

NATIONAL ASSOCIATION OF
MUNICIPAL CLERKS IN BULGARIA



PLAN DE EMPRESA

NOMBRE EMPRESA: Recí-Klar

ACTIVIDAD: CONSUMIBLES INFORMATICOS

БИЗНЕС ПЛАН

НАИМЕНОВАНИЕ: Recí-Klar

ПРЕДМЕТ НА ДЕЙНОСТ: КОНСУМАТИВИ ЗА
КОМПЮТРИ

ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD.
 - A. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO
 - B. PROMOTORES
 - C. ASPECTOS LEGALES
 - D. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL: RRHH
2. ESTUDIO DE MERCADO.
 - A. LOCALIZACIÓN
 - B. PERFIL DEL CLIENTE
 - C. COMPETIDORES
 - D. PROVEEDORES
3. PLAN DE MARKETING.
 - A. PRODUCTO / SERVICIO
 - B. PRECIO / PROMOCION
 - C. DAFO
4. PLAN ECONOMICO FINANCIERO.
 - A. INVERSIONES - APLICACIÓN DE FONDOS

СЪДЪРЖАНИЕ

1. ОПИСАНИЕ НА ДЕЙНОСТТА
 - A. ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПРОЕКТА
 - B. ИНИЦИАТОРИ
 - C. ПРАВНИ АСПЕКТИ
 - D. ФУНКЦИОНАЛНА ОРГАНИЗАЦИЯ: ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ
2. ПАЗАРЕН АНАЛИЗ
 - A. МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ
 - B. ПРОФИЛ НА КЛИЕНТА
 - C. КОНКУРЕНТИ
 - D. ДОСТАВЧИЦИ
3. МАРКЕТИНГОВ ПЛАН
 - A. ПРОДУКТ / УСЛУГА
 - B. ЦЕНА / ПРОМОТИРАНЕ
 - C. SWOT АНАЛИЗ
4. Финансово-икономически план
 - A. ИНВЕСТИЦИИ – ИЗПОЛЗВАНЕ НА СРЕДСТВАТА

- B. FINANCIACION – ORIGEN FONDOS
- C. PROGRAMAS Y PRESUPUESTOS
- D. PROYECCIÓN ESTADOS FINANCIEROS ANUALES. QUINQUENIO
- E. PRESUPUESTO DE TESORERIA.
- F. RATIOS FINANCIEROS.
- G. UMBRAL DE RENTABILIDAD.

1. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

A. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

El presente plan de empresa analiza la viabilidad de un proyecto empresarial consistente en una tienda de venta de consumibles compatibles para equipos informáticos.

Ofrecerá el servicio de recarga de cartuchos de tinta.

Los productos que se ofrecen se pueden clasificar en:

- CD
- DVD
- Ratón
- Teclado
- Altavoz
- Pen drive
- Pilas
- Relojes, calculadoras.

- B. ФИНАНСИРАНЕ – ПРОИЗХОД НА СРЕДСТВАТА
- C. ПРОГРАМИ И БЮДЖЕТИ
- D. ПРОГНОЗНИ ГОДИШНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ. ПЕТИЛЕТКА
- E. БЮДЖЕТ НА КАСОВИТЕ НАЛИЧНОСТИ
- F. ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ
- G. ПРАГ НА РЕНТАБИЛНОСТ

1. ОПИСАНИЕ НА ДЕЙНОСТТА

A. ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПРОЕКТА

Настоящият бизнес план анализира осъществимостта на бизнес проект за магазин за продажба на универсални съвместими консумативи за компютърни устройства.

Ще се предлагат и услуги за пълнене на касетите с мастило/тонер.

Продуктите, които се предлагат могат да се класифицират така:

- CD
- DVD
- Мишки
- Клавиатури
- Високоговорители
- Флашки
- Батерии

B. PROMOTORES

DATOS PERSONALES

NOMBRE Y APELLIDOS: ANTONIO CAMARENA GARCÍA

NIF: 27.286.233 E

DIRECCIÓN: C/ CABAÑAL, 14, 1-17.

LOCALIDAD: CULLERA

TELÉFONO: 96 091 99 25 – 615 057 408

FECHA NACIMIENTO: 9-5-1960

DATOS PROFESIONALES:

TITULACIÓN ACADÉMICA: -GRADUADO ESCOLAR
-OFICIAL DE PRIMERA

EXPERIENCIA PROFESIONAL: -OFICIAL DE PRIMERA SECTOR METAL
-ENCARGADO PERSONAL
-ADMINISTRATIVO-COMERCIAL
-VENTA EN MERCADO MUNICIPAL
-GERENTE DE RESTAURANTE

- Часовници, калкулатори

B. ИНИЦИАТОРИ

ЛИЧНИ ДАННИ

ИМЕ И ФАМИЛИЯ: АНТОНИО КАМАРЕНА ГАРСИЯ

НИФ/ДАНЪЧЕН НОМЕР/ 27.286.233.E

АДРЕС: УЛ. „КАБАНЯЛ” 14, 1-17

НАСЕЛЕНО МЯСТО: Кулера

ТЕЛЕФОН: 96091 99 25- 615 057 408

ДАТА НА РАЖДАНЕ: 9.5.1960

ПРОФЕСИОНАЛНА ИНФОРМАЦИЯ:

Образование: СРЕДНО
РАБОТНИК С РАЗРЯД В МЕТАЛООБРАБОТВАНЕТО
ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ:

- РАБОТНИК В МЕТАЛУРГИЧНАТА ПРОМИШЛЕНОСТ
- ГРУПОВ ОТГОВОРНИК
- ТЪРГОВСКИ СЛУЖИТЕЛ
- ПРОДАВАЧ НА ОБЩИНСКИЯ ПАЗАР

C. ASPECTOS LEGALES

FORMA JURÍDICA: EMPRESARIO INDIVIDUAL

ENCUADRAMIENTO FISCAL: La forma de tributación elegida es la estimación directa simplificada.

ENCUADRAMIENTO LABORAL: La forma jurídica elegida es la de empresario individual debiendo darse de alta en el Régimen Especial de Autónomos (RETA).

SUBVENCIONES, AYUDAS Y BONIFICACIONES: La emprendedora solicitará la subvención de ayudas por constitución.

D. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL RRHH

C. ЮРИДИЧЕСКИ АСПЕКТИ

ЮРИДИЧЕСКА ФОРМА: САМОСТОЯТЕЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ

ФОРМА НА ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ: избраната форма на заплащане на данъци е пряка опростена оценка

Форма на социално осигуряване: избраната юридическа форма е самостоятелен предприемач, което го задължава да се регистрира за социално осигуряване по Специалния режим за еднолични търговци (RETA)

СУБСИДИИ, ПОМОЩИ И БОНИФИКАЦИИ: предприемачът ще кандидатства за субсидия за основаване на фирмата

D. ФУНКЦИОНАЛНА ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПЕРСОНАЛА

Las tareas propias del negocio serán competencia directa del emprendedor, que desarrollará la actividad a jornada completa.

Por lo que respecta a las tareas de gerencia y administración serán realizadas por él mismo, aunque necesitará el apoyo de una asesoría en temas fiscales, laborales y contables.

2. ESTUDIO DE MERCADO

A. LOCALIZACIÓN

El proyecto empresarial se sitúa en Cullera.
Cullera es un municipio de España, situado en la región de Valencia.

La evolución de la población es la siguiente:

CULLERA	2009	2010	2011	2012	2013
Total	20663	20622	22544	23619	23777
Hombres	10223	10262	11368	12046	12059
Mujeres	10440	10360	11176	11573	11718

El emprendedor tiene previsto alquilar un local situado en la Avenida de Bulgaria, 4.

El local dispone de 24 m², está ubicado en una zona comercial y por tanto transitada.

B. PERFIL DEL CLIENTE

Характерните за бизнеса дейности ще се изпълняват директно от предприемача, който ще работи на пълен работен ден.

Що се отнася до административните и управленски задачи, те ще бъдат изпълнявани от него, но същевременно ще се нуждае от подкрепата на консултантска фирма в сферата на данъчните, трудовите и счетоводните въпроси.

2. ПАЗАРЕН АНАЛИЗ

A. Местоположение

Бизнес проектът ще бъде развиван в Кулера.
Кулера е община разположена в региона на Валенсия.

Броят на населението през годините е следният:

Кулера	2009	2010	2011	2012	2013
Общо	20663	20622	22544	23619	23777
Мъже	10223	10262	11368	12046	12059
Жени	10440	10360	11176	11573	11718

Предприемачът предвижда да наеме помещение на булевард „България“ 4. Помещението е с площ от 24 кв.м. в търговска зона, с много движение на хора.

B. ПРОФИЛ НА КЛИЕНТА

Los usuarios de este tipo de productos son numerosos y diversos.

Estudios sobre este sector indican que se trata de un área en el que las perspectivas de crecimiento son muy altas.

Frente a un mercado de la tecnología, en el que los incrementos se mantienen dentro de una tónica de crecimiento constante, el mundo del consumible experimenta un ascenso imparable. El índice de crecimiento se puede establecer en un 30 por ciento aproximadamente.

Esta cifra se apoya en varios pilares determinantes. En primer lugar la aparición de nuevos elementos constantemente como puede ser los CD-ROM, DVD, o la renovación de los discos ópticos. Otro aspecto a tener en cuenta se refiere al desarrollo de nuevos mercados:

- El hogar. La tecnología en el hogar ya no se utilizan únicamente para jugar.
- Los colegios. Los estudiantes comienzan cada vez antes a utilizar ordenadores, impresora, etc.

