



THE HORIZON CRUISES & EVENTS

STARTINNOVA

**AGENCIA DE VIAJES
Y GESTIÓN DE EVENTOS**

**APARTADO:
ESTRUCTURA DE
COSTES**



ESTRUCTURA DE COSTES

El presente documento recoge de forma detallada y estructurada la **propuesta económica de distintos eventos y viajes en barco**, pensados para ofrecer experiencias exclusivas en alta mar y a lo largo de la costa mediterránea. El objetivo es mostrar con total transparencia los **costes reales**, el **precio final al cliente** y el **beneficio obtenido**, así como explicar con claridad qué incluye cada servicio.

Cada modalidad ha sido diseñada para adaptarse a diferentes necesidades: desde celebraciones puntuales como cumpleaños o despedidas de soltero, hasta viajes completos de varios días. A continuación, se desglosan uno a uno los conceptos que componen cada propuesta.

COSTES BASE DEL EVENTO:

Antes de detallar cada tipo de experiencia, es importante tener en cuenta los costes generales que sirven como base para los cálculos:

- **Alquiler del barco (evento estándar):** 1.122 €
- **Catering para eventos de 8 horas:** aproximadamente 180 €
- **Catering para eventos de 14 horas:** aproximadamente entre 220 € y 320 € (en los cálculos se utiliza una media aproximada según el evento)

Estos importes permiten calcular el coste por persona en función del tipo de evento y su duración.

CUMPLEAÑOS EN ALTAMAR:

Esta opción está pensada para celebrar un cumpleaños de forma original y exclusiva, disfrutando del mar, la gastronomía y un ambiente privado a bordo.

Costes por persona:

- **Barco:** 1.122 € → 93,5 € por persona
- **Catering (8 horas):** aproximadamente 180 €

Coste total: 273,5 € por persona

Precio de venta y beneficio:

- **PVP cliente:** 400 € por persona
- **Beneficio:** 126,5 € por persona

Este margen permite cubrir la gestión del evento y garantizar una experiencia cuidada y de calidad.

DESPEDIDA DE SOLTERO (DÍA Y NOCHE):

Una experiencia más extensa, ideal para despedidas de soltero o soltera, combinando navegación diurna y nocturna, ocio y gastronomía en un entorno único.

Costes por persona:

- **Barco:** 1.122 € → 93,5 € por persona
- **Catering (14 horas):** aproximadamente 250 €

Coste total: 343,5 € por persona

Precio de venta y beneficio:

- **PVP cliente:** 550 € por persona
- **Beneficio:** 206,5 € por persona

El precio refleja la mayor duración del evento y la exclusividad de disfrutar del barco durante el día y la noche.

ESCAPADA DE CUATRO DÍAS POR LA COSTA BLANCA Y LA COSTA DE AZAHAR:

Este viaje está diseñado como una experiencia completa, combinando navegación, estancias a bordo, excursiones en tierra y actividades durante varios días.

Costes por persona:

- **Barco (4 días):** 3.405 € → 309,54 € por persona
- **Comidas:** aproximadamente 200 € por día (4 días)
- **Mantenimiento del barco:** 1.300 € → 118,18 € por persona (11 pax)

Cálculo total:

- $309,54 \text{ €} + (200 \text{ €} \times 4 \text{ días}) = 2.038 \text{ €}$
- $2.038 \text{ €} + 118,18 \text{ €} = \mathbf{2.156,18 \text{ € por persona}}$

Precio de venta y beneficio:

- **PVP cliente:** 2.400 € por persona
- **Beneficio:** 243,82 € por persona

Este viaje ofrece una propuesta integral, en la que el cliente no debe preocuparse por ningún gasto adicional durante la experiencia.

¿QUÉ INCLUYEN LOS PRECIOS?

Evento de 8 horas:

- Bebidas y comida ilimitadas durante todo el evento.
- Uso completo del barco.
- Beneficio incluido en el precio final.
- Posibilidad de añadir extras o servicios adicionales, que deberán solicitarse antes de realizar la reserva.

Evento de 14 horas:

- Bebidas y comida ilimitadas durante todo el evento.
- Uso completo del barco.
- Beneficio incluido en el precio final.
- Posibilidad de añadir extras o servicios adicionales, que deberán solicitarse antes de realizar la reserva.

Viaje de 4 días y 3 noches:

- Excursiones en tierra.
- Estancia completa en el barco.
- Comida durante todo el viaje.
- Transporte en el barco.
- Gasto en gasolina.
- Actividades realizadas tanto dentro como fuera del barco.

- Capitán del barco.
- Mantenimiento del barco.

Esta propuesta presenta una estructura de precios clara y equilibrada, donde cada experiencia está pensada para ofrecer **valor, comodidad y exclusividad** al cliente, sin costes ocultos ni imprevistos. El desglose detallado permite entender con facilidad qué se está pagando y qué se incluye en cada modalidad.

CÁLCULOS ASOCIADOS

Adjuntamos las hojas de cálculo utilizadas para llegar a los precios aproximados que se contemplan en la parte superior del documento. Recalcamos que todavía estamos trabajando en nuestros productos y sus costes, y que están en continua modificación.

