

ESTRUCTURA DE COSTES

Toda persona local tendrá un 15% de descuento en nuestro producto.

Se debería de apoyar nuestro producto local ya que si ganamos mucho dinero crearemos empleo en nuestros pueblos y ciudades de los que nos aprovecharemos todo el mundo.

Nuestro producto es el mejor del mercado en cuanto a calidad precio, tenemos la mejor atención al cliente y una garantía de 6 meses en caso de romperse el producto.

INTRODUCCIÓN

Estos gastos son los gastos que no varían y que son necesarios para el funcionamiento básico de la empresa, y los gastos que van en función del volumen de actividad.

En nuestra empresa tenemos costes fijos, costes variables y costes de una sola vez.

- **COSTES FIJOS** → Estos costes son mensuales

Local	18.000	Al mes
Trabajadores (por cabeza)	1.400	Al mes
Seguros	3.000	Al mes
Luz	700	Al mes
Agua	100	Al mes

- **COSTES VARIABLES** → Los costes variables son proporcionales a la cantidad de producto fabricado. En nuestro caso el coste variable sería el material que vamos a utilizar para hacer el producto.

Materiales (ertacetal y pasadores)	9	1065,289256	174233,9761
------------------------------------	---	-------------	-------------

- **COSTES DE SOLO UNA VEZ**→ Como dice el nombre, son costes que vamos a pagar una sola vez.

Sierra	10.000	Para siempre
Fresas CNC (8)	40.000	Para siempre
Herramientas	600	Para siempre
Compresor	12.000	Para siempre

Como ya hemos mencionado anteriormente, tenemos dos productos que a la hora de la fabricación son el mismo producto. Lo único que cambia a la hora del montaje es que uno se monta individualmente y el otro se monta juntando los individuales y así haces un conjunto de nuestro producto. Como nuestros dos productos se fabrican con el mismo material y con los mismos procesos, esto nos abarata costes.

Para sacar el precio final del producto hemos decidido entre los cuatro socios como vamos a sacar. Primero vamos a calcular lo que nos cuesta fabricar el producto y con lo que nos cueste le vamos a poner el coste del producto. Lógicamente, con eso no tendríamos beneficios y la empresa no duraría ni dos meses. Por eso a nuestro producto le vamos a añadir un margen de beneficio del 20%-50% para que podamos cubrir los costes que tiene nuestra empresa.