

PROYECTO EMPRESA: MIDELAR S.L

A continuación os presentamos un proyecto empresarial desarrollado por 4 estudiantes de FP grado superior de Laboratorio Clínico y Biomédico (IES Valle del Cidacos).

Somos un grupo de personas jóvenes y como tal, nos preocupa el futuro y esto incluye el medio ambiente y su protección. Tenemos un objetivo claro, y seremos perseverantes a la hora de lograr nuestra meta por lo que no nos da miedo fracasar en nuestra idea y asumir el riesgo que conlleva todo el proyecto empresarial.

Vamos a desarrollar la siguiente actividad para renovar el mercado industrial :

Nuestra idea trata acerca de un dispositivo/aparato capaz de producir energía eléctrica mediante la captura y aprovechamiento de los gases contaminantes(CO₂) generados por las grandes industrias.

La empresa que vamos a fundar para llevar a cabo esta idea, se llamará MIDELAR S.L
El equipo empresarial estará formado por:

- Dennis Lozano Gualán
- Lara Chandro Gil
- Rafael González Gil
- Mireia Ovejas Medina

A continuación os presentaremos nuestros *currículums vitae*:

Rafael González Gil

Av. /Pamplona, n3.

26528 Valverde (La Rioja)

Fecha de nacimiento: 02/07/1998

Tfno. 646564690

Email: iphonefarelo@gmail.com



FORMACIÓN ACADÉMICA

- **EDUCACION SECUNDARIA OBLIGATORIA (ESO).**
I.E.S. Gonzalo de Berceo. Cervera del Rio Alhama. 20/06/14

- **BACHILLERATO CIENCIAS DE LA SALUD.**
I.E.S. Gonzalo de Berceo. Alfaro (La Rioja). 22/05/16

OTROS DATOS

- Prueba de acceso a la universidad (PAU)
- Título **A1 INGLÉS EOI**
- Disponibilidad inmediata.
- Aptitudes: **flexible, tenaz, polivalente, trabajo en equipo.**

MIREIA OVEJAS MEDINA

DATOS PERSONALES.

Nombre: Mireia

Apellidos: Ovejas Medina

Fecha de Nacimiento: 21/06/1996

Dirección: C/La Iglesia N-21 RINCON DE SOTO.

Móvil: 638707924 Teléfono: 941141690

Correo electrónico: ovejasmireia@gmail.com

FORMACION.

2003-2009: Educación primaria

2009-2013: Educación Secundaria obligatoria

2014-2015: Grado medio Técnico en Cuidados Auxiliares de Enfermería.

IDIOMAS.

Castellano: Lengua Materna

Euskera: Nivel Avanzado

Inglés: Nivel Medio.

OTROS DATOS PERSONALES.

CAPACIDADES Y APTITUDES

-Sociales: Capacidad para la comunicación y el trabajo en equipo. Facilidad de adaptación a nuevos lugares y entornos .

-Organizativos: Alta capacidad de organización y adaptabilidad a cambios en el entorno de trabajo

-Informática: Buen manejo en la búsqueda de internet y programas de Microsoft office

PERMISO DE CONDUCCION: Permiso de conducción clase B, con vehiculo propio.

EXPERIENCIA LABORAL

Fundación Hospital Calahorra:

04/01/2016 – 06/01/2016

09/01/2016 – 10/01/2016

13/01/2016

16/01/2016 – 17/01/2016



INFORMACIÓN PERSONAL

- **Nombre:** Lara
- **Apellidos:** Chandro Gil
- **Dirección:** Callejón posadas N°3, 26513 Ausejo (La Rioja)
- **Teléfono:** 628499322 / 941430145
- **Correo electrónico:** larachandro95@gmail.com
- **Fecha de Nacimiento:** 23-09-1995 en Vitoria-Gasteiz
- **Nacionalidad:** Española
- **D.N.I:** 16640971 B
- **Permiso de conducir:** B1

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- 2012 – 2013 Título de la E.S.O en el CEA San Francisco (Calahorra, La Rioja)
- 2014 – 2015 Título de Técnico en Cuidados Auxiliares de Enfermería en el IES Valle del Cidacos (Calahorra, La Rioja), con prácticas realizadas en el Centro de Salud Mental de Albelda.

