



**RCASE**

Seguridad de hoy,  
protección de mañana

Realizado por:

Rodrigo da Silva

Pedro Javier Agudín

Carlos Pinilla

José García



## Fuentes de ingreso

Para poner en marcha la empresa, cada uno de los propietarios hará un ingreso de 3.000€ haciendo un total de 12.000€, además pretendemos sacar más dinero de familia, amigos inversores y créditos en bancos, que creemos sumará un total de 25.000€. De esta manera esperamos que nos sirva para sacar el producto.

Nuestro producto se compraría con un pago único, ya que el precio no es muy elevado, la funda rondaría entre los 25€ debido a la personalización de esta lo que haría que los precios fuesen dinámicos hasta alcanzar el estimado precio añadido de 5€ en las personalizaciones.

La venta de activos es como generamos los ingresos en nuestra empresa, de tal modo que los activos serán las fundas, además nos publicitamos en nuestras fundas poniendo un pequeño logo en la parte inferior de esta.

Los primeros años tendremos pérdidas pues hay que hacer una gran inversión, así como un alquiler de un almacén donde se almacenarán los materiales necesarios para realizar las fundas, en primera estancia el alquiler de este no será muy alto pues no fabricaremos en exceso, debido de nuestro desconocimiento hacia la población, a su vez en el proceso de familiarización subcontratamos una empresa, para que vaya haciendo las fundas y alquilamos pequeños locales para realizar pedidos y ventas. Cabe destacar que la empresa subcontratada se la pagará de acuerdo a un porcentaje sobre el coste de la fabricación más los materiales de la funda, que suman 15€.

Para los diseños buscaremos universitarios con una alta nota media donde nos ayudaran a realizar estos, para ello nos pondríamos en contacto con las universidades para solicitar alumnos becarios donde el beneficio sería mutuo ya que los alumnos obtienen experiencia laboral y nosotros más mano de obra.

Con el paso del tiempo, los alquileres de almacenes y lugares de venta aumentarán debido a nuestra expansión, de tal modo que adquiriremos estos locales para disminuir los costes iniciales y poder rentabilizar más el producto.



RCASE

Año 1			
Ingresos(€)	Coste	Unidades	Total
Ventas	25	1250	31250
Ingreso inicial	25000	1	25000
		<b>Total</b>	<b>56250</b>
Gastos(€)	Primer mes	Segundo mes	Anual
subcontratacion	1800	1800	21600
Almacenamiento	170	170	2040
Envío	600	600	7200
Local	425	425	5100
Limpieza	200	200	2400
Material de oficina	50	50	600
Seguro (anual)	0	0	500
			<b>39440</b>
Año 2			
Ingresos(€)	Coste	Unidades	Total
Ventas	25	3000	75000
Gastos(€)	Primer mes	Segundo mes	Anual
subcontratacion	2250	2250	27000
Almacenamiento	300	300	3600
Envío	750	750	9000
Local	425	425	5100
Limpieza	200	200	2400
Material de oficina	50	50	600
Seguro (anual)	0	0	500
			<b>48200</b>