El emprendedor tiene como clientes potenciales:

1. Empresas situadas en polígonos industriales.
2. Gestorías, agencias de viajes, despachos profesionales: especialmente arquitectos, ingenieros, delineantes por el gran uso de tinta que necesitan.
3. Particulares.
4. Estudiantes.

C. COMPETIDORES

El emprendedor indica que no existe mucha competencia en la recarga de cartuchos de tinta.

En cuanto los consumibles y soportes digitales la competencia es mayor a través de

Потребителите на този тип продукти са много и различни.

Проучвания на този сектор на пазара показват, че се касае за област, в която перспективите за растеж са много големи.

На технологичния пазар, на който увеличението са в рамките на тенденцията на стабилен растеж, областта на консумативите има непрекъснато увеличение. Темпът на растеж може да бъде определен на 30% приблизително.

Тази цифра се основава на няколко определящи фактора. Първо, постоянното появяване на пазара нови елементи като например CD-ROM, DVD, или обновяването на оптичните дискове. Друг момент, който трябва да се има предвид е развитието на нови пазари:

- Дом. Технологиите в дома вече не се използват само за да се играе.
- Училища. Учениците започват да използва все по-рано компютри, принтер и др.

Потенциални клиенти на предприемача са:

1. Предприятия, разположени в индустриални зони.
2. Консултантски фирми, туристически агенции, професионални кантори: особено архитекти, инженери, чертожници, при които има използване на големи количества мастило.
3. Частни лица
4. Студенти

C. КОНКУРЕНТИ

Предприемачът информира, че няма много конкуренти при пълненето на касети с мастило/тонер.

las tiendas de informática.

Hemos encontrado los siguientes establecimientos como competidores:

- Gabriel Sapiña Bertomeu
Calle Cristóbal Colón 29
Cullera
- INFORIU
Plaza de España 14
Cullera
- PC COSTE CULLERA
Diagonal País Valencià 9
Cullera
- APP INFORMATICA
Plaza Andrés Piles 5
Cullera

D. PROVEEDORES

El emprendedor indica una serie de proveedores con los que ya ha contactado:

- Reciclant. Dedicada al reciclado de cartuchos para impresoras.
- Recycling Alzira S.L. dedicada a la recarga de cartuchos y toners.
- Vaya Tinta
- Tek Media Datex S.L. dedicada a la venta de consumibles y componentes digitales.
- Mediatar S.L.
- Box Client S.L.
- Memoryval Digital Solutions S.L.
- Móvil Internacional. Se dedica a la recarga de teléfonos móviles.

Що се отнася до дигиталните носители и консумативите, там конкуренцията от страна на магазините за компютърна техника е по-голяма.

Открихме следните конкурентни търговски обекти:

- Габриел Сапиня Бертомеу
Ул. Кристобал Колон 29
Кулера
- ИНФОРИУ
Площад Испания 14
Кулера
- ПС КОСТЕ КУЛЕРА
Диagonal Паис Валенсия 9
Кулера
- АПП ИНФОРМАТИКА
Площад Андрес Пилес 5
Кулера

D. ДОСТАВЧИЦИ

Предприемачът посочва следните доставчици, с които вече е установил контакт:

- Ресиклант- занимава се с рециклиране на касети за принтери
- Ресайклинг Алсира ООД- занимава се с пълнене на касети и тонери
- Вайа Тинта
- Тек Медиа Датекс ООД- занимава се с продажба на консумативи и компоненти за изчислителна техника
- Медиатър ООД
- Бокс клиент ООД

3. PLAN DE MARKETING

A. PRODUCTO / SERVICIO

El papel que utilizamos para la impresora, el CD, DVD en el que copiamos algún archivo, hasta el toner que se utiliza en la impresora y sus correspondientes cartuchos de tinta, son elementos imprescindibles para el funcionamiento de los sistemas informáticos, que pueden ser catalogados dentro del cajón de sastre por el que se conocen los consumibles. Aunque a primera vista su tamaño y precio no permitan pronosticar unos resultados asombrosos, lo cierto es que el segmento de los consumibles se presenta, dentro del área de la informática, como uno de los mayores incrementos.

Se trata de un segmento en el mundo de las tecnologías compuesto por productos de pequeño valor y gran rotación que llegan a conformar un negocio importante. Es por ello que existen incluso mayoristas dedicados en exclusiva a la comercialización de consumibles, con un amplio abanico de productos en catálogo.

Es un área en el que las perspectivas de crecimiento no dejan de sorprender. Frente a un mercado de la tecnología en el que los incrementos se mantienen dentro de una tónica de crecimiento constante pero sin grandes excesos, el mundo del consumible experimenta un ascenso imparable. Según diversas fuentes consultadas el índice de crecimiento se puede establecer en un 30 por ciento aproximadamente.

Para el año 2013 consideramos que comienza la actividad en el mes de mayo. Los años siguientes los consideramos completos.

Es fundamental la labor comercial que deberá desarrollar el emprendedor con el fin de ampliar la cartera de clientes y por consiguiente la cifra de ventas.

El emprendedor deberá visitar las empresas de los polígonos industriales para ofrecer

- Меморивал диджитал Солушънс ООД
- Мовил Интернационал- зареждане на мобилни телефони

3. МАРКЕТИНГОВ ПЛАН

A. ПРОДУКТ / УСЛУГА

Хартията, която използваме за принтера, CD-то, DVD-то, на които записваме информация, дори тонерът, който се използва за принтера, и съответните касети за мастило са абсолютно задължителни за функционирането на информационните системи и могат да се класифицират в рамките на групата на консумативните материали. Макар, че на пръв поглед количествата и цените им да не позволяват да се прогнозира удивителни резултати, определено сегментът на консумативите в сферата на информационните технологии се отличава с един от най-големите ръстове.

Става дума за сегмент в света на технологиите, съставен от продукти с малка стойност и висок оборот, които всъщност представляват един важен бизнес. Ето защо съществуват дори търговци на едро, които се специализират изключително в търговията с консумативи, с широка гама от продукти в каталога си.

Това е област, в която перспективите за растеж никога не престават да изненадват. Пред един пазар на технологиите, където ръстовете остават в рамките на тенденцията на постоянен растеж без големи пикове, светът на консумативите бележи неспиращ ръст. Според различни източници темпът на растеж може да бъде определен приблизително на 30%.

За 2013 г. считаме, че дейността започва през май. Годишните след това се считат за пълни години.

От основно значение е търговската дейност, която трябва да развие

<p>sus productos y conseguir nuevos clientes.</p> <p>El emprendedor tiene bien definida la gama de productos que quiere ofrecer.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recarga de cartuchos de tinta: este es el servicio prioritario y diferenciador de este establecimiento. • Venta de consumibles compatibles. • Otro tipo de productos complementarios como pueden ser: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Material fotográfico <input type="checkbox"/> Pilas <input type="checkbox"/> Relojes <input type="checkbox"/> Calculadoras <input type="checkbox"/> Productos publicitarios para empresas • En un futuro tiene idea de añadir nuevos productos/servicios como recarga de móviles, revelado fotográfico, etc. <p>El emprendedor ofrecerá la entrega de los productos a domicilio en las empresas y negocios.</p> <p>B. PRECIO / PROMOCION</p> <p>El emprendedor quiere ofertar este tipo de productos, los consumibles compatibles, por lo atrayente de su precio ya que es inferior a los originales.</p> <p>Igual ocurre con la recarga de los cartuchos de tinta que abarata mucho el precio respecto a la compra de uno original.</p> <p>El emprendedor quiere aprovechar el auge en el consumo de este tipo de compatibles ya que no existen muchos establecimientos que ofrezcan este tipo de productos en</p>	<p>предприемачът, с цел да разшири портфейла си от клиенти и , следователно, обема на продажбите си.</p> <p>Предприемачът трябва да посети предприятията в индустриалните зони, за да предложи своите продукти и да намери нови клиенти.</p> <p>Гамата от продукти, които предприемачът иска да предлага, е добре дефинирана:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пълнене на касети с мастило/тонер: тази услуга е приоритет в дейността и отличителна черта на тази фирма. • Продажба на съвместими консумативи. • Други допълнителни стоки, като например: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Фотографски материали <input type="checkbox"/> Батерии <input type="checkbox"/> Часовници <input type="checkbox"/> Калкулатори <input type="checkbox"/> Рекламни продукти за фирми • В бъдеще предприемачът има идеята за включване на нови продукти / услуги, като презареждане на мобилни телефони, проявяване на снимки и др. <p>Предприемачът ще предложи доставка на продуктите на място за фирми и предприятия.</p> <p>B. ЦЕНА / ПРОМОТИРАНЕ</p> <p>Предприемачът иска да предложи този вид продукти (съвместими консумативи), защото цените им са привлекателни, тъй като са по-ниски от тези на оригиналните.</p>
--	--

Cullera.

C.

Facilita la toma de decisiones futuras de carácter estratégico. DEBILIDADES	AMENAZAS
--	-----------------

DAFO

El análisis DAFO es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado (situación externa) y de las características internas (situación interna) de la misma.

La situación interna se compone de dos factores controlables: Fortalezas y Debilidades, mientras que la situación externa se compone de dos factores no controlables: Oportunidades y Amenazas.

Permite conocer el entorno del mercado actual y previsiones futuras de la evolución de un negocio.

Същото важи и за презареждането на касети с мастило/тонер, при което цената е значително по-ниска в сравнение със закупуването на оригинални касети.

Предприемачът иска да се използва бума в потреблението на този вид съвместими консумативи, тъй като няма много магазини, които предлагат тези продукти в Кулера.

C. SWOT

SWOT- анализът е методология за проучване на конкурентната позиция на фирмата на нейния пазар (външната среда) и на вътрешните характеристики (вътрешната ситуация) на същата.

