

9. ESTRUCTURAS DE COSTES

La viabilidad de nuestro modelo de negocio se centra en la calidad del producto que ofrecemos. No competimos en precios sino que nos centramos en ofrecer un producto diferente al que se oferta habitualmente y de un modo diferente y novedoso.

Con el fin de estimar el precio de venta final de nuestros productos, hemos realizado un análisis de nuestros costes, tanto fijos como variables que se desglosan en la siguiente tabla:

COSTES FIJOS	25.100 €
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Alquiler del local ➤ Crédito de la furgoneta ➤ Diseño y mantenimiento Web ➤ Cotizaciones e impuestos de autónomos ➤ Gastos corrientes 	

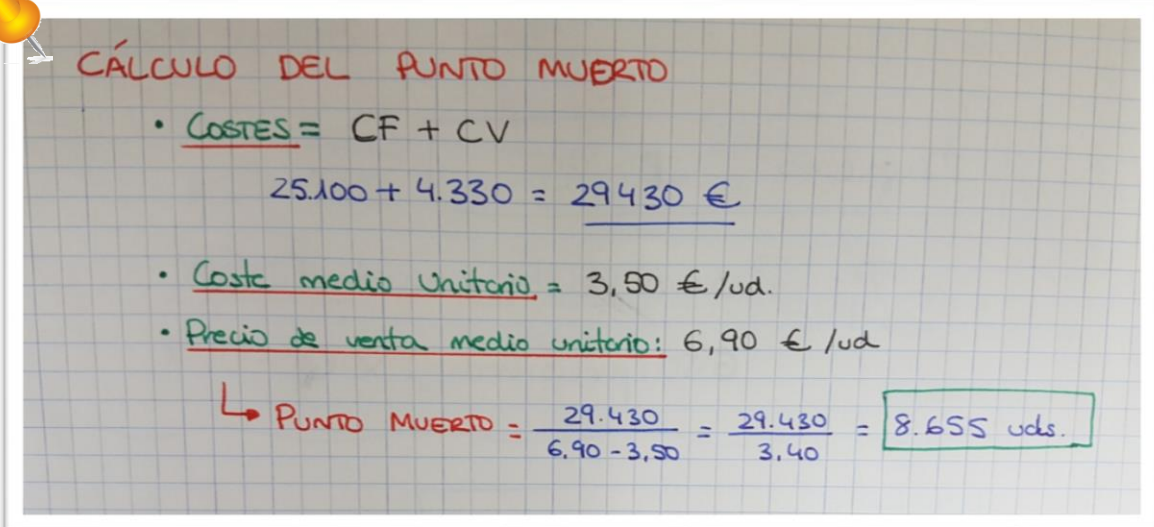
COSTES VARIABLES	4.330 €
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Materias primas ➤ Combustible ➤ Materias auxiliares (menaje) 	

Para llevar a cabo nuestro negocio, tenemos que tener en cuenta unas inversiones iniciales. Contamos con las aportaciones personales de las socias que ascienden a 36.000€ (12.000€ cada socia) además del crédito contraído con Caja Rural de 30.000 €.

Teniendo en cuenta todos estos datos, hemos tratado de estimar la cantidad de productos que debemos vender para obtener beneficio: Punto muerto o umbral de rentabilidad.

Nuestros cálculos nos muestran que Mixture empezará a obtener beneficios una vez hayamos alcanzado 8.655 unidades vendidas. Esta cantidad es fácilmente alcanzable y asumible ya que no lleva demasiado tiempo realizar nuestras elaboraciones y normalmente en un solo evento podemos llegar a vender unas 350 unidades sin demasiado esfuerzo.

Cálculo del Punto Muerto:



CÁLCULO DEL PUNTO MUERTO

- COSTES = CF + CV
 $25.100 + 4.330 = \underline{29.430 \text{ €}}$
- Coste medio Unitario = 3,50 €/ud.
- Precio de venta medio unitario: 6,90 €/ud

↳ **PUNTO MUERTO** = $\frac{29.430}{6.90 - 3.50} = \frac{29.430}{3.40} = \boxed{8.655 \text{ uds.}}$

Conviene recordar también que Mixture tiene otras vías de ingresos tal y como se ha hecho referencia en otros puntos.