

Solarwear



Energía en tu bolso
Poder en tus manos

Grupo integrado por:

Helena Callejo Casado, Nerea Reinoso Pallín, Cristina Muñoz Andrés y Sara Hernández Cartón.

ÍNDICE:

- 1. Propuesta de valor
- 2. Segmentación de mercado
- 3. Sociedades clave
- 4. Fuente de ingresos
- 5. Canales
- 6. Relación con clientes
- 7. Recursos clave
- 8. Actividades clave
- 9. Estructura de costes
- 10. Modelo de negocios

9. ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?

Costos fijos: Alquiler de la oficina/fábrica, salarios de trabajadores, costos administrativos.

Costos variables: Materia prima (paneles solares, baterías, tela impermeable), transporte y almacenamiento.

¿Qué recursos clave son los más costosos?

Paneles solares y baterías internas de litio-ion debido a su calidad y capacidad.

Desarrollo tecnológico para integrar las placas solares y la batería en el diseño del bolso.

¿Qué actividades clave son las más costosas?

Investigación y desarrollo (I+D) para perfeccionar la integración de la tecnología solar en el bolso.

Producción y ensamblaje, especialmente por los materiales tecnológicos.

Marketing y distribución, incluyendo campañas publicitarias y transporte internacional.

A continuación explicaremos cómo obtendremos beneficios en nuestra empresa, teniendo en cuenta los ingresos totales y costes fijos y variables anuales. Todos estos valores son aproximados, pueden diferir en algún euro pero no en cantidades significativas.

INGRESOS TOTALES

Año	Porcentaje de mercado capturado	Número de compradores estimados	Observaciones
1	0.1%	4,700	Introducción del producto; adopción limitada por ser un mercado emergente.
2	0.15%	7,050	Crecimiento por campañas de marketing, mejoras en el diseño, y primeras recomendaciones de clientes.
3	0.2%	9,410	Expansión del mercado gracias al boca a boca, nuevas colaboraciones y posicionamiento más sólido.
4	0.25%	11,750	Consolidación de la marca; aumento de ventas por diversificación de segmentos y promoción internacional.

Suposiciones:

Como la población total de España (2025) es aproximadamente de 47 millones, suponemos que el segmento objetivo inicial de personas interesadas en tecnología, sostenibilidad, y actividades al aire libre (aproximadamente el 10% de la población: 4,7 millones).

Tasa inicial de adopción: Baja, como corresponde a un producto innovador, pero con crecimiento progresivo a medida que la marca se consolida.

Crecimiento anual estimado: Incremento del 50% en el segundo año, 30% en el tercero, y 20% en el cuarto.

Análisis del crecimiento:

Primer año: El número inicial es reducido, ya que el producto se dirige a un segmento innovador y se necesita tiempo para construir confianza y reconocimiento de marca.

Segundo año: Se incrementan las ventas por la presencia en más canales de distribución y una mejor estrategia de marketing.

Tercer año: Se ve un crecimiento sólido debido a la consolidación de la reputación y la mejora del producto según el feedback del cliente.

Cuarto año: Aumento moderado a medida que el producto alcanza un mercado más amplio y diversificado.

Por lo que podemos estimar, el ingreso total aproximado en cada uno de los años sería este:

Primer año: $4.700 \times (49 + 3,95) = 248.865$

Segundo año: $7.000 \times (49 + 3,95) = 370.650$

Tercer año: $9.400 \times (49 + 3,95) = 497.730$

Cuarto año: $11.700 \times (49 + 3,95) = 619.515$

COSTES TOTALES

COSTES VARIABLES

Categoría	Detalle	Coste anual(€)	Explicación
Alquiler	Oficina y pequeño taller	18.000	Basado en un espacio de 150 m2 a 1.500 €/mes
Seguridad social a cargo de la empresa		La seguridad social de cada técnico sería de 6.692,4€/ año y la de los administrativos contables sería de 8.923,2 €/año por cada uno. Total: La seguridad social de los 2 técnicos: 13.348,8 €/año y la de ambos administrativos contables: 17.846,4€/ año. Total: 31.195,2 €/año	La seguridad social que la empresa tendría que pagar por cada técnico sería de 557,7€/mes y la de cada administrativo contable de 743,6€/mes. Pagando el 37,18%
Salarios	4 personas (2 técnicos y 2 administrativos contables)	Técnicos por cada uno: 18.000 €/año Administrativos contables por cada uno: 24.000€/año Los dos técnicos: 36.000€/año Los dos administrativos contables: 48.000€/año Total entre los 4: 84.000€/año	Técnicos: 1.500/mes (brutos) cada uno y los administrativos contables 2000€/mes (brutos)
Costes administrativos (luz, agua, calefacción, internet,	Servicios básicos de una empresa pequeña con a oficina, taller y tienda.	10.000	Estos son los gastos teniendo en cuenta: la electricidad, calefacción y aire acondicionado, internet y otros gastos de ambos locales.
Local (tienda)	Una pequeña tienda	3.480	Basado en un espacio de 30 m2 a 290€/mes
Total		146.675,2	