Вътрешната ситуация се състои от два контролируеми фактора: силни и слаби страни, а външната среда се състои от два неконтролируеми фактора: възможности и заплахи.

SWOT- анализът позволява да се разбере настоящата пазарна среда и бъдещите перспективи на развитието на дадена фирма. Улеснява взимането на бъдещи стратегически решения.

СЛАБИ СТРАНИ	ЗАПЛАХИ
- Зависимост от други фирми за пълненето на касетите. - Силна зависимост от финансирането, тъй като собствените средства са	- Поява на нови конкуренти, предлагащи този вид продукти.

-Depender de otras empresas para el relleno de los cartuchos. -Está muy condicionado de la Financiación ya que los fondos propios son escasos.	-Aparición de nuevos competidores que ofrezcan este tipo de productos.
OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
-La coyuntura económica actual hace que aumente la clientela en este tipo de comercios. -Incremento del número de clientes de este tipo de productos.	-El precio muy económico de este tipo de productos. -Ofrecer una gama variada en soportes digitales y periféricos de gran consumo. -Capacidad comercial del emprendedor.

оскъдни.	
ВЪЗМОЖНОСТИ	СИЛНИ СТРАНИ
-Сегашната икономическа конюнктура поражда увеличение на клиентелата на този тип търговски обекти. -Увеличаване броя на клиентите на тези продукти.	-Ниската цена на този вид продукти. -Предлагането на разнообразна гама от дигитални носители и периферни устройства, характеризиращи се с голямо потребление. -Търговските умения на предприемача.

4. ФИНАНСОВО-ИКОНОМИЧЕСКИ ПЛАН

Изчисленията се извършват на база финансови години, които съвпадат с календарната година, с изключение на 2013 г., за която считаме, че дейността започва през месец април.

4. PLAN ECONOMICO – FINANCIERO

Los cálculos se realizan con ejercicios económicos que coinciden con el año natural, exceptuando el ejercicio 2013 para el que consideramos que el alta en la actividad se produce en el mes de Abril.

Los datos son aportados por el emprendedor, que de acuerdo con las necesidades de su proyecto empresarial, cuantifica tanto las inversiones como los gastos necesarios para la materialización del negocio que pretende emprender.

A. INVERSIONES - APLICACIÓN DE FONDOS

INMOVILIZACIONES (Tabla Nº1)

La inversión en inmovilizado se realiza en el primer ejercicio económico, ascendiendo a 1.450 euros, que se destinan mayoritariamente al acondicionamiento del local, a la compra de un ordenador y mobiliario.

El emprendedor realiza la inversión mínima necesaria para comenzar la actividad, dejando para más adelante la adquisición de nuevo inmovilizado.

CIRCULANTE (Tabla Nº 2)

Se ha valorado el stock inicial en 3.300 euros para poder dar servicio a los clientes. Esta será también la media del stock durante los primeros cinco años

La tesorería inicial se sitúa en 3.000 euros.

El saldo medio de la deuda de los clientes se estima en el 10% del total de las ventas del año anterior.

Данните са предоставени от предприемача, който в съответствие с нуждите на неговия бизнес проект, определя размера както инвестициите, така и на разходите, необходими за осъществяването на бизнес начинанието, което възнамерява да предприеме.

A. ИНВЕСТИЦИИ - ИЗПОЛЗВАНЕ НА СРЕДСТВАТА

ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ (Таблица Nº1)

Инвестициите в дълготрайни активи се извършват през първата финансова година, в размер на 1450 евро, които се изразходват най-вече за ремонт на помещенията, закупуване на един компютър и мебели.

Предприемачът прави минималните необходими инвестиции за започването на дейността, оставяйки за по-късен етап придобиването на нови дълготрайни активи.

ТЕКУЩИ КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ (Таблица Nº 2)

Първоначалната стокова наличност се оценява на 3300 евро, за да може да се осигури обслужването на клиентите. Това е и средната стойност на стоковата наличност през първите пет години.

Първоначалната касова наличност възлиза на 3000 евро.

Средната стойност на дълга на клиентите се оценява на 10% от общите продажби от предходната година.

ИЗПОЛЗВАНЕ НА СРЕДСТВАТА (Таблица Nº 3)

APLICACIÓN DE FONDOS (Tabla N° 3)

En este apartado se recoge la materialización de las inversiones, siendo de 7.750 euros. No se espera invertir en más inmovilizado durante el primer año.

AMORTIZACION DEL INMOVILIZADO (Tabla N° 4)

La tabla indica la depreciación efectiva de las partidas de inmovilizado, cuyos porcentajes de amortización han sido consecuencia de una media ponderada de la vida útil y el precio de adquisición, además de la normativa contable.

En la tabla se calcula la amortización anual y la acumulada.

El método de amortización utilizado es el lineal y constante.

A. INVERSIONES – APLICACIÓN DE FONDOS (EUROS)

A. INVERSIONES – APLICACIÓN DE FONDOS (EUROS)

INMOVILIZADO

TABLA 1

CONCEPTO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	500				

Този раздел включва реализирането на инвестициите, които възлизат на 7750 евро. Не се очаква да се инвестира в други дълготрайни активи през първата година.

АМОРТИЗАЦИЯ НА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ АКТИВИ (Таблица N° 4)

Таблицата показва реалната амортизация на дълготрайните активи, чиито проценти на амортизация са образувани въз основа на средно претеглен полезен живот и на покупната цена, както и на счетоводната нормативна база.

В Таблица се изчисляват годишната и натрупаната амортизации.

Използваният метод на амортизация е линеен и постоянен.

A. ИНВЕСТИЦИИ - ИЗПОЛЗВАНЕ НА СРЕДСТВАТА (ЕВРО)

A. ИНВЕСТИЦИИ - ИЗПОЛЗВАНЕ НА СРЕДСТВАТА (ЕВРО)

ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ

ТАБЛИЦА 1

ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
РЕМОНТ НА ПОМЕЩЕНИЕТО	500				

MOBILIARIO		200				
UTILLAJES		150				
EQUIPO INFORMATICO		600				
TOTAL INVERSIONES		1.450				

МЕБЕЛИ		200				
ОБОРУДВАНЕ		150				
КОМПЮТЪРНА ТЕХНИКА		600				
ОБЩО ИНВЕСТИЦИИ		1.450				

CIRCULANTE

TABLA 2

CONCEPTO		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
TESORERIA		3.000				
EXISTENCIAS		3.300				
TOTAL CIRCULANTE		6.300				

ТЕКУЩИ КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ

ТАБЛИЦА 2

ТЕКУЩИ КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
Налични парични средства		3.000				
СКЛАДОВА НАЛИЧНОСТ		3.300				
ОБЩО КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ		6.300				

APLICACIÓN FONDOS

TABLA 3

CONCEPTO		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
TOTAL INVERSIONES		1.450				

ИЗПОЛЗВАНЕ НА СРЕДСТВАТА

ТАБЛИЦА 3

TOTAL CIRCULANTE		6.300				
TOTAL APLICACIÓN FONDOS		7.750				

AMORTIZACION INMOVILIZADO

TABLA 4

CONCEPTO	% AMORT	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	15%	75	75	75	75	75
MOBILIARIO	15%	30	30	30	30	30
UTILLAJES	10%	15	15	15	15	15
EQUIPO INFORMATICO	20%	120	120	120	120	120
DOTACION AMORTIZACION		240	240	240	240	240
AMORTIZACION ACUMULADA		240	480	720	960	1.200

APLICACIÓN FONDOS

TABLA 3

CONCEPTO		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017

		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ОБЩО ИНВЕСТИЦИИ		1.450				
ОБЩО КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ		6.300				
ОБЩО ИЗПОЛЗВАНИ СРЕДСТВА		7.750				

АМОРТИЗАЦИЯ НА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ АКТИВИ

ТАБЛИЦА 4

	% AMORT	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
РЕМОНТ НА ПОМЕЩЕНИЕТО	15%	75	75	75	75	75
МЕБЕЛИ	15%	30	30	30	30	30
ОБОРУДВАНЕ	10%	15	15	15	15	15
КОМПЮТЪРНА ТЕХНИКА	20%	120	120	120	120	120
НАЧИСЛЕНА АМОРТИЗАЦИЯ		240	240	240	240	240
НАТРУПАНА АМОРТИЗАЦИЯ		240	480	720	960	1.200

TOTAL INVERSIONES		1.450				
TOTAL CIRCULANTE		6.300				
TOTAL APLICACIÓN FONDOS		7.750				

AMORTIZACION INMOVILIZADO

TABLA 4

CONCEPTO	% AMORT	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	15%	75	75	75	75	75
MOBILIARIO	15%	30	30	30	30	30
UTILLAJES	10%	15	15	15	15	15
EQUIPO INFORMATICO	20%	120	120	120	120	120
DOTACION AMORTIZACION		240	240	240	240	240
AMORTIZACION ACUMULADA		240	480	720	960	1.200

B. FINANCIACION – ORIGEN FONDOS

RECURSOS PROPIOS (Tabla Nº 5)

El emprendedor hace una aportación en efectivo de 3.000 euros.

В. ФИНАНСИРАНЕ – ПРОИЗХОД НА СРЕДСТВАТА

RECURSOS AJENOS (Tabla N° 6)

El emprendedor cree no poder obtener crédito de proveedores inicialmente, hasta obtener su confianza. A partir del segundo año el saldo medio del crédito de proveedores será del 20% del importe de las compras.

El emprendedor quiere solicitar un préstamo a largo plazo por un importe de 4.750 euros a devolver en un plazo de 5 años.

