



9.- ESTRUCTURAS DE COSTES

¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Costes fijos:

- El local en el que tendremos nuestra tienda física. Si supone un coste elevado, comenzaremos sólo con nuestra tienda online en página web.
- No supondrá gasto alguno el material informático y telefonía ya que cada socio aportará el suyo.
- Alojamiento de nuestra página web, para darnos a conocer, creación y mantenimiento.
- Presencia en redes sociales.
- Honorarios del Agente de la Propiedad Industrial encargado de gestionar la patente de **AEROZAP**.
- Contrato con gestoría: Contabilidad, impuestos, seguridad social, etc.

Costes variables:

- Contrato con la clínica de podología y laboratorio si no deciden ser socios nuestros mediante aportación económica o laboral durante un tiempo.
- Mobiliario, luz, agua, etc. de nuestra tienda. Los gastos que se generen por el trabajo que los socios realicen fuera de la tienda física, correrán por cuenta de cada uno de ellos excepto los correspondientes a desplazamientos, asistencia a ferias, exposiciones, etc.
- El coste del marketing y la publicidad que variará en función de nuestras posibilidades.
- La distribución de nuestros productos a los clientes. Si es directamente en la tienda, no supondrá ningún coste. En el resto de los casos (contrarreembolso, empresa de transporte, mensajería, etc.), serán negociables y dependerán siempre del volumen de unidades compradas.
- Importe de tasas, impuestos, seguridad social, licencias, etc.



Costes

Durante los primeros años **se irán reinvertiendo las ganancias**, cuando las haya, hasta que sea posible repartir beneficios.

Costes medioambientales:

No existirán. Del reciclado de los dispositivos ya en desuso y de sus correspondientes recargas (son rellenables) una vez que el cliente ya no las desee rellenar más, serán por cuenta del laboratorio.