



10. Estructura de costes

- Consumo de productos:

El consumo mensual de mercadería se estima en un 40% de las ventas del mes.

- Alquiler:

Necesitaremos como mínimo un terreno de 300m² de superficie para sacar rentabilidad. En nuestro caso el gasto mensual aproximado para esto será de 336€ mensuales.

- Suministros, servicios y otros gastos:

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: energía eléctrica, agua, teléfono, combustible... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Hemos calculado unos 850€ mensuales.

- Gastos comerciales:

Gastos en servicios de publicidad y servicios comerciales para dar a conocer nuestra empresa. Pagaremos publicidad tanto en redes sociales, como anuncios de televisiones y carteles. Para esto gastaremos unos 1000€ mensuales aproximados.

- Gastos por servicios externos:

Gastos de asesoría unos 100€ mensuales aproximados.

- Gastos de personal:



Para realizar el estudio de Granja Chilleja, será atendido por el gerente de esta, que, además, contratará a cinco empleados más uno o dos adicional para cuando llegue la cosecha de verano.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente de esta manera:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S a cargo de la empresa	Coste mensual
Gerente	1.600€	0,00€	1.600€
5 Trabajadores agrícolas	5.250€	1.400€	6.650€
2 Trabajadores parcial	1.000€	220€	1.220€
Total	7.650€	1620€	9.470€

Ahora que ya tenemos los gastos principales de nuestro proyecto vamos a realizar una estimación sobre todos los gastos que podamos tener al año.

Aquí mostramos una tabla con todos los gastos que tendremos en un año, hemos realizado la tabla basándonos en los gastos que tendremos el primer año.

Todos los datos no son reales es una estimación, de aquí a la realidad puede cambiar. En esta tabla está representada el gasto que tendremos de alimento, serán unos 100.000€.

<i>Alimentación</i>	100.000,00
Total compras	100.000,00
<hr/>	
Servicios exteriores	
<i>Arrendamientos</i>	8.000,00
<i>Reparación y Conservación</i>	9.000,00



<i>Servicios Profesionales</i>	1.200,00
<i>Transportes</i>	80.000,00
<i>Primas de Seguros</i>	16.000,00
<i>Servicios bancarios y similares</i>	1.500,00
<i>Publicidad y Promoción</i>	9.000,00
<i>Suministros</i>	10.200,00
<i>Gastos de Viaje</i>	80.000,00
<i>Tributos</i>	360,00
<i>Gastos establecimiento</i>	15.000,00
<i>Licencias y altas suministros</i>	600,00
<i>Otros Gastos/Financieros</i>	22.000,00
Total servicios exteriores	250.860,00

Así como los demás servicios exteriores.

En total en cada año tendremos un gasto de 250.860€ de estimación de servicios exteriores.

Adelante se muestran la estimación de los gastos anuales de personal.

<i>Sueldos y Salarios</i>	113.640,00
<i>Seguridad Social</i>	19.440,00
<i>Otros gastos de personal</i>	28.000,00
Gastos de personal	161.080,00

Sumando todo nos da 511.940€ de gasto anuales. Todo esto es una estimación.

11. Valoración Global

En realidad, la costumbre de comer caracoles es bastante antigua y ha surgido en numerosas partes del planeta, pero estos dos países europeos están entre los que han sabido introducirla a la alta cocina.



La historia detrás del consumo de caracol en España y Francia es muy larga. De hecho, data de tiempos prehistóricos. En yacimientos como los de L'Abri, cerca de la ciudad española de Benidorm, se han encontrado conchas de caracol asadas junto a restos humanos de 30.000 años. Se trataba de un alimento mucho más fácil de conseguir que el mamut, por ejemplo.

Más adelante, el primer libro de cocina en lengua castellana, "El arte de cocina" de Diego Granado, también incluye varias recetas de monasterios en las que añaden caracoles, comunes en su dieta por lo fáciles de conseguir. Leonardo da Vinci, figura del Renacimiento, los cocinaba con mantequilla y perejil.

De esta forma, los caracoles se metieron de lleno en las preferencias de la cultura gourmet y, salvo algunas temporadas, se mantienen en las cartas de algunos de los mejores restaurantes de Francia y España.

Entonces, con toda la historia de antes y en la época en la que nos encontramos nuestra idea puede tener éxito debido a que es un mercado que está en auge y puede tener un gran crecimiento en la zona como internacionalmente. Por las condiciones climáticas y por el terreno nuestra zona es realmente favorable para su producción y venta.

También es un alimento esencial es muchas dietas, y tiene un gran aporte de nutrientes. Además, es un alimento que se usa en muchos platos gourmet. Ahora mismo empezaremos con la venta normal de caracoles para más adelante hacer un estudio para vender caviar de caracol, ya que este nos puede dar gran beneficio. Es una propuesta de futuro que tenemos en nuestra mente.



Gracias a la gran comunicación para su distribución para adquirir materiales, así como para la exportación. Tanto para abastecernos como para exportar. Ahora, gracias a nuestra página web y a las redes sociales nos podemos dar gran publicidad.

Nuestra idea principal es consolidarnos en el mercado actual, para posteriormente hacer un estudio de mercado, intentar expandirnos o aumentar la producción como aumentar el mercado y el crecimiento de Caracoles Chilleja S.L.L, o tener una empresa asociada a la nuestra.



Gracias al modelo Canvas nos ha ayudado a ordenar y a tener una visión más clara de lo que queremos para Caracoles Chilleja S.L.L. Así, como una visión general de la empresa, de los gastos, beneficios y clientes.

Caracoles Chilleja S.L.L.

