



La **estructura de costes** es un punto esencial que cualquier empresa debe tener en cuenta, puesto que debe asumir unos costes, ya sea de alquiler de un espacio, adquisición de materia prima, nóminas de trabajadores y muchos otros que recogeremos a continuación.

Estos, los dividimos en costes fijos, costes variables y finalmente el punto de venta con los distintos posibles escenarios de venta.

1. Costes fijos

Los gastos fijos son aquellos a los que tenemos que **hacer frente todos los meses**, tengamos o no clientes, estos gastos van a estar presentes, para ello volvemos a realizar distintas familias para agruparlos de una forma más clara. En el siguiente [enlace](#), podrán visualizarlo de una forma más completa.

→ Familia suministros

En esta familia incorporamos los gastos de luz, agua, internet, datáfono y el alquiler entre otros, son los gastos básicos para el funcionamiento de la actividad.

→ Familia seguros

Aquí irán principalmente el seguro de la nave y el seguro de responsabilidad civil necesario para cubrir los daños que se puedan ocasionar a terceras personas.

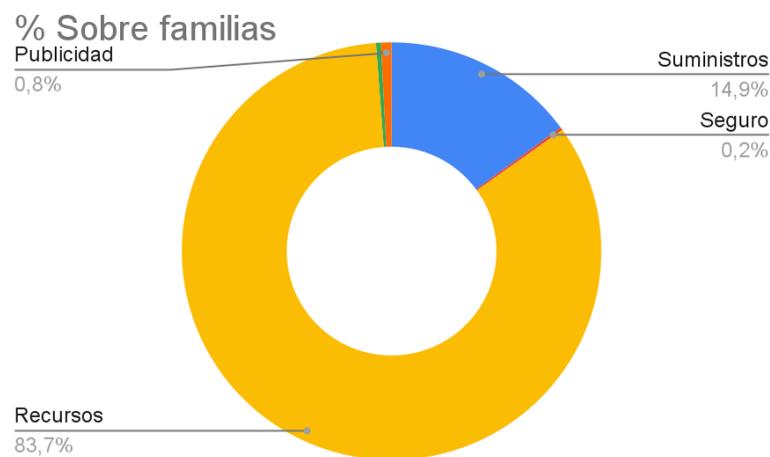
→ Familia recursos humanos

En este apartado, incluimos tanto las nóminas de los socios como de los trabajadores, separándolos en clases, ya que por su puesto de trabajo solicitamos a personal especializado, por lo que su nómina será algo más alta y también incluimos la seguridad social, además de las empresas externalizada de recursos humanos con las que contamos.

→ Publicidad mensual

Finalmente, contamos con el gasto de la publicidad mensual, que principalmente será a través de redes sociales, destinando la cantidad considerada para la promoción que tengamos.

En el siguiente gráfico podemos ver que el mayor gasto fijo es el de recursos humanos, casi un 85%, seguido de los suministros con un 15%. Las siguientes familias como se ve, casi no representan gasto.



2. Costes variables

Nuestra empresa realiza los costes de distintas formas según el producto o servicio sea, es por esto, que creamos **5 familias** para poder diferenciar estos costes.

Para conocer esta información más detallada, vaya al siguiente [documento](#).

Las familias y productos comprendidos son:

→ **Estructuras huerto y jardín vertical:** Estos productos son adquiridos a un proveedor, por lo que los **costes** van en función del precio al que lo **adquirimos**, por lo que el **PVP**, le añadimos un **15% de beneficio** a cada producto. Los productos que podemos encontrar así son:

- Estructura 4 pisos cultivo
- Estructura colgante para cultivar
- Jardín vertical

→ **Venta de cultivo:** Estos productos al igual que el anterior, nos basamos en el precio al que **adquirimos** las semillas para el cultivo, ya que todos los materiales necesarios, por el sistema, lo incluimos en gastos fijos. Para el **PVP** el beneficio que fijamos es del 20%. Algunos de los productos son:

- Acelgas
- Alcachofas
- Ajos
- Berenjenas
- Brócolis

→ **Cultivo:** Para estos productos, el coste se basa en el precio al que adquirimos o que nos cuesta cada producto y al PVP le fijamos un 15% de beneficio.

- Semillas
- Fertilizante
- Kits cultivo

→ **Alquiler de espacio:** Al ser un servicio prácticamente no cuenta con costes, añadimos 5€ por cualquier producto no considerado.

- Servicio de alquiler en nuestra nave donde los gastos fijos son

→ **Formación y talleres:** Al igual que el anterior, al ser un servicio, los gastos son fijos, por lo que no cuenta con gastos variables.

Finalmente, calculamos los márgenes brutos sobre la media de las familias, estos son la diferencia entre el precio de venta y el coste del producto. Este precio final lo pasamos a porcentaje, con objeto de conocer qué familia es más rentable en nuestro negocio.

ESTRUCTURA DE COSTES

Tras calcularlo, conocemos que la familia de **estructura** nos aporta un **22,49%**, la familia de **venta de hortalizas** un **16,71%**, la de **cultivos** un **11,37%**, el **alquiler de espacio** un **83,33%** y finalmente la **formación y talleres** un **100%**.

Podemos observar que las dos últimas, cuentan con mayor porcentaje, esto se debe a que al ser servicios no cuentan prácticamente con gastos variables.

