

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

Para poder iniciar nuestra actividad comercial debemos de conocer cuánto dinero debemos de tener disponible para invertir en nuestro proyecto. Para conocer este aspecto, se desarrolla el **plan económico-financiero** de una empresa, que es una parte esencial del plan de negocios, mediante el cual se pretende evaluar y conocer las posibilidades económicas de un proyecto, en este caso ***Purple Power***, y su posible viabilidad.

En las próximas páginas desarrollaremos cuánto dinero invertiremos en el momento inicial de la empresa, contando todos los gastos de aquello que necesitaremos para aclimatar el local y comenzar a producir.

Más tarde, haremos lo mismo con los gastos fijos, que son aquellos que deberemos de pagar mensualmente durante toda la vida de nuestro negocio y embarcan diversas cuestiones, y que en el momento inicial son también importantes, ya que conforman una parte del dinero necesario para dar rienda a nuestro negocio.

Y finalmente, comentaremos los gastos variables en torno a nuestros productos, para comenzar a conocer los posibles beneficios a obtener y los gastos a los que nos enfrentamos.

## INVERSIÓN INICIAL.

El primero de los gastos a conocer para comenzar un proyecto es el total de dinero que necesitaremos para la **inversión inicial**.

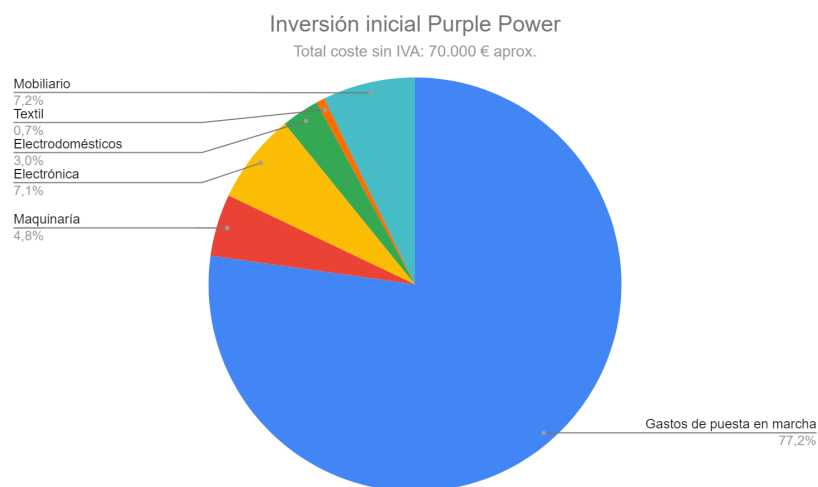
Para realizar esta tabla hemos tenido en cuenta muchos detalles para que así esta sea lo más realista posible y de esta manera, junto con los gastos fijos que veremos más tarde, poder calcular cuánto dinero debería de invertir cada socio, tanto con sus recursos propios como mediante financiación.

Para reflejar de manera clara y realista estas posibles inversiones iniciales, hemos dividido los gastos en 6 familias: gastos de puesta en marcha, maquinaria, electrónica, electrodomésticos, textil y mobiliario.

A continuación encontramos un gráfico sobre la inversión inicial de **Purple Power**

que muestra de manera clara que el mayor porcentaje de nuestra inversión inicial está destinado a los gastos de puesta en marcha, en concreto en la realización de la reforma, la cual corresponde aproximadamente con un 73% de la inversión inicial.

La segunda posición en temas de inversión, está dividida entre el mobiliario y la electrónica, con aproximadamente un 7% cada una, seguido de cerca con un 4,8% por la inversión en maquinaria. El resto se divide mínimamente entre elementos textiles y electrodomésticos.



