

## Fuentes de Ingresos:

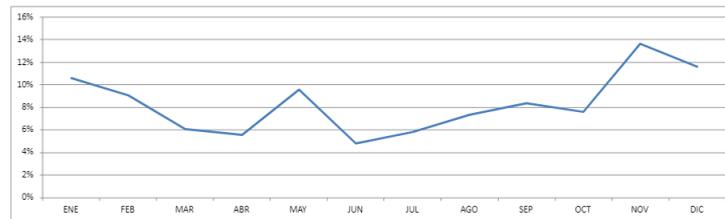
Analizando el mercado, hemos llegado a las siguientes conclusiones a través de nuestras previsiones de ventas:

### 2. Previsión de ventas

FAMILIA		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.	396	42,00	36,00	24,00	22,00	38,00	19,00	23,00	29,00	33,00	30,00	54,00	46,00	396,00
Precio de venta	399,99	16.799,58	14.399,64	9.599,76	8.799,78	15.199,62	7.599,81	9.199,77	11.599,71	13.199,67	11.999,70	21.599,46	18.399,54	158.396,04
Tipo de IVA	21%	3.527,91	3.023,92	2.015,95	1.847,95	3.191,92	1.595,95	1.931,95	2.435,94	2.771,93	2.519,94	4.535,89	3.863,90	33.263,17

### Estacionalidad de las ventas

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
% venta anual	11%	9%	6%	6%	10%	5%	6%	7%	8%	8%	14%	12%	100%



Esperamos ventas por valor de **158.396,04€**, contemplando la varianza de ventas en función del momento del año.

Una vez estimados los ingresos, procedemos a calcular el beneficio y el correspondiente Impuesto de Sociedades:

## 7. IMPUESTO DE SOCIEDADES

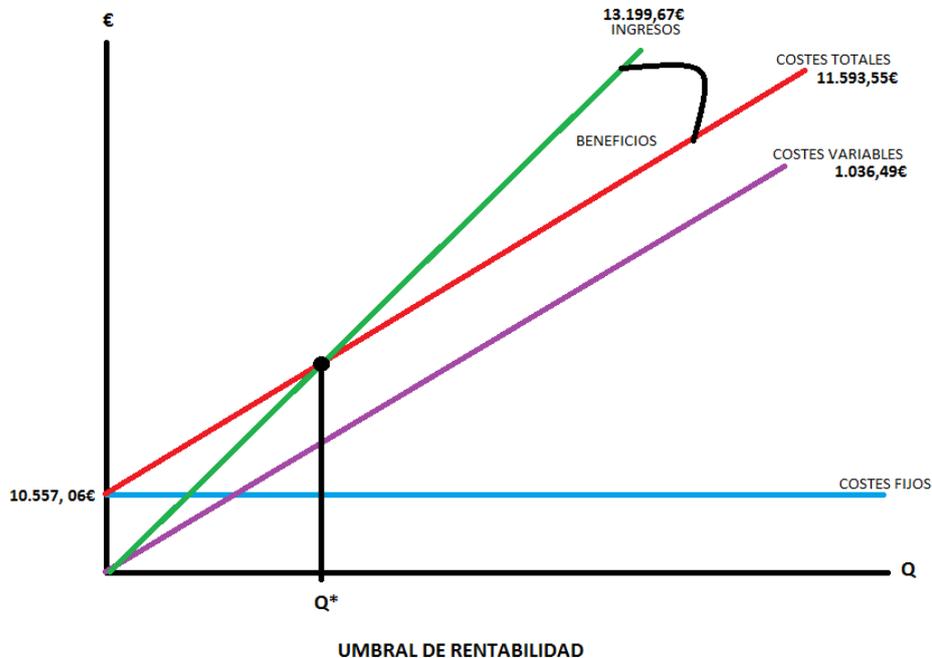
CONCEPTOS	MESES 1-12
Ventas	158.396,04
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>158.396,04</b>
Coste ventas	9.019,03
Marketing	3.420,00
Otros costes variables	0,00
Alquileres	13.200,00
Suministros	2.365,00
Asesoría, seguro y otros	4.920,00
Otros	1.992,00
Personal	104.207,67
Gastos Financieros	2.993,62
Amortizaciones	0,00
<b>GASTOS TOTALES</b>	<b>142.117,32</b>
<b>B.I. Período</b>	<b>16.278,72</b>
Pago fraccionado	25%
Cuota IS período	<b>4.069,68</b>
Pagos a cta realizados	0,00
<b>Pago fraccionado a cuenta</b>	<b>4.069,68</b>
	Liq - 200

Ingresos contables	158.396,04
Gastos contables	-142.117,32
<b>BAT</b>	<b>16.278,72</b>
IS	-4.069,68
<b>Resultado contable</b>	<b>12.209,04</b>

Una vez liquidado el Impuesto de Sociedades, estimamos que los beneficios netos después de impuestos en nuestro primer año serán de **12.209,04€**.

### Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad:

El punto muerto hace referencia a la cantidad de unidades que tenemos que vender para no tener pérdidas, calculándose dividiendo los costes fijos (mensuales en nuestro caso) entre el precio de venta menos el coste unitario. A través de esta fórmula sabemos que nuestro punto muerto o umbral de rentabilidad es de 31 unidades



A través de estos datos, hemos podido calcular los siguientes ratios:

- **Ratio de Liquidez** = 0,1725; es un indicador que nos permite conocer la capacidad que tiene nuestra empresa para hacer frente a sus deudas y obligaciones a corto plazo.
- **Ratio de Acidez** = 1,2054; es un indicador más preciso de la capacidad que tiene nuestra empresa para afrontar sus deudas a corto con elementos de activo, ya que no se tienen en cuenta los elementos que forman parte del inventario.
- **Ratio de Endeudamiento** = 3,8419; evalúa la proporción de financiación ajena que posee una empresa frente a su patrimonio es elevado.
- **Ratio de Solvencia** = 1,1315; refleja la capacidad de pago de deudas de una empresa y determina si la compañía tiene problemas financieros.