

INGRESOS, GASTOS Y PRECIOS

Por lo que respecta a nuestras **fuentes de ingreso**, la principal será la **venta de productos** ofertados a los consumidores en nuestra tienda física, así como de aquellos productos anunciados a través de nuestra página web y redes sociales, que los clientes podrán adquirir por encargo. Otra importante fuente de ingresos que contempla nuestra empresa se basa en el uso de **primas de suscripción**. Nuestra intención es que los usuarios habituales de nuestro supermercado cuenten con la posibilidad de suscribirse a nuestro plan especial mediante el pago de una cuota mensual por la que disfrutarán de determinados beneficios exclusivos, tal como descuentos sobre los pedidos de productos procedentes de otros países que realicen a través de nuestra página web. De esta manera, se asegura al cliente un suministro de productos continuo, sin necesidad de espera, en calidad y cantidad; y nuestra empresa se asegura un **flujo de ingresos recurrente y estable**.

Siendo nuestra principal fuente de ingresos la venta de productos, establecer un precio competitivo y atractivo para los clientes que garantice al mismo tiempo a nuestra empresa un margen de beneficio adecuado resulta esencial. La estrategia de precios que utilizaremos se basará en la competencia, de forma que fijaremos nuestros precios dentro del rango que presentan otros supermercados de características similares.

Cabe señalar que, con el objetivo de **reducir nuestros costes** y poder establecer un **precio de mercado competitivo**, la mayor parte de los productos ofertados en nuestro establecimiento no serán los productos originales utilizados en los países de procedencia de las recetas, sino **productos de origen español** que actúan adecuadamente como sus sustitutos, pues la importación de dichos productos conlleva un elevado coste que reduciría nuestro margen de beneficio y nos obligaría a incrementar nuestros precios. Además, consideramos que esta estrategia puede

servir de ayuda a los ciudadanos autóctonos para que también se sientan identificados con nuestra idea de negocio.

Otra forma de reducir nuestros costes consistirá en el **uso de envases reciclados** que previamente los clientes habrán llevado a nuestro establecimiento. Nuestro personal se encargará de su desinfección y posterior llenado con los ingredientes necesarios para elaborar cada receta. De esta forma, evitaremos el gasto que supone la compra de contenedores nuevos, atraeremos a consumidores interesados por las prácticas sostenibles, y mejoraremos potencialmente la imagen de nuestra empresa.

Nuestro equipo ha llevado a cabo un análisis detallado de las recetas más representativas de cada país con el objetivo de determinar qué productos españoles garantizan un sabor que transporte en cada bocado a cada uno de esos países. A continuación exponemos el ejemplo de uno de los platos más populares de la cocina china, el 'Pato Laqueado':

Ingredientes Originales

Pato

Salsa hoisin

Salsa de soja

Polvo de cinco especias

Sustitutos Españoles

Pollo

Mezcla de salsa de soja, miel, ajo, jengibre fresco y toque de vinagre

Mezcla de canela en polvo, semillas de hinojo, clavo y anís estrellado

Vinagre de arroz

Vinagre de manzana

Miel

Cebolletas

Jengibre fresco

Pan bao

Mollete

Tras realizar un estudio de mercado de los precios a los que estos ingredientes se venden en el mercado español, concluimos lo siguiente:

Ingredientes	Precio Mercado	de Cantidades para personas	Nuestros precios por receta	
Pollo	5-8 €/kg	2kg	6 €/kg	12€
Salsa de soja	1,50-3 €/250ml	40ml	1,875 €/250ml	0,30€
Miel	3-6 €/500g	15g	5 €/500g	0,15€
Vinagre de manzana	1,50-3 €/500ml	35ml	2,15 €/500ml	0,1505€
Jengibre fresco	2-4 €/kg	15g	3 €/kg	0,045€
Ajo	0,50-1 €/cabeza	3 dts.	0,75 €/cabeza	0,15€
Canela polvo	en 1,50-3 €/50g	2,5g	2 €/50g	0,10€
Semillas de hinojo	de 1,50-3 €/50g	2,5g	2 €/50g	0,10€
Clavo	1,50-3 €/20g	2g	2 €/20g	0,25€

