

Los costos de nuestro proyecto serían:

COSTES FIJOS:	€/año
Alojamiento web (web hosting)	160
Local	600
Empleados fijos (5)	84.000
TOTAL	84.760
COSTES VARIABLES:	€/uds
Cámara web Dhgate 720 HD (con micrófono)	14,27
Raspberry pi 4 Model B	35
Mando de control a distancia	1,85
TOTAL	51.12

ESPECIFICACIONES

Costes fijos anuales:

- **Servidor hosting:** servicio que proveerá a nuestros clientes un sistema para poder almacenar información, vídeo, cualquier contenido accesible en nuestra App.
- **Local:** aunque los integrantes de la empresa trabajaremos a distancia desde nuestra casa, nos reuniremos una vez por semana en una oficina que alquilemos unas 4 veces al mes para hacer una evaluación semanal y organizar la siguiente semana.

Costes variables:

Dependiendo del número de clientes que tenga nuestra empresa, el gasto en estos elementos será más o menos elevado.

- **Cámara web** Dhgate 720 HD con micrófono incluido.



- **Raspberry pi 4 Model B:** en el caso de que nuestro cliente no posea una smart TV, nosotros le instalaremos esta Raspberry Pi para convertir su antigua TV en una Smart TV. La principal diferencia entre una TV convencional y una Smart TV es que la segunda cuenta con un sistema interno que le permite conectarse a Internet, e instalar apps como la nuestra.
- **Técnico informático:** en caso de que el sistema técnico o la app fallaran y una reparación fuera necesaria. Hemos encontrado esta tabla de tarifas de una empresa dedicada al servicio técnico informático, y añadiendo el precio de desplazamiento, estimamos que el precio será de unos 40 €/hora.

TARIFAS

Servicio	Precio en taller	Precio en domicilio
Hora de reparación	26,00€	35,00€
Media hora (Fracción)	13,00€	17,50€
Desplazamiento (ver zonas)	0€	15,00€
Plus Urgencia, sin cita previa	18,00€	25,00€

(precios sin iva)

- **Mando de control a distancia:** para que el cliente pueda navegar por nuestra app de manera muy intuitiva al tratarse simplemente de cuatro opciones. Este sería un ejemplo de modelo.



- **Empleados fijos:** en el primer año, a parte de nosotros 4, contrataremos a otra persona externa que posea las competencias requeridas por nuestra empresa además de un ordenador propio con webcam. El número de empleados irá aumentando cada año, al aumentar nuestro número de clientes. Cada empleado cobrará **16800 €** anuales brutos.
- Año 1: 5 empleados fijos
- Año 2: 7 empleados fijos
- Año 3: 9 empleados fijos
- Año 4: 12 empleados fijos

UMBRAL DE RENTABILIDAD PARA 4 AÑOS

AÑO 1

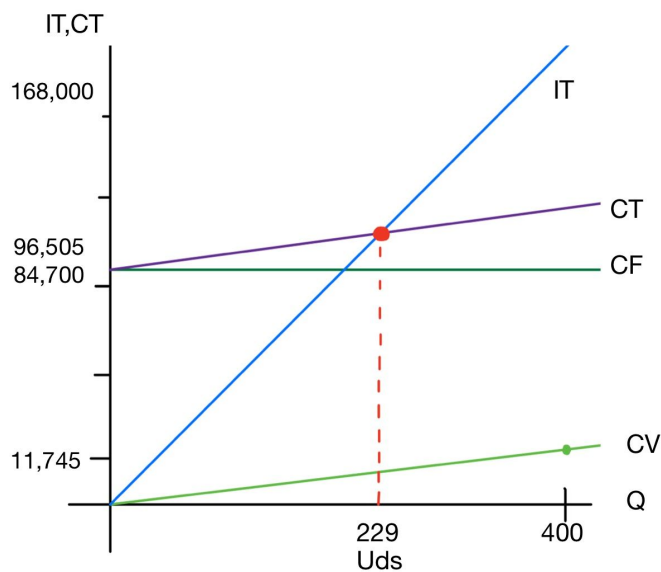
PVP - 420 €/uds

CF - 84.760 €/año

CVm - 51,12 €/uds

$$\begin{aligned}IT &= CT \\PVP * Q &= CF + CVm * Q \\420Q &= 84760 + 51,12Q \\368,88Q &= 84.760 \\Q &= 229 \text{ uds}\end{aligned}$$

Vendiendo 229 uds, cubrimos los costes totales del primer año



Beneficios

Nuestra estimación de **clientes** para el primer año es de **240**, por lo que nuestros beneficios serán de:

$$IT = PVP * Q$$

$$IT = 420 * 240$$

$$IT = 100.800 \text{ €/año}$$

$$BFOS = 100.800 - (84.760 + (51,12 * 240))$$

$$BFOS = 100.800 - 97.028$$

$$BFOS = 3.772 \text{ €/año}$$

AÑO 2

PVP - 420 €/uds
CF - 118.360 €/año
CVm - 51,12 €/uds

$$\begin{aligned}IT &= CT \\PVP * Q &= CF + CVm * Q \\420Q &= 118.360 + 51,12Q \\368,88Q &= 118.360 \\Q &= 320 \text{ uds}\end{aligned}$$

Vendiendo 320 uds, cubrimos los costes totales del segundo año

Beneficios

Nuestra estimación de **clientes** para el segundo año es de **330**, 90 más que el anterior, por lo que nuestros beneficios serán de:

$$\begin{aligned}IT &= PVP * Q \\IT &= 420 * 330 \\IT &= 138.600 \text{ €/año}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}BFOS &= 138.600 - (118.360 + (51,12 * 330)) \\BFOS &= 138.600 - 135.229,6 \\BFOS &= 3.370,4 \text{ €/año}\end{aligned}$$

AÑO 3

PVP - 420 €/uds
CF - 151.960 €/año
CVm - 51,12 €/uds

$$\begin{aligned}IT &= CT \\PVP * Q &= CF + CVm * Q \\420Q &= 151.960 + 51,12Q \\368,88Q &= 151.960 \\Q &= 411 \text{ uds}\end{aligned}$$

Vendiendo 411 uds, cubrimos los costes totales del tercer año

Beneficios

Nuestra estimación de **clientes** para el tercer año es de **450**, 100 más que el pasado, por lo que nuestros beneficios serán de:

$$IT = PVP * Q$$

IT = 420 * 450
IT = 189.000 €/año

BFOS = 189.000 - (151.960 + (51,12 * 450))
BFOS = 189.000 - 174.964
BFOS = 14.036 €/año

AÑO 4

PVP - 420 €/uds
CF - 201.600€/año
CVm - 51,12 €/uds

$$\begin{aligned}IT &= CT \\PVP * Q &= CF + CVm * Q \\420Q &= 201.600 + 51,12Q \\368,88Q &= 201.600 \\Q &= 546 \text{ uds}\end{aligned}$$

Vendiendo 546 uds, cubrimos los costes totales del cuarto año

Beneficios

Nuestra estimación de **clientes** para el cuarto año es de **600**, 150 más que el pasado, por lo que nuestros beneficios serán de:

IT = PVP * Q
IT = 420 * 600
IT = 252.000 €/año

BFOS = 252.000 - (201.600 + (51,12 * 600))
BFOS = 252.000 - 232.272
BFOS = 19.728 €/año