		0		0		0		0		0	
<b>ALQUILER</b>	800		800		800		800		800		800	
<b>SUMINISTROS</b>	650		650		650		650		650		650	
<b>IMPUESTOS (IVA liq.trimestral) (**)</b>	129	<b>129</b>	216	<b>216</b>	320	<b>320</b>	445	<b>445</b>	595	<b>595</b>	775	<b>775</b>
<b>BENEFICIO MENSUAL (***)</b>		<b>1.355</b>		<b>1.855</b>		<b>2.455</b>		<b>3.175</b>		<b>4.039</b>		<b>5.075</b>
(****) Con financiación de 10.000 euro	320	1.035	320	1.535	320	2.135	320	2.855	320	3.719	320	4.755
(****) Con financiación de 20.000 euro	480	875	480	1.375	480	1.975	480	2.695	480	3.559	480	4.595
(****) Con financiación de 30.000 euro	636	719	636	1.219	636	1.819	636	2.539	636	3.403	636	4.439

		MES 7		MES 8		MES 9		MES 10		MES 11		MES 12
<b>INGRESOS MENSUALES</b>		<b>13.064</b>		<b>13.717</b>		<b>14.403</b>		<b>15.123</b>		<b>15.879</b>		<b>16.673</b>
<b>VENTAS NETAS (SIN IVA)</b>												
	10.796		11.336		11.903		12.498		13.123		13.779	
<b>GASTOS MENSUALES</b>		<b>6.848</b>		<b>7.118</b>		<b>7.402</b>		<b>7.699</b>		<b>8.012</b>		<b>8.340</b>
<b>COSTE DE COMPRAS (SIN IVA)</b>	5.398		5.668		5.952		6.249		6.562		6.890	
<b>RECURSOS HUMANOS (*)</b>	0		0		0		0		0		0	
<b>ALQUILER</b>	800		800		800		800		800		800	
<b>SUMINISTROS</b>	650		650		650		650		650		650	
<b>IVA (liq.trimestral) (**)</b>	829	<b>829</b>	886	<b>886</b>	945	<b>945</b>	1.008	<b>1.008</b>	1.073	<b>1.073</b>	1.142	<b>1.142</b>
<b>BENEFICIO MENSUAL (***)</b>		<b>5.386</b>		<b>5.713</b>		<b>6.056</b>		<b>6.416</b>		<b>6.794</b>		<b>7.191</b>
(****) Con financiación de 10.000 euro	320	5.066	320	5.393	320	5.736	320	6.096	320	6.474	320	6.871
(****) Con financiación de 20.000 euro	480	4.906	480	5.233	480	5.576	480	5.936	480	6.314	480	6.711
(****) Con financiación de 30.000 euro	636	4.750	636	5.077	636	5.420	636	5.780	636	6.158	636	6.555

## ANEXO IV: Plan de Inversión Inicial / Plan Financiero

### ACTIVO

<b>INMOVILIZADO</b>	<b>10.000</b>
---------------------	---------------

Instalaciones	6.000
Mobiliario	2.000
Equipos Informático	2.000

<b>CIRCULANTE</b>	<b>20.000</b>
-------------------	---------------

Existencias	20.000
-------------	--------

<b>TOTAL</b>	<b>30.000</b>
--------------	---------------

### PASIVO

<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>30.000</b>
-------------------------	---------------

Capital	30.000
---------	--------

<b>TOTAL</b>	<b>30.000</b>
--------------	---------------

**CONTACTO:**  
**ENERGY LED+ S.L.**



[www.energyledplus.es](http://www.energyledplus.es)

partnership@energyledplus.com

**Telf.: +34 638 220 312**

C/ de la Seneyra 72

46970 Alaquàs

(Valencia)

Aviso: este documento, así como los archivos a él adjuntados, se dirige exclusivamente a su destinatario y puede contener información privilegiada o confidencial. Queda prohibida la modificación, rectificación o manipulación de este documento sin permiso del administrador del mismo. Si no es Vd. el destinatario indicado, queda notificado que la utilización, divulgación y/o copia sin autorización está prohibida en virtud de la legislación vigente. Si ha recibido esta documentación por error, le rogamos que nos lo comunique inmediatamente, por esta misma vía, y proceda a su destrucción.