EXPERIENCIA LABORAL

- 2012 – 2013 Trabajé en una empresa familiar de champiñón.
- Los cargos que desempeñaba eran varios: coger y cortar champiñón, limpiar calderos, introducir en las cajas tarrinas, cortar sacos.
- En los meses de verano cojo setas y echo una mano en el campo.
- 2016 Trabajé como Auxiliar de Enfermería en Residencia “La Estrella”

CAPACIDADES Y APTITUDES PERSONALES

- **Lengua Materna:** Español
- **Otras Lenguas:** Nivel bajo de Francés y Nivel medio de Inglés

CAPACIDADES Y APTITUDES SOCIALES

- Me presento como una persona sociable y amable, me gusta trabajar con gente ya sean clientes o compañeros, me considero una persona asertiva y con capacidad para el diálogo, soy trabajadora, sincera y de confianza.

CAPACIDADES Y APTITUDES TÉCNICAS

- Referido a mis estudios: Aseo e higiene de los pacientes. Control de dietas, de temperaturas, diuresis, deposiciones y vómitos. Movilización y cambios posturales. Reponer carros de curas y medicación.
Estar a disposición del paciente para lo que necesite

CAPACIDADES Y APTITUDES ARTÍSTICAS

- No tengo ninguna, pero me encanta la naturaleza, la montaña, los animales...

OTRAS CAPACIDADES

* Relacionado con la informática, manejo de Word, Excel, PowerPoint y Access.

DENNIS LOZANO GUALÁN

C/ Plaza Beneficencia, 2º DCHA.

31263. DICASTILLO (NAVARRA)

Fecha de nacimiento: 16/07/1997

Móvil: 673234990

Email: dennislozanogualan@gmail.com

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **TÉCNICO DE LABORATORIO CLÍNICO Y BIOMÉDICO.**
I.E.S. Valle del Cidacos. Calahorra (La Rioja). 26/05/2017.
FCT (220h) en el Hospital García Orcoyen.
- **BACHILLERATO.**
I.E.S. Tierra Estella. Estella (Navarra). 21/05/2015

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Prácticas (FCT) en el Hospital García Orcoyen.**
Estella (Navarra). Desde 27/03/2017 Hasta 26/05/2017
Funciones desarrolladas:
 - Recogida, registro, clasificación y distribución de muestras biológicas humanas.
 - Realización de estudios de bioquímica analizando estas muestras humanas.
 - Realización de estudios hematológicos mediante el análisis y procesos de muestras de médula ósea y sangre humana.

OTROS DATOS

- Carnet de Conducir – B1. Disponibilidad de vehículo.
- **INGLÉS Y FRANCÉS** nivel intermedio, escrito y hablado.
- Disponibilidad inmediata.
- Aptitudes: **tenacidad, trabajo en equipo, polivalente, flexible.**

1.Proposición de valor

El objetivo principal, es contribuir en la mejora del medio ambiente, mediante la reducción de las emisiones de CO₂ generadas por las grandes centrales o las plantas industriales y con ello contribuir a la reducción del efecto invernadero y la reconstrucción de la capa de ozono.

De acuerdo con el actual consenso científico, el efecto invernadero se está acentuando en la tierra por la emisión de ciertos gases, como el dióxido de carbono y el metano, debido a la actividad económica humana. Por ello, hemos decidido aprovechar uno de estos gases (CO₂) para paliar este fenómeno.

Además, tras recopilar información acerca de la contaminación producida por las industrias descubrimos que a las empresas europeas se le asignan unos títulos de propiedad denominados “derechos de emisiones” que les permiten emitir un determinado volumen de CO₂ a la atmósfera. Dicho permiso se puede gastar (emitiendo CO₂) o venderlo a quien esté interesado en comprarlo. De este modo las empresas contaminantes deberán comprar permisos si emiten más volumen de permisos del que disponen; o podrán venderlos si logran reducir sus emisiones y les sobran dichos permisos.

