



AJUNTAMENT DE VALÈNCIA
REGIDORIA D'OCUPACIÓ I EMPRENEDORIA

valènciactiva 

PLAN DE EMPRESA



1.	RESUMEN DEL PROYECTO.....	2
1.1.	DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	2
1.2.	IDEA DE NEGOCIO.	2
1.3.	DATOS GENERALES DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS.	3
2.	ESTUDIO DE MERCADO.....	4
2.1.	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO DE REFERENCIA.....	4
2.2.	ANÁLISIS DAFO.	4
3.	PLAN DE MARKETING.	5
3.1.	ESTRATEGIA DE PRODUCTO O SERVICIO.	5
3.2.	ESTRATEGIA DE PRECIOS.	5
3.3.	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.	5
3.4.	ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.....	5
4.	PLAN DE PRODUCCIÓN.	6
4.1.	DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO/SERVICIO.	6
4.2.	PROCESO PRODUCTIVO.	6
4.3.	ANÁLISIS DE LOS COSTES DE PRODUCCIÓN.	6
4.4.	ALMACENAJE.	6
5.	PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.	7
5.1.	NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO NECESARIOS Y LA FUNCIÓN QUE DESEMPEÑARÁ CADA UNO.	7
5.2.	FORMACIÓN LABORAL-PROFESIONAL REQUERIDA PARA CADA PUESTO.....	7
5.3.	MECANISMO DE CONTRATACIÓN.....	7
5.4.	PRESUPUESTO DE RECURSOS HUMANOS.....	8
6.	PLAN JURÍDICO-MERCANTIL.	9
6.1.	FISCALIDAD.....	9
6.2.	RESPONSABILIDAD LEGAL.....	9
6.3.	DISTRIBUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS QUE VAN A INVERTIR EN EL NEGOCIO. .	9
6.4.	OTROS ASPECTOS IMPORTANTES.	10
7.	PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.....	10
7.1.	PLAN DE INVERSIONES INICIAL.....	10
7.2.	FINANCIACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL.....	11
7.3.	PLAN DE AMORTIZACIONES DE ELEMENTOS DE INMOVILIZADO.....	11
7.4.	PLAN DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.....	12
7.5.	PREVISIÓN DE TESORERÍA.	13
7.6.	PREVISIÓN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	19
7.7.	BALANCE DE SITUACIÓN.....	22
7.8.	RATIOS DE GESTIÓN.	25

1. RESUMEN DEL PROYECTO.

1.1. Datos generales de la empresa

- 1.1.1 Nombre de la empresa
- 1.1.2 Domicilio social
- 1.1.3 Forma jurídica de la empresa
- 1.1.4 Fecha de inicio de la actividad
- 1.1.5 Sector de la actividad
- 1.1.6 Descripción de la actividad
- 1.1.7 Capital Social
- 1.1.8 Fondos propios a aportar
- 1.1.9 Número de personas emprendedoras

1.2. Idea de Negocio

- 1.2.1 ¿En qué consiste el negocio?
- 1.2.2 ¿Existe mercado para este negocio?
- 1.2.3 ¿De dónde y cuándo surge mi idea de empresa?
- 1.2.4 ¿Qué diferenciará a la empresa de la competencia?
- 1.2.5 ¿Qué riesgos hay que afrontar?
- Motivos por los que se decide crear la empresa. Razonar brevemente.
 - Como alternativa al desempleo
 - Tengo una idea innovadora
 - Conozco el sector y tengo experiencia en él
 - Quiero cubrir una demanda insatisfecha en el mercado
 - Me gusta la actividad
 - Tengo cualificación para realizar la actividad

- Tengo mucha iniciativa
- Deseo ganar más dinero que trabajando por cuenta ajena
- Otras razones

1.3. Datos generales de las personas emprendedoras

Persona Emprendedora 1:

Nombre: _____
Apellidos: _____
D.N.I.: _____
Edad: _____
Domicilio: _____
Profesión: _____

Persona Emprendedora 2:

Nombre: _____
Apellidos: _____
D.N.I.: _____
Edad: _____
Domicilio: _____
Profesión: _____

Persona Emprendedora 3:

Nombre: _____
Apellidos: _____
D.N.I.: _____
Edad: _____
Domicilio: _____
Profesión: _____

2. ESTUDIO DE MERCADO.

2.1. Descripción del mercado de referencia

2.1.1 ¿Cuál es el tamaño actual del mercado?

