

ANÁLISIS DE INGRESOS

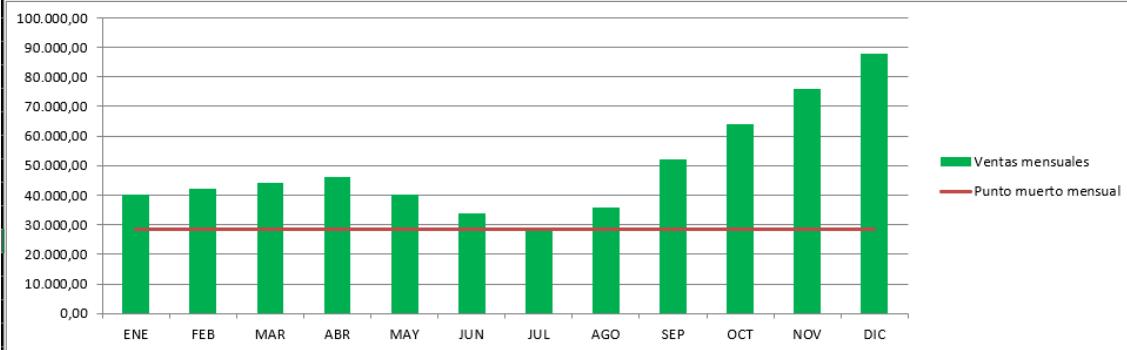
2. Previsión de ventas

FAMILIA		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.		100,00	105,00	110,00	115,00	100,00	85,00	70,00	90,00	130,00	160,00	190,00	220,00	1.475,00
Precio de venta		400,00	42.000,00	44.000,00	46.000,00	40.000,00	34.000,00	28.000,00	36.000,00	52.000,00	64.000,00	76.000,00	88.000,00	590.000,00
Tipo de IVA		10%												59.000,00
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.		0	Uds vendidas											0,00
Precio de venta		0,00	Venta mensual											0,00
Tipo de IVA		0%	IVA repercutido											0,00
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.		0	Uds vendidas											0,00
Precio de venta		0,00	Venta mensual											0,00
Tipo de IVA		0%	IVA repercutido											0,00
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.		0	Uds vendidas											0,00
Precio de venta		0,00	Venta mensual											0,00
Tipo de IVA		0%	IVA repercutido											0,00
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Producto/serv.		0	Uds vendidas											0,00
Precio de venta		0,00	Venta mensual											0,00
Tipo de IVA		0%	IVA repercutido											0,00
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
TOTAL VENTAS		100,00	105,00	110,00	115,00	100,00	85,00	70,00	90,00	130,00	160,00	190,00	220,00	1.475,00
TOTAL INGRESOS		40.000,00	42.000,00	44.000,00	46.000,00	40.000,00	34.000,00	28.000,00	36.000,00	52.000,00	64.000,00	76.000,00	88.000,00	590.000,00
IVA REPERCUTIDO		4.000,00	4.200,00	4.400,00	4.600,00	4.000,00	3.400,00	2.800,00	3.600,00	5.200,00	6.400,00	7.600,00	8.800,00	59.000,00

Estima 1.475 unidades vendidas del dispositivo Singia en el año, con ventas mensuales entre 28.000 € y 88.000 €. El total de ingresos del ejercicio alcanza 590.000 €, generando un IVA repercutido anual de 59.000 €. La estacionalidad concentra el 28% de la facturación en los meses de octubre a diciembre, superando los 64.000 € mensuales en ese tramo final.

15. Gráficos

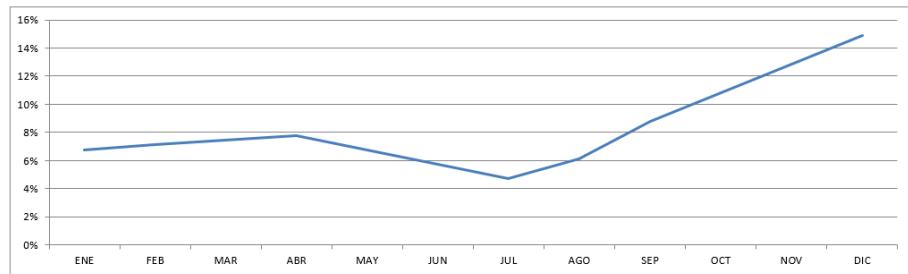
1. FACTURACIÓN MENSUAL VS PUNTO MUERTO MENSUAL



Muestra que en todos los meses la facturación (entre 28.000 € y 88.000 €) supera el punto muerto de 28.355,67 €. Esto implica que el proyecto opera por encima del umbral de rentabilidad todo el año, con márgenes más amplios a partir de septiembre.

Estacionalidad de las ventas

% venta anual	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
	7%	7%	7%	8%	7%	6%	5%	6%	9%	11%	13%	15%	100%



Las ventas presentan una clara estacionalidad, concentrándose el 48 % de la facturación anual entre septiembre y diciembre, con un máximo en diciembre (15 %) y un mínimo en julio (5 %). Durante el primer cuatrimestre las ventas se mantienen estables, mientras que en los meses centrales del año se produce un descenso. Esta distribución implica la necesidad de planificar adecuadamente la tesorería para cubrir los meses de menor ingreso y aprovechar el fuerte crecimiento del último trimestre.