NOMBRE		THE HORIZON			Nº CASO				
ESCANDALLOS DE SERVICIOS					PERIODO;		año 2026		
DATOS POR UNIDADES					DATOS DEL PERIODO MENSUAL				
SERVICIOS / PRODUCTOS		COSTE PRODUCTO	PVP. VENTA	MARGEN BRUTO	UNID. A VENDER	VALOR. VENTAS	VALOR COSTES	VALOR MARGENs	% MARGEN SOBRE VT
EVENTO VIP		273,50	400,0	126,50	50,0	20.000,00	13.675,00	6.325,00	31,63%
EVENTO VIP DIA/NOCHE		343,50	550,0	206,50	35,0	19.250,00	12.022,50	7.227,50	37,55%
VIAJE 4 DÍAS LUXURY		2.156,18	2.400,0	243,82	20,0	48.000,00	43.123,60	4.876,40	10,16%
servicio		0,00	0,0	0,00	0,0		0,00		
TOTALES		2.773,18	3.350,0	576,8	105,000	87.250,0	68.821,1	18.428,9	21,12%
DATOS ANUALES					1.047.000,0	825.853,2	221.146,8		

Calculamos los precios de nuestros servicios en base a la calidad de estos mismos, dirigidos a un público de alto valor adquisitivo, y teniendo en cuenta los gastos futuros, creemos que son los adecuados. También están en modificación constante.

EXPLICACIÓN DE LA PREVISIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

En este documento se explica de forma resumida cuánto dinero es necesario para poner en marcha el proyecto, cuáles serán los gastos habituales y qué resultados económicos se esperan obtener durante el primer año de actividad.

Inversión inicial:

Para empezar el negocio se necesita una inversión inicial de **7.800 €**. Este dinero se destina principalmente a cubrir los gastos básicos para poder trabajar con normalidad desde el inicio. Entre ellos se incluyen los **gastos de constitución**, las **fianzas**, el **mobiliario**, los **equipos y programas informáticos**, la **creación de la página web**, la **publicidad de lanzamiento** y el **registro de la marca**.

Al tratarse de una **oficina online**, no es necesario invertir en un local físico ni realizar reformas.

Además, se cuenta con una **tesorería inicial de 3.000 €**, que servirá para hacer frente a los primeros pagos hasta que el negocio empiece a generar ingresos. En total, las necesidades económicas del proyecto ascienden a **10.800 €**.

Esta cantidad se cubre con una **aportación de los socios de 15.000 €**, por lo que no es necesario solicitar un préstamo, quedando incluso un pequeño margen de seguridad.

Gastos del negocio:

Los gastos del proyecto se dividen en **gastos fijos** y **gastos variables**.

Los **gastos fijos** son aquellos que se tienen todos los meses, independientemente del volumen de ventas. Se estiman en unos **8.306,67 € mensuales**, siendo los más importantes el **alquiler**, los **sueldos de los socios**, la **cuota de autónomos**, los **servicios de gestión**, los **seguros**, el **mantenimiento web** y los gastos de **publicidad y redes sociales**.

Por otro lado, los **gastos variables** dependen directamente de la actividad y del número de eventos realizados. En este caso, los gastos variables ascienden a **19.021 € al mes** e incluyen principalmente el **alquiler de barcos**, el **catering de los eventos** y la contratación de un **DJ**. Cuantos más eventos se realicen, mayores serán estos costes.

En conjunto, el negocio tiene unos **gastos totales mensuales de 27.327,67 €**.

Ventas y resultados esperados:

En cuanto a los ingresos, se estima una **facturación mensual de 87.250 €**, lo que supone **1.047.000 € al año**.

THE HORIZON
CRUISES & EVENTS

NOMBRE:

