

# ***ESTRUCTURA DE COSTES***

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
<b>Aportaciones con dinero</b>	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
<b>Ventas</b>	0	500	650	200	400	750	500	300	250	350	400	650	4590
<b>Prestamos</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Subvenciones</b>													
<b>ENTRADAS TOTALES</b>	<b>300</b>	<b>800</b>	<b>950</b>	<b>500</b>	<b>700</b>	<b>1050</b>	<b>800</b>	<b>600</b>	<b>550</b>	<b>650</b>	<b>700</b>	<b>950</b>	<b>8190</b>
<b>Alquiler</b>	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7200
<b>Konponketak</b>	0	100	250	0	0	0	50	0	0	150	0	0	550
<b>Maquinas</b>													
<b>Suministros</b>	25	30	20	25	40	53	30	15	10	20	25	35	308
<b>Compras</b>	6122												6122
<b>Salarios</b>	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000
<b>SS</b>	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	15600
<b>Amortición P.</b>													
<b>Intereses P.</b>													
<b>SALIDAS TOTALES</b>	<b>14547</b>	<b>8500</b>	<b>8670</b>	<b>8425</b>	<b>8440</b>	<b>8453</b>	<b>8480</b>	<b>8415</b>	<b>8410</b>	<b>8410</b>	<b>8425</b>	<b>8435</b>	<b>107780</b>
<b>DIFERENCIA</b>	<b>-14247</b>	<b>-7700</b>	<b>-7720</b>	<b>-7925</b>	<b>-7740</b>	<b>-7403</b>	<b>-7680</b>	<b>-7815</b>	<b>-7860</b>	<b>-7760</b>	<b>-7725</b>	<b>-7485</b>	<b>-99590</b>
<b>DIFERENCIA A.C</b>	<b>-14247</b>	<b>-21947</b>	<b>-29667</b>	<b>-37592</b>	<b>-45332</b>	<b>-52735</b>	<b>-60415</b>	<b>-68230</b>	<b>-76090</b>	<b>-83850</b>	<b>-91575</b>	<b>-99590</b>	<b>-99590</b>

GASTOS FIJOS	CUANTÍA
ALQUILER	600€
LUZ	20€
GAS	10€
AGUA	12€
LICENCIA ADOBE	60€
LACA Y ESPUMA	16,28€
<b>GASTO TOTAL</b>	
<b>718,28€</b>	

<b>GASTOS VARIABLES</b>	<b>CUANTÍA</b>
<b>CONTOURING BRUSH PQ</b>	<b>12,37€</b>
<b>MOISTURIZING SKIN TINT</b>	<b>12,90€</b>
<b>AMAZING EFFECT CAMARA</b>	<b>7,80€</b>
<b>HIGH DEFINITION FOUNDATION</b>	<b>18,06€</b>
<b>PILAS</b>	<b>10€</b>
<b>CINTA AMERICANA</b>	<b>5€</b>
<b>BOLÍGRAFOS</b>	<b>2€</b>
<b>FIGURACIÓN</b>	<b>250€</b>
<b>RENTING PRODUCTOS</b>	<b>150€</b>
<b>GASTO TOTAL</b>	
<b>538,33€</b>	

Durante el primer año de la empresa económicamente hablando predominaran las pérdidas, debido a la gran inversión de capital que necesitamos y la dificultad de hacerse un hueco en el mercado no seremos capaces de cubrir los gastos solo con los trabajos que se nos encargan. Después de reunirnos hemos pensado en acatar nuevas medidas para intentar revertir esta situación y empezar a generar ganancias o en su defecto minimizar las pérdidas. Primero los socios intentaremos aportar una cantidad monetaria la cual dependerá de la capacidad de cada uno. Después de esto pediremos un crédito al banco.

El banco seleccionado es bbva, nos da la capacidad de pedir un crédito amplio y pagar en plazo de hasta 96 meses, lo cual nos da tiempo para poder poner en marcha las medidas y devolver el crédito sin ningún problema, otro punto a favor es que dispondremos de unos tipos de interés fijos y personalizados, lo cual podría ser muy beneficiosos si conseguimos llegar a un buen acuerdo.

Para terminar también hemos decidido subir los precios, entendemos que esto puede reducir el número de clientes potenciales, pero en este momento primamos los ingresos debido a un gran flujo de trabajo.

Hemos pensado en incrementar el precio de nuestros servicios en un 25%, de esta manera al tener menos trabajos también podremos dedicar más tiempo a cada producto dejando a los clientes más satisfechos. Confiamos que de esta manera seamos capaces de darle la vuelta a la situación y reflotar la empresa, asegurándonos así una vida útil de la empresa extensa.

