

9. ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes de nuestro negocio, la exponemos en las siguientes tablas:

INGRESOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
VENTA DE CARTAS	300	500	1.000	1.300	3.500
PRECIO	300,00 €	309,00 €	318,27 €	327,82 €	337,65 €
TOTAL VENTA	90.000,00 €	154.500,00 €	318.270,00 €	426.163,53 €	1.181.784,25 €

En la tabla de ingresos, vemos como las ventas se incrementan progresivamente con el paso del tiempo, por lo que prevemos que nuestro producto será muy bien aceptado por los clientes.

COSTES	AÑO				
	1	2	3	4	5
UNIDADES PRODUC.	320	550	1050	1375	3600
COSTE VARIABLE	150,00 €	154,50 €	159,14 €	163,91 €	168,83 €
COSTE FIJO	20.000,00 €	25.000,00 €	30.000,00 €	40.000,00 €	50.000,00 €
COSTE MARKETING	10.000,00 €	20.000,00 €	40.000,00 €	60.000,00 €	150.000,00 €
TOTAL COSTE	78.000,00 €	129.975,00 €	237.091,75 €	325.374,94 €	807.774,76 €

BENEFICIOS	12.000,00 €	24.525,00 €	81.178,25 €	100.788,59 €	374.009,49 €
-------------------	--------------------	--------------------	--------------------	---------------------	---------------------

En la tabla de costes hemos diferenciado tres tipos de coste:

- **Coste Variable.** Este es el mayor de nuestros costes. Esto se debe a que trabajamos con un producto que se sirve bajo pedido, por lo que solamente fabricamos aquellas unidades que vamos a vender.
- **Coste fijo.** Este es nuestro coste de estructura del negocio. Por esta razón es un coste bastante reducido, ya que no somos fabricantes, somos meros intermediarios.
- **Coste de Marketing.** Este coste va creciendo muy rápidamente con el paso del tiempo, ya que consideramos que en un producto como

este, la inversión en marketing es fundamental para empujar las ventas.

Por último comentar que los beneficios de nuestro negocio crecen enormemente con la penetración del producto en el mercado.