



ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestros costes dependen de los gastos que ocasionen las actividades clave, los recursos clave, y lo que tengamos que pagar a nuestras sociedades clave.

Un principio básico en la formación del coste de un producto es determinar que componentes intervienen en él. Nuestro objetivo será alcanzar el menor coste posible de elaboración sin renunciar a la calidad que proponemos en nuestro producto **FLOPAIR**. En cualquier caso, para que nuestro negocio funcione tendremos que ofrecer soluciones que no sobrepasen el precio de otras más convencionales y para ello será necesario acotar nuestros costes, tanto fijos como variables.



Los costes fijos los calculamos en función de los recursos físicos y los humanos (gastos de personal), que son los más importantes. Los costes variables los calculamos en función de las ventas anuales que hemos supuesto en el apartado 4 (Fuentes de ingresos). Los recursos que vamos a amortizar durante más de un año, como ordenadores, tablet y Smartphone... los consideramos inversiones, por lo que su coste se imputará mediante la correspondiente amortización anual.

Mediante esta estructura de costes obtenemos unos CF anuales de 29.000€, a los que hay que añadir la amortización anual del activo fijo, así como un CV total de 45.500€, lo que nos proporciona un coste total unitario de 76€ por unidad.

Para determinar nuestro precio de venta aplicaremos al coste unitario un margen bruto del 30%, lo que nos daría un precio final por unidad de 99€

El primer paso que hemos dado es sondear el sector en busca de una estimación de ventas lo que nos ha dado como resultado la tabla mostrada en el apartado 4 "Fuentes de ingresos" con un mercado potencial de 5.400 **FLOPAIR**. Si estimamos una penetración de mercado del 100% para el cliente institucional (Salvamento Marítimo, Protección Civil y Cruz roja, pues consideramos que estas instituciones desean contar siempre con elementos de seguridad más eficaces del mercado), un 50% para el resto de empresas concesionarias y entre un 10-20%, para el resto de usuarios (particulares). Durante el primer año obtendríamos una cifra inicial de ventas de 850 Unidades.



Puestos en contacto con la empresa 3M que son uno de los mayores fabricantes del sistema actual de floppys, nos ha mostrado su interés por nuestro producto y se compromete a fabricarlo ocupándose incluso de los costes de I+D que conlleve (en este capítulo hemos conseguido también que el departamento de materiales de la UC nos preste su apoyo) por un precio de 30€/unidad para una fabricación inicial de 1.000 unidades.



A este costo deberemos sumar tanto los gastos fijos, como la estimación de gastos variables que hemos considerado, y la parte correspondiente de la amortización de la inversión inicial. Todo ello nos permitirá hallar el precio real de costo de cada unidad. Si a este precio le sumamos el porcentaje de beneficio que queremos obtener, conseguiremos el precio final al que debemos vender cada unidad.

En cuanto a los costes fijos y costes variables, podemos estimar los siguientes:

COSTES FIJOS		
	Mensual	Anual
*Vivero de empresas	20 €	240 €
Dominio web	20 €	240 €
2 vehiculos comerciales en leasing	520 €	6.240 €
Cuatro lineas de telefono movil	60 €	720 €
**Salarios	1.600 €	19.200 €
***Seguridad social (regimen de autonomos)	200 €	2.400 €
Total	2.420 €	29.040 €

* *El Vivero de Empresas es un espacio físico especialmente diseñado para acoger pymes de nueva creación y donde los emprendedores pueden disponer de unas nuevas instalaciones y servicios a unos precios más reducidos que los del mercado. Nosotros hemos decidido asentar nuestra sede en Torrelavega.*

** *Respecto a nuestro salario hemos decidido fijar una cantidad simbólica dando tiempo a que nuestro producto sea conocido y consigamos introducirlo en el mercado. Este tiempo le aprovecharemos para seguir formándonos y terminar nuestros estudios.*

*** *En cuanto a la seguridad social nos daremos de alta en el régimen de autónomos aprovechando la promoción que ha puesto en marcha el gobierno consistente en una tarifa plana de 50€/mensuales durante un periodo de doce meses para nuevos emprendedores.*



COSTES VARIABLES (ANUALES)	
Combustible	3.000 €
Publicidad	1.500 €
Asistencia a ferias	6.000 €
Gasto de representación	3.000 €
Porte de envíos	2.000 €
Adquisición de Flopair	30.000 €
Total	45.500 €

La inversión inicial teniendo en cuenta los recursos físicos necesarios:

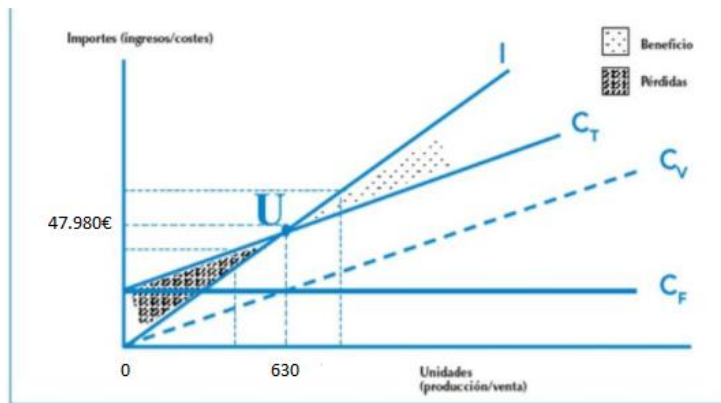
INVERSION INICIAL	
Cuatro ordenadores portátiles	2.400 €
Licencias de gestión	300 €
Cuatro Smartphones	800 €
Creación de página web	400 €
Dos tablet	600 €
Registro de patente	1.350 €
Total	5.850 €

El precio de venta de un FLOPAIR, sería el siguiente:

CALCULO PRECIO DE VENTA	
Gastos fijos anuales	29.040 €
Gastos variables anuales	45.500 €
*Inversión inicial	1.170 €
Precio de costo por unidad	76 €
Margen de beneficio 30%	23 €
Precio de venta final	99 €

La tabla muestra los costes directos de una unidad más el 30% de beneficios, arrojando un precio final de 99€ por unidad.

*Hemos considerado amortizar la inversión inicial en 5 años



Dada esta estructura de costes es fácil comprobar como nuestro umbral de rentabilidad, se sitúa en las 630 unidades de FLOPAIR por año, por lo que según nuestras previsiones obtendremos beneficios el primer año.

Una vez conseguida la penetración en el mercado durante este primer año, para los venideros podremos rebajar los costes en base de una mejora del precio por parte del fabricante como consecuencia de un mayor número de unidades producidas y por consiguiente una disminución del porcentaje en gastos fijos y variables que le corresponde a cada unidad vendida. De esta manera aumentaremos nuestro margen de beneficios, lo que nos permitirá ir aumentando progresivamente nuestros salarios.