## GASTOS FIJOS.

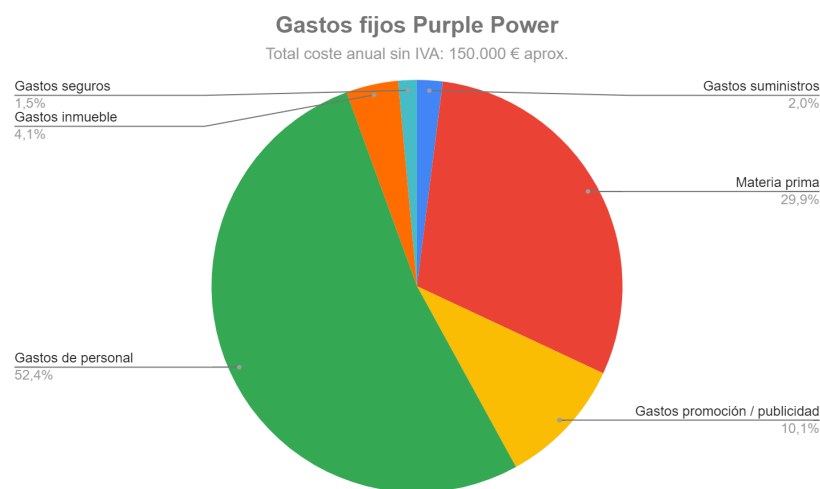
Por otro lado, dentro de los gastos previsible de nuestro proyecto encontramos los **gastos fijos**, que son aquellos gastos que tendremos que pagar de manera mensual de forma reiterada, por lo que podemos extraer un precio mensual y un precio anual aproximado de estos, aunque sí es cierto que pueden sufrir pequeñas modificaciones según el mes.

Al igual que hicimos en el apartado anterior, hemos dividido nuestros gastos por familias de manera que el gráfico creado sea más fácil de observar y podamos recoger los datos de forma ordenada.

En este caso hemos presentado 6 familias que son: gastos de suministros, materias primas, gastos de promoción y publicidad, gastos de personal, gastos del inmueble y gastos de los seguros contratados.

Con todos estos gastos, mensualmente deberíamos de pagar en torno a unos 30.000 euros.

A continuación el gráfico detallado de los gastos fijos de **Purple Power**



Podemos observar como la mayor parte de estos gastos irían destinados al pago de los salarios y seguridad social de nuestros empleados, seguidos por el gasto en la obtención de la materia prima para la realización de nuestros productos.

En menor medida, deberemos destinar una serie de nuestro capital a mantener los suministros del establecimiento, pagar los seguros contratados, promocionarnos

tanto de manera digital como tradicional y finalmente, en pagar el alquiler del establecimiento.

## GASTOS VARIABLES.

Finalmente, en cuanto a los **gastos variables**, que son aquellos que dependen directamente de las ventas de nuestros productos, y a la vez estos dependen directamente de los costes de las materias primas con los que estos se producen.

En este caso, las tablas de los gastos variables se dividen en tres diferentes según si se trata de costes variables, márgenes brutos o PVPs de venta.

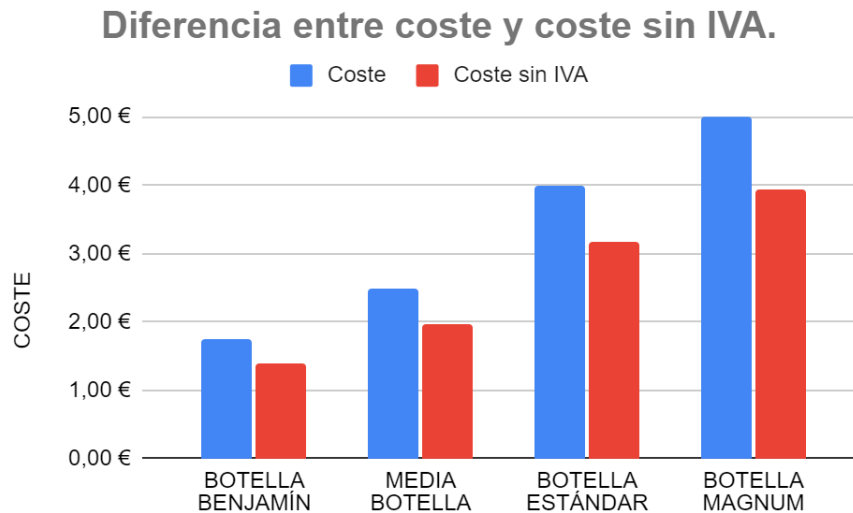
A continuación, se muestran las tres tablas:

