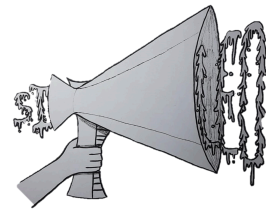


ESTRUCTURA DE COSTES



Para observar que la realización de nuestro proyecto es viable se han de analizar las ventas y los diferentes gastos a los que hará frente nuestra empresa durante sus 5 primeros años de vida.

1. Disponibilidad de SILEOS.

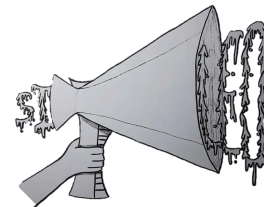
Antes que nada, después de un estudio de la información existente, la disponibilidad de neumáticos en los próximos años en España sería la siguiente:

Neumáticos fuera de uso (NFU) generados en España	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades de NFU anuales	24.000	30.000	34.500	39.000	46.500
Neumáticos utilizados por dispositivo	3	3	3	3	3
SILEO totales	8.000	10.000	11.500	13.000	15.500
Toneladas NFU	288	360	414	468	558
Tamaño medio SILEO (m ²)	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Coste de materiales eléctricos €	50	50	50	50	50

Todo ello si tenemos en cuenta los siguientes supuestos:

- La media de sustitución de neumáticos será de unas **605.000 toneladas** de neumáticos al año, **umentando un 17'7% por año** debido al ritmo creciente de la matriculación de coches en España que progresivamente recupera las cifras pre pandemia (Según Dani Cordero, redactor de economía en EL PAÍS, responsable del área de industria y automoción.) “El hecho es que las tornas en la industria parecen haber cambiado. Las fábricas vuelven a la normalidad (las españolas prevén cerrar el año con 2,5 millones de unidades producidas, un 13% más), mientras se normaliza de forma definitiva el aprovisionamiento de piezas después de los problemas de los últimos años.”

ESTRUCTURA DE COSTES



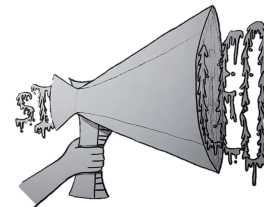
Evolución de las cinco marcas más vendidas en España

	2019	2020	2021	2022	2023
1	Seat	Seat	Seat	Toyota	Toyota
	111.982	68.721	70.523	73.505	79883
2	Peugeot	Volkswagen	Peugeot	Kia	Kia
	97.936	66.817	67.266	63.345	66245
3	Volkswagen	Peugeot	Volkswagen	Hyundai	Volkswagen
	94.328	65.699	61.724	59.503	63871
4	Renault	Toyota	Renault	Volkswagen	Hyundai
	86.419	57.580	51.700	58.874	58874
5	Toyota	Renault	Opel	Peugeot	Seat
	71.696	56.138	30.350	54.737	58586

*Debajo de la marca, los vehículos vendidos durante el año

Fuente: Anfac, Faconauto, Ganvam Tabla: EL PAÍS

ESTRUCTURA DE COSTES



- De cada tonelada de neumáticos obsoletos, obtendremos de media 159.840 dispositivos (la cantidad exacta de neumáticos que necesarios dependerá del estado y la calidad de los neumáticos).

La disponibilidad de neumáticos, parte el primer año de **24.000** de neumáticos y crece en los siguientes años, lo que da una idea de la cantidad de material disponible para nuestros proyectos.

2. Previsión de ventas de segmentos.

Del mismo modo, asegurada la disponibilidad de neumáticos, hacemos una previsión de ventas para los próximos 5 años teniendo en cuenta los siguientes supuestos:

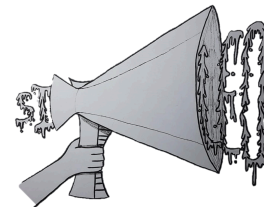
- Partimos de una adquisición de **24.000** neumáticos que supondrá la fabricación de unos **8.000** dispositivos de atenuación de sonido. Entendemos que será un volumen asumible para una empresa recién creada.

