

# ESTRUCTURA DE COSTES

Al haber analizado todos los puntos anteriores, ahora podemos realizar una estructura de costes. Esto consiste principalmente en tener claro nuestros recursos clave, actividades clave y sociedades clave.

Existen distintas estructuras de costes según los elementos anteriormente dichos: costes **FIJOS, VARIABLES, ECONOMÍAS DE ESCALA O ECONOMÍAS DE AMPLITUD O ALCANCE**.

**COSTES FIJOS:** Nos referimos a los costes que no van a cambiar dependiendo de factores como algunos recursos clave que utilizaremos. Estos costes dependerán de nuestros **RECURSOS CLAVE, ACTIVIDADES CLAVE Y SOCIEDADES CLAVE**

**COSTES VARIABLES:** Son los que varían dependiendo del volumen, cantidad deseada o momento de adquisición de aquellos bienes o servicios

1) **RECURSOS CLAVE:** Dentro de nuestros recursos clave (en nuestro caso) podemos encontrar varias subcategorías:

- **Materiales a Usar**
- **Sueldo de los Trabajadores**
- **Alquiler del Local (rondaría los 800-1000 euros al mes)**
- **EMPRESA 3D Systems**

2) **ACTIVIDADES CLAVE:** Estas actividades llevan involucradas los recursos clave en ellas para que se puedan realizar: nuestras principales actividades clave se dividen en:

- **Producción:**
  - **Diseño del producto**
  - **Realización**
  - **Entrega: Empresa de mensajería NACEX**
- **Solución de Problemas** (a través de nuestra página web)
- **Actividades de Plataforma o Red** (Con ésta actividad clave, pretendemos impulsar a nuestros clientes a examinar, comprar y

personalizar su producto. De esa manera, obtendremos mayores beneficios que con una venta del producto por medio físico)

### 3) Sociedades Clave

Este punto es esencial para que nuestra empresa pueda seguir adelante. Se pueden distinguir estas sociedades que poseemos:

- Con la empresa dueña del edificio que alquilamos para montar nuestro negocio
- Colaboraremos con una empresa 3D para que nos proporcione piezas impresas en 3D para la fabricación de nuestros productos (3D Systems)
- Colaboraremos con la empresa de mensajería de NACEX para el reparto a domicilio de nuestros productos



(Nos pondremos en contacto con las empresas mencionadas para discutir los precios que ellos reclaman a cambio de sus servicios)

Una opción que tenemos en cuenta sería el modelo de una **economía de escala**: esta consiste en hacer un pequeño descuento al precio del producto por la gran demanda que este reciba.

Este modelo sería incluido en nuestro Excel de gastos e ingresos en un futuro en el que nuestra producción vaya de viento en popa

### *¿Que modelo de negocio seríamos?*

Nuestro modelo de negocio se basaría en el VALOR DEL PRODUCTO. Con esto queremos decir que elaboraremos nuestro producto con un cuidado de calidad y, aunque no con un alto grado, la posibilidad de personalización