Sin embargo, lo que en un principio pretendía promover tecnologías limpias, se ha convertido en un sustancioso negocio para las empresas. Por tanto, la creación de este instrumento ayudará por un lado, a paliar los problemas emergentes del mercado de CO₂ entre las industrias y, por otro, a contribuir en la mejora del medio ambiente.

En conclusión, nuestro proyecto es una opción *innovadora*, puesto que no se encuentra nada similar a nivel mundial en el sector de la industria, *concienciada con el medio ambiente* ya que pretende reducir la emisión de CO₂ mediante su aprovechamiento. También contribuye en la *mejora de las prestaciones*, porque permite obtener energía eléctrica a partir de este gas. Y a largo plazo, además permitirá reducir costes de cara a la compra de derechos/permisos de emisión que tantos quebraderos de cabeza ocasiona a las empresas que sobrepasan las emisiones permitidas por dicho permiso.

2. Segmentación de mercado

Las empresas interesadas en solicitar nuestro producto serían aquellas que sobrepasan los límites de emisión de contaminantes, y que no estarían dispuestas a comprar derechos de emisiones, las concienciadas con el medio ambiente y las que buscan otras alternativas para generar energía eléctrica.

En nuestro ámbito no hay ninguna empresa líder en el mercado, con lo que nosotros seríamos unos punteros en el mercado, tampoco hay un estándar de precios establecidos por el mercado con lo que nosotros podríamos establecer los precios perfectamente.

No hay muchas empresas que se dediquen completamente a esto, aunque lo que sí que existen productos similares en cuanto a la reducción de gases contaminantes.

Nuestro producto obviamente no es un producto dedicado a todo el público en general, sino que tiene un público más bien específico donde podemos centrarnos con su venta y distribución.

La mejor manera de conseguir un rendimiento óptimo de las ventas es segmentar el mercado, o lo que queremos decir, que al segmentar el mercado se pueden maximizar los esfuerzos de marketing en el segmento elegido y se facilita su conocimiento.

Para conseguir el mayor rendimiento de nuestra sección de mercado (en este caso será el comercio empresarial/industrial) debemos de tener en cuenta varias características:

- ✓ Posibles compradores: Es la cantidad de industrias a la que puede ir destinado nuestro producto.
- ✓ Accesibilidad: La posibilidad de que nuestros compradores tengan una buena accesibilidad hacia él, en este caso las plataformas donde vamos a ofertar nuestro producto.
- ✓ Geográficas: Al ser de difusión en un mercado físico será necesario establecer una sede tanto para la venta del producto como para la resolución de dudas y problemas, además de soporte técnico. También para facilitar la accesibilidad a las industrias que no se encuentren cerca de nuestra localización geográfica, crearemos una página web de la empresa con lo que estableceremos un mercado online.
- ✓ Socioeconómicas: Nuestro mercado va orientado a grandes industrias y centrales con recursos monetarios suficientes para hacer frente al coste de instalación y mantenimiento de nuestro producto. Principalmente será útil para industrias que generan gran cantidad de residuos gaseosos, llegando a veces incluso a gastar grandes cantidades de dinero en la compra de permisos de emisión.

- ✓ Análisis de la competencia: Vamos a situar una sola empresa, puesto que nuestra intención es la venta a nivel nacional. Se localizara en el polígono industrial “La Portalada II - planillo 29”. Si nuestras expectativas se cumplen, podríamos llevarlo a cabo a nivel internacional estableciendo otros puntos de venta por la región noroeste de Europa. En cuanto a empresas relacionadas con el cuidado del medio ambiente está “dehornos”, “ Depursol S.L”, “camfil”, “sentryair”... , que ofertan filtros y depuradores de humos pero que no se especializan en la captación de CO2 como nuestro proyecto. Por ello “MIDELAR S.L” podría convertirse en una empresa revolucionaria en este sector.