Las ventas de **SILEO** irán en aumento de año en año, conforme aumentemos nuestra implantación y grado de conocimiento entre los clientes potenciales...

VENTA Y ALQUILER	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta SILEO pack*	7.000	9.000	10.500	12.000	14.000
Alquiler SILEO pack*	500	700	850	900	1.500

**Pack SILEO: Nuestros dispositivos se venden en packs indivisibles de dos unidades.*

ESTRUCTURA DE COSTES



3. Gastos.

Pasamos a definir la **estimación de gastos** para estos volúmenes de negocio.

Consideraciones previas:

Transporte

- Nuestra zona de influencia será **la península Ibérica**, durante los primeros años en la Comunidad Valenciana y **aumentando el alcance en los siguientes años** hasta abarcar todo el territorio peninsular.

- Los transportes los realizarán empresas transportistas con una capacidad media de **4 SILEOS por camión**, siendo una cantidad estimada basada en el número de alquileres previstos.

COSTES TRANSPORTE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costes furgoneta (Euros/mes)	300	300	300	300	300
Número alquileres/mes	22	29	35	37	42
Coste medio trayecto (Euros)	13,1	14,75	15,20	16,83	17,89
SILEO por furgoneta	4	4	4	4	4

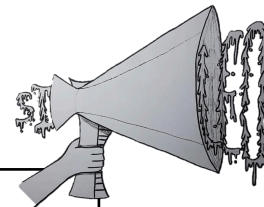
Personal

Establecemos unas necesidades de personal acordes con el proyecto de negocio, aumentando los recursos de acuerdo con el volumen de ventas.

- Los fundadores de la sociedad ostentan cargos directivos: los dos CEO (A.D.R.P y L.Z.D.J), un comercial (B.B.A), un jefe de equipo (coordinador de los trabajadores, C.M.P) y el responsable de logística (M.P.C).

PERSONAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Trabajadores	4	7	12	15	22
Administrativos	2	3	4	4	4
Comerciales	2	3	5	6	7

ESTRUCTURA DE COSTES

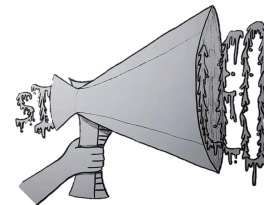


Logística	1	1	2	3	4
Jefes de equipo	2	3	4	5	6
Directores de proyectos	2	2	5	5	6
Diseñadores	2	3	6	7	9
CEO	2	2	2	2	2
Total	17	24	40	47	60

Además, cada trabajador nos costaría (estimadamente, al año) aproximadamente...

COSTES POR PERSONA (Euros)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Trabajadores	25.000	26.000	27.040	28.121	29.246
Administrativos	25.000	26.000	27.040	28.121	29.246
Comerciales	40.000	41.600	43.264	44.994	46.794
Logística	40.000	41.600	43.264	44.994	46.794
Jefes de equipo	28.000	29.120	30.284	31.496	32.756
Directores de proyectos	32.000	33.280	34.611	35.995	37.435
Diseñadores	35.000	36.400	37.856	39.370	40.945
CEO	90.000	93.600	97.344	101.237	105.287

ESTRUCTURA DE COSTES

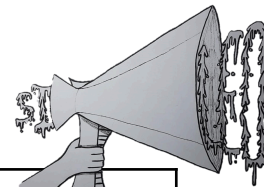


Con los datos anteriores y estimaciones para otros gastos que tendrá la empresa este sería **resumen de los gastos**.

SUELDOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Trabajadores	100.000,00	182.000,00	324.480,00	421.824,00	643.422,21
Administrativos	50.000,0	78.000,0	108.160,00	112.486,4	116.985,86
Comerciales	80.000,00	124.800,00	216.320,00	269.967,36	327.560,40
Logística	40.000	41.600	86.528	134.983,68	187.177,37
Jefes de equipo	56.000,00	87.360,00	121.139,20	157.480,96	196.536,24
Directores de proyectos	64.000	66.560	173.056	179.978,24	224.612,84
Diseñadores	70.000,00	109.200,00	227.136,00	275.591,68	368.505,45
CEO	180.000	187.200	194.688	202.475,52	210.574,54

OTROS GASTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquileres	25.000,00	25.000,00	0,00 (al adquirir la nave)	0,00	0,00
Reparaciones	50.000	52.000	55.120	58.427	61.932,83
Asesorías, abogados, notarios	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.500,00	1.600,00
Transportes	114.240	247.520	463.357,44	803.152,90	1.336.446,42
Grúas	29.333,33	45.833,33	90.000,00	60.000,00	80.000,00
Seguros	1.000	2.000	5.000	7.000	9.000
Publicidad	8.000	15.000	30.000	50.000	60.000
Electricidad	1.000	1.040	1.102,40	1.168.54	1.238,66
Agua	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Telefonía y ADSL	600	624	648,9	674,9	701,92
Dietas	24.000	41.600	66.560	83.200	116.480
Material de oficina	5.000,00	5.350,00	5.885,00	6.296,9	540.244,23
Gastos representación	48.000,00	92.7000,00	200.510,10	314.705,38	540.244,23

ESTRUCTURA DE COSTES



EPIS, repuestos herramientas	18.000	31.200	49.920	62.400	87.360
TOTALES	325.723,33	561.417,33	969.653,9	1.448.725,88	2.311.941,79

4. Previsión de ventas.

El principal ingreso de la empresa es la venta de **SILEOS**, los cuales se venden en packs de 2, para asegurar su correcto funcionamiento. Los alquileres suponen un ingreso secundario, pero también relevante. Teniendo en cuenta lo recogido anteriormente establecemos los siguiente precios medio de venta de cada SILEO:

PRECIO DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Euros/ SILEO pack*	300 €	330,50 €	350 €	370 €	385,55 €
Alquiler*/por día SILEO pack*	80 €	85 €	87,96€	91,26 €	95,56 €

**Pack SILEO: Nuestros dispositivos se venden en packs indivisibles de dos unidades.*

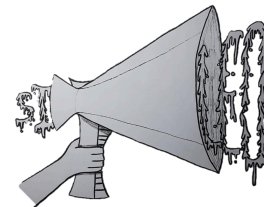
Hemos establecido este precio **teniendo en cuenta...**

- El precio del material, el coste de producción y de transporte. (El precio puede ir variando en función de la demanda del mercado)
- Teniendo en cuenta este precio de venta y los gastos anteriores **el beneficio por SILEO** sería el siguiente:

PRECIO DE VENTA PRODUCTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Euros/ SILEO pack* (venta)	300 €	330,50 €	350 €	370 €	385,55 €
Euros/ SILEO pack* (alquiler)	80 €	85 €	87,96 €	91,26 €	95,56 €
Coste por SILEO	125 €	128,82 €	132,31 €	135,59 €	137,16 €
Beneficio por SILEO	-2,6%	3,7%	11,8%	17,0%	18,1%

**Pack SILEO: Nuestros dispositivos se venden en packs indivisibles de dos unidades.*

ESTRUCTURA DE COSTES



Durante el primer año el beneficio por segmento es negativo (hay pérdidas) pero se compensa **con la venta de seguros de rotura o robo y arreglos** en nuestro servicio oficial de reparaciones. Estos seguros son servicios adheridos principalmente al alquiler del producto. En cuanto a estos seguros se estima que al menos un 80% de los alquileres lo solicitará. Calculados estos beneficios como **30 euros** en un 80% de los alquileres, nos darían un total de seguros vendidos de la compañía de:

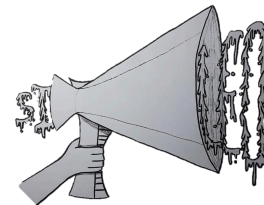
VENTAS TOTALES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas de seguro por robo y rotura	12.143,7	16.821,54	20.328,12	21.621,4	36.113,32
Reparaciones	13.266,67	12.262,67	15.932,9	16.432.892	16.733,33
TOTALES	25.410,37	29.084,21	36.261,02	16.454.513,4	52.846,65

