

## ESTRUCTURA DE COSTES

## 2. Previsión de ventas

FAMILIA	ENR	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL		
Producto/serv.	AERIS	Uds vendidas													
Precio de venta	\$2,64	Venta mensual	70,00	150,00	180,00	170,00	220,00	240,00	230,00	260,00	290,00	320,00	360,00	420,00	
Tipo de IVA	21%	IVA repercutido	5.784,80	12.396,00	14.875,20	14.048,00	18.180,80	19.836,60	19.007,20	21.486,40	23.965,60	26.444,80	29.750,40	34.708,00	40.249,40
			1.214,81	2.603,16	3.123,79	2.950,25	3.817,97	4.165,06	3.991,51	4.512,14	5.032,78	5.553,41	6.247,58	7.288,85	50.501,34
Producto/serv.	0	Uds vendidas													
Precio de venta	0,00	Venta mensual												0,00	
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Producto/serv.	0	Uds vendidas													
Precio de venta	0,00	Venta mensual												0,00	
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Producto/serv.	0	Uds vendidas													
Precio de venta	0,00	Venta mensual												0,00	
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Producto/serv.	0	Uds vendidas													
Precio de venta	0,00	Venta mensual												0,00	
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Producto/serv.	0	Uds vendidas													
Precio de venta	0,00	Venta mensual												0,00	
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Producto/serv.	0	Uds vendidas													
Precio de venta	0,00	Venta mensual												0,00	
Tipo de IVA	0%	IVA repercutido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
TOTAL VENTAS	70,00	150,00	180,00	170,00	220,00	240,00	230,00	260,00	290,00	320,00	360,00	420,00	2,910,00		
TOTAL INGRESOS	5.784,80	12.396,00	14.875,20	14.048,00	18.180,80	19.836,60	19.007,20	21.486,40	23.965,60	26.444,80	29.750,40	34.708,00	40.249,40		
IVA REPERCUTIDO	1.214,81	2.603,16	3.123,79	2.950,25	3.817,97	4.165,06	3.991,51	4.512,14	5.032,78	5.553,41	6.247,58	7.288,85	50.501,34		

Aquí se muestra la previsión de ventas de AERIS para primer año. Podemos ver una linea creciente de ventas anualmente a medida que el producto se da conocer entre los consumidores. Lo que nos permite llegar a la temporada navideña con un 500% mas de ventas respecto al mes de lanzamiento

## 1. ALQUILERES

## 2. SUMINISTROS

### **3. ASESORÍA, SEGUR**

Los costes fijos de la empresa se basan en alquileres, suministros para la nave en alquiler y seguro para la misma. Incluimos además un asesor contable y fiscal que nos pueda asesorar y ayudar a mejorar la gestión de los recursos y los trámites con la agencia tributaria.

## 5. Recursos Humanos

Seg. Social	Bases cotiz.	Cuota trabajo SS empresa	Orden Cotización 2018	Orden Cotización 2018
Nicolás Manjón Serfaty	1.353,14	85,92	417,99	Ecomunes 4,70%
Daniel Llamazares Gutiérrez	1.353,14	85,92	417,99	Desempleo 1,55%
Gonzalo Gil Villarragut	1.353,14	85,92	417,99	FP 0,10%
Juan Rico García	1.353,14	85,92	417,99	TOTAL 6,35%
Marcos Alonso Quintanilla	1.353,14	85,92	417,99	
<b>TOTAL</b>	<b>429,62</b>	<b>2.089,93</b>		

En recursos humanos hemos asignado un sueldo simbolico a cada uno de los miembros de la empresa ajustado al SMI, que se ajustará anualmente en función al desarrollo de la empresa y la previsión de crecimiento.

# ESTRUCTURA DE COSTES

## 9. Préstamo

### DATOS

Importe	75.000,00
Interés	7% anual
Duración	10 años
Frecuencia	12
C. Estudio	0,75% Comisión
Mín	200,00 Min
C. Apertura	1,50% Comisión
Mín	300,00 Min

Hemos realizado un préstamo de 75000€ que nos permitirá cubrir costes hasta alcanzar el punto muerto, que según las previsiones será en el quinto mes. Se realiza a diez años para mejorar la liquidez de la empresa y tener una mejor planificación financiera y solvencia.

## 11. Evaluación del proyecto de inversión

### Decide:

1. Rentabilidad depósito	1,00%
2. Coste capital	-12,20%
3. Variación de cobros:	
4. Variación de pagos:	
5. Prima de riesgo:	

### Resultado:

	Valor	Decisión
TIR	159,67%	VIABLE
VAN	36.667,59	VIABLE

El proyecto resulta viable gracias a los ajustes en materia de costes y recursos humanos, una vez la empresa comience a crecer se harán mayores inversiones y renovara la estructura de costes.