

Flujos de ingreso

Ingresos

Nuestros mayores ingresos son aquellos obtenidos por la venta de el spray de pintura borrable dado que no es una empresa grande que pueda destacar por la compraventa de acciones. Otro de los ingresos que nuestra empresa obtendría serían aquellos por la fee de uso, que es una remuneración por utilizar nuestro producto en ciertas ocasiones como en el caso de que se utilizase para un programa de arte la empresa se vería beneficiada económicamente.

FUENTE DE INGRESO	DESCRIPCIÓN	PROPORCIÓN
Ventas de sprays	venta directa en tiendas físicas u online	85%
Fees de uso	Ingresos derivados del uso del producto en ciertas actividades.	15%

Costes

Por otro lado tenemos nuestros gastos como el alquiler de la nave donde está instalada la empresa y el renting de las máquinas en las que fabricamos el producto que tras un período de tiempo serán comprados al banco que nos los presta. También tenemos gastos del préstamo que pedimos al banco para financiar la apertura de nuestro emprendimiento y por último los gastos por pedir las licencias necesarias para fundar la empresa estas son : licencia de registro mercantil para poder comercializar nuestro producto, el número de identificación fiscal, la licencia de apertura y la licencia medioambiental.

TIPO DE COSTE	EJEMPLO	PROPORCIÓN
Costes fijos	Alquiler,renting,licencias...	60%
Costes variables	materiales de producción, envío...	40%

-resumen de los costes iniciales-

CONCEPTO	COSTO ESTIMADO (€)
Alquiler inicial (3 meses)	3.000€
Maquinaria	11.500€
Mobiliario	2.000€
Licencias y registro	1.500€
Materiales iniciales	4.000€
Diseño y software	180€
Márketing y página web	3.500€
Total	25.680€

Beneficios

Los beneficios de la venta del producto serán obtenidos tras su venta en tiendas específicas de arte o en la página web por consumidores individuales o escuelas de arte. Nuestros consumidores individuales vienen siendo padres que quieren disfrutar de una actividad artística con sus pequeños, artistas preocupados por el medio ambiente y que prefieren poder borrar sus errores, colegios que preparan actividades de arte, concursos de arte que optan por la utilización de nuestro producto...

¿Por qué este producto?

Característica	Tu Producto	Productos de la Competencia
Seguridad para niños	Menos tóxico en caso de contingencia.	Mayor toxicidad.
Medio ambiente	No requiere mascarilla.	Requiere mascarilla.
Uso en interiores	Limpieza fácil con productos comunes.	No especificado.

Costes futuros

El renting de las máquinas nos permite dividir los gastos de empezar emprendiendo en varios pagos realizados en distintos meses para que el precio inicial de abrir el negocio no sea tan elevado aunque a largo plazo tengamos que pagar un extra por comprarlos. Esta cantidad entra dentro de los gastos fijos.

En un futuro cuando los beneficios de la empresa sean más altos aquella maquinaria que es alquilada será comprada y se ampliará para producir en base a la demanda. El alquiler de la nave en el polígono se acabará y trasladaremos la empresa a una nave que será comprada y más amplia.

Además del spray tenemos una serie de ideas que se llevarán a cabo a medida que vayamos creciendo económicamente como plantillas para que los niños aprendan cómo hacer diseños y distintas versiones mejoradas del producto inicial, en más colores, con más acabados...

Umbral de rentabilidad

- Precio de venta: 7€ por unidad
- Costes variables estimados más bajos: basados en el informe, el coste variable sería de 5€ la unidad
- Costes fijos iniciales anuales: 25680€
- Ventas proyectadas en el primer año: 5000 unidades
- Proyección para el quinto año: 7320 unidades

El umbral de rentabilidad se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Umbral de Rentabilidad (unidades)} = \frac{\text{Costes Fijos}}{\text{Precio} - \text{Costes Variables}}$$