- Estudio de mercado

Para establecer nuestra estrategia para nuestro mercado tenemos que conocer y establecer el mercado en el que vamos a abrir nuestro negocio. Con nuestro estudio de mercado queremos analizar nuestra posible clientela en cuanto al panorama geográfico que nos rodea.

Empezaremos conociendo a nuestros posibles clientes, y para ello usaremos una encuesta telefónica para adaptarnos a sus necesidades. En dicha encuesta realizaremos las siguientes preguntas:

-¿Qué tipo de gases produce vuestra empresa?’

-¿Qué cantidad de gases producen?’

-¿Está su empresa concienciada con la protección del medio ambiente respecto a los gases que emite?’

-¿Qué medidas toma para evitar la contaminación de sus gases?’

-¿Ha oído hablar del nuevo servicio que ofrecen algunas empresas para convertir los gases contaminantes en energía eléctrica?’

-¿Estaría dispuesto a aprovechar los gases que emite su empresa para producir energía eléctrica?’

El fin último de esta encuesta es dar a conocer nuestra empresa y ganar clientes.

3.SOCIEDADES CLAVE

La empresa debe establecer alianzas con otras para que el modelo de negocio funcione, por lo que es primordial una red de proveedores y socios. En nuestro caso serán:

Los principales socios/proveedores necesarios para llevar a cabo nuestro proyecto serán:

- Entidad bancaria: Lo primero de todo es la financiación, ya que no disponemos del capital suficiente para hacer frente a la creación de la empresa. Para ello entraríamos en contacto con diversas entidades bancarias, les explicaremos nuestra idea de negocio, escucharemos las diferentes propuestas de estas entidades y escogeremos la opción que más se ajuste a nuestra idea (capital financiero). En principio buscamos una financiación de 40000 euros con el mínimo interés posible.
- Equipo de ingenieros: Como no tenemos ni los medios ni la cualificación necesaria, deberemos recurrir a un equipo de ingenieros para que lleven a cabo el diseño de nuestro producto.
- Proveedores: MIDELAR S.L necesita tanto un distribuidor para la venta del aparato/instrumento, como un proveedor para fabricar el producto. En este caso vendría a ser el equipo de ingenieros
- Empresa aseguradora: con el fin de reducir los riesgos que conlleva un negocio es importantísimo la contratación de un seguro.

Por un lado será necesario un seguro de responsabilidad civil que garantice la protección del negocio en caso de que nuestra actividad cause algún daño o perjuicio a terceras personas (clientes, empleados, proveedores). Por otro, un seguro de accidentes para trabajadores.

En caso de algún percance, accidente o enfermedad que nos obligue a cualquiera de cuatro integrantes de la empresa a cesar nuestra actividad durante un tiempo sería aconsejable contratar un seguro de baja laboral (complementaria a las prestaciones de la Seguridad Social). Éste nos permitirá mantener un cierto nivel de ingresos hasta que podamos reincorporarnos.

Habrá que contar también con un seguro de automóviles que incluya asistencia en viaje, accidentes para el conductor...(seguro a terceros).

Hemos de contemplar la posibilidad de asegurar los vehículos a Todo Riesgo (con garantía de vehículo de sustitución) para olvidarnos de los gastos que conlleva la reparación por un accidente y, evitar estar parados mientras se repara el automóvil.

4. Fuentes de ingreso

Para iniciar este proyecto, cada uno de los socios de este proyecto pondremos 17.500 euros y para ello pediríamos un préstamo al banco, que en total sería una antifa de 70000 euros para iniciar nuestro proyecto.