ORIGEN DE FONDOS (Tabla N° 7)

El origen de fondos está formado por recursos propios 3.000 euros y los recursos ajenos obtenidos del préstamo a largo plazo de 4.750 euros, ascendiendo a un total de 10.000 euros.

La situación de partida resulta recomendable para la viabilidad económico-financiera de la empresa, siempre que se cumplan las estimaciones de ventas.

B. FINANCIACIÓN - ORIGEN FONDOS (EUROS)

RECURSOS PROPIOS

TABLA 5

CONCEPTO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
CAPITAL	3.000				
SUBVENCION	-				

СОБСТВЕН КАПИТАЛ (ТАБЛИЦА N° 5)

Предприемачът прави парична вноска от 3000 евро.

ПРИВЛЕЧЕН КАПИТАЛ (ТАБЛИЦА N° 6)

Предприемачът смята, че първоначално не може да получи кредит от доставчици докато не спечели доверието им. От втората година средното салдо на кредитите от доставчиците ще бъде 20% от сумата на покупките.

Предприемачът иска да кандидатства за дългосрочен заем в размер на 4750 евро, които трябва да върне за период от 5 години.

ПРОИЗХОД НА СРЕДСТВАТА (ТАБЛИЦА N° 7)

Произходът на средства се формира от собствен капитал, в размер на 3000 евро, и привлечен капитал, получен от дългосрочен заем от 4750 евро, като размерът на общата сума е 10000 евро.

Исходната ситуация се оценява като подходяща от гледна точка на финансово-икономическата осъществимост на бизнес проекта при условие, че се изпълнят очакванията за продажбите.

TOTAL NO EXIGIBLE		3.000				
-------------------	--	-------	--	--	--	--

RECURSOS AJENOS

TABLA 6

CONCEPTO		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
PRESTAMOS		4.750	3.871	2.962	2.014	1.028
TOTAL EXIGIBLE		4.750	3.871	2.962	2.014	1.028

ORIGEN FONDOS

TABLA 7

CONCEPTO		2.013				
RECURSOS PROPIOS		3.000				
RECURSOS AJENOS		4.750				
TOTAL FINANCIACIÓN		7.750				

В. ФИНАНСИРАНЕ
- ПРОИЗХОД НА
СРЕДСТВАТА
(ЕВРО)

СОБСТВЕН
КАПИТАЛ

ТАБЛИЦА 5

		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
КАПИТАЛ		3.000				
СУБСИДИЯ		-				
ОБЩО НЕДЪЛЖИМИ		3.000				

ПРИВЛЕЧЕН
КАПИТАЛ

ТАБЛИЦА 6

		2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ЗАЕМИ		4.750	3.871	2.962	2.014	1.028
ОБЩО ПАСИВИ		4.750	3.871	2.962	2.014	1.028

C. PROGRAMAS Y PRESUPUESTOS

Se ha realizado de acuerdo con la emprendedora una estimación de su actividad, aportando tanto los ingresos como los costes directos, pudiéndose proyectar para los ejercicios considerados.

PRESUPUESTO DE INGRESOS (Tabla Nº 8)

Vamos a considerar tres grupos de productos:

1. La recarga de cartuchos de tinta.
2. La venta de consumibles compatibles.
3. Otros productos relacionados: pilas, calculadoras...

Consideramos unas ventas medias diarias de 200 euros.

Los ingresos se incrementan teniendo en cuenta el IPC para los años siguientes, así como el aumento de la demanda de sus servicios a medida que van incorporándose nuevos clientes

PRESUPUESTO DE COMPRAS (Tabla Nº 9)

Las compras del periodo se consideran todas como consumos, por tanto están en función de lo que facture la actividad.

PRESUPUESTO DE PERSONAL (Tabla Nº 10)

Estará al cargo del negocio únicamente el emprendedor, el cual se asigna un sueldo

ПРОИЗХОД НА СРЕДСТВАТА

ТАБЛИЦА 7

		2.013				
СОБСТВЕН КАПИТАЛ		3.000				
ПРИВЛЕЧЕН КАПИТАЛ		4.750				
ОБЩО ФИНАНСИРАНЕ		7.750				

C. ПРОГРАМИ И БЮДЖЕТИ

Съгласувано с предприемача е направена прогнозна оценка на неговата дейност, с включване както на приходите, така и на преките разходи за съответните години.

БЮДЖЕТ НА ПРИХОДИТЕ (ТАБЛИЦА № 8)

Ще разгледаме три групи продукти:

1. Презареждане на касети с мастило/тонер.
2. Продажба на съвместими консумативи.
3. Други свързани продукти: батерии, калкулатори ...

Предвиждаме средни продажби в размер от 200 евро на ден.

de 900 euros mensuales además del pago de la seguridad social autónomo.

PRESUPUESTO DE EXPLOTACION (Tabla Nº 11)

Engloba una serie de partidas de diversa naturaleza, entre las que cabe destacar:

- Alquiler: con un importe mensual de 400 euros.
- Suministros
- Seguros
- Gastos en Publicidad

Los gastos fijos se mantienen constantes en el tiempo tan solo aumentan en función del IPC estimado

C. PROGRAMAS Y PRESUPUESTOS (EUROS)

A. PROGRAMA Y PRESUPUESTO DE INGRESOS

TABLA 8

INGRESOS	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
VTAS / INGRESOS	46.800	62.400	64.896	67.491	70.190
TOTAL INGRESOS	46.800	62.400	64.896	67.491	70.190

B. PRESUPUESTO DE COMPRAS

Приходите се увеличават имайки предвид индекса на потребителските цени за следващите години, както и повишеното търсене на услугите на фирмата в резултат на появата на нови клиенти.

БЮДЖЕТ НА ПОКУПКИТЕ (ТАБЛИЦА № 9)

Покупките за съответния период се разглеждат като потребление, следователно се намират във функционална зависимост от приходите от дейността.

БЮДЖЕТ НА ПЕРСОНАЛА (ТАБЛИЦА № 10)

Само предприемачът ще ръководи бизнеса и той си определя заплата от 900 евро на месец, отделно от сумата, която се дължи за социалното осигуряване като едноличен търговец.

БЮДЖЕТ НА ОПЕРАТИВНИТЕ РАЗХОДИ (ТАБЛИЦА № 11)

Включва редица партии от различно естество, сред които трябва да се отбележат:

- Наем в размер на 400 евро месечно
- Доставки
- Застраховки
- Разходи за реклама

Фиксираните разходи остават постоянни във времето, като единствено се увеличават в зависимост от прогнозния индекс на потребителските цени.

C. ПРОГРАМИ И БЮДЖЕТИ (Евро)

Табла 9

COMPRAS	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
CONSUMOS	20.000	26.667	27.734	28.843	29.997
TOTAL COMPRAS	20.000	26.667	27.734	28.843	29.997

C. PRESUPUESTO DE PERSONAL

Табла 10

GASTOS DE PERSONAL	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
TRABAJADORES	-	-	-	-	-
GERENTE	9.120	13.680	13.954	14.233	14.518
TOTAL PERSONAL	9.120	13.680	13.954	14.233	14.518

A. ПРОГРАМА И БЮДЖЕТ НА ПРИХОДИТЕ

Таблица 8

ПРИХОДИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ПРОДАЖБИ / ПРИХОДИ	46.800	62.400	64.896	67.491	70.190
ОБЩО ПРИХОДИ	46.800	62.400	64.896	67.491	70.190

B. БЮДЖЕТ НА ПОКУПКИТЕ

Таблица 9

ПОКУПКИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ПОТРЕБЛЕНИЕ	20.000	26.667	27.734	28.843	29.997
ОБЩО ПОКУПКИ	20.000	26.667	27.734	28.843	29.997

D. PRESUPUESTO GASTOS EXPLOTACIÓN

TABLA 11

CONCEPTO DE GASTO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ARRENDAMIENTO	3.200	4.800	4.896	4.994	5.094
SUMINISTROS	1.160	1.740	1.775	1.811	1.847
SEGURO	200	300	306	312	318
ASESORIA	440	660	673	686	700
OTROS GASTOS DIVERSOS	640	960	979	995	1015
PUBLICIDAD	600	610	622	630	632
TOTAL	6.240	9.070	9.251	9.428	9.606

E. PRESUPUESTO GASTOS FINANCIEROS E IMPUESTOS

TABLA 12

CONCEPTO DE GASTO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------

C. БЮДЖЕТ НА ПЕРСОНАЛА

ТАБЛИЦА 10

РАЗХОДИ ЗА ПЕРСОНАЛ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
СЛУЖИТЕЛИ	-	-	-	-	-
УПРАВИТЕЛ	9.120	13.680	13.954	14.233	14.518
ОБЩО ПЕРСОНАЛ	9.120	13.680	13.954	14.233	14.518

D. БЮДЖЕТ НА ОПЕРАТИВНИТЕ РАЗХОДИ

ТАБЛИЦА 11

РАЗХОДИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
НАЕМ	3.200	4.800	4.896	4.994	5.094
КОНСУМАТИВИ	1.160	1.740	1.775	1.811	1.847
ЗАСТРАХОВКА	200	300	306	312	318
КОНСУЛТАНСКИ УСЛУГИ	440	660	673	686	700

FINANCIEROS	256	204	150	92	33
IMPUESTOS	3.265	3.744	4.052	4.379	4.721

D. PROYECCION ESTADOS FINANCIEROS ANUALES

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL – Rentabilidad-

Табла 13

CONCEPTO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS	46.800	62.400	64.896	67.491	70.190
CONSUMOS	20.000	26.667	27.734	28.843	29.997
MARGEN BRUTO	26.800	35.733	37.162	38.648	40.193
GASTOS PERSONAL	9.120	13.680	13.954	14.233	14.518
OTROS GASTOS EXPLOTACIÓN	6.240	9.070	9.251	9.428	9.606
AMORTIZACIONES	300	300	300	300	300
BAII (BENEF. ANTES DE INTER. E IMPUES.)	11.140	12.683	13.657	14.687	15.769
GASTOS FINANCIEROS	256	204	150	92	33

