

PLUVI-POT: Estructura de costes

Pluvi-Pot busca un bienestar global y hacer un cambio en el mundo. No obstante, buscar el beneficio es algo indispensable en una empresa para que el producto o servicio que ofrecen sea rentable. Dicho esto, para conseguir ese beneficio deseado es bastante importante tener claros y estructurar los costes, ganancias y juntar todos los datos para que no haya problemas a futuro.

Cabe destacar que, como ya hemos dicho a lo largo del documento, Pluvi-Pot tendrá distintos modelos en cuanto a macetas, por lo que en este análisis nos centraremos en el **modelo estándar del producto**. Este contará con: **30 cm de ancho, 25 cm de alto y capacidad para 8 litros**.

PRECIO PLUVI-POT

Primero, analizaremos datos y precios para saber cuánto cuesta producir un Pluvi Pot, por lo que los costes serán por unidad.

COSTES EN MATERIALES:

- Plástico reciclado: 5,50 €
- Filtro: 5 €
- Sistema de tubería: 4 €
- Soporte interno: 2 €
- Pintura ecológica: 1,50 €
- Empaque: 0,50 €
- Tapa gelatinosa y hojas: 3,50 €

Total materiales: 23 €

COSTES FABRICACIÓN:

- Moldeado por inyección plástica: 10 €
- Ensamblaje: 1,50 €
- Control de calidad: 1,75 €
- Impresión de logo: 2,75 €

Total fabricación: 15 €

COSTES LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN:

- Publicidad y marketing: 8 €
- Transporte: 2 €
- Almacenaje: 2 €

Total logística y distribución: 12 €

COSTE TOTAL= 50€/UNIDAD

Partiendo ahora de la base de que producir un Pluvi-Pot estándar cuesta 60€, hay que estipular el precio por el que nuestros clientes lo compran. Al ser el modelo estándar, buscaremos un margen de beneficio el cual no sea muy alto

50€: Margen de beneficio de 200% = 100€

GASTOS

Ahora pasaremos los gastos mensuales que va a tener nuestra empresa. Dividiremos estos en fijos y variables.

GASTOS FIJOS:

- Alquiler del local: 500 euros/mes.
- Cuota para la empresa de marketing: 500 euros/mes.
- Cuota para la empresa de envío: 150 euros/mes.
- Cuota de devolución del crédito: 1.200 euros/mes.
- Salario de cada empleado: 1.200 euros/mes (cuatro empleados).

TOTAL: 7.150 EUROS AL MES

GASTOS VARIABLES:

- Coste/unidad de PluviPot: 50 euros por unidad.
- Coste total al mes: $50 \text{ €} \times 400 \text{ unidades} = 20.000 \text{ euros}$
- Comisiones de venta (empresas de aguas): Se calcula que venderemos 250 unidades a través de las empresas de aguas, por lo que:
 - $5\% \text{ de } 100 \text{ €} = 5 \text{ €}$ por unidad vendida.
 - $250 \times 5 \text{ €} = 1.250 \text{ €}$ al mes
 - TOTAL COMISIONES DE VENTA: 1.250 euros/mes.

TOTAL:21.250 EUROS AL MES

TOTAL DE GASTOS= 28.337,50 EUROS AL MES

INGRESOS

Ahora hay que calcular los ingresos que tendremos con nuestro negocio, para posteriormente ver si realmente nuestra empresa es rentable.

VENTA PLUVI-POT:

- De 150 unidades (100€/unidad), $100\% = 15.000 \text{ €}$
- De 250 unidades (100€/unidad), $95\% = 23.750 \text{ €}$

TOTAL:38.750 EUROS AL MES

PORCENTAJE FACTURA DE CLIENTES CON PLUVI-POT (EMPRESAS AGUA):

- Media facturación mensual=70 — 60€ clientes con Pluvi-Pot
- $10\% \text{ de } 60 \text{ €} = 6 \text{ €/cliente}$
- $6 \text{ €} \times 250 = 1.500$

TOTAL:1.500 EUROS AL MES

TOTAL DE INGRESOS= 40.250 EUROS AL MES

BENEFICO

Con los gastos y los ingresos, podremos calcular si realmente hemos llegado al superávit, o nos hemos quedado en déficit y así ver cómo organizar el beneficio o, si se da el caso, recortar gastos.

INGRESOS	GASTOS	BENEFICIOS
40.250€	28.337,50 €	<u>11.912,50€</u>

Sabiendo ahora el beneficio es importante dividirlos:

- Reserva imprevistos (20%): 2.382,50€
- Reducir deuda (3,9%): 466,08 €

Beneficio restante = 9.063,92 €

- Reinversión en el negocio (50%) → 4.531,96 €
- Ahorro para futuras inversiones (30%) → 2.719,18 €
- Bonificaciones e incentivos (15%) → 1.359,59 €
- Fondo de imprevistos adicionales (5%) → 453,20 €

FINANCIACIÓN

Por último, en cuanto a la financiación hemos decidido solicitar un préstamo ICO. Este préstamo nos ofrece unos plazos de devolución más flexibles, a la vez que contaremos unos intereses más bajos y posibilidad de carencia.

En nuestro caso, no solicitaremos la carencia de financiación, por lo que empezaremos a devolverlo desde el inicio. Para pagar todos los gastos tanto de producción como de marketing o logística, **solicitaremos un préstamo de 25.000€ a 5 años**. Este crédito nos permitirá tener un buen margen para financiar todos los gastos, pero a su vez si endeudarnos mucho.