

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Para explicar nuestra estructura de costes, hemos realizado una suposición de los primeros cuatro años.

En el primer año, suponemos que realizamos una venta de 220000 unidades, a 0,80€ la unidad, con un total de ventas de 176.000,00€.

También hemos analizado los gastos que nos supone; disponiendo de 220000 unidades en el primer año, cada unidad nos costaría 0,52€, haciendo un total de costes de 114.400,00€

Esto nos lleva a calcular el margen total, que sería la diferencia entre los costes que nos ha supuesto y la cantidad total de las ventas que hemos realizado, esto nos dejaría un margen de 61.600,00€.

De ese margen que nos queda, tendríamos que financiar la estructura y el marketing, es decir, costear el sueldo de los trabajadores que se encargan de la realización del producto y la publicidad que necesitaríamos para dar a conocer el producto. El coste de la estructura sería de 45.000,00€, y los gastos de marketing serían 15.000,00€.

Con lo cual nos queda un beneficio propio de 1.600,00€ el primer año, aumentando esta cifra cada año.

A continuación mostramos una tabla que representa lo referido anteriormente, durante los primeros cuatro años:

ESTRUCTURA DE COSTES	AÑO			
	1	2	3	4
Unidades vendidas	220000	330000	550000	1100000
Precio	0,80 €	0,80 €	0,85 €	0,85 €
Total ventas	176.000,00 €	264.000,00 €	467.500,00 €	935.000,00 €
Unidades vendidas	220000	330000	550000	1100000
Precio	0,52 €	0,52 €	0,54 €	0,54 €
Total Costes	114.400,00 €	171.600,00 €	297.000,00 €	594.000,00 €
Margen Total	61.600,00 €	92.400,00 €	170.500,00 €	341.000,00 €
Coste Estructura	45.000,00 €	60.000,00 €	65.000,00 €	75.000,00 €
Gastos de Marketing	15.000,00 €	30.000,00 €	60.000,00 €	120.000,00 €
Beneficio	1.600,00 €	2.400,00 €	45.500,00 €	146.000,00 €