2.1.2 ¿Cuáles son las previsiones y el potencial de crecimiento del sector?

2.1.3 ¿Estamos ante un mercado en expansión o está en decadencia?

2.1.4 ¿Existen factores que puedan influenciar la actual estructura del mercado?

2.1.5 Evaluación de la competencia existente en el mercado

2.1.6 ¿Ante qué barreras de entrada nos encontramos? ¿Cómo las podríamos solventar?

2.1.7 ¿Cuál es nuestro público objetivo? Estudio del segmento social que compra habitualmente nuestro producto/servicio: edad, poder adquisitivo, nivel cultural, etc.

2.1.8 Evaluación de la necesidad de compra de nuestro producto/servicio por parte de la clientela. ¿Es de uso imprescindible?

2.1.9 Nuestro producto/servicio, ¿se compra durante todo el año o es estacional, concentrándose en un período concreto del año?

2.2. Análisis DAFO

ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
Fortalezas que tenemos	Oportunidades del mercado
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ ▪ ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ ▪ ▪
Debilidades que tenemos	Amenazas del mercado
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ ▪ ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ ▪ ▪

3. PLAN DE MARKETING.

3.1. Estrategia de producto o servicio

3.1.1 Producto o servicio que vamos a vender

3.1.2 Nuestro producto/servicio, ¿es nuevo?

3.1.3 ¿En qué se diferencia de los productos/servicios de la competencia?

3.2. Estrategia de precios

3.2.1 ¿Qué política de precios va a llevar a cabo la empresa?

3.2.2 ¿Cuál es el precio al que la competencia suele vender el producto/servicio?

3.2.3 ¿Cuál es el margen bruto propio deseado en el producto/servicio?

3.3. Estrategia de distribución

3.3.1 ¿De qué forma vamos a hacer llegar el producto a la clientela?

3.3.2 ¿Cómo va a ser la composición y cualificación del equipo de ventas?

3.3.3 ¿Qué márgenes comerciales y medidas de promoción ofrecemos a la empresa de distribución, representantes y comerciales?

3.3.4 Estudio de la forma de cobro a la clientela y pago a las empresas proveedoras. ¿Cobramos al contado a la clientela? ¿Pagamos al contado a las empresas proveedoras?

3.4. Estrategia de comunicación

3.4.1 Publicidad: ¿Qué tipo de acciones publicitarias vamos a llevar a cabo para dar

3.4.3 Nombre comercial a usar y logotipo que le va a acompañar

4. PLAN DE PRODUCCIÓN.

4.1. Descripción técnica del producto/servicio

4.1.1 Características técnicas concretas del producto/servicio

4.1.2 ¿Su contenido tecnológico es elevado o simple?

4.1.3 La tecnología empleada ¿es económica o costosa?

4.1.4 Dicha tecnología, ¿requiere una mano de obra cualificada y escasa o por el contrario el manejo y mantenimiento es sencillo?

4.2. Proceso productivo

4.2.1 Descripción técnica del proceso productivo

4.2.2 Necesidades de inversión en instalaciones técnicas, equipos y personal.

4.2.3 ¿Cuál es la capacidad de producción y flexibilidad de adaptación a variaciones en la demanda del mercado?

4.2.4 ¿Cómo va a proveerse la empresa de los materiales necesarios para la producción? ¿Qué dependencia de empresas proveedoras se va a tener?

