

BLUE DAY

ESTRUCTURA DE COSTES



BLUE DAY

Donde cabe uno caben dos



ESTRUCTURA DE COSTES

INVERSIONES – COSTES FIJOS

Las inversiones serán los costes fijos que tenemos en la empresa. Son costes fijos indirectos imputables a toda la empresa y no solo los paraguas:

- **PATENTE:** Para tener una patente necesitamos registrar nuestra idea, y eso nos llevará un coste. En España el registro de una patente anual es de 800€
- **APLICACIONES INFORMÁTICAS:** También dispondremos de software en el que realizaremos los diseños de nuestro proyecto mediante un programa de diseño gráfico. Hemos estimado que el coste del programa que necesitamos, tras preguntar a expertos en el tema es de unos 1.000€
- **EQUIPOS INFORMÁTICOS:** Como ya hemos comentado en las inversiones, podemos contar con dos ordenadores que no suponen un coste inicial pero que vamos a valorar en 400 al ser elementos ya usados. Le añadimos una impresora nueva de 150€.

INVERSIONES	COSTE
Equipos informáticos	150
Patente	800
Software	1.000

COSTES VARIABLES - GASTOS

Incluye costes directos de producción, que son los de la compra de materiales para producir los paraguas y los gastos de transporte, que para el cliente estarán incluido en el precio.

GASTOS DE PRODUCCIÓN: Para calcularlos tendremos en cuenta la previsión de ventas del primer año. Dejaremos preparadas algunas



unidades más de los paraguas básicos. La estructura se podrá utilizar en los personalizados posteriormente, por ello los valoramos todos a 4 €:

TIPO	VENTAS PREVISTAS	PRODUCCIÓN	COSTE	TOTAL
Básicos	555	600	4	2.400
Personalizados	143	143	9	1.287
GASTO DE COMPRA DE MERCANCÍA				3.687

GASTOS DE TRANSPORTE: Como medida de reparto de los pedidos, contrataremos una empresa de transportes para que reparta a domicilio para la comodidad de nuestros clientes, que como ya pusimos antes costará unos 3.75 euros de media por producto, un total de 2.617.5 euros

GASTOS DE PERSONAL: Del ingeniero y diseñador gráfico, un total de 5.600 euros anuales.

GASTOS FINANCIEROS: De los 5.000 euros del préstamo solicitado al 6.5% anual: 325€

SUMINISTROS: Hemos calculado unos 1.000 euros al año total.

CUENTA DE RESULTADOS

INGRESOS	
Paraguas básicos	8.325
Paraguas personalizados	2.860
TOTAL (I)	11.185
GASTOS	
Compra de mercancías	3.687
Gastos de personal	2.800
Gastos generales	2.617.5
Suministros	1.000
Intereses	325
TOTAL (G)	10.429,5



RESULTADO (I-G)	755,5
-----------------	-------

Aunque el beneficio no sea muy alto, creemos que es un buen resultado ya que conseguimos terminar el primer año, que siempre es el más difícil con un resultado positivo. En un futuro esperamos que la venta sea mucho mayor y por tanto los beneficios también lo sean.

BALANCE DE LA EMPRESA

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE		FONDOS PROPIOS	
Equipos	400	Capital	2.500
Impresora	150	Resultado ejercicio	755,5
Patente	800		
Software	1.000		
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO EXIGIBLE	
Paraguas no vendidos	180	Préstamo banco	5.000
Clientes	0	Proveedores	0
Tesorería	5.725,5		
TOTAL	8255,5		8255,5

VIABILIDAD DEL PROYECTO:

1.1. VIABILIDAD PERSONAL E INSTITUCIONAL.

El apoyo de nuestra empresa mentora y su ánimo nos ha impulsado para completar esta iniciativa empresarial, ya que al ser ellos parte de una industria nos aportan una visión y una experiencia que necesitamos y que no hubiésemos sido capaces de obtener sin ellos. No hace falta decir que nuestras familias y amigos cercanos también nos apoyan.

Los conocimientos de nuestra profesora principal de esta asignatura, sobre economía y empresas, han conseguido que podamos hacer este proyecto de la forma más precisa y técnica en ámbito económico.



- Este apoyo ha sido decisivo y por tanto la viabilidad del proyecto esta asegurada

1.2. VIABILIDAD TÉCNICA.

Hemos contratado a un ingeniero técnico para que se encargue del diseño del esqueleto del paraguas, que al partir de una idea ya creada resulta más fácil modificarla. También será preciso que haga una base de dimensiones capaces de soportar el peso del objeto y proporcionarle el equilibrio necesario para que cumpla su función. El diseñador gráfico realizará la creación de la web y hará cambios dos veces al año, coincidiendo con las nuevas temporadas para así modernizar nuestra plataforma y que esté siempre al día con las novedades y tendencias, cosa que valoramos mucho puesto que el diseño será un punto clave. Las telas serán cortadas y cosidas por las trabajadoras que hemos mencionado a lo largo del proyecto, que tendrán unos patrones determinados según el diseño base.

- El contar con expertos y profesionales para el desarrollo del producto hace del proyecto y de la producción del paraguas algo totalmente realizable y viable

1.3. VIABILIDAD DEL ENTORNO.

Nos parece que el entorno es el más óptimo posible para la venta del paraguas. En una zona cada vez más influenciada por las modas y las tendencias, gracias a la globalización de la industria y de las influencias mediáticas, el estilo propio y la diferenciación son objeto de búsqueda. Además el paraguas es un objeto básico, y dado que es muy común su uso en la zona geográfica de la que venimos, consideramos que los clientes acabaran decantándose por nuestro paraguas.

- Nuestra ubicación y el entorno en el que nos movemos hace posible el llevar a cabo el proyecto



1.4. VIABILIDAD FINANCIERA.

Nuestro producto va a estar financiado en parte por las socias y en otra gran parte por el banco CaixaBank. Cada socia aportará una cantidad de quinientos euros brutos para contribuir a la realización y construcción, que sumadas entre los participantes darán una cantidad de dos mil quinientos euros, que será reforzada por un préstamo bancario de cinco mil euros, cantidad necesaria para sacar adelante todo nuestro proyecto empresarial.

- La aportación de capital por parte de las socias y el préstamo conseguido en unas buenas condiciones, asegura la viabilidad financiera.