

## Estructura de costes

Recordamos que había dos tipos de negocios, los que se orientan a un coste bajo y los que se orientan a la calidad. El nuestro está principalmente orientado a lo segundo.

Los diferentes tipos de costes de nuestro negocio serán:

### *Fijos:*

- Alquiler del local donde vamos a realizar los productos.
- Mantenimiento de la maquinaria, que mediante técnicas de mantenimiento preventivo, podrá ser promediable y calculado por lo que podremos considerarlo como un gasto fijo.
- Coste anual de hosting y pago de dominio web.
- Sueldo de empleados; en un principio es nulo al integrar únicamente socios la empresa, pero al crecer, es un gasto fijo futuro que va a haber que registrar.

### *Variables:*

- Materiales y herramientas para el desarrollo de nuestro producto.
- Desplazamiento para publicitar y vender nuestros productos.

### *Economía de escala:*

- Agrupar pedidos nos permitirá realizarlos a grandes distribuidoras electrónicas como Mouser o Farnell y beneficiarnos de sus mejores precios y de posibles descuentos.

### *Economía de amplitud:*

- Podemos abrir nuestra plataforma de modo que otras empresas interesadas únicamente en el desarrollo de hardware puedan hacerlo, de este modo, evitaremos ser los únicos desarrolladores de hardware, pudiendo llegar a externalizar esa tarea. Otra opción es la de desarrollar hardware innovador para otras plataformas similares como Eneso diversificando aún más nuestra oferta.