

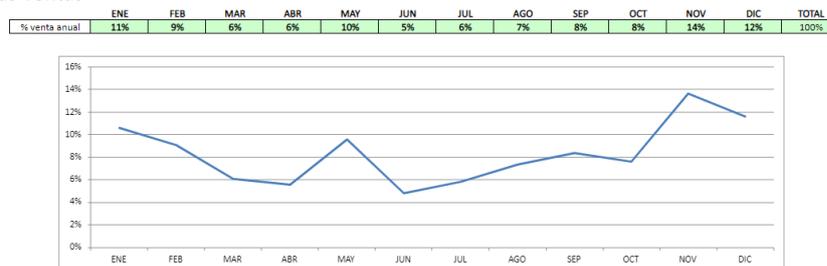
Fuentes de Ingresos:

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

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
Uds vendidas														
Venta mensual														
IVA repercutido	21%	3.527,91	3.023,92	2.015,95	1.847,95	3.191,92	1.595,96	1.931,95	2.435,94	2.771,93	2.519,94	4.535,89	3.863,90	33.263,17
Tipo de IVA														

Estacionalidad de las ventas



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:

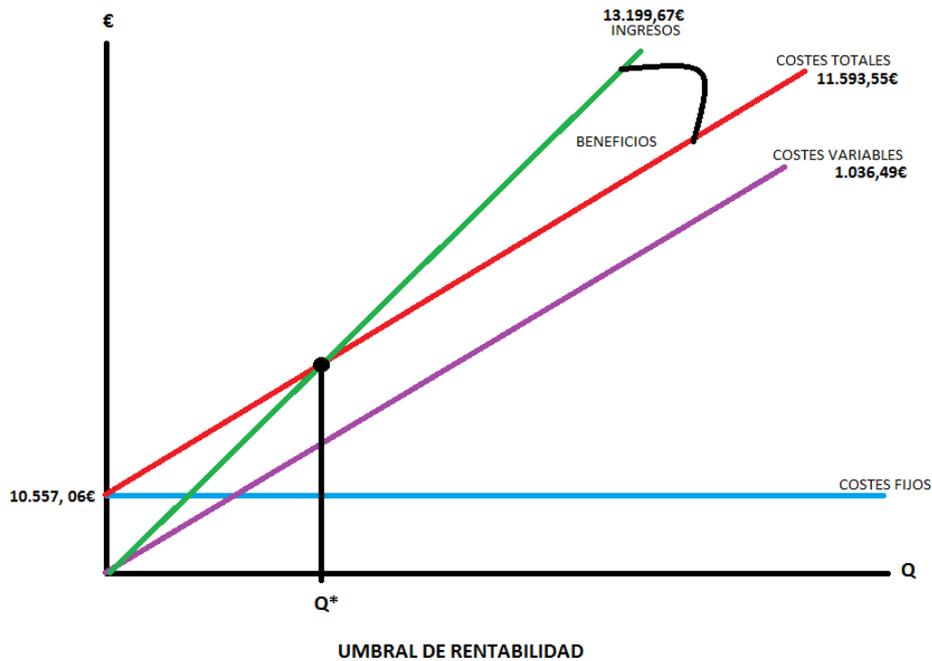
CONCEPTOS	MESES 1-12
Ventas	158.396,04
INGRESOS TOTALES	158.396,04
Coste ventas	9.019,03
Marketing	3.420,00
Otros costes variables	0,00
Alquileres	13.200,00
Suministros	2.365,00
Asesoría, seguro y otros	4.920,00
Otros	1.992,00
Personal	104.207,67
Gastos Financieros	2.993,62
Amortizaciones	0,00
GASTOS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

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

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**.



Tras calcular el margen (la diferencia entre el costo de producción y el precio de venta) de beneficio individual (**342,31€** por armario), podemos determinar que obtenemos un **17%** de rentabilidad por cada unidad que vendemos.

Balance de Situación:

	Fecha: 1 de enero	
	Euros	%
Activo No Corriente	53.429,00	71,8%
Inmovilizado Material	51.379,00	69,1%
Amort. Acumul. Inmovil. Material	0,00	0,0%
Inmovilizado Intangible	2.050,00	2,8%
Amort. Acumul. Inmovil. Intangible	0,00	0,0%
Inmovilizado Financiero	0,00	0,0%
Activo Corriente	20.953,00	28,2%
Existencias	17.953,00	24,1%
Realizable	0,00	0,0%
Tesorería	3.000,00	4,0%
Total Activo	74.382,00	100,0%
Patrimonio Neto	15.362,00	20,7%
Capital	5.000,00	6,7%
Reservas Obligatorias	3.000,00	4,0%
Reservas Voluntarias	0,00	0,0%
Resultado del Ejercicio	0,00	0,0%
Subvenciones	7.362,00	9,9%
Pasivo No Corriente	41.637,51	56,0%
Acreedores L.P. Financieros - Préstamos	41.637,51	56,0%
Acreedores L.P. Financieros - Leasing	0,00	0,0%
Otros Acreedores a LP.	0,00	0,0%
Pasivo Corriente	17.382,49	23,4%
Acreedores C.P. Financieros - Créditos	8.362,49	11,2%
Acreedores Comerciales	9.020,00	12,1%
AAPP	0,00	0,0%
Total Patrimonio Neto y Pasivo	74.382,00	100,0%

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.