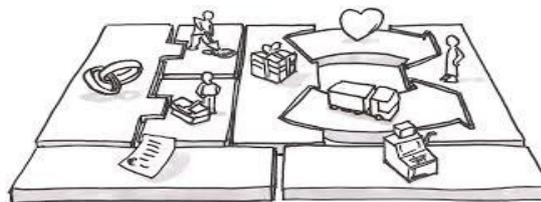


## 9.- ESTRUCTURAS DE COSTES

**¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?**

Costes fijos:

Costes



- El local en el que tendremos nuestra tienda física, será gratuito durante un año, en principio.
- No supondrá gasto alguno el material informático y telefonía ya que cada socio aportará el suyo.
- La constitución de nuestra sociedad la gestionaremos a través de un vivero de empresas con lo cual no tendrá coste administrativo.
- Alojamiento de nuestra página web, para darnos a conocer, creación y mantenimiento.
- Presencia en redes sociales.
- Salario del profesional de telecomunicaciones, si no acepta hacerse socio a cambio de su trabajo durante un tiempo. Intentaremos que sea autónomo con lo que abarataremos bastante su coste, pudiendo pasar a ser éste un coste variable en función del volumen de trabajo que le demos.
- Línea 112, si no se relaciona con el número de cascos vendidos y conectados.
- Honorarios del Agente de la Propiedad Industrial encargado de gestionar la patente de **CaScO 1.0**.
- Contrato con gestoría: Contabilidad, impuestos, seguridad social, etc.

Costes variables:

- Fabricación del casco personalizado y de la cámara de vídeo, será un coste directo y dependerán del volumen de ventas que vaya alcanzando nuestro negocio. Si los fabricantes decidiesen ser socios, podrían realizar su aportación en forma de trabajo con lo cual la empresa no tendría que afrontar estos costes durante un tiempo.
- Circuito interno de nuestro casco (cámara y botón SOS) realizado por “Electricidad Reyes y Muñoz”. Si esta empresa opta por hacerse socio aportando su trabajo durante un tiempo en lugar de dinero, no supondría un coste en principio.
- 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 irá variando 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.

Al ser una sociedad limitada, durante los primeros años **se irán reinvertiendo las ganancias**, cuando las haya, hasta que sea posible repartir beneficios.