

## **ESTRUCTURA DE COSTES**

Para comenzar cualquier empresa hay que tener en cuenta el presupuesto para crear esta, además de lo que debemos poder como precio del producto para que a la larga pueda proporcionarnos un beneficio.

En cuanto a nuestro proyecto, consideramos que es un modelo impulsado por el coste, es decir, que su punto fuerte es la relación calidad-precio. Ofrecemos un producto con una calidad óptima, realizado con materiales menos agresivos con el medio ambiente, y con un precio asequible para todos los bolsillos.

Los costes totales de una empresa se pueden dividir en: costes de producción, que englobaría la adquisición de materias primas y la maquinaria (entre otros), ya que hace mención a aquello en lo que tenemos que invertir para que se pueda realizar la construcción del casco; los costes de comercialización, que posibilitan el proceso de venta con los clientes, que sería el ejemplo de las tiendas físicas; y los costes de apoyo y financieros, que son activos necesarios para realizar todas las actividades de la empresa.

<b>CATEGORIA</b>	<b>PRECIO APROXIMADO</b>
<b>Fábrica donde se hará la producción del casco</b>	2.800 € al mes
<b>Empleados</b>	30 empleados entre obreros y personas de oficina por 30.000 € al mes.
<b>Materia prima</b>	Nos la proporcionan los proveedores, a cambio de llevarse un 30% del beneficio total.
<b>Camión para transportar el producto de la fábrica a los puntos de venta.</b>	1.500€ al mes

<b>Préstamo bancario inicial</b>	60.000 €
<b>Seguridad de la fábrica, incluyendo de vigilancia y contra incendios</b>	1.200€ al mes
<b>Maquinaria para realizar la producción del casco en la fábrica</b>	2.300 € al mes
<b>COSTES MENSUALES DE LA EMPRESA (sin añadir la devolución del préstamo inicial)</b>	37.800 € al mes

Toda esta estructura de costes hemos decidido que sea flexible y que pueda ir adaptándose de una manera óptima al mercado. Hemos llegado a esta conclusión ya que la humanidad y las necesidades de esta van evolucionando y son cambiantes, así que para sacarle el máximo provecho a nuestra empresa hemos decidido que se vaya adaptando al mercado. Dicho de otra forma, nosotros apostamos por equilibrar los costes con las ventas para así favorecer la viabilidad de la empresa en medio y largo plazo, implantando estructuras de costes efectivas.

En cuanto a la economía, hemos decidido implantar una economía de alcance, donde haya una producción masiva de cascos y se vayan distribuyendo a aquellas personas que los compren, puesto que así complementamos la relación calidad-precio con el hecho de que pueda tener el comprador de forma automática el producto.