4.3. Análisis de los costes de producción

Únicamente se podrá calcular de forma eficiente el coste de los productos/servicios que la empresa vaya a ofrecer una vez se haya construido razonadamente la cuenta de pérdidas y ganancias provisional. El coste de los diversos productos/servicios será:

- Coste de producir **A**.....
- Coste de producir **B**.....
- Coste de producir **C**.....
- Coste de producir **D**.....

4.4. Almacenaje

4.4.1 Definir las líneas de aprovisionamiento que se van a usar

4.4.2 Stock de materias primas/mercaderías y productos de venta que se va a mantener en almacén.

5. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.

5.1. Número de puestos de trabajo necesarios y la función que desempeñará cada uno

NOMBRE DEL PUESTO	Nº PERSONAS TRABAJADORAS NECESARIAS PARA ESTE PUESTO	FUNCIONES A REALIZAR
1.		
2.		
3.		
4.		

5.2. Formación laboral-profesional requerida para cada puesto

NOMBRE DEL PUESTO	FORMACIÓN REQUERIDA
1.	
2.	
3.	
4.	

5.3. Mecanismo de contratación

5.3.1 Definir claramente de qué forma se va a realizar la contratación de las personas trabajadoras

5.4. Presupuesto de Recursos Humanos

Se realiza la estimación presupuestaria de las necesidades de Recursos Humanos que la empresa precisa tomando una serie temporal de tres años desglosados por meses.

- *Primer año*

	SALARIOS TOTALES	SEGURIDAD SOCIAL	INCENTIVOS Y DIETAS	TOTAL
ENERO				
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL				
MAYO				
JUNIO				
JULIO				
AGOSTO				
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				
TOTAL				

- *Segundo año*

	SALARIOS TOTALES	SEGURIDAD SOCIAL	INCENTIVOS Y DIETAS	TOTAL
ENERO				
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL				
MAYO				
JUNIO				
JULIO				
AGOSTO				
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				
TOTAL				

▪ Tercer año

	SALARIOS TOTALES	SEGURIDAD SOCIAL	INCENTIVOS Y DIETAS	TOTAL
ENERO				
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL				
MAYO				
JUNIO				
JULIO				
AGOSTO				
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				
TOTAL				

6. PLAN JURÍDICO-MERCANTIL.

6.1. Fiscalidad

6.1.1 Forma jurídica de la empresa

6.1.2 Estudio detallado de las condiciones fiscales aplicables a las formas jurídicas que mejor se ajustan a su idea de negocio

6.2. Responsabilidad legal

6.2.1 Responsabilidad de la empresa y su titular ante las deudas que la misma genera para cada forma jurídica a considerar

6.3. Distribución de la participación de las personas emprendedoras que van a invertir en el negocio

	NOMBRE	CAPITAL QUE APORTA
1.		
2.		
3.		
4.		
TOTAL:		

6.4. Otros aspectos importantes

6.4.1 Otros factores que se tendrán en cuenta a la hora de elegir la forma jurídica de la empresa

7. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.

7.1. Plan de inversiones inicial

Inversiones necesarias previstas para el inicio de la actividad

	TIPO DE INVERSIÓN	IMPORTE
1	Edificaciones, locales y terrenos	
2	Maquinaria y herramientas	
3	Instalaciones – Acondicionamiento del local	
4	Elementos de transporte	
5	Equipos para procesos de información	
6	Aplicaciones informáticos	
7	Mobiliario	
8	Derechos de traspaso, patentes y marcas	
9	Depósitos, fianzas y alquileres	
10	Gastos de constitución y puesta en marcha	
11	Existencias iniciales	
12	Otros gastos iniciales	
13	Provisión de fondos	
14	Varios (especificar)	
	TOTAL INVERSIONES INICIALES	

7.2. Financiación de la inversión inicial

Recursos financieros disponibles previstos para el inicio de la actividad

	TIPO DE RECURSO	IMPORTE
1	Recursos propios	
2	Subvenciones	
3	Créditos o préstamos (Largo Plazo o Corto Plazo)	
4	Otras fuentes de financiación	
	TOTAL RECURSOS INICIALES	

