

# ESTRUCTURA DE COSTES (Parking dog)



En cuanto a los costes de nuestro servicio serán los siguientes: los gastos de electricidad, gas y agua, que se apreciará en el servicio de peluquería. Además de los gastos de los productos que compremos por medio de proveedores, la publicidad para promocionar nuestro servicio y productos, la fabricación, el mantenimiento, administración, seguros, intereses e impuestos. Estos son los costes fijos que tendrá nuestra empresa teniendo en cuenta las inversiones que hemos realizado.

Para no tener pérdidas, tendremos que aprovechar al máximo nuestros recursos, usar de manera más racional los productos, por ejemplo, en caso de usar la calefacción, solo en ocasiones concretas, un uso menor del agua relacionado con el servicio de peluquería, etc.

Otro de los puntos que hay que tener en cuenta son las deudas o préstamos que tengamos. En nuestro caso pagamos el préstamo a plazos. Según lo previsto el precio del local es de 200000€. Como somos 5 socios, cada uno tendrá que desembolsar el 10%, que supone 10.000€ cada socio. El préstamo será de 1000€ al mes. (Dependiendo de las ganancias de la empresa en un determinado mes, podremos amortizar...).

Aunque tengamos que pagar una hipoteca alta ya que son 3000€ al mes. Esta podrá ser amortizada ya que la podremos compensar con las ganancias que tengamos durante el mes. Esto dependerá de los perros que tengamos durante el mes, los productos que vendamos en la tienda y los perros que visitan la peluquería. La empresa será eficiente y podrá hacer frente al préstamo pendiente.

En cuanto a la financiación, nuestro negocio para poder comenzar necesitará una financiación externa, en este caso es el banco.

En principio, la empresa necesitará ser financiada por socios externos ya que para poder empezar con el negocio precisamos de una cantidad muy alta de dinero y de la cual los socios actuales no son capaces de asumir. Así que la empresa necesitará tener socios que inviertan en el negocio para poder empezar. O por ejemplo necesitaremos la ayuda de instituciones bancarias para pedir créditos como puede ser pedir el dinero para poder comprar el local.

El método de pago que utilizaremos será mediante pago al contado (mediante dinero en efectivo o mediante transferencias). Esto dependerá de la preferencia de cobro que tengan los proveedores.) y en algunos casos analizaremos los pagos en 30,60 o 90 días. Dispondremos de una cantidad de dinero en efectivo en el local en caso de que el pedido a proveedores sea pequeño y así sea más cómodo pagar.

La financiación obtenida se distribuirá dependiendo de las necesidades que tenga la empresa en ese momento. Por ejemplo, si necesitamos modernizar nuestros sistemas informáticos como puede ser comprar ordenadores nuevos para cambiar los viejos o como puede ser renovar nuestra página web, para ello necesitamos la ayuda de un profesional. Por lo tanto la financiación que obtengamos irá destinada a la mejora de la empresa .

Las fuentes de financiación serán: las entidades bancarias a las que pediremos el dinero que necesitemos para poder asumir los gastos iniciales, inversores externos a los que les interese invertir en nuestra empresa y la publicidad que haremos de productos caninos de marcas externas a nuestra empresa.

Los primeros meses los propietarios perderán algo de dinero que recuperarán a medida que pase el tiempo ya que después de unos meses el negocio será más conocido y vendrán más clientes interesados en utilizar nuestros servicios y así cuantos más clientes más ganaremos y más rapido recuperaremos la inversión y empezaremos a obtener beneficios.

Estimamos que la gente requerirá de nuestros servicios entre 4 y 6 veces al mes lo que nos deja un balance positivo ya que eso significa que los clientes confían en nosotros y además, sacamos beneficio.

En principio es factible obtener venta con la estructura propuesta ya que no ofrecemos un servicio excesivamente caro para el sector que es.