

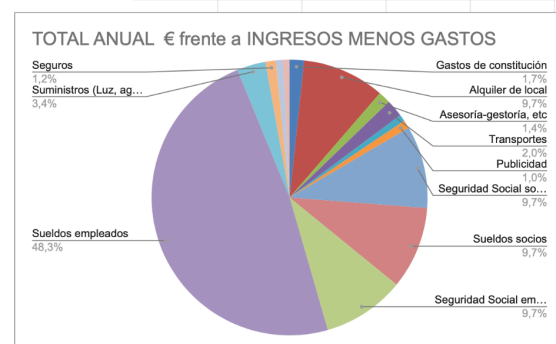
ESTRUCTURA DE COSTES

Los principales costes del negocio incluyen la compra de materia prima (fruta, café), el mantenimiento y consumo eléctrico de los congeladores, y los envases y etiquetas utilizados para empaquetar el producto. También existen costes de marketing como publicidad, redes sociales y creación de contenido. El transporte y reparto del producto es otro gasto importante. A esto se suman pequeños costes relacionados con pruebas, degustaciones y materiales de producción.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS JUNTO AL GRÁFICO

CUENTA DE RESULTADOS	
INGRESOS MENOS GASTOS	
	TOTAL ANUAL €
Ingresos por ventas (tus previsiones de ventas)	162.000
Gastos por compras (tus previsiones de compras)	38.400
Gastos de constitución	2.100,00
Alquiler de local	12.000,00
Asesoría-gestoría, etc	1.800,00
Transportes	2.500,00
Gastos bancarios	1.000,00
Publicidad	1.200,00
Seguridad Social socios	12.000,00
Sueldos socios	12.000,00
Seguridad Social empleados	12.000,00
Sueldos empleados	60.000,00
Suministros (Luz, agua, teléfono, ...)	4.200,00
Seguros	1.500,00
Mantenimiento web	1.000,00
Otros...	1.000,00
Total Compras y Gastos	162.700,00
Beneficio ó Pérdida (Resultado antes de impuestos)	-700,00
Impuesto de sociedades 20%	-140,00
Beneficio ó Pérdida (Resultado después de impuestos)	-560,00

(indica el número de productos vendidos x su precio en la fórmula)
(indica el número de productos comprados x su precio en la fórmula)



UMBRAL DE RENTABILIDAD

La empresa prevé unas ventas anuales de 162.000 €, mientras que el total de compras y gastos asciende a 160.700 €. El umbral de rentabilidad, es decir, la cifra mínima de ventas necesaria para cubrir todos los costes, se sitúa en torno a 160.700 €.

Al superar esta cantidad, la empresa consigue un beneficio antes de impuestos de 1.300 €, lo que demuestra que el proyecto es económicamente viable desde el primer año de actividad. Aunque el margen de beneficio es moderado, indica una buena planificación de los costes y una correcta estimación de las ventas.

Este resultado permite a la empresa consolidarse en el mercado y ofrece una base sólida para mejorar la rentabilidad en el futuro mediante el aumento progresivo de las ventas o la optimización de los gastos.

BALANCE DE SITUACIÓN

BALANCE INICIAL

LAS INVERSIONES

Indica las inversiones necesarias para iniciar la actividad.

LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

Indica los orígenes y la cantidad de financiación que necesitas

ACTIVO		PATRIMONIO NETO +PASIVO	
Activo No Corriente (INVERSIONES A LARGO PLAZO)	8.300,00	Patrimonio Neto (aportaciones de socios+beneficios o pérdidas de la empresa)	21.464,00
Edificios, locales o terrenos		Capital social (suma de aportaciones de los socios)	58.144,00
Instalaciones	1.500,00	Resultado del ejercicio	-36.680,00
Maquinaria y utillaje	2.000,00		
Mobiliario y enseres	2.000,00		
Equipos Informáticos		Pasivo No Corriente (Deudas a largo plazo > 1 año)	0,00
Programas Informáticos	800,00	Bancos, cajas, entidades financieras a largo plazo	
Elementos de transporte	2.000,00	Préstamos familiares a largo plazo	
Otras inversiones a largo plazo		Financiación privada de alguna persona a largo plazo	
Activo Corriente (INVERSIONES A CORTO PLAZO)	13.164,00	Deuda proveedores de maquinaria, mobiliario, vehículos...	
Materias Primas	1.000,00		
Existencias (producto terminado para la venta)	3.000,00		
Otras inversiones a corto plazo		Pasivo Corriente (Deudas a corto plazo < 1 año)	0,00
Tesorería inicial o dinero disponible necesario en banco o caja	9.164,00		
		Préstamos de bancos y entidades financieras préstamos a corto plazo	
		Proveedores (materia prima, existencias,...)	
TOTAL INVERSIONES = ACTIVO	21.464,00	TOTAL FINANCIACIÓN=P.NETO+PASIVO	21.464,00