7.3. Plan de amortizaciones de elementos de inmovilizado

CONCEPTO	VALOR	% AMORT.	AMORTIZACIÓN 1er Año
-Edificios, Locales y Terrenos			
-Instalaciones, Maquinaria y Utillaje			
-Otras Instalaciones			
-Mobiliario			
-Equipos procesos información			
-Elementos de transporte			
-Otro inmovilizado			
-Propiedad industrial			
-Aplicaciones informáticas			
-Gastos de constitución y primer establecimiento			

7.4. Plan de amortización del préstamo

PERIODO	CAPITAL PENDIENTE AMORTIZAR	CUOTA ANUAL	INTERÉS DEVENGADO	CAPITAL AMORTIZADO
AÑO 1				
AÑO 2				
AÑO 3				
AÑO 4				
AÑO 5				

7.5. Previsión de Tesorería

▪ Primer año

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
ENTRADAS DE DINERO													
A) POR FINANCIACIÓN													
-Recursos propios/Financ. propia													
-Créditos y préstamos													
-Subvenciones													
-Otras fuentes de financiación													
B) POR LA ACTIVIDAD													
-Ingresos previstos por venta de productos y/o servicios													
-Otros ingresos													
SALIDAS DE DINERO													
A) POR INVERSIONES													
-Edificios y/o locales													
-Terrenos													
-Maquinaria													
-Instalaciones													
-Acondicionamiento													
-Elementos de transporte													
-Equipos procesos de información													
-Aplicaciones informáticas													
-Mobiliario													
-Derechos de traspaso/patentes													
-Depósitos y fianza alquiler													
-Gastos constitución y establecimiento													
-Otro Inmovilizado													

B) POR LA ACTIVIDAD													
-Empresas proveedoras													
-Arrendamientos													
-Reparaciones y conservación													
-Serv. personas profesionales independientes													
-Transportes													
-Primas de seguros													
-Publicidad y propaganda													
-Suministros													
-Material de oficina													
-Tributos													
-Otros gastos													
-Sueldo neto de personal													
-Pago Seguridad Social													
-Pago IRPF													
-Pago IVA trimestral													
-Pago préstamos													
SALDO DEL PERIODO													
SALDO ACUMULADO													

▪ Segundo año

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
ENTRADAS DE DINERO													
A) POR FINANCIACIÓN													
-Recursos propios/Financ. propia													
-Créditos y préstamos													
-Subvenciones													
-Otras fuentes de financiación													
B) POR LA ACTIVIDAD													
-Ingresos previstos por venta de productos y/o servicios													
-Otros ingresos													
SALIDAS DE DINERO													
A) POR INVERSIONES													
-Edificios y/o locales													
-Terrenos													
-Maquinaria													
-Instalaciones													
-Acondicionamiento													
-Elementos de transporte													
-Equipos procesos de información													
-Aplicaciones informáticas													
-Mobiliario													
-Derechos de traspaso/patentes													
-Depósitos y fianza alquiler													
-Gastos constitución y establecimiento													
-Otro Inmovilizado													

B) POR LA ACTIVIDAD													
- Empresas proveedoras													
- Arrendamientos													
- Reparaciones y conservación													
- Serv. personas profesionales independientes													
- Transportes													
- Primas de seguros													
- Publicidad y propaganda													
- Suministros													
- Material de oficina													
- Tributos													
- Otros gastos													
- Sueldo neto de personal													
- Pago Seguridad Social													
- Pago IRPF													
- Pago IVA trimestral													
- Pago préstamos													
SALDO DEL PERIODO													
SALDO ACUMULADO													