COSTES VARIABLES			
BIENES	COSTE	IVA	COSTE sin IVA
BOTELLA BENJAMÍN	1,75 €	21%	1,38 €
MEDIA BOTELLA	2,50 €	21%	1,98 €
BOTELLA ESTÁNDAR	4,00 €	21%	3,16 €
BOTELLA MAGNUM	5,00 €	21%	3,95 €
MEDIA	3,31 €	21%	2,62 €

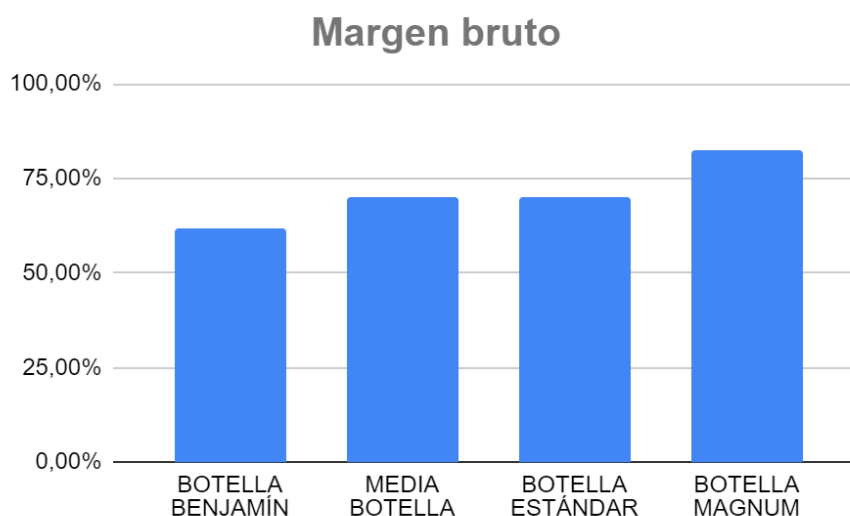
MÁRGENES BRUTOS				
BIENES	PVP con IVA	COSTE sin IVA	MARGEN BRUTO	MARGEN BRUTO %
BOTELLA BENJAMÍN	3,60 €	1,38 €	2,22 €	61,60%
MEDIA BOTELLA	6,60 €	1,98 €	4,63 €	70,08%
BOTELLA ESTÁNDAR	10,60 €	3,16 €	7,44 €	70,19%
BOTELLA MAGNUM	22,60 €	3,95 €	18,65 €	82,52%
MEDIA	10,85 €	2,62 €	8,23 €	71,10%

PVPs DE VENTA			
FAMILIA ENTRANTES	PVP	IVA	PVP sin IVA
BOTELLA BENJAMÍN	3,60 €	21%	2,84 €
MEDIA BOTELLA	6,60 €	21%	5,21 €
BOTELLA ESTÁNDAR	10,60 €	21%	8,37 €
BOTELLA MAGNUM	22,60 €	21%	17,85 €
MEDIA	10,85 €	21%	8,57 €

Posteriormente, para extraer la información más importante de estas tres tablas, vamos a exponer una serie de gráficos que van a mostrar visualmente como se resumen estos gastos variables anteriormente vistos:

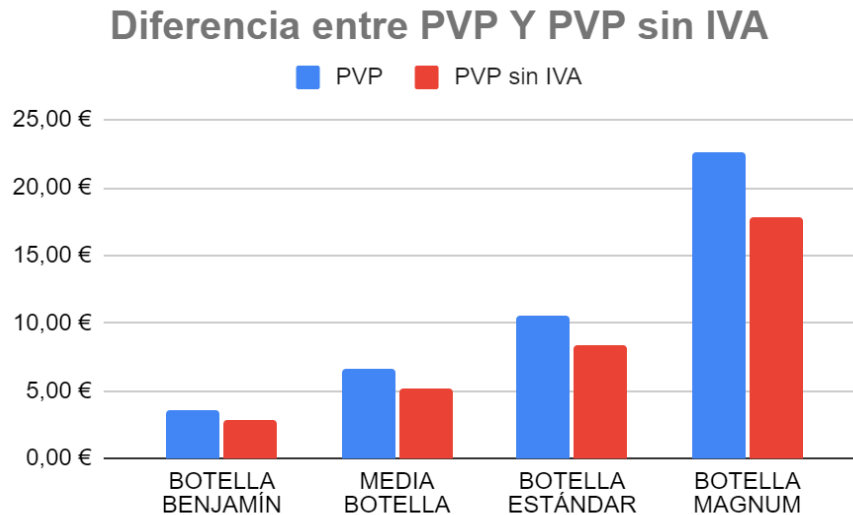


En primer lugar, tenemos el gráfico en relación a la diferencia entre coste y coste sin IVA. Aquí podemos observar la diferencia que hay entre el precio del coste de creación del producto, y cuanto vale realmente este proceso si eliminamos el 21% de IVA. Podemos ver que existe una variación considerable, que aunque no es una cantidad monetaria elevada, porcentualmente y visualmente si que se puede observar.



Por otro lado, en este segundo gráfico podemos ver que, con el precio de venta que tenemos fijado, obtendremos según las diversas posibilidades de tamaño que

ofrecemos, un margen de beneficio bastante alto en cuanto al coste de producción real. Este margen estaría situado en torno al 70%, por lo que si el negocio no funcionase con estos precios, podemos disminuirlos y aun así seguir obteniendo un gran margen de beneficios.



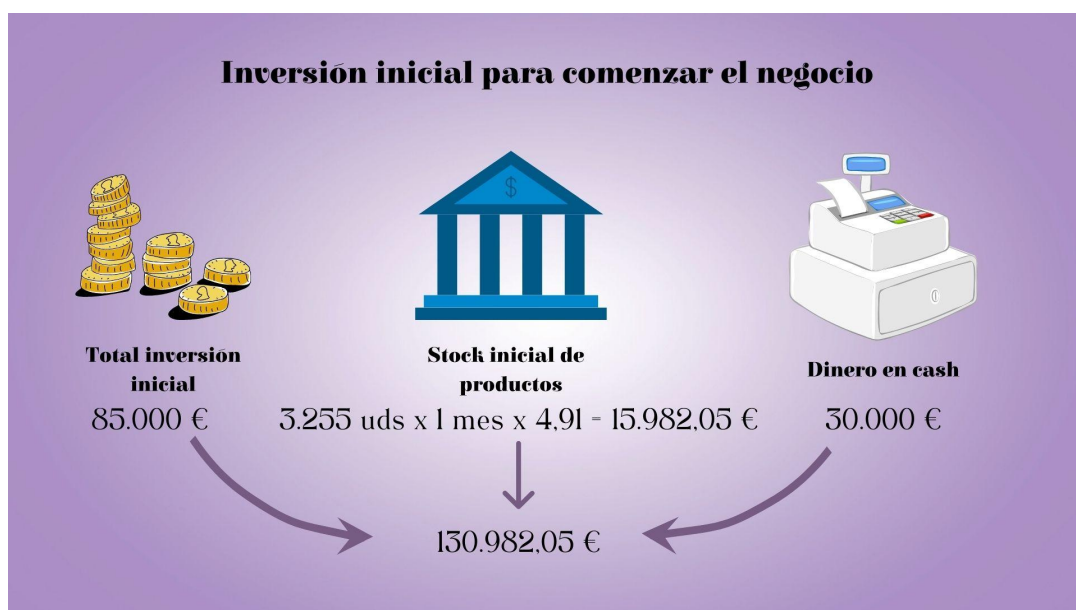
Finalmente, en este último gráfico, podemos ver la diferencia del precio de venta al público, es decir, el PVP, y el precio real que obtendremos nosotros después de eliminar el IVA, que en este caso es un 21%, ya que para este, nosotros somos un simple intermediario con la AEAT.

Con todos estos datos obtenidos en esta primera entrega del plan económico-financiero, podremos proseguir con la segunda parte del plan en relación al punto muerto y escenarios de venta, fuentes de financiación y las cuentas de pérdidas y ganancias.

