

ESTRUCTURA DE COSTES.

Nuestra organización será compleja, tenemos una idea de negocio que se basa en una estructura triple, en la que nosotros tenemos la idea, producimos el producto en una fábrica externa contratada, y de esta fábrica pasamos a otra empresa que vende pantalones, que comenzará con empresas grandes pero no tanto a lo que aspiramos con el paso de los años.

La idea de negocio sigue el ejemplo de marcas como gore-tex, las cuales venden una calidad del producto para empresas ya existentes y establecidas, por ejemplo puedes encontrar zapatillas deportivas con este añadido, y botas para vestir como timberland.

Las marcas venderán sus propios pantalones, y dispondrán de otros pantalones propios con PAVSC, es decir que además del pantalón de la marca tiene nuestro dispositivo de seguridad.

Por lo tanto los costes se verán repartidos entre producción, distribución e instalación, ya que las fábricas dispondrán de trabajadores de nuestra empresa con un apartado en sus fábricas que se especialice en pantalones con tecnología PAVSC.

La idea es comenzar colaborando con marcas españolas. Comenzaremos con la empresa de ropa Jack and Jones alcanzando un acuerdo con ellos. Haciendo una media de los precios de sus 10 pantalones más vendidos en su página web, calculamos que venden de media sus pantalones a 40 euros. Nosotros no influimos en esos 40 euros que ellos obtienen de ingresos, buscando una estrategia Win-Win, ya que, al precio del pantalón, se le sumarán 20 euros vendiendo el pantalón con tecnología PAVSC a 60 euros, de los que nosotros ganaremos 15 y ellos, la marca, 5. De esta manera incrementamos sus ventas ya que les introducimos en un mercado del que no forman parte, incrementan también sus ingresos en 5 euros por unidad vendida, su popularidad al ser pioneros en cuanto a la introducción de esta tecnología, y nosotros obtenemos beneficios, popularidad e introducción en el mercado.

Para la instalación del pantalón, cuya producción externalizamos, tendremos dos trabajadores instalándolo en la fábrica de la marca, de la cual disponen, por lo que corremos con esos gastos, la empresa tan solo tiene que aportar su producto y nosotros añadimos la tecnología.

Con la introducción del producto en el mercado, más empresas demandarán nuestro producto y realizaremos más colaboraciones, que no segmentamos, ya que nos pueden demandar tanto marcas modernas y emergentes como marcas clásicas (Yuxus, Levis respectivamente como ejemplo).

Nuestra estimación de ingresos es a 5 años donde cada uno de ellos introducimos una colaboración, culminando en nuestra etapa de madurez con Inditex, que maximizará nuestros beneficios.

	Ingresos	Transporte	capital huma	publicidad	seguro	RSC	costes de pro	remesas ban	gastos finan	oficina	impuestos	costes totale	beneficios
1	24.000	800	9500	4000	2000	1500	11200	500	1000		240	32740	-8.740
2	64.000	1600	17100	12000	6000	6000	24000	700	1500	8400	6400	83700	-28.440
3	136.000	2500	26600	19000	7000	11000	40000	1000	2500	8400	13600	131.600	-24.040
4	306.000	8000	40000	45.000	12000	40000	90000	2000	4000	15000	30.600	286.000	-4.040
5	630.000	23.000	77000	84000	3600	72000	175000	4000	12000	25000	63.000	571.000	54.960

Los ingresos están estimados con el número de ventas al año, por el beneficio que obtenemos por pantalón, que comienza en 15 euros hasta llegar a los 18 los dos últimos años.

Unidades vendidas por curso:

Año 1- 1.600 x 15 €

Año 2- 4.000 x 16 €

Año 3- 8.000 x 17 €

Año 4- 17.000 x 18 €

Año 5- 35.000 x 18€

Los trabajadores de la empresa van aumentando con la dimensión de la empresa, ya que necesitaremos más capital humano y una estructura empresarial decente para ser eficientes.

Los gastos en publicidad van aumentando a medida que la empresa crece, ya que al principio le damos prioridad a otros gastos. Son una parte importante del gasto ya que debemos introducirnos en el mercado si queremos vender.

El seguro de la empresa es necesario ya que somos inversores con un capital bajo, por lo que en caso de cualquier accidente como la pérdida de producto o su deterioro, no podríamos volver a abastecernos por eso elegimos curarnos en salud antes de problemas.

La RSC es un tema que nos preocupa y todo nuestro desarrollo será sostenible, por lo que debemos pagar materia prima más cara, donar a asociaciones y hacer eventos benéficos, para mejorar la sociedad y medioambiente y tener una ventaja competitiva que haga que muchas empresas se fijen en nuestra tecnología.

Los costes de producción van disminuyendo en función del aumento de nuestra dimensión, desde los 8 euros hasta los 5.

Las remesas bancarias son los costes que tiene que el banco gestione nuestras operaciones, que con el paso del tiempo irán aumentando e incrementarán el gasto.

Los gastos financieros que incluyen los intereses de los bancos con los primeros préstamos y gestión de la empresa también son crecientes.

La oficina se implementará el segundo año por cuestiones de beneficios y el 3 y 4 año cambiamos ambos a oficinas más grandes y mejor ubicadas para dar nombre a la empresa y mejorar nuestra imagen de cara al público y a nuestros trabajadores.

Por último, al ser una sociedad limitada de emprendedores nueva, tan solo pagamos un 1% de impuestos de sociedades, que contamos en nuestros gastos.

El último año conseguimos obtener beneficios tras acumular deuda el resto del año, por lo que los próximos años de la empresa los beneficios serán crecientes al habernos introducido de manera correcta en el mercado.