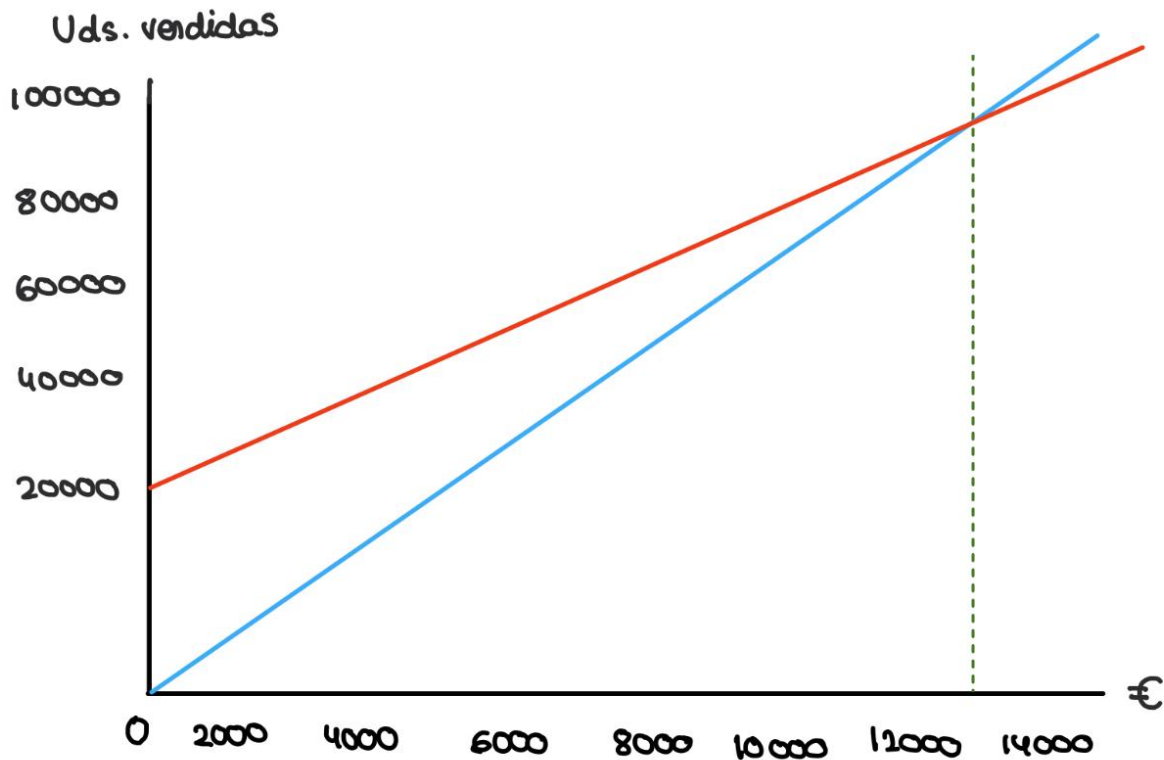
Por ello, al sustituir nuestros datos, nos queda la siguiente operación:

$$\text{Unidades necesarias} = \frac{25.680}{7 - 5} = 12.840 \text{ unidades.}$$

Por eso, para empezar a obtener beneficios necesitamos vender 12.840 unidades. A partir de

aquí, empezaremos a obtener beneficios y por tanto, la inversión sería rentable.

Aquí mostramos una gráfica con los resultados representados:



En el quinto año con un aumento proyectado en ventas a 7320 unidades y costes variables siendo de 5€ la unidad la rentabilidad cambiaría a la siguiente:

-Costes variables totales: $7320 \times 5 = 36600\text{€}$

-Ingresos totales: $7320 \times 7 = 51240\text{€}$

-Beneficio bruto: $51240 - 36600 = 14640\text{€}$

Para lograr una ganancia mayor hemos mejorado nuestras estrategias para mejorar la rentabilidad son las siguientes:

1. Reducir costes variables mediante economías de escala y optimización de logística.
2. Incrementar el precio unitario para gamas premium y ediciones especiales limitadas.
3. Diversificar los productos y servicios (plantillas, kits educativos, colaboraciones con artistas ...)

Umbral de rentabilidad del primer año:

La línea verde discontinua indica el punto de equilibrio, que corresponde a 12840 unidades. Esto significa que deben venderse al menos esa cantidad de unidades para cubrir los costes totales tanto fijos como variables. Por debajo de esa cantidad, la empresa tendría pérdidas.

En el quinto año:

La barra roja representa el beneficio actual estimado, que sería de 14640€ en el quinto año. La barra verde muestra el beneficio mejorado tras implementar las estrategias previamente dichas. Con esas mejoras el beneficio proyectado podría incrementarse significativamente.