ДРУГИ РАЗХОДИ	640	960	979	995	1015
РЕКЛАМА	600	610	622	630	632
ОБЩО	6.240	9.070	9.251	9.428	9.606

Е. БЮДЖЕТ НА ФИНАНСОВИТЕ РАЗХОДИ И ДАНЪЦИТЕ

Таблица 12

РАЗХОДИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ФИНАНСОВИ	256	204	150	92	33
ДАНЪЦИ	3.265	3.744	4.052	4.379	4.721

D. ПРОГНОЗНИ ГОДИШНИ ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ

ПРОГНОЗЕН ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ – Rentabilidad

Таблица 13

	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017

BAI (BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS)	10.884	12.479	13.507	14.595	15.736
IMPUESTOS	3.265	3.744	4.052	4.379	4.721
BENEFICIO NETO	7.619	8.735	9.455	10.216	11.015
AMORTIZACIONES	240	240	240	240	240
CASH FLOW	7.919	8.975	9.695	10.456	11.255

Se han estimado como impuestos a considerar para la actividad los pagos a cuenta del Impuesto sobre la Renta. Por tratarse de una persona física, cuando realice su declaración de la renta, en función de su situación familiar y de las retenciones efectuadas en el ejercicio se solicitará la devolución si procede.

Los ingresos están en función de las ventas realizadas, teniendo en cuenta que los mismos aumentan proporcionalmente a la captación de nuevos clientes.

Con la estimación de ventas realizada, 200 euros de media diaria, cubrimos los costes de venta, los gastos fijos y obtenemos un beneficio neto para el primer ejercicio de 7.619 euros.

Es fundamental que se cumplan las previsiones de ventas para obtener estos resultados. El emprendedor tiene previsto destinar a reservas la totalidad de los resultados de los cinco primeros ejercicios.

BALANCE PREVISIONAL- (1-ENERO)

TABLA 14

ПРИХОДИ	46.800	62.400	64.896	67.491	70.190
ПОТРЕБЛЕНИЕ	20.000	26.667	27.734	28.843	29.997
БРУТЕН МАРЖ	26.800	35.733	37.162	38.648	40.193
РАЗХОДИ ЗА ПЕРСОНАЛ	9.120	13.680	13.954	14.233	14.518
ДРУГИ ОПЕРАТИВНИ РАЗХОДИ	6.240	9.070	9.251	9.428	9.606
АМОРТИЗАЦИИ	300	300	300	300	300
ПЕЧАЛБА ПРЕДИ ЛИХВИ И ДАНЪЦИ	11.140	12.683	13.657	14.687	15.769
ФИНАНСОВИ РАЗХОДИ	256	204	150	92	33
ПЕЧАЛБА ПРЕДИ ДАНЪЦИ	10.884	12.479	13.507	14.595	15.736
ДАНЪЦИ	3.265	3.744	4.052	4.379	4.721
НЕТНА ПЕЧАЛБА	7.619	8.735	9.455	10.216	11.015
АМОРТИЗАЦИИ	240	240	240	240	240

ACTIVO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
TESORERIA	3.000	9.000	16.899	25.370	24.563
EXISTENCIAS	3.300	3.300	3.300	3.300	3.300
CLIENTES	0	4.680	6.240	6.490	6.749
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	6.300	17.280	26.439	35.160	44.612
ACTIVO FIJO	1.450	1.450	1.450	1.450	1.450
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA		-240	-240	-240	-240
TOTAL ACTIVO FIJO	1.450	1.210	1.210	1.210	1.210
TOTAL ACTIVO	7.750	18.490	27.649	36.370	45.822

PASIVO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
PROVEEDORES	0	4.000	5.333	5.547	5.769
TOTAL EXIGIBLE A CORTO PLAZO	0	4.000	5.333	5.547	5.769

CASH FLOW (ПАРИЧНИ ПОТОЦИ)	7.919	8.975	9.695	10.456	11.255

В този случай за този вид дейност са взети предвид плащанията във връзка с Данъка върху доходите на физическите лица. Тъй като става дума за физическо лице, когато представи годишната си данъчна декларация, в зависимост от семейното му положение и от данъка, който е заплатил през годината, евентуално ще изиска връщане на надвнесен данък в съответния размер.

Приходите зависят от осъществените продажби, и трябва да се има предвид, че приходите нарастват пропорционално на привличането на нови клиенти.

С така предвидените продажби от 200 евро средно на ден покриваме разходите за продажба, постоянните разходи и за първата финансова година получаваме нетна печалба от 7.619 евро.

От съществено значение е да се изпълнят очакванията за обема на продажбите, за да получим точно тези резултати. Предприемачът предвижда да отдели изцяло за резерви печалбата от първите пет финансови години от дейността.

ПРОГНОЗЕН БАЛАНС- (1-януари)

ТАБЛИЦА 14

АКТИВИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
НАЛИЧНИ ПАРИЧНИ СРЕДСТВА	3.000	9.000	16.899	25.370	24.563

PRESTAMO LARGO PLAZO	4.750	3.871	2.962	2.014	1.028
TOTAL EXIGIBLE A LARGO PLAZO	4.750	3.871	2.962	2.014	1.028
CAPITAL	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
RESULTADOS ACUMULADOS (100% RESERVAS)	0	7.619	16.354	25.809	36.025
TOTAL RECURSOS PROPIOS	3.000	10.619	19.354	28.809	39.025
TOTAL PASIVO	7.750	18.490	27.649	36.370	45.822

E.- PRESUPUESTO DE TESORERÍA

COBROS

2013	2014	2015	2016	2017
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

ЗАПАСИ	3.300	3.300	3.300	3.300	3.300
КЛИЕНТИ	0	4.680	6.240	6.490	6.749
ОБЩО ТЕКУЩИ КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ	6.300	17.280	26.439	35.160	44.612
ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ	1.450	1.450	1.450	1.450	1.450
- НАТРУПАНА АМОРТИЗАЦИЯ		-240	-240	-240	-240
ОБЩО ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ	1.450	1.210	1.210	1.210	1.210
ОБЩО АКТИВИ	7.750	18.490	27.649	36.370	45.822

ПАСИВИ	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ДОСТАВЧИЦИ	0	4.000	5.333	5.547	5.769
ОБЩО ИЗИСКУЕМИ КРАТКОСРОЧНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ	0	4.000	5.333	5.547	5.769
ДЪЛГОСРОЧЕН КРЕДИТ	4.750	3.871	2.962	2.014	1.028

1.Cobros por actividad						
1.1.Ventas netas						
1.2. IVA repercutido						
1.3 Subvenciones explotación						
1.Total	0	0	0	0	0	0
2.Otros cobros						
2.1 Préstamos recibidos						
2.2 Subvenciones de capital						
2.3 aportaciones socios						
2.Total	0	0	0	0	0	0
Total cobros (1 + 2)	0	0	0	0	0	0
PAGOS						
3.Pagos por actividad						
3,1 Compras a proveedores						
3,2 Gastos personal						
3,3 I.R.P.F.						
3,4 I.A.E.						
3,5 Otros tributos y tasas						
3,6 Comisiones						
3,7 Alquileres						
3,8 Suministros (luz, agua, teléfono)						
3,9 Primas de seguros						

ОБЩО ИЗИСКУЕМИ ДЪЛГОСРОЧНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ	4.750	3.871	2.962	2.014	1.028
КАПИТАЛ	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
АКУМУЛИРАНИ РЕЗУЛТАТИ					
(100% РЕЗЕРВИ)	0	7.619	16.354	25.809	36.025
ОБЩО СОБСТВЕН КАПИТАЛ	3.000	10.619	19.354	28.809	39.025
ОБЩО ПАСИВИ	7.750	18.490	27.649	36.370	45.822

Е.- Бюджет на наличните парични средства					
Вземания					
	2013	2014	2015	2016	2017
1.Текущи вземания, свързани с дейността					
1.1.Нетни продажби					
1.2. Начислен ДДС					
1.3 Субсидии за дейността					

3,10 Publicidad y propaganda					
3,11 Servicios de prof. independientes					
3,12 Servicios bancarios y similares					
3,13 Mantenimiento y reparación					
3,14 Material de oficina					
3,15 IVA soportado					
3,16 Otros pagos					
4.Total					
Pagos por inversiones					
4,1 Fianzas					
4,2 Construcciones					
4,3 Gastos de constitución					
4,4 Maquinaria					
4,5 Mobiliario					
4,6 acondicionamiento local					
4,7 Utillaje					
4,8 equipo informático					
4,9 Devolución préstamos					
5.Total	0	0	0	0	0
Total Pagos (4+5)	0	0	0	0	0
SALDO (COBROS-PAGOS)	0	0	0	0	0
ACUMULADA	0	0	0	0	0

1.Общо	0	0	0	0	0
2.Други вземания					
2,1 Получени заеми					
2,2 Капиталови субсидии					
2,3 Вноски на съдружниците					
2.Общо	0	0	0	0	0
Общо вземания (1 + 2)	0	0	0	0	0
Плащания					
3.Текущи плащания, свързани с дейността					
3,1 Покупки от доставчици					
3,2 Разходи за персонал					
3,3 Данък в/у доходите на физическите лица					
3,4 Данък икономически дейности					
3,5 Други данъци и такси					
3,6 Комисиионни					
3,7 Наеми					
3,8 Консумативи (електр., вода, телефон)					
3,9 Застрахователна вноска					
3,10 Рекламни дейности					
3,11 Услуги от независими професионалисти					
3,12 Банкови услуги и подобни					
3,13 Поддръжка и ремонт					

F.- LOS RATIOS FINANCIEROS

1.- Introducción

Para realizar el análisis de la viabilidad económica-financiera de una empresa no sólo es suficiente realizar un estudio de la contabilidad y los Estados Financieros (Balance de Situación, Cuenta de Resultados, Flujos de Tesorería,...) sino que también podemos hacer un análisis a través del estudio de los Ratios.

