

# Estructura de costes

A la hora de calcular los costes de la empresa es importante diferenciar entre los **costes del primer año** (incorporamos el desembolso inicial del proyecto) y los costes de los siguientes años. Las tablas que aparecen a continuación nos permiten diferenciar estos costes.

La primera tabla corresponde al coste del proyecto el primer año. La segunda tabla corresponde al coste del proyecto el resto de años. La principal diferencia entre ambas tablas es que el desembolso inicial solo se aplica al primer año. Además, la inversión en publicidad del primer año será ligeramente superior a la del resto de años del proyecto.

Costes del primer año	Coste
Desarrollo de la base de datos y aplicación	120.000,00 €
Oficina y empleados	120.000,00 €
Equipo de mantenimiento	60.000,00 €
Inversión en publicidad	30.000,00 €
<b>Cómputo global inicial</b>	<b>330.000,00 €</b>

Costes anuales	Coste
Oficina y empleados	120.000,00 €
Equipo de mantenimiento	60.000,00 €
Inversión en publicidad	25.000,00 €
<b>Cómputo global inicial</b>	<b>225.000,00 €</b>

Los costes del primer año incluyen las siguientes inversiones:

**Desarrollo de la base de datos y de la aplicación.** Proceso de creación de una base de datos segura y eficiente. Además, debe coordinarse con las que se utilizan actualmente en el servicio de salud pública. Este proceso es una de las actividades clave del proyecto.

**Oficina y empleados.** Necesitaremos una oficina donde gestionar el proyecto de Health Care. En ella, trabajarán unos siete empleados en tareas de atención al cliente, cercanía con las Corporaciones Locales, gestión informática, etcétera. Se incluyen los repartidores cuyo coste está parcialmente sufragado por los ingresos que genera el envío.

**Equipo de mantenimiento.** Cantidad destinada a imprevistos en el soporte digital. Esta cantidad será siempre inferior a lo gastado por lo que destinaremos un porcentaje amplio a la **RSC de la empresa** en temas de investigación médica.

**Inversión en publicidad.** La estrategia de penetración del mercado busca explicar la plataforma a aquellas personas que puedan estar interesadas por las ventajas que tiene usar Health Care. Para ello utilizaremos diferentes recursos en colaboración: publicidad en medios digitales, folletos de información, puestos de resolución de dudas...

Los costes del resto de años son los mismos. Únicamente se eliminan los gastos del desarrollo de la base de datos y se reduce mínimamente la inversión en publicidad.