▪ Tercer año

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
ENTRADAS DE DINERO													
A) POR FINANCIACIÓN													
-Recursos propios/Financ. propia -Créditos y préstamos -Subvenciones -Otras fuentes de financiación													
B) POR LA ACTIVIDAD													
-Ingresos previstos por venta de productos y/o servicios -Otros ingresos													
SALIDAS DE DINERO													
A) POR INVERSIONES													
-Edificios y/o locales -Terrenos -Maquinaria -Instalaciones -Acondicionamiento -Elementos de transporte -Equipos procesos de información -Aplicaciones informáticas -Mobiliario -Derechos de traspaso/patentes -Depósitos y fianza alquiler -Gastos constitución y establecimiento -Otro Inmovilizado													

B) POR LA ACTIVIDAD													
- Empresas proveedoras													
- Arrendamientos													
- Reparaciones y conservación													
- Serv. personas profesionales independientes													
- Transportes													
- Primas de seguros													
- Publicidad y propaganda													
- Suministros													
- Material de oficina													
- Tributos													
- Otros gastos													
- Sueldo neto de personal													
- Pago Seguridad Social													
- Pago IRPF													
- Pago IVA trimestral													
- Pago préstamos													
SALDO DEL PERIODO													
SALDO ACUMULADO													

7.6. Previsión de Pérdidas y Ganancias

▪ Cuenta de pérdidas y ganancias para el primer año

	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	AÑO 1
-Ventas													
-Subvenciones a la explotación													
-Otros Ingresos													
-Ingresos financieros													
TOTAL INGRESOS													
-Compras													
-Variación de existencias													
-Servicios externos													
-Tributos													
-Gastos de personal													
-Gastos financieros													
-Amortizaciones													
-Provisiones													
TOTAL GASTOS													
BAI (Ingresos - Gastos)													
Impuestos													
BDI (BAI - Impuestos)													

▪ **Cuenta de pérdidas y ganancias para el segundo año**

	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	AÑO 2
-Ventas													
-Subvenciones a la explotación													
-Otros Ingresos													
-Ingresos financieros													
TOTAL INGRESOS													
-Compras													
-Variación de existencias													
-Servicios externos													
-Tributos													
-Gastos de personal													
-Gastos financieros													
-Amortizaciones													
-Provisiones													
TOTAL GASTOS													
BAI (Ingresos - Gastos)													
Impuestos													
BDI (BAI - Impuestos)													

▪ **Cuenta de pérdidas y ganancias para el tercer año**

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO 3
-Ventas													
-Subvenciones a la explotación													
-Otros Ingresos													
-Ingresos financieros													
TOTAL INGRESOS													
-Compras													
-Variación de existencias													
-Servicios externos													
-Tributos													
-Gastos de personal													
-Gastos financieros													
-Amortizaciones													
-Provisiones													
TOTAL GASTOS													
BAI (Ingresos - Gastos)													
Impuestos													
BDI (BAI - Impuestos)													

7.7. Balance de situación

- Balance de situación para el primer año

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE		A) PATRIMONIO NETO	
I- INMOVILIZADO INTANGIBLE		I- FONDOS PROPIOS	
-Concesiones		-Capital	
-Patentes, licencias y marcas		-Prima de emisión	
-Derechos de traspaso		-Reservas	
-Aplicaciones informáticas		-Resultado del ejercicio	
-Otro inmovilizado intangible		II- SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS	
II- INMOVILIZADO MATERIAL		B) PASIVO NO CORRIENTE	
-Terrenos y construcciones		I. PROVISIONES A LARGO PLAZO	
-Instalaciones técnicas		II. DEUDAS A LARGO PLAZO	
-Maquinaria		C) PASIVO CORRIENTE	
-Mobiliario		I- PROVISIONES A CORTO PLAZO	
-Equipos informáticos		II- DEUDAS A CORTO PLAZO	
-Elementos de transporte		III- ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR	
-Otro inmovilizado material		-Empresas proveedoras	
B) ACTIVO CORRIENTE		-Personas acreedoras varias	
I- EXISTENCIAS		-Hacienda Pública Acreedora	
II- DEUDORES		-Clientela	
-Clientela			
-Personas deudoras varias			
-Hacienda Pública Deudora			
III- EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES			
-Caja			
-Bancos e instituciones de crédito			
TOTAL ACTIVO		TOTAL P.N. Y PASIVO	