La fuente de ingreso de cada consumidor irá en base a las siguientes características:

CONCEPTOS	1 MES
Ventas de productos de la empresa	30.000€
Aportaciones de los socios al capital social	70.000€
Dinero procedente de los préstamos.	70.000€
Suma de cobro.	170.000€
Inversiones en inmovilización	60.000€
Devolución de préstamos bancarios	1.5000€
Compras a proveedores.	30.000€
Servicios (Agua, luz, etc...).	300€
Alquiler de local.	6.000€
Pagos de publicidad	4.500€
Salarios y cuotas de seguridad social.	2.800€
Empresa de transportes y envíos	2.000€
Seguros	1000€
Pago horario notario y abogado.	10.000€
Pagos de impuestos	6000€
Otros gastos de Constitución	2.000€
Suma pagos	122.400€
Diferencias COBROS-PAGOS.	47.600€

5. Canales

Partimos de diferentes canales de comunicación y venta para hacernos conocer en el ámbito industrial:

- Contamos con una página web: www.midelar_energía.com , en la cual resumimos nuestro trabajo, a que nos dedicamos, con qué fin y de que materiales disponemos para llevar a cabo nuestra acción. Esperamos que sea nuestra principal herramienta a la hora de la realización de pedidos y venta.
- Otra opción para darnos a conocer es publicar anuncios sobre nuestra empresa en medios de comunicación como prensa y/o revistas destinadas al consumo de las fábricas y polígonos industriales.
- Una de nuestras actividades es el reparto de publicidad fuera del ámbito industrial, tanto en ciudades como en pueblos y otros establecimientos a los que acuda gran parte de la población como pueden ser cafeterías, centros comerciales...
- Por último, para finalizar nuestra comunicación con el cliente, contamos con una serie de carteles que colocaremos en varios polígonos para darnos a conocer junto con nuestro servicio y teléfono para los interesados.

Referido a la distribución del producto:

- Para cubrir los pedidos de la zona(alrededor de unos 200 km a la redonda de nuestra industria), y siempre y cuando las circunstancias lo permitan, disponemos de dos vehículos (furgonetas), en las que también plasmaremos vinilos y pegatinas, así como nuestro número de teléfono y correo para darnos a conocer y expandir nuestra marca.
- En el caso de los pedidos a larga distancia(más de 200 km) , será necesaria la contratación de una compañía de reparto. Hemos optado por la empresa " nacex " .

6.Relaciones con los clientes

La mayoría de nuestros clientes son del ámbito industrial, ya que se trata de un producto específico, mercado reducido, que no está dedicado a todo el público en general.

La empresa MIDELAR S.L va optar por la venta en una tienda física, en la que se ofrecerá un servicio personalizado de atención para resolver las dudas de los clientes, junto con un servicio automatizado a través de la web para que los clientes además puedan realizar sus pedidos sin necesidad de acudir a la tienda física.

Para atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer debemos prestar especial atención a:

- Asistencia personal: este punto es muy importante, ya que se trata de la interacción que se va a crear entre el cliente y el dependiente que lo ayude en el proceso de ventas o post-compras. En cuanto a la tienda física, abriremos en horario comercial de lunes a sábado y atenderemos a los clientes con prioridad de llegada a no ser que se haya concertado una cita. En este establecimiento dispondremos de hojas de reclamaciones y buzón de sugerencias.
- Asistencia personal dedicada: puesto que nuestros clientes son un público específico es interesante una atención personal e individualizada. Con ella estableceremos una relación directa, en la que de ser necesario nos desplazaremos a la fábrica/industria interesada en el producto, con el fin de darnos a conocer, ganarnos su confianza y presentarle nuestro servicio para su venta.
- Relación automatizada: en combinación con la relación personal está la automatizada, con la cual los clientes podrán realizar sus pedidos sin necesidad de acudir a la tienda física. Para ello, crearemos una plataforma de venta online ("www.midelar_energía.com") en la que daremos a conocer nuestra empresa y su producto. En ella pondremos a disposición del cliente varias vías de contacto como e-mail, teléfono, chat en línea, videoconferencia con el fin de resolver sus dudas.
- Comunidades: con este apartado se pretende comunicar y entender mejor a los clientes potenciales y actuales. Para este fin habilitaremos un foro para los usuarios de la aplicación con un doble objetivo:
 - ❖ Permitir a los consumidores postear sus opiniones, problemas, dudas, sugerencias...
 - ❖ Fomentar que los clientes intercambien conocimientos y resuelvan problemas mutuamente.