Los Ratios Financieros son coeficientes que muestran una relación entre dos variables contables de la empresa. Un buen analista puede deducir la situación de la empresa a través de los ratios financieros ya que nos muestran gran variedad de aspectos y nos permiten ver su evolución en el tiempo

Los ratios nos permiten estudiar la situación financiera de la empresa desde fundamentalmente, los siguientes aspectos:

- LIQUIDEZ:** capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas y obligaciones a corto plazo.
- SOLVENCIA:** capacidad de la empresa para hacer frente a les sus obligaciones y deudas en general (tanto a Largo como a corto plazo)
- RENTABILIDAD:** la capacidad de la empresa para genera beneficios o ganancias conseguidas por cada euro que se ha utilizado o invertido. Por tanto, la rentabilidad es un concepto relativo y hay diversos conceptos de rentabilidad tal como veremos.

3,14 Офис материали					
3,15 Заплатен ДДС					
3,16 Други плащания					
4.Общо					
Плащания, свързани с инвестиции					
4,1 Гаранции					
4,2 Строителни дейности					
4,3 Разходи по строителни дейности					
4,4 Машини					
4,5 Мебели					
4,6 Приспособяване на помещението					
4,7 Съоръжения					
4,8 Компютри и комп. технологии					
4,9 Връщане на заеми/кредити					
5.Общо	0	0	0	0	0
Общо плащания (4+5)	0	0	0	0	0
сaldo (Вземания-Плащания)	0	0	0	0	0
Акумулирана	0	0	0	0	0

F.- ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

1.- УВОД

2.-LOS ESTADOS FINANCIEROS

El **BALANCE DE SITUACIÓN** nos muestra la situación patrimonial de la empresa y está compuesto por el Activo y Pasivo, es decir, los bienes y derechos que tiene la empresa y como los hemos financiado.

Dentro del **ACTIVO**, el **Activo Fijo** esta formado por aquellos bienes que están en la empresa más de 12 meses mientras que el circulante es aquel que está menos de un año. Por tanto, el **Activo Circulante** está formado por las Existencias, Clientes que nos deben dinero y la Tesorería, el dinero que tenemos en caja.

Respecto al **PASIVO**, está formado por los **Recursos Propios, las Deudas a Largo Plazo y el Pasivo Circulante o Exigible a Corto Plazo**, que a su vez está formado por **Proveedores** a quiénes debemos dinero por los productos que les hemos comprado y los **préstamos a Corto Plazo** que hemos de pagar a las entidades

За да се направи проучване на осъществимостта на дадено бизнес начинание от финансово-икономическа гледна точка, не е достатъчно да се направи само анализ на счетоводните и финансовите отчети (баланс, отчет за приходите и разходите, парични потоци, и т.н.), а също така можем да направим анализ посредством използването на финансови коефициенти (съотношения).

Финансовите коефициенти представляват съотношения, които показват връзката между два счетоводни показателя на фирмата. Един добър анализатор може да направи заключение за състоянието на фирмата използвайки финансовите коефициенти, тъй като те ни предоставят поглед върху различни аспекти на фирмата и позволяват да се проследи нейното развитие във времето.

Финансовите съотношения ни позволяват да анализираме финансовото състояние на фирмата от следните основни аспекти:

- ЛИКВИДНОСТ:** способност на фирмата да обслужи дълговете и задълженията си в краткосрочен план.
- ПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ:** способността на фирмата да покрие задълженията и дълговете си изобщо (както в краткосрочен, така и дългосрочен план)
- РЕНТАБИЛНОСТ:** способността на фирмата да генерира печалби или доходи от всяко евро, което е инвестирано или използвано. Следователно рентабилността е относително понятие и съществуват различни понятия за рентабилност, както ще видим по-нататък.

2.- ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ

Financieras.

Activo		Pasivo	
Activo Fijo	Inmovilizado Inmaterial Inmovilizado Material Amortizaciones	Recursos Propios Exigible a C/P	Capital Reservas Perdidas y Ganancias Préstamos a L/P
Activo Circulante	Existencias Clientes Disponible	Exigible a L/P	Proveedores Préstamos a C/P Créditos a C/P

Ventas	
-	Compras
-	Otros Gastos
-	Salarios
-	Amortizaciones
-	Provisiones
BAII (Beneficios Antes de Intereses e Impuestos)	
+/-	Resultado Financiero
+/-	Resultado Extraordinario
BAI (Beneficio Antes de Impuestos)	
-	Impuesto de Sociedades
Beneficio Neto	

Para elaborar los ratios, aparte del Balance de Situación necesitaremos también **la Cuenta de Resultados (o Cuenta de Pérdidas y Ganancias)**, es decir, la diferencia entre los **ingresos** y los **gastos** de la empresa y el **beneficio** que obtenemos. Este es un ejemplo de cuenta de resultados:

3.- La Liquidez

Балансът показва финансовото състояние на фирмата и се състои от Активи и Пасиви, т.е. собствеността и правата, които има фирмата и как сме ги финансирани.

В рамките на **АКТИВИТЕ**, дълготрайните активи се състоят от активи, които се задържат във фирмата повече от 12 месеца, докато **текущите краткотрайни активи** са тези, които се задържат по-малко от една година. Следователно **текущите краткотрайни активи** се състоят от: Запасите, Клиенти, които ни дължат пари и Паричните наличности, парите които имаме в касата.

Що се отнася до **ПАСИВИТЕ**, те се състоят от: **Собствени ресурси, Дългосрочни задължения и Текущите задължения (или Изискуеми в краткосрочен план задължения)**. Тези текущи задължения пък от своя страна се състоят от **Доставчици**, на които дължим пари за стоките, които сме закупили от тях, и **Краткосрочните заеми/кредити**, които трябва да върнем на финансовите институции.

Активи		Пасиви	
Дълготрайни активи	Немат.дълготр. активи	Собствени ресурси	Капитал
	Матер. дълготр. активи		Резерви
	Амортизации	Дългоср. задължения	Загуби и печалби Дългосрочни заеми
Текущи активи	Запаси	Текущи пасиви	Доставчици
	Клиенти		

Para estudiar la liquidez de la empresa y la capacidad de ésta para hacer frente a las obligaciones y deudas a corto plazo tendremos la relación entre las magnitudes que conforman el **Activo Circulante** (Existencias, Clientes y Tesorería) y el **Pasivo Circulante** (Créditos y Préstamos a corto plazo y Proveedores) . Los más importantes son el **RATIO DE LIQUIDEZ, EL “ACID TEST”** y finalmente para ver la liquidez de los créditos utilizaremos los **RATIOS DE PERIODO MEDIO DE COBRO Y DE PAGO**.

$$\text{Acid Test} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

El **ratio de Liquidez** nos muestra cuantos euros están disponibles en la tesorería o bien pueden ser realizables en dinero a corto plazo que tenemos en nuestro activo por cada euro que tenemos comprometido en deudas y obligaciones a corto plazo. Por tanto mide, de forma muy general, la relación entre nuestra disponibilidad de tesorería a corto plazo y la necesidad de tesorería para responder las deudas a corto plazo. **El valor óptimo de este ratio suele oscilar entre 1 y 1,5**, es decir que la situación óptima es aquella en que hay entre 1 o 1,5 euros de activo circulante por cada euro de pasivo circulante. Si tenemos más de 2 significaría que tenemos un exceso de tesorería y que podemos invertir en

otros activos.

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

	Наличности		Краткосрочни заеми
			Краткоср.кредити

За да се изчислят финансовите коефициенти освен от Баланса ще имаме нужда също така и от **Отчета за приходите и разходите**, т.е. разликата между **приходите** и **разходите** на фирмата и **печалбата**, която получаваме. Ето един пример на Отчет за приходите и разходите:

Продажби
-Покупки
-Други разходи
-Заплати
-Амортизации
-Провизии
Печалба преди лихви и данъци
+/- Финансов резултат
+/- Извънреден резултат
Печалба преди данъци
- Данък фирми

El “Acid Test” nos muestra una imagen más precisa de la liquidez de la empresa ya que elimina del activo circulante la partida de Existencias que generalmente es la parte menos líquida y más difícilmente realizable en dinero. El valor medio de este ratio en el Estado Español es de 0,8 lo que supone que por cada 100 euros de deudas a corto plazo, la empresa dispone de 80 en la tesorería o en activos realizables en tesorería a corto plazo para hacerles frente. Para entender como es que con solo 80 euros de Tesorería se pueden hacer frente a 100 euros de deudas del ejemplo anterior, solo hace falta que entendamos que los Ratios de Gestión, que estudia cada una de las partidas que forman parte del Activo Circulante de la empresa (especialmente de Clientes y Proveedores).

$$\text{Ratio Calidad Deuda} = \frac{\text{Deudas a Corto Plazo}}{\text{Total Deudas}}$$

$$\text{Plazo de Cobro} = \frac{\text{Cliente}}{\text{Ventas}} \times 365$$

$$\text{Plazo de Pago} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Compras}} \times 365$$