Anís estrellado	1,50-3 €/20g	2g	2 €/20g	0,25€
Cebolletas	1-2 €/manejo	3 uds.	1,5 €/manejo	1,125€
Mollete	0,40-0,80 €/ud.	8 uds.	0,5475 €/ud.	4,38€

Total: 19€

Hemos llevado a cabo este análisis para cada una de las recetas que ofrecemos a nuestros clientes. Debido a que **compramos en grandes cantidades** a nuestros proveedores, pues un mismo ingrediente es utilizado en muchas recetas diferentes e incluso en distintas culturas, esto nos permite adquirir las materias primas necesarias al **menor precio disponible en el mercado** y, de esta forma, al fijar nuestros precios por encima de nuestro coste de aprovisionamiento, obtenemos un importante margen de beneficio con la venta de nuestros productos. Volviendo al ejemplo ya presentado:

Coste de aprovisionamiento por receta

5 €/kg	10€
1,50 €/250ml	0,24€
3 €/500g	0,09€
1,50 €/500ml	0,105€
2 €/kg	0,03€
0,50 €/cabeza	0,10€
1,50 €/50g	0,075€
1,50 €/50g	0,075€
1,50 €/20g	0,1875€
1,50 €/20g	0,1875€

1 €/manejo 0,75€

0,40 €/ud. 3,2€

Total: 15,04€

Consideramos que los gastos de transporte y otros gastos relacionados con la adquisición de los productos ya están incluidos en el coste de aprovisionamiento. Además, al utilizar recipientes reciclados, nuestra empresa se ahorra el coste de compra de contenedores. Esto implica que, por cada receta de este plato que vendamos, obtendremos un beneficio con respecto a nuestro coste de aprovisionamiento de 3,96€ (Precio de venta - Coste de aprovisionamiento = 19€ - 15,04€).

Sin embargo, esto no representa el beneficio realmente obtenido con cada venta, pues se deben tener en cuenta otros costes que la empresa debe asumir. Para ello, hemos dividido nuestra empresa en las siguientes secciones desde el punto de vista contable; aprovisionamiento (ya explicada), procesamiento, administración y comercialización:

- La sección de procesamiento incluye todos aquellos gastos relacionados con la gestión de inventarios, la desinfección de envases, la conservación de los productos, y la disposición de los ingredientes necesarios en sus respectivos envases y cantidades.
- Respecto a la sección administrativa, esta incluye gastos tales como el alquiler del establecimiento, el pago a empleados encargados de la contabilidad y gestión de la empresa, y otros gastos como seguros.
- Por último, la sección comercial incluye todos aquellos gastos relacionados con actividades de marketing y publicidad, así como los descuentos y promociones llevados a cabo.

Las siguientes cifras han sido estimadas para cada mes de operación:

- Se considera que, de media, obtener los ingredientes necesarios para cada receta costará a la empresa un total de 15€ y que el precio de venta

establecida para cada una de ellas rondará los 20€, de media. Además, se cree que la empresa venderá 3.500 recetas cada mes.

- La empresa contará con 6 trabajadores en el establecimiento, de los cuáles 2 serán además administrativos y otros dos se encargarán de la promoción de la empresa en redes sociales e Internet, así como de otras actividades de marketing. El salario base de cada empleado será de 1.250€ mensuales, con un plus de 800€ para aquellos trabajadores que ejerzan funciones adicionales.
- El alquiler del establecimiento y almacén se ha acordado en 2.500€ mensuales, incluidos gastos de electricidad, agua y climatización.
- Se espera que un total de 50 clientes se suscriban a nuestro plan especial para clientes, por el que obtendrán numerosos beneficios exclusivos y que supone un coste de 20€ al mes.

(+) Ingresos por ventas	70.000	$20€ \cdot 3.500 \text{ recetas}$
(+) Ingresos por suscripciones	1.000	$20€ \cdot 50 \text{ clientes}$
(-) Coste de ventas	(52.500)	$15€ \cdot 3.500 \text{ recetas}$
(-) Alquiler	(2.500)	
(-) Sueldos y salarios	(10.700)	$1.250 \cdot 2 + 2.050 \cdot 4$
Beneficio mensual	5.300	