COSTES FIJOS

Categoría	Detalle	Coste anual (€)	Explicación
Transporte	Logística nacional y internacional	11.750	Coste de envío por unidad
Publicidad	Marketing en redes sociales e influencers.	20.000	Campañas en las diferentes redes sociales
Impuestos	IVA y otros impuestos	24.886,5	Calculando un 10% de impuestos sobre los ingresos brutos
Materia prima	Paneles solares, baterías, bolso, cable.	51.841	Paneles: 0,68 €/unidad Baterías: 4€/unidad Bolso: 5,55€/unidad Cable: 0,80 €/unidad Total: 11,03€/unidad
Total		108.477,5	

Costes totales 1º año: 255.152,7

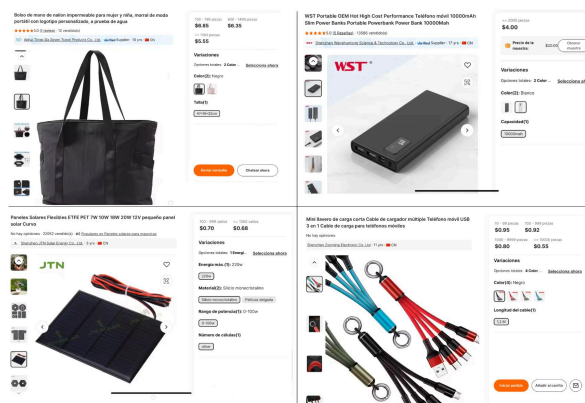
Costes totales 2º año: Al calcular el 10% de los ingresos brutos(370.650) que son 37.065 y al sustituirlo en los costes fijos en su respectivo apartado (en los impuestos), los costes fijos de la empresa aumentan a 120.656€/año siendo un total de gastos de 267.331,2€/año.

Costes totales 3º año: Al calcular el 10% de los ingresos brutos(497.730) que son 49.773 y al sustituirlo en los costes fijos en su respectivo apartado (en los impuestos), los costes fijos de la empresa aumentan a 133.364 €/año siendo un total de gastos de 280.039,2€/año.

Costes totales 4º año: Al calcular el 10% de los ingresos brutos(619.515) que son 61.951,5 y al sustituirlo en los costes fijos en su respectivo apartado (en los impuestos), los costes fijos de la empresa aumentan a 145.542,5 €/año siendo un total de gastos de 292.217,7 €/año.

Al calcular los impuestos sobre el 10% de los ingresos brutos cada año va variando, ya que los ingresos también lo hacen.

Materias primas:



BENEFICIOS

Para calcular nuestro beneficio tenemos que restar los ingresos totales menos los costes totales, pero también hay que tener en cuenta que en el primer año el capital inicial que aportamos fue de 12.200 entre los 4 socios.

1º año sin el capital: $248.865 - 255.152,7 = -6287,7$

1º año con el capital invertido: $(248.865 + 12.200) - 255.152,7 = 5.912,3$ de beneficios

2º año: $370.650 - 267.331,4 = 103.318,6$ de beneficios

3º año: $497.730 - 280.039,2 = 217.690,8$ de beneficios

4º año: $619.515 - 292.217,7 = 327.297,3$ de beneficios

Por lo tanto, con estos datos podemos apreciar que en el primer año al calcular los beneficios tendríamos pérdidas pero al haber incluido los 12.200 de capital inicial que pusimos, no perderíamos dinero. Sin embargo, sin el capital inicial habríamos tenido una pérdida de 6.287,7€. Y por último con la estimación de ventas y los respectivos ingresos y costes los tres siguientes años si todo fuese según lo previsto iríamos aumentando los beneficios progresivamente.

10. VALORACIÓN GLOBAL

Además de cuidar el medio ambiente, en SolarWear también nos aseguramos de que nuestros productos sean prácticos y cómodos.

Entendemos que en el mundo actual necesitamos soluciones rápidas y sencillas, es por eso que nuestros bolsos además de ser amigables con el medio ambiente son muy prácticos para quienes están constantemente en movimiento.

Hemos considerado las necesidades de los viajeros, estudiantes, trabajadores y cualquier persona que necesite estar conectada, sin importar dónde se encuentre.

Entendemos que iniciar un negocio innovador no es precisamente sencillo. Es importante promocionarlo y conseguir que las personas confíen en nuevas ideas. Sin embargo, tenemos una gran fe en nuestro producto y en todo lo positivo que puede brindar tanto a las personas como al mundo. Queremos mostrar que es posible alcanzar la sostenibilidad sin dejar de lado nuestros gustos en el campo de la moda .

Otro componente crucial de nuestro proyecto es promover la protección del medio ambiente. Nuestra intención es que nuestros clientes no solo adquieran un bolso revolucionario, sino que también aprendan a valorar las energías renovables y adopten costumbres más sostenibles en su cotidianidad. Mediante redes sociales y campañas, aspiramos a llegar a más personas con el fin de que usen los recursos de forma responsable y de esta manera construir un futuro más sostenible.