Con estos ratios de gestión podemos ver el número de días que transcurren desde que se efectúa una venta hasta el momento en que se cobra, el caso del **Plazo de Cobro**. Por el contrario, en el caso de los Plazos de Pago obtendremos el número de días que transcurren desde que se efectúa la compra hasta que se paga efectivamente. Por tanto, si en el Plazo de Cobro es superior al **Plazo de Pago**, diremos que la empresa se está financiando a través de sus proveedores y aunque tenga un ratio de Acid Test relativamente bajo, no tendrá problemas para hacer frente a las obligaciones a corto

3.- Ликвидността

За да анализираме ликвидността на дадена фирма и нейната способност да обслужи своите дългове и задължения в краткосрочен план, използваме съотношения между **Текущите активи** (Материални запаси, Клиенти и Парични наличности) и **Текущите пасиви** (Краткосрочни кредити и заеми и Доставчици). Най-важните такива коефициенти са **Коефициент за ликвидност, “ACID TEST”** и накрая, за да проверим каква е ликвидността на кредитите, ще използваме **Коефициента за среден период на вземанията и плащанията**.

$$\text{Ликвидност} = \frac{\text{Текущи активи}}{\text{Текущи пасиви}}$$

Коефициентът за ликвидност ни показва колко евро имаме на разположение в брой или могат да бъдат обърнати в пари в краткосрочен план, т.е. с какво разполагаме в нашите активи за всяко евро, което представлява краткосрочен дълг или задължение. Следователно измерва, най-общо, връзката между паричните ни наличности в брой в краткосрочен план и нуждата от парични наличности, за да може да обслужим краткосрочните си дългове. **Оптималната стойност на този коефициент се колебае между 1 и 1,5**, т.е. фирмата се намира в най-добра ситуация, когато разполага с между 1 и 1,5 евро от текущите активи за всяко евро от текущите

plazo.

4.- La Solvencia

Los ratios de solvencia miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos a medida que éstos vayan venciendo. Por eso, es importante hacer un estudio de la estructura del endeudamiento y de las cargas financieras que comporta para ver cuales son los efectos que pueden tener en la empresa a largo plazo. Los más importantes son **el Ratio de ENDEUDAMIENTO, el Ratio de CALIDAD DE LA DEUDA y EL GASTO FINANCIERO.**

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIL}}{\text{Activo}} \quad \text{---}$$

$$\text{Ratio Gasto Financero} = \frac{\text{Gasto Financiero}}{\text{Ventas}}$$

El valor óptimo del ratio de endeudamiento se sitúa entre el 0,4 y el 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deudas es excesivo y que la empresa está perdiendo autonomía financiera delante de terceros (Bancos) o lo que es lo mismo se está descapitalizando. Por tanto, nos proporciona información sobre la composición de la deuda, si está muy fundamentada en los recursos externos o si

пасиви. Ако полученият коефициент е по-висок от 2 означава, че разполагаме с прекалено много налични парични средства и можем да инвестираме в други активи.

$$\text{ACID TEST} = \frac{\text{Текущи активи} - \text{Запаси}}{\text{Текущи пасиви}}$$

“Acid Test” ни дава една по-точна представа за ликвидността на фирмата, тъй като елиминира от Текущите активи перото на Материалните запаси, което обикновено е най-малко ликвидната част и най-трудно се превръща в парични средства. Средната стойност на този коефициент в Испания е 0,8 , което предполага , че за всеки 100 евро краткосрочни задължения, фирмата разполага с 80 евро парични наличности в краткосрочен план или активи, които могат да бъдат превърнати в парични наличности в краткосрочен план, за да посрещне тези свои задължения. За да разберем как само с 80 евро Парични наличности могат да бъдат заплатени 100 евро задължения е необходимо единствено да разберем Коефициентите за управление, които анализират всяко едно от перата, които формират Текущите активи на фирмата (по-специално Клиенти и Доставчици).

$$\text{Срок за вземанията} = \frac{\text{Клиенти}}{\text{Продажби}} \times 365$$

tiene capacidad para endeudarse más.

El ratio de Calidad de la Deuda, nos muestra cuales son los compromisos a corto plazo que la empresa tiene respecto al total de deudas. Este ratio está muy relacionado con el ratio de Carga Financiera ja que generalmente una estructura de deuda basada en el corto plazo (Pólizas de Crédito) , las cargas financieras serán más elevadas. Por lo tanto, el valor de éste será mejor cuanto más bajas sean las deudas a corto plazo.

Доставчици

Срок за плащанията = ----- x 365

Покупки

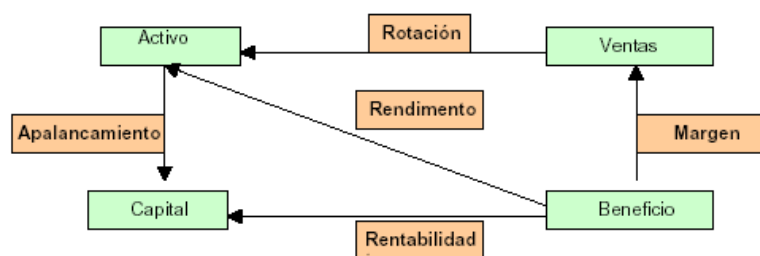
С тези коефициенти за управление можем да разберем какъв е броят на дните, които изминават от продажбата до момента на получаване на заплащането, в случая на **Срока на вземанията**. И обратното, при **Срока на плащанията** ще получим броя на дните, които изминават от момента, в който се извършва покупката, до момента, в който реално се заплаща. Следователно ако Срокът на вземанията е по-голям от Срока на плащанията, можем да кажем, че фирмата се финансира от доставчиците си и въпреки, че има сравнително нисък коефициент на Acid Test, няма да има проблеми с обслужването на своите краткосрочни задължения.

4.- Платежоспособност

Коефициентите за платежоспособност измерват способността на фирмата да посреща своите задължения, когато те станат изискуеми. Затова е важно да се направи анализ на структурата на задълженията и финансовите тежести, свързани с тях, за да може да се види какви последици биха могли да имат върху фирмата в дългосрочен план. Най-важните такива коефициенти са **Коефициентът на задлъжнялост, Коефициентът за качество на задлъжнялостта и Коефициентът на финансовия разход.**

5.- La Rentabilidad

Hasta ahora hemos analizado la empresa en la vertiente de la liquidez y la solvencia, ahora falta hacer una análisis de la rentabilidad para estudiar la potencialidad de generar beneficios y su rentabilidad actual como futura. En este esquema podemos observar cuáles son las relaciones entre los Estados Financieros y los Ratios en relación con la rentabilidad.



Lo primero que hemos de estudiar son los diversos tipos de rentabilidad. Primero de todo, tenemos la **Rentabilidad Económica** que relaciona el beneficio bruto que genera el negocio (Beneficio Antes de Impuestos e Intereses, BAI) y los Activos necesarios para conseguir este beneficio.

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

Esta fórmula, la podemos desgranar entre el **Margen** (el beneficio que obtengo de las ventas) y la **Rotación** (el nombre veces que con las ventas cubro los elementos necesarios que me han ayudado a conseguir estas ventas, el Activo). Por lo tanto,

Общо задължения

Коефициент на задължнялост = -----

Пасиви

Оптималната стойност на коефициента на задължнялост се колебае между 0,4 и 0,6. Когато стойността му е по-висока от 0,6 означава, че обемът на дълговете е прекалено голям и че фирмата губи независимост по отношение на трети лица (банки) или, с други думи, фирмата се декапитализира. Следователно този коефициент ни предоставя информация относно структурирането на дълга, дали фирмата зависи в много голяма степен от външни ресурси или има капацитет да вземе нови заеми.

Краткоср. задължения

Качество на задължнялостта = -----

Общо задължения

Коефициентът за качество на задължнялостта ни показва кои са краткосрочните задължения на фирмата спрямо общите ѝ задължения. Този коефициент е много тясно свързан с коефициента за Финансовата тежест, тъй като най-общо при едно структуриране на дълга, основаващо се на краткосрочни задължения (Кредитни линии), финансовите тежести ще бъдат по-големи. Следователно стойността на този коефициент ще бъде толкова

ahora puede ver cual es el tipo de negocio que tengo entre manos, ya que un bajo margen me obligará a rotar mucho, es decir, a vender mucho para poder cubrir el activo y viceversa.

La Rentabilidad Financiera, nos muestra el beneficio neto generado en relación con la inversión que han hecho los propietarios de la empresa. Por tanto, nos muestra la rentabilidad por euro invertida, *ergo*, es un buen indicador para ver donde podemos invertir nuestro dinero.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capitales Propios}}$$

$$\text{Apalancamiento Financero} = \frac{\text{Activo}}{\text{Capitales Propios}} \times \frac{\text{BAI}}{\text{BAII}}$$

Con la rentabilidad financiera nos sirve para estudiar el **Apalancamiento Financero**, ya que nos permite evaluar la relación entre la deuda y los capitales propios por un lado y el efecto del gasto financiero en la cuenta de resultados. En principio, cuando el apalancamiento financiero sea positivo significa que el uso de la deuda nos permite aumentar la rentabilidad financiera de la empresa y que por lo tanto el uso de deuda es conveniente ya que con los mismos recursos propios obtenemos mayor rentabilidad.

