

## Estructura de costes:

Seguiremos una estructura de costes basada en el **valor del producto**. Puesto que no podemos vender más de un producto por cliente que solo tenga un dispositivo electrónico compatible, es necesario centrarnos en el valor de la funda, más que en rebajar todos los costes en nuestra propia empresa. Si optamos por esta segunda opción, nuestro producto debe poder venderse en grandes cantidades y repetidas veces y este no es nuestro caso. Además, debido a que nuestro producto es innovador y cualificado para satisfacer los gustos de nuestros clientes, optamos por la estructura basada en el valor de manera que podemos ofrecerle al cliente un **servicio especializado**, no solo porque la estructura de costes así se define, sino que también el propio producto lo requiere. No podemos hacer la misma funda para un iPhone que para un Android por la diferencia de medidas y su composición.

Nuestro proyecto consiste en un producto de calidad que se contrasta con su precio. A continuación definiremos nuestros costes:

- **Costes variables:** son costes que están directamente relacionados con la productividad de nuestra empresa, como el precio del transporte, ya que nuestros materiales son importados del extranjero por lo que no dependen de nosotros. También depende de la demanda que haya de los materiales necesarios para la producción, por lo que irán variando dependiendo del mercado. De momento, los costes variables relacionados con los materiales los mostraremos a continuación con su precio de envío correspondiente.

	Acero (Láminas)	Célula de silicio monocristalino	TPU (Gránulos)	Baterías LiFePO4
Precio material	±1200€/Tonelada	± 200 €/ud	±1100€/Tonelada	± 100€/Ud. (ordenador) ± 40 €/ud (móvil)
Precio de envío	± 300€		± 400€	

- **Costes fijos:** estos se caracterizan por ser costes que se mantienen iguales independientemente del volumen de productos o servicios que produzcamos, por lo

que en nuestra empresa será el coste de nuestras instalaciones, empleados (salarios) y materiales a utilizar debido a que es material homologado y especializado.

- **Economías de escala:** dependiendo de la venta de nuestros productos el precio variará, es decir, si producimos más producto el precio bajará puesto que los costes para producir un solo ejemplar resulta más caro que si se hacen más ejemplares de una sola tirada. Teniendo esto en cuenta, al principio no nos podemos concentrar en una producción en masa puesto que no disponemos de suficientes clientes. Solo en el momento en que podamos vender el producto a gran escala a empresas interesadas, debemos cambiar nuestra economía de escala a una que permite la alta producción de fundas.
- **Economías de amplitud o alcance:** este busca que los mismos recursos sean utilizados para producir más de un producto. En nuestro caso utilizaremos los mismos materiales para producir dos productos diferentes, es decir, las fundas de móviles y ordenadores tendrán la misma composición pero distinta medida puesto que su composición es la misma y su funcionamiento no influye en sus materiales.