

ESTRUCTURA DE COSTES: “VISTZOOM”

Nuestra empresa está impulsada fuertemente por los valores que promueve, la integridad, accesibilidad, modernización y sostenibilidad. Con nuestras gafas de zoom aumentativo, personas que no tenían la capacidad de desempeñar tareas tan sencillas como leer una receta de cocina, la señal de tráfico o el periódico debido a su gran ceguera avanzada, podrán hacerlo gracias a nuestro producto, el cuál no caduca y es “eco-friendly”. Esto nos hace tener **una propuesta de valor de alto valor**, altamente personalizada a las preferencias del segmento de clientes.

Como en todas las empresas, a pesar de que nuestro objetivo sea obtener un beneficio de un producto que deseemos vender, tenemos un límite salarial que no debemos sobrepasar, y para eso es muy necesaria una estructura de costes:

GASTOS FIJOS:

Son todos aquellos gastos de “Vistzoom” que permanecen siempre igual, independientemente de las condiciones del mercado. Están sujetos a plazos. En nuestra empresa serían los siguientes:

- **Alquiler del local:** 450 euros/mes.
- **Cuota para la empresa de marketing:** 600 euros al mes.
- **Cuota para la empresa encargada del envío de las gafas:** 120 euros al mes.
- **Cuota de devolución del crédito:** 1.105 euros al mes.
- **Salario de cada empleado:** 1.050 euros al mes. (cinco sueldos)

TOTAL: 3325 EUROS AL MES

COSTES VARIABLES:

Son todos aquellos que dependen en gran medida del volumen de producción de una empresa y por lo tanto sensibles a los cambios en la oferta y la demanda. En nuestra empresa tenemos:

- **Coste/unidad gafa:** Cristales 270 euros +Montura 60 euros= 330 euros por gafa
- **Coste total al mes de gafa:** 28050 euros (el precio es susceptible a la oferta y la demanda)

(calculamos vender 85 gafas por mes, teniendo en cuenta que tenemos no sólo como vía de compra la óptica de “Vistzoom” y su web; sino también puntos de venta en Visionlab, General Óptica y Opticalia además de que nos promocioe la ONCE, Clínica los Vega y una empresa de marketing)

- **Visionlab, Opticalia y General Óptica:** 20% por gafa vendida= 120 euros

(calculamos que en cada socio estratégico se vendan al mes 30 gafas, diez en cada uno, con lo cuál se llevarían un beneficio de 1200 euros cada una de las tres empresas al mes)

- **La ONCE y Clínicas Los Vega:** 10% por gafa vendida= 52 euros

(calculamos que en la once se vendan 30 gafas al mes y en Los Vega 2 gafas más, con lo cuál la ONCE recibirá 1560 euros al mes y Los Vega 104 euros al mes)

TOTAL: 33.314 EUROS AL MES

INGRESOS:

- **Precio de venta de la gafa:** 520 euros

TOTAL: 44.200 EUROS AL MES

BENEFICIOS:

- **Beneficio por cada unidad de gafa:** 220 euros

TOTAL: 44.200-33.314-3.325= 7.561 EUROS

Independientemente de los beneficios del mes, que podrán variar en menor o mayor cantidad dependiendo de la variación en el número de gafas vendidas, se destinará el 20% a Reservas, por lo tanto alrededor de 1512 euros. El resto se ahorrarán en una cuenta común del banco para futuros imprevistos.

FINANCIACIÓN:

Hemos pedido un préstamo para empezar el negocio de 60.000€ a 5 años.

C/ Inmaculada Concepción Gijón.

Ana Cuervo, Thiago Prado Almeida, Alejandro Sánchez, Inmaculada Meana y Yida Rashid.