6.- Conclusiones

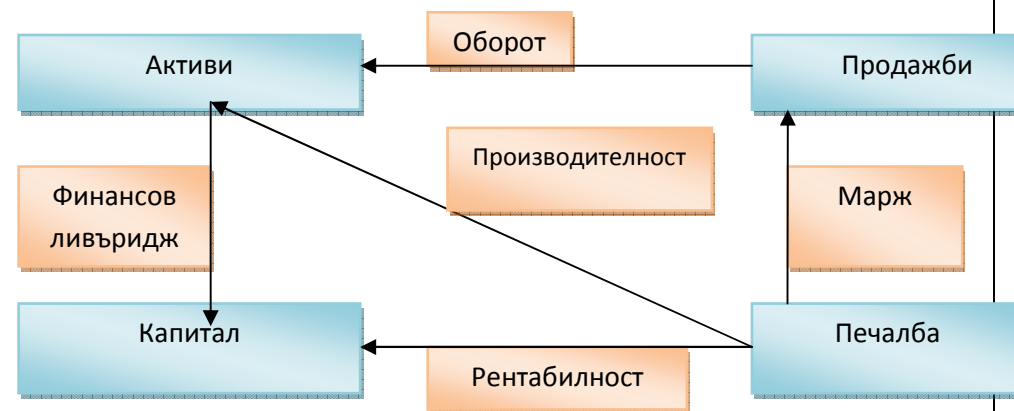
Los ratios son una herramienta que nos ayuda a comprender la situación financiera de

по-добра, колкото по-малки са краткосрочните задължения.

$$\text{Коефициент на финансовия разход} = \frac{\text{Финансов разход}}{\text{Продажби}}$$

5.- РЕНТАБИЛНОСТ

До момента анализирахме фирмата от гледна точка на ликвидността и платежоспособността, сега остава да направим анализ на рентабилността, за да изучим способността на фирмата да генерира печалби и нейната настояща и бъдеща рентабилност.



la empresa. Evidentemente depende de cual es el sector en que se mueve la empresa y de las características inherentes del negocio pero nos ayudan a hacer análisis financieros precisos sobre la viabilidad, la rentabilidad, la liquidez y la solvencia con el fin de mejorar la gestión de la empresa. Es pues, **una herramienta muy utilizada por las empresas en el control de la gestión como para los bancos para valorar el riesgo de crédito**. Ante todo, hay que tener en cuenta que en los inicios de una empresa es muy difícil analizarla a través de los ratios financieros ya que aún no se ha consolidado el nivel de ventas y hemos de esperar a ver como evoluciona su estructura de endeudamiento y rentabilidad.

G.- UMBRAL DE RENTABILIDAD

"Punto de Equilibrio" es el punto donde se produce la igualdad entre los ingresos totales y los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe ganancia ni pérdida gastos e ingresos. También se conoce como 'Umbral de Rentabilidad', porque a partir de ese punto se empieza a ganar dinero. El Punto de Equilibrio, permite averiguar exactamente el número de unidades vendidas o la cantidad de dinero que hemos de vender para no ganar ni perder dinero.

Fórmula:

$$P * X = Cf + (Cv * X)$$

Donde:

P, es el precio de venta unitario.

X, es la cantidad vendida.

Cf, son los costes fijos.

На тази схема виждаме каква е взаимовръзката между данните от баланса и от отчета за приходите и разходите, от една страна, и финансовите коефициенти за рентабилност, от друга.

Като начало трябва да анализираме различните видове рентабилност. Нека започнем с **икономическата рентабилност**, която представлява съотношението между брутната печалба генерирана от фирмата (Печалба преди лихви и данъци) и Активите, необходими за генерирането на тази печалба.

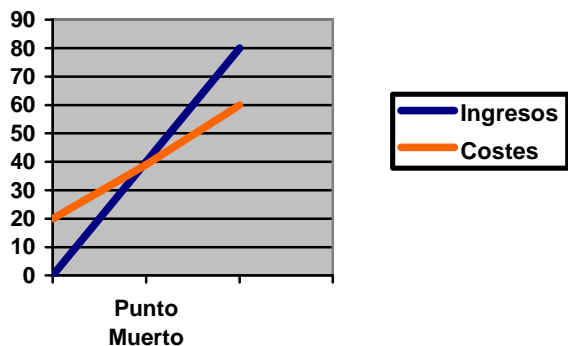
Печалба преди лихви и данъци (Брутна печалба)

Икономическа рентабилност = -----

Активи

Тази формула можем да разделим на **марж** (печалбата, която получавам от продажбите) и **оборот** (колко пъти с продажбите, които съм реализирал, покривам необходимите елементи, които са ми помогнали да постигна тези продажби, активите). Следователно сега можете да видите какъв тип е вашата фирма, тъй като един нисък марж ще ни задължи да продаваме много, за да можем да покрием активите, т.е. да имаме голям оборот, и обратно.

Cv, son los costes variables.



UTILIDADES DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD

- Permitirnos una primera simulación que nos permita prever y saber a partir de qué cantidad de unidades de ventas se empezarán a obtener beneficios.
- Permite efectuar modificaciones al precio de venta de los productos teniendo en consideración los costos totales, el margen de beneficio y los movimientos de la competencia en el mercado donde se ofertan los productos.
- También resulta muy útil para fijar los precios de venta de los productos . Si deseamos ganar una determinada cantidad de dinero, podemos sumar esa cantidad como si fuese un Costo Fijo y utilizar la aplicación para saber exactamente el número de unidades a vender o el monto de dinero que hemos de facturar para lograr ese beneficio.

$$\text{Икономическа рентабилност} = \frac{\text{Брутна печалба}}{\text{Продажби}} \times \frac{\text{Продажби}}{\text{Активи}}$$

$$\text{Икономическа рентабилност} = \text{Марж} \times \text{Оборот}$$

Финансовата рентабилност ни показва нетната печалба, генерирана във връзка с инвестицията, направена от собствениците на фирмата. Тя дава информация за рентабилността на всяко инвестирано евро и следователно е един добър показател, който ни показва къде можем да инвестираме нашите пари.

$$\text{Финансова рентабилност} = \frac{\text{Нетна печалба}}{\text{Собствен капитал}}$$

Активи

Печалба преди данъци

Финансов ливъридж = ----- X -----

Собствен капитал Печалба преди лихви и данъци

Финансовата рентабилност ни помага да анализираме **Финансовия ливъридж (Финансов лост)**, тъй като ни позволява да оценим връзката между дълга и собствените капитали, от една страна, и ефекта на финансовия разход върху отчета за приходите и разходите. По принцип, когато финансовият ливъридж е положителна величина, това означава, че използването на дълга ни позволява да увеличим финансовата рентабилност на фирмата и следователно използването на дълга е удачно, тъй като със същите собствени ресурси постигаме по-висока рентабилност.

6.- ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Финансовите коефициенти са инструмент, който ни помага да разберем финансовото състояние на фирмата. Очевидно много голямо значение има това, в кой сектор се развива фирмата, а също и конкретните характеристики на бизнеса, но ни помагат да правим точни финансови анализи относно осъществимостта, рентабилността, ликвидността и платежоспособността с цел подобряване управлението на фирмата. По тази причина това е **един инструмент много използван от фирмите в контрола на управлението, а също така и от банките при оценка на кредитния риск.** Преди всичко трябва да се има предвид, че в началото на развитието на дадена фирма е

много трудно да се прави анализ използвайки финансови коефициенти, тъй като тя все още не се е консолидирала на ниво продажби и трябва да изчакаме, за да видим как ще еволюира структурата ѝ на задлъжнялост и рентабилност.

G.- ПРАГ НА РЕНТАБИЛНОСТ

"Равновесната точка" (или критичната точка) е точката, в която се изравняват общите приходи и общите разходи, т.е. точката, в която дейността няма нито печалби, нито загуби. Също така е известна и като „праг на рентабилност”, защото от тази точка нататък започваме да печелим пари. Равновесната точка позволява да се разбере какъв е точния брой единици продадени стоки (или тяхната равностойност в пари), които трябва да продадем за достигнем положение, в което нито да печелим, нито да губим.

Формула:

$$P * X = Cf + (Cv * X)$$

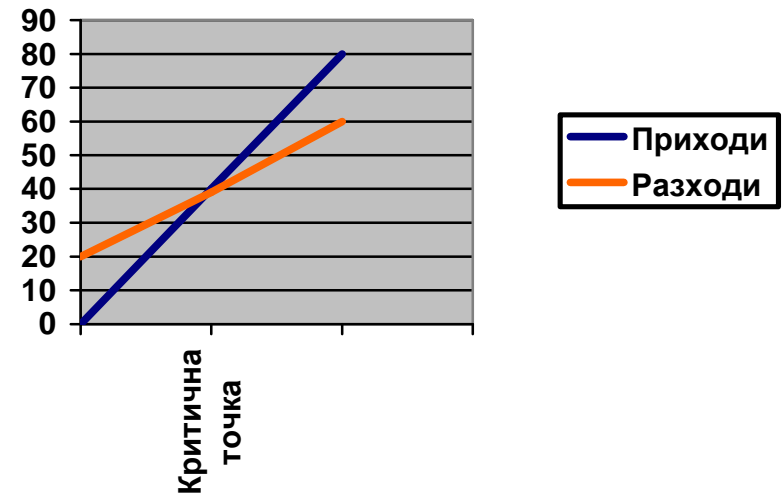
Където:

P- единична продажбена цена

X- продадено количество

Cf -постоянни разходи

Cv - променливи разходи



Праг на рентабилност - приложение

- Позволява ни да направим една първоначална симулация, посредством която да предвидим от какво количество продукция нататък ще започнем да получаваме печалби.
- Позволява въвеждането на изменения на цената, на която продаваме стоките си, като се вземат предвид общите разходи, маржът на печалбата и движението на конкуренцията на пазара, на който се предлагат продуктите.
- Също така е много полезен при определянето на цените, на които продаваме стоките си. Ако искаме да спечелим определено количество пари, можем да включим това количество като Постоянен разход и да използваме инструмента, за да разберем какъв е точният брой на стоките, които трябва да продадем (или каква е стойността на продажбите), за да постигнем тази печалба.

