

## Estructura de costes:

Costes de producción.

Costes de comercialización.

Costes de apoyo.

Costes variables y fijos.

Materias primas y suministros.

Alquiler del local.

Sueldos.

Decoración puesta a punto del local.

Publicidad

Nomina Total:

Varía entre el

15%

-

25% de la venta neta.

Cargos fijos

Gastos ligados a la inversión, como: seguros e impuestos a la propiedad, gastos financieros (no relacionados con la operación), arriendos y depreciaciones.

Con local propio los cargos fijos deben ubicarse entre el

6%

-

10% de la venta neta.

Con local en arriendo los cargos fijos deben ubicarse entre el

14%

-

18% de la venta neta.

•Gastos operacionales:

Varía entre el

13%

-

20% de la venta neta.

•Gastos directos de operación del 2 al 5% de la venta neta.

•Música y entretenimiento del 1 al 2% de la venta neta.

•Mercadeo de 1 al 3% de la venta neta.

•Servicios públicos del 4 al 6% de la venta neta.

•Mantenimiento del 1 al 4% de la venta neta.

•Generales de administración del 2 al 5% de la venta neta

.