## FUENTES DE FINANCIACIÓN.

En este punto vamos a definir las diferentes **fuentes de financiación** según nuestras necesidades partiendo del capital inicial necesario para comenzar a funcionar como empresa.

Teniendo en cuenta el dinero necesario para la inversión inicial, el dinero para crear un primer *stock* de nuestros productos y el dinero necesario para mantener a flote la empresa durante el primer mes, hemos llegado a la siguiente conclusión, teniendo en cuenta que nos encontramos en un escenario intermedio:

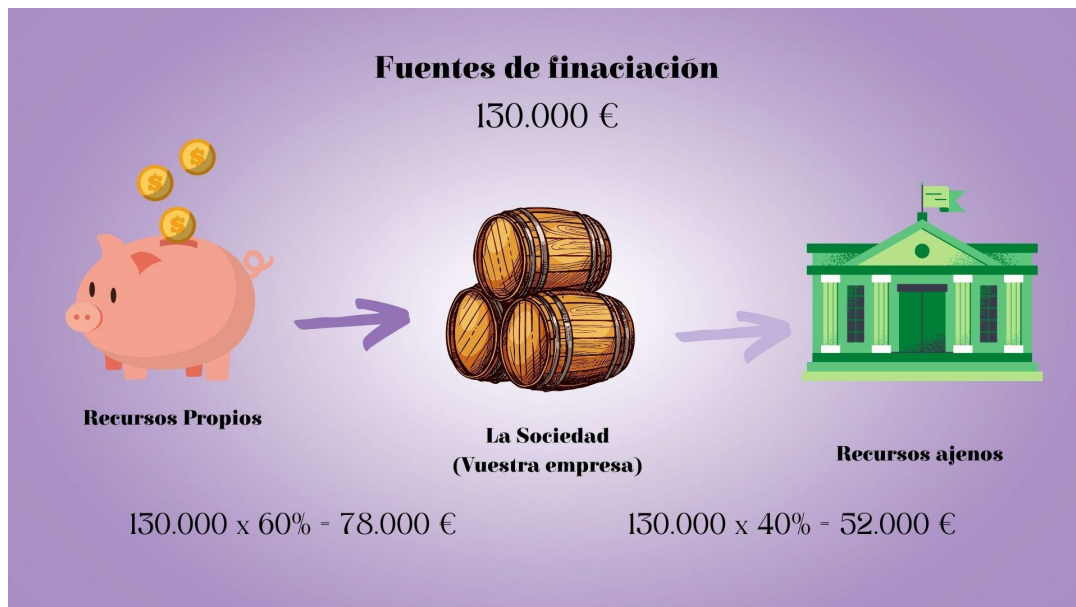


De estos 130.982,05 €, redondeados a 130.000 €, un 60% provendrá de los recursos propios de las cuatro fundadoras de la empresa, lo que equivaldría a 78.000 € entre las cuatro, es decir, unos 20.000 € por persona.

El 40% restante, provendrá de las fuentes de financiación, que en este caso únicamente se centrarán en entidades bancarias, ya que no hemos encontrado ayudas para nuestro tipo de negocio puesto que no disponemos de viñedos, y las ayudas están destinadas únicamente a este tipo de negocio dentro del mercado del vino.

A continuación, podemos ver un esquema visual de cómo se dividiría la financiación de la empresa:





Para la parte financiada, en una entidad bancaria, se nos ha ofrecido el **préstamo** de 52.000 € con las siguientes condiciones:

- ❖ 4,5% TIN (5,7% TAE).
- ❖ A devolver en 5 años a través de cuotas mensuales.

Con estas condiciones, el préstamo realizado con la entidad financiera quedaría plasmado de la [siguiente forma](#):

<b>CANTIDAD</b>	52.000 €
<b>TIEMPO</b>	60 meses
<b>INTERÉS TAE</b>	5,7% → 0,463% / mes
<b>Interés 1º año</b>	2.655,31 €
<b>Interés 2º año</b>	2.126,35 €
<b>Interés 3º año</b>	1.567,23 €
<b>Interés 4º año</b>	976,25 €
<b>Interés 5º año</b>	351,58 €
<b>CUOTA</b>	994,61 €