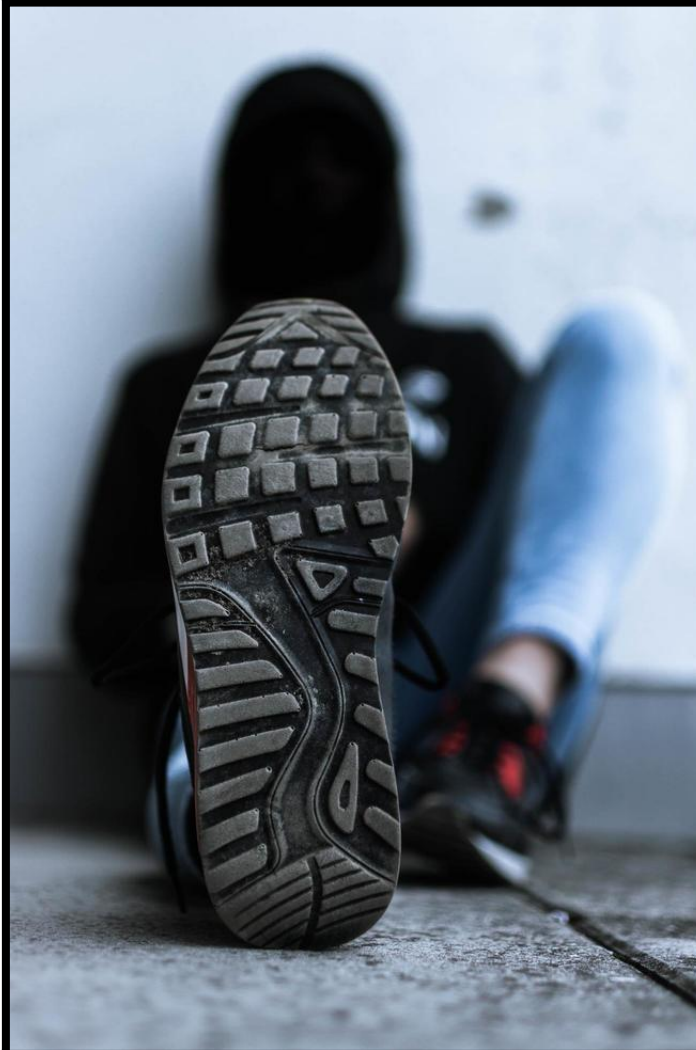


RUN ROADS



Daniel Ayuso Morrondo

Blanca García Abril

María Manzano Herrero



9. ESTRUCTURA DE COSTES

→ Costes fijos (CF)

Comunicación (Publicidad): 8500€
Alquiler: 1200€
Salarios: 3600€ (3 Trabajadores,
1200€/persona)
Seguridad social: 1800€
Luz: 1569,06€
Gas: 500€
Seguro: 300€/mes
Tarifa internet y teléfono: 70€

Total costes fijos: 17.539,06 €



Nave en calle del Metano, 4, Arcas Reales - Pi...

1.200 €/mes

490 m² 2,45 €/m²

Nave industrial en alquiler. Construida sobre parcela independiente de 583 m² dispone de 303 m² de nave con una altura de 9.7 m, 42 m.

983 982 906 [Contactar](#)

[Guardar](#)

→ Costes variables (CVu)

Materias primas: 25€
Goma: 5€
Cordones: 0,50€
Transporte: 0,50€

Total costes variables: 31 €

Precio de venta de las zapatillas (p): 120€

Costes totales: CF + cv. * Q $CT=17.539.06+ (31*Q)= 23.648,17$

Q= CF/p-cv $Q= /120-31= 197.0680899 = 197ud.$ Al mes para obtener beneficios.

Ingresos: P*Q $= 120*197.0680899 = 23.648,17$

Beneficio IT-CT $= p*Q - (CF+CV*Q)= 0€$

A continuación vamos a realizar una estimación de ventas de 30.000(**explicar**) Uds anuales.

$CT: 17.539.06*12 + (31*30.000)= 1.140.468,72 €$

10. FUENTES DE INGRESOS

Ingresos= $120*30.000=3.600.000$

Beneficio= $3.600.000-1.140.468,72 = 2.459.531,28€$

$CTu= 1.140.468,72 / 30.000= 38,01€/u$

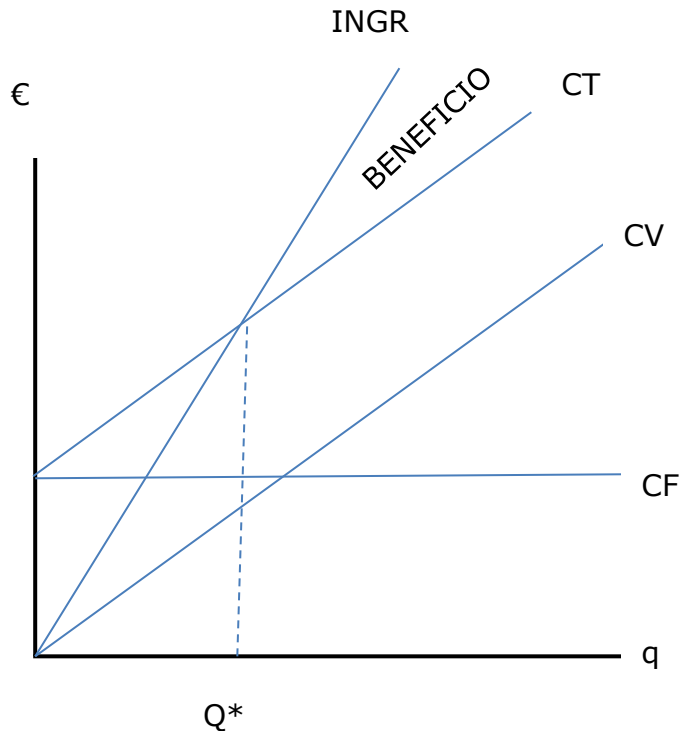
Precio de venta= $CTu/1- Margen 120= 38,01/1-M$



M=0,69=69%

Actualmente tenemos un margen de beneficio del 69 %, el cual intentaremos mantener o aumentar a medida que vayamos creciendo en el sector y obtengamos resultados.

A continuación podemos observar la representación gráfica donde se muestra el punto muerto o umbral de rentabilidad



Umbral rentab