7. Recursos clave

Para que nuestra empresa consiga desarrollar su oferta de proposición de valor, llegar hasta sus clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos es importante prestar atención a los recursos clave que pueden dividirse en:

- Recursos físicos, en este apartado hay que tener en cuenta:
 - ◆ Nave industrial: es el punto clave de la empresa ya que será el soporte físico en el cual se producirá el almacenamiento de los productos/aparatos y la gestión de la empresa.
 - ◆ Maquinaria/herramientas: se incluirían tanto el material de oficina (ordenador, impresora, teléfono...), aparataje de seguridad (cámaras, alarmas, sensores...), de almacenamiento (carretillas, estantes...).
 - ◆ Vehículos: la empresa dispondrá de un automóvil destinado al reparto de los productos a nivel regional, es decir, a ciudades cercanas a nuestro establecimiento estableciendo un límite de 200 km a la redonda. Para pedidos que superen dicho límite procederemos a la contratación de un servicio de reparto. Además contaremos con un vehículo de empresa utilizado para actividades que fomenten la atracción de potenciales clientes (reuniones).

- Recursos intelectuales y humanos: En este apartado tomamos las riendas los miembros de la empresa. Somos todos compañeros de clase desde pequeños, por lo que tenemos gran capacidad de trabajar en equipo, de llevar cabo estrategias y actividades que nos llevaran al éxito. Por esto, no verás gran diferencia entre nuestros valores, conocimientos y nuestro potencial a la hora de innovar. Como habilidad personal de cada uno, podemos destacar la capacidad de motivación de Dennis, su gran empatía y asertividad. Tanto Mireia como Lara disponen de grandes contactos, que serán de gran ayuda para realizar las actividades clave de la empresa. Además, Lara está dotada de grandes conocimientos en informática y telecomunicaciones. Ambas disponen de carnet de conducir. Rafael tiene gran capacidad de organización y algunos conocimientos clave en administración y finanzas.ç

- Recursos financieros: Para llevar el proyecto a cabo, es necesario una gran cantidad de capital. Aportaremos la cantidad que podamos personalmente, pero será primordial la obtención de un préstamo bancario y las aportaciones de los diferentes socios por medio de participaciones. Hemos optado por “Santander” banco que nos ha parecido el más adecuado a nuestras circunstancias.

8. Actividades clave

★ **Actividad clave:** La actividad primordial a llevar a cabo en nuestra empresa va a consistir en el almacenamiento y distribución del instrumento, que como ya hemos explicado anteriormente, se encargará de capturar el CO₂, con el cual, posteriormente se generará energía eléctrica. Almacenaremos y procesaremos dicho aparato en nuestra nave industrial, para distribuirlo de forma adecuada a nuestros clientes. Si todo sale adelante como esperamos, en un futuro nos plantaremos producir el aparato en nuestras instalaciones.

★ **Procesos importantes:** Este apartado incluye una serie de actividades, que nos van a ser de mucha importancia para realizar nuestra función principal, y sobre todo para cumplir nuestra principal propuesta (aprovechar el CO₂ para generar energía).

Estos procesos se van a clasificar entorno a, por un lado al almacenamiento y distribución del instrumento, por otro, a la resolución de problemas y a las actividades de nuestra web.

★ *Almacenamiento y distribución:*

- Para el montaje de nuestra área de trabajo y la nave industrial, necesitaremos una empresa dedicada al montaje y construcción. Montarán todas las máquinas e instrumentos de la empresa, correspondientes al área de trabajo (sala de recepción, sala de almacenamiento, sala de preparación de pedidos y expedición). Una de las empresas de maquinaria industrial por la que hemos optado es “sonigraf”.
- En cuanto a la distribución del aparato, hemos realizado un pacto con la empresa “nacex” para que se encarguen de ello también.
- Para hacernos conocer en el ámbito industrial, distribuiremos panfletos y carteles informativos, entraremos a formar parte de la publicidad de revistas, periódicos, revistas, aplicaciones...
- Como es lógico, para almacenar y distribuir el instrumento previamente hay que diseñarlo y fabricarlo. Por eso, contrataremos un equipo de ingenieros que se encargaran de ello.