▪ **Balance de situación provisional para el segundo año**

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE		A) PATRIMONIO NETO	
I- INMOVILIZADO INTANGIBLE		I- FONDOS PROPIOS	
-Concesiones		-Capital	
-Patentes, licencias y marcas		-Prima de emisión	
-Derechos de traspaso		-Reservas	
-Aplicaciones informáticas		-Resultado del ejercicio	
-Otro inmovilizado intangible		II- SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS	
II- INMOVILIZADO MATERIAL		B) PASIVO NO CORRIENTE	
-Terrenos y construcciones		I. PROVISIONES A LARGO PLAZO	
-Instalaciones técnicas		II. DEUDAS A LARGO PLAZO	
-Maquinaria		C) PASIVO CORRIENTE	
-Mobiliario		I- PROVISIONES A CORTO PLAZO	
-Equipos informáticos		II- DEUDAS A CORTO PLAZO	
-Elementos de transporte		III- ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR	
-Otro inmovilizado material		-Empresas proveedoras	
B) ACTIVO CORRIENTE		-Personas acreedoras varias	
I- EXISTENCIAS		-Hacienda Pública Acreedora	
II- DEUDORES		-Clientela	
-Clientela			
-Personas deudoras varias			
-Hacienda Pública Deudora			
III- EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES			
-Caja			
-Bancos e instituciones de crédito			
TOTAL ACTIVO		TOTAL P.N. Y PASIVO	

Balance de situación para el tercer año

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE		A) PATRIMONIO NETO	
I- INMOVILIZADO INTANGIBLE		I- FONDOS PROPIOS	
-Concesiones		-Capital	
-Patentes, licencias y marcas		-Prima de emisión	
-Derechos de traspaso		-Reservas	
-Aplicaciones informáticas		-Resultado del ejercicio	
-Otro inmovilizado intangible		II- SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS	
II- INMOVILIZADO MATERIAL		B) PASIVO NO CORRIENTE	
-Terrenos y construcciones		I. PROVISIONES A LARGO PLAZO	
-Instalaciones técnicas		II. DEUDAS A LARGO PLAZO	
-Maquinaria		C) PASIVO CORRIENTE	
-Mobiliario		I- PROVISIONES A CORTO PLAZO	
-Equipos informáticos		II- DEUDAS A CORTO PLAZO	
-Elementos de transporte		III- ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR	
-Otro inmovilizado material		-Empresas proveedoras	
B) ACTIVO CORRIENTE		-Personas acreedoras varias	
I- EXISTENCIAS		-Hacienda Pública Acreedora	
II- DEUDORES		-Clientela	
-Clientela			
-Personas deudoras varias			
-Hacienda Pública Deudora			
III- EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES			
-Caja			
-Bancos e instituciones de crédito			
TOTAL ACTIVO		TOTAL P.N. Y PASIVO	

7.8. Ratios de gestión

FINANCIACIÓN INICIAL = INVERSIÓN INICIAL + PRIMEROS RESULTADOS NEGATIVOS

PUNTO EQUILIBRIO = $\frac{\text{COSTE FIJO} + \text{AMORTIZACIONES} + \text{COSTE FINANCIERO}}{\text{MARGEN BRUTO} - \text{VENTAS}}$

LIQUIDEZ = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

APALANCAMIENTO = $\frac{\text{PASIVO CORRIENTE} + \text{PASIVO NO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$

Calculando los datos anteriores podemos extraer que:

FINANCIACIÓN INICIAL.....=

PUNTO DE EQUILIBRIO.....=

LIQUIDEZ.....=

APALANCAMIENTO.....=