5. Inversiones

Las inversiones en el proyecto serían las siguientes:

COMPRA DE INMOVILIZADO	Anterior	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Vida útil	%Amort
Naves y locales	0,00	0,00	0,00	0,00	300.000	0,00	10 años	10,00%
Maquinaria	50.000	10.000	10.000	20.000	40.000	300.000	5 años	20,00%
Mobiliario	20.000	0,001	1.000	20.000	2.000	2.000	3 años	33,33%
Ordenadores, impresoras y similares	34.000	5.000	6.000	30.000	8.000	10.000	8 años	12,50%
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0 años	0,00%
Otro inmovilizado	500	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0 años	0,00%
TOTALES	104.500	15.000	17.000	70.000	350.000	312.000		

ESTRUCTURA DE COSTES



6. Financiación

La financiación se realizará mediante la aportación de capital de los socios y mediante préstamos a medio-largo plazo.

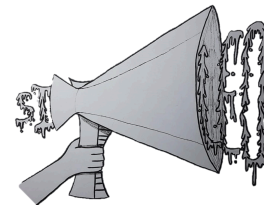
FINANCIACIÓN	Anterior	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital (aportaciones en efectivo)	60.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos	200.000	70.000	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL FINANCIACIÓN	260.000	70.000	0,00	0,00	0,00	0,00

7. Resultado y flujo de caja.

Con los precios de venta establecidos, los gastos estimados y las necesidades de inversiones y financiación definidas el resultado de la compañía y su cash Flow en los primeros 5 años de vida sería:

RESULTADO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ventas	1.226.667	1.961.667	3.614.430	4.933.817	6.735.776
+ Otros ingresos	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
= MARGEN	1.251.667	1.986.667	3.639.430	4.958.817	6.760.776
- Gastos de personal	-864.000	-1.183.572	-1.959.535	-2.368.964	-3.071.756
- Otros gastos de explotación	-355.723	-611.417	-1.049.654	-1.548.726	-2.421.942
= EBITDA	31.943	191.677	630.241	1.041.128	1.267.078
-Amortizaciones	-23.542	-26.625	-41.042	-80.708	-142.625
= EBIT	8.402	165.052	589.200	960.419	1.124.453
- Gastos financieros	-8.000	-9.232	-7.933	-6.587	-5.191
= BAI 402	402	155.921	581.266	953.833	1.119.262
Impuesto sobre beneficios	-60	-31.164	-116.253	-190.767	-223.852
=RESULTADO NETO	341	124.656	465.013	763.066	895.410

ESTRUCTURA DE COSTES



FLUJO DE TESORERÍA	Anterior	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ SALDO INICIAL TESORERÍA		155.500	111.855,60	149.967,48	366.620,31	599.088,44
+RESULTADO NETO		341,42	124.656,44	465.013,15	763.066,08	895.409,75
+Amortizaciones		23.541,67	26.625	41.041,67	80.708,33	142.625
+ Préstamos obtenidos	200.000	70.000	0	0	0	0
+Aportaciones de capital	60.000	0	0	0	0	0
+ Crédito de proveedores		0	0	0	0	0
- Crédito a clientes		100.821,92	60.410,96	135.843,56	108.442,78	148.106.17
- Dividendos		0	0	46.501,31	114.459,91	134.311,46
- Capital de préstamos devuelto		21.705,57	35.758,61	37.057,11	38.403,59	39.799,85
- Inversiones	104.500	15.000	17.000	70.000	350.000	312.000
- Existencias	0	0	0	0	0	0
= FLUJO NETO DE CAJA ACUM.	155.500	111.855,60	149.967,48	366.620,31	599.088,44	1.002.905,70
FLUJO DE TESORERÍA	Inv. Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA CORRIENTE	-60.000	-76.938,83	90.870,49	370.211,25	735.331,63	889.928,558

LEOIS