

estructura de costes

Los costes a los que tendremos que hacer frente son varios. En primer lugar tendremos que pagar a los distribuidores de nuestras materias primas, ya bien sean de los productos que ofrecemos o de las propias máquinas. Podemos considerar el coste de las materias primas como coste fijo.

Por otra parte, también tendremos que pagar trabajadores y mantener máquinas (que previamente compraremos). La mano de obra y el mantenimiento de las máquinas que realizan nuestros productos y montan las máquinas expendedoras, se puede considerar coste fijo.

Además, tendremos que pagar el alquiler de algún almacén, donde podamos almacenar el stock de nuestros productos. Dicho alquiler será un coste fijo, pues tendremos que pagarlo cada mes.

Las máquinas expendedoras no se montan solas, es por esto que necesitaremos pagar a un personal que se encargue de ello. Para montar las máquinas recurriremos a una empresa externa, y les pagaremos por cada máquina que instales. Es por esto que este coste será un coste variable que dependerá de la cantidad de máquinas que se instalen.

Por último, otro coste al que nos enfrentaremos será para pagar la publicidad, ya bien sea mediante anuncios en redes sociales o mediante carteles. Consideraremos este gasto como un coste fijo, pues fijaremos un presupuesto para gastar mensualmente en publicidad.