THE HORIZON CRUISES & EVENTS

CASO

BORRADOR

GASTOS FIJOS/VARIABLES Y VENTAS/FACTURACIÓN						% SOBRE VENTAS
2-CUENTA DE RESULTADOS			Importe en €			
		Mes	Semestre	Año		
2.1	Alquileres	600,00 €	3.600,00 €	7.200,00 €	0,69%	
2.2	Suministros (luz, agua, tñno.)	50,00 €	300,00 €	600,00 €	0,06%	
2.3	Mantenimiento Pag web	10,00 €	60,00 €	120,00 €	0,01%	
2.4	Tasas e impuestos Municipales	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.5	" Módulos" (si procede)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.6	Seguros :de caucion y RC	20,00 €	120,00 €	240,00 €	0,02%	
2.7	Gestora y servicios externos	70,00 €	420,00 €	840,00 €	0,08%	
2.8	NOMINA EMPLEADOS 5	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.9	Cuotas Seguridad Social	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.10	Sueldos socios empresa	6.906,67 €	41.440,02 €	82.880,04 €	7,92%	
2.11	Cuotas autónomos seguridad social	400,00 €	2.400,00 €	4.800,00 €	0,46%	
2.12	Web, Diseño de Publicidad, y Redes sociales	100,00 €	600,00 €	1.200,00 €	0,11%	
2.13	Cuota préstamo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.14	Otros gastos	150,00 €	900,00 €	1.800,00 €	0,17%	
2.15	Total Gastos Fijos	8.306,67 €	49.840,02 €	99.680,04 €	0,00%	
2.16	Gratificaciones a socios % sobre ventas	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.17	Alquiler barcos (1 mes)	8.571,00 €	51.426,00 €	102.852,00 €	0,00%	
2.18	Publicidad y comisiones por ventas % s. vent.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
2.19	DJ	450,00 €	2.700,00 €	5.400,00 €	0,00%	
2.20	Catering evento (pax)	10.000,00 €	60.000,00 €	120.000,00 €	0,00%	
2.21	Total gastos variables	19.021,00 €	114.126,00 €	228.252,00 €	21,80%	
2.22	Total Gastos (2.15+2.21)	27.327,67 €	163.966,02 €	327.932,04 €	31,32%	
2.24	Ventas	87.250,00 €	523.500,00 €	1.047.000,00 €	100,0%	
2.25	Costo de ventas(materias primas)	68.821,10 €	412.926,60 €	825.853,20 €	78,88%	
2.27	Resultado (Beneficio explotación)	-8.898,77 €	-53.392,62 €	-106.785,24 €	-10,20%	
2.28	Resultado en % s/ventas	-10,20%	-10,20%	-10,20%	-10,20%	
2.29	Punto de equilibrio	-1.224.044,85 €	-7.344.269,12 €	-14.688.538,24 €		

PREVISIÓN DE "INVERSIONES INICIALES"	
1- INVERSIONES INICIALES	Importe €
1.1 Gastos de constitución	600,00 €
1.2 Compra local (oficina online)	0,00 €
1.3 Derechos de traspaso	0,00 €
1.4 Depósitos/fianzas	600,00 €
1.5 Impuestos apertura	0,00 €
1.6 Adecuación/reforma del local	0,00 €
1.7 Mobiliario,esteras,...	500,00 €
1.8 Equipos informáticos	3.000,00 €
1.9 Programas informáticos	1.200,00 €
1.10 Material de oficina	100,00 €
1.11 Página web	1.000,00 €
1.12 Publicidad inicial, lanzamiento	600,00 €
1.13 Marca	200,00 €
1.14 Otros conceptos	0,00 €
1.15 Total inversión inmovilizado	7.800,00 €
1.16 Aprovisionamiento/stock almacén	0,00 €
1.18 TOTAL INVERSIÓN (1.15+1.16+1.17)	7.800,00 €
3-RESUMEN DE NECESIDADES ECONÓMICAS	
3.1 Total inversión inicial (1.18)	7.800,00 €
3.2 Tesorería inicial	3.000,00 €
3.3 Total necesidades financieras (3.1+3.2)	10.800,00 €
3.4 Aportación empresarios/socios	15.000,00 €
3.5 PRÉSTAMO A SOLICITAR	-4.200,00 €

PREVISIÓN DE "INVERSIONES INICIALES"	
1- INVERSIONES INICIALES	Importe €
1.1 Gastos de constitución	600,00 €
1.2 Compra local (oficina online)	0,00 €
1.3 Derechos de traspaso	0,00 €
1.4 Depósitos/fianzas	600,00 €
1.5 Impuestos apertura	0,00 €
1.6 Adecuación/reforma del local	0,00 €
1.7 Mobiliario,esteras,...	500,00 €
1.8 Equipos informáticos	3.000,00 €
1.9 Programas informáticos	1.200,00 €
1.10 Material de oficina	100,00 €
1.11 Página web	1.000,00 €
1.12 Publicidad inicial, lanzamiento	600,00 €
1.13 Marca	200,00 €
1.14 Otros conceptos	0,00 €
1.15 Total inversión inmovilizado	7.800,00 €
1.16 Aprovisionamiento/stock almacén	0,00 €
1.18 TOTAL INVERSIÓN (1.15+1.16+1.17)	7.800,00 €
3-RESUMEN DE NECESIDADES ECONÓMICAS	Importe €
3.1 Total inversión inicial (1.18)	7.800,00 €
3.2 Tesorería inicial	3.000,00 €
3.3 Total necesidades financieras (3.1+3.2)	10.800,00 €
3.4 Aportación empresarios/socios	15.000,00 €
3.5 PRÉSTAMO A SOLICITAR	-4.200,00 €

Aun así, teniendo en cuenta todos los gastos y el coste de ventas, el proyecto presenta inicialmente un **resultado negativo**, con unas pérdidas estimadas de aproximadamente **-10,20 % sobre las ventas**. Esto significa que, con estas previsiones, el negocio **todavía no sería rentable** y sería necesario ajustar algunos aspectos, como reducir costes, aumentar precios o incrementar el volumen de ventas, para poder alcanzar beneficios.

El proyecto necesita una inversión inicial relativamente moderada y cuenta con financiación suficiente por parte de los socios. Sin embargo, los resultados muestran que es fundamental **replantear la estructura de gastos o mejorar los ingresos**, ya que en su situación actual el negocio no genera beneficios. Aun así, con algunos ajustes, el proyecto tiene margen de mejora y podría llegar a ser viable a medio plazo.