★ *Solución de problemas:* La resolución de problemas en cuanto a maquinaria e instrumentos, será cubierto por el personal de mantenimiento por medio de la contratación de un seguro específico para ello, ya sea dentro de nuestra nave industrial, como en las industrias de nuestras empresas cliente.

Estaremos en contacto con un informático para posibles fallos o problemas en nuestra página web, pero esperemos que todo vaya viento en popa con los conocimientos informáticos de Lara.

★ *Página web:* Nuestra página web, como ya hemos mencionado anteriormente es “ www.midelar_energía.com”. Nos ha sido de gran ayuda la contratación de un informático para la creación de dicha plataforma. Una vez obtenida la estructura principal de la página web, Lara, ayudada un poco por todos, se encargó de la gestión y promoción de esta, y por supuesto de la presentación del servicio.

Por todo ello, al adentrarnos en ella, no habrá pérdida.

Detallaremos quienes somos, nuestro producto, las diferentes prestaciones, ofertas, modos de pago..., noticias acerca del ámbito industrial y la información básica en cuanto a donde nos encontramos, teléfonos, etc.

9. Estructura de los costes

Para sacar adelante nuestro proyecto y minimizar los costes hay que tener en cuenta una serie de gastos.

En concreto deberemos afrontar:

- ❑ Costes fijos: en el cual se incluyen el alquiler del local, servicio de seguridad, gastos de limpieza, precio de los seguros...
- ❑ Costes variables: como los consumibles de oficina (tinta, papel...), material de embalaje, servicios de transporte...
- ❑ Costes mixtos: material de oficina, mobiliario, equipo informático...

En el siguiente cuadro analizamos estos costes en un periodo de 6 meses con el fin de evaluar el plan de tesorería.

CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	TOTAL
Ventas del producto de la empresa	30.000€	40.000 €	50.000 €	50.000 €	50.500 €	60.000 €	280.500€
Aportaciones de los socios al capital social	70.000€						70.000€
Dinero procedente de préstamos	70.000						70.000
Dinero obtenido de préstamos a clientes			6.000€			6.500€	12.500€
SUMA DE COBROS	170.000 €	40.000 €	56.000 €	50.000 €	50.500 €	66.500 €	433.000€
Inversiones en inmovilizado (mobiliario, equipo informático...)	60.000€						60.000€
Devolución de préstamos bancarios	1.500€	1.500€	1.500€	1.500€	1.500€	1.500€	9.000€
Compras a proveedores	30.000€	30.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	30.000 €	180.000€
Servicios: agua, luz, teléfono...	300€	400€	400€	450€	500€	500€	2.550€
Alquiler del local	6.000€	6.000€	6.000€	6.000€	6.000€	6.000€	6.000€
Pagos de publicidad (campaña inicial con pagos trimestrales)			4.500€			4.500€	9.000€
Salarios y cuotas a la seguridad social	2.800€	2.800€	2.800€	2.800€	2.800€	2.800€	16.800€
Renting de la furgoneta de la empresa	2.000€	2.000€	2.000€	2.000€	2.000€	2.000€	12.000€
Limpieza	800€	800€	800€	800€	800€	800€	4.800€
Seguros (pago anual)	1.000€						1.000€
Pago honorarios, notario y abogado	10.000€						10.000€
Pago de impuestos (ITP/AJD e IVA)	6.000€			3.800€			9.800€
Otros gastos de constitución	2.000€						2.000€
SUMA DE PAGOS	122.400 €	43.500 €	48.000 €	47.350 €	43.600 €	48.100 €	352.950€
DIFERENCIAS COBROS/PAGOS	47.600€	-3.500€	8.000€	2.650€	6.400€	18.400 €	79.150€
DIFERENCIA ACUMULADA	47.600€	44.100 €	52.100 €	54.750 €	61.150 €	79.150 €	