

# ESTRUCTURA DE COSTES

A continuación, describiremos todos los costes que debemos asumir para llevar a cabo nuestro modelo de negocio. Aquí incluimos los costes de creación y entrega de valor, el mantenimiento de relaciones con los clientes y la generación de todos los ingresos. Para ello, pasaremos por las siguientes fases:

**1ª fase:** Clasificación de los elementos integrantes en los costes.

Aquí incluiremos los salarios de los trabajadores, el alquiler de los locales así como el gasto de agua y luz.

**2ª fase:** Periodificación de los gastos.

Debemos tener en cuenta el gasto en cableado, motores, resistencias y materiales para la estructura externa del producto, en este caso, plástico.

**3ª fase:** Localización, atribución y reparto de gastos.

Debemos de tener en cuenta el gasto en nóminas de los trabajadores, las cuáles ascienden a 1.200€ por operario, y el beneficio en las distintas secciones de la empresa, siendo un 20% en la sección de compras y otro 20% en la sección de ventas. El servicio al cliente también recibe un alto porcentaje de los beneficios para seguir mejorando siempre y poder ofrecer a los consumidores lo mejor del mercado. Pero sin duda la sección de la empresa a la que más recursos se destina, es a marketing e investigación, y así poder evolucionar y no parar de crecer como empresa.

**4ª fase:** Imputación de todos los costes.

Por último, observaremos el coste que requiere para la empresa realizar el producto, sumando a ellos los gastos de materiales, montaje, mano de obra y distribución, ya que a partir de ellos podremos fijar el precio de nuestro producto y obtener beneficios.