En referencia a las demás familias, vemos que el margen bruto no es muy alto y todas ellas no cuentan con una gran diferencia.

A continuación reflejamos estos **márgenes brutos** de una forma más visual, [click aquí](#) para visualizarla mejor:



3. Estimación de la fuerza de ventas: Punto muerto

Inicialmente, realizamos un muestreo de 20 personas que se encuentran dentro de nuestro público objetivo con el fin de, posteriormente poder tener un precio único.

MUESTREO DE 20 PERSONAS					
PERSONAS	Estructuras 	Venta hortalizas 	Cultivo 	Alquiler de espacio 	Formación y talleres 
				✓	✓
		✓			
	✓		✓		
			✓		✓
					✓
				✓	
	✓		✓		
				✓	
		✓			
				✓	✓
	✓		✓		
		✓			
		✓		✓	
	✓		✓		

	✓				✓
		✓			✓
		✓		✓	
	✓		✓		
				✓	✓
		✓			

Para realizar la tabla anterior, buscamos representar de una forma **realista**, lo que nuestro público objetivo adquiere. Por ejemplo, quien contrata servicio de alquiler de espacio, suele comprarlo junto con una formación, ya que es un sistema innovador y buscan conocer cómo realizar esta actividad. Al igual que quien compra estructuras, compra materiales de la familia de cultivo necesarios para ello.

- **PRECIO ÚNICO**

Tras esto, hacemos el cálculo para obtener este precio único, en primer lugar sacamos el PVP de todas las familias, siendo este de **601,75€** y el Coste Variable, siendo de **294,87€**.

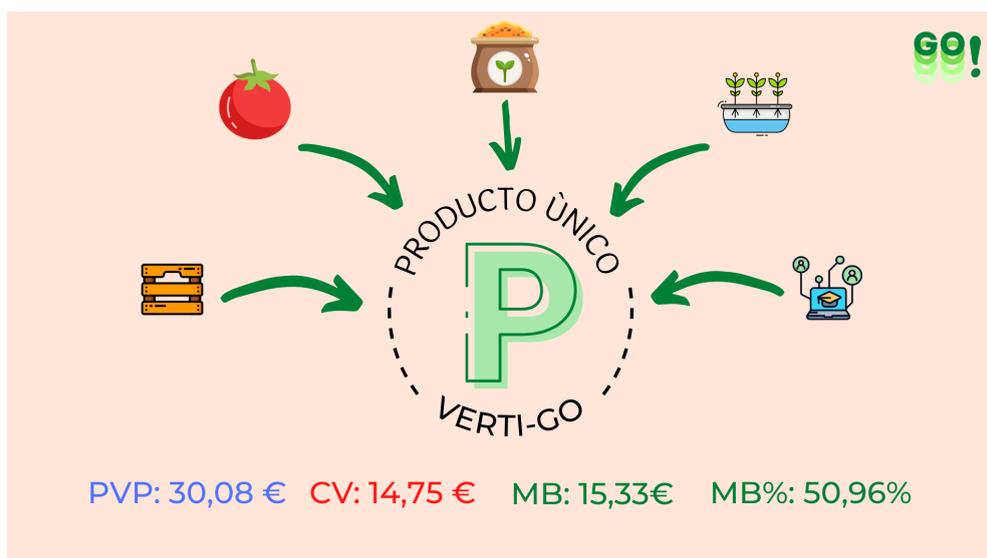
	 X6	 X7	 X6	 X7	 X7
PVP	41,86€	2,36€	9,63€	23,70€	15,80€
CV	33,96€	1,96€	8,29€	3,95€	0€
TOTAL PVP UDS	251,16€	16,31€	57,78€	165,9€	110,6€
TOTAL CV UDS	203,76€	13,72€	49,74€	27,65€	0€

TOTAL VENTAS: 251,16€ + 16,31€ + 57,78 + 165,9 + 110,6€ = **601,75€**

TOTAL CV VENTAS: 203,76€ + 13,72€ + 49,74€ + 27,65€ + 0€ = **294,87€**

Finalmente, realizamos el cálculo y obtenemos un precio único de **30,08€** y unos Costes Variables de **14,75€**. Restando esto, tenemos unos márgenes brutos de **15,33€**, que se representa en porcentaje en **50,96%**.

$$\frac{601,75\text{€}}{20 \text{ personas}} = 30,08\text{€} \quad \frac{294,87\text{€}}{20 \text{ personas}} = 14,75\text{€}$$



● PUNTO MUERTO

A continuación llevamos a cabo el cálculo del punto muerto. Siendo **19.352,80€** nuestros **gastos fijos** y realizando esta operación obtenemos que debemos vender **1.263 unidades al mes** para no tener pérdidas, **43 unidades al día** y **15.156 unidades al año**.

$$\frac{15.157,62\text{€}}{30,08 - 14,75} = 988,75 \rightarrow 989 \text{ uds/mes}$$

$$\frac{988,75}{30 \text{ días}} = 32,95 \rightarrow 33 \text{ uds/día}$$

$$988,75 \times 12 \text{ meses} = 11.865 \text{ uds/año}$$

Esto, pasado a **euros** se **representa en lo siguiente**:

$$988,75 \text{ uds} \times 30,08\text{€} = 29.741,6\text{€/mes}$$

$$11.865 \text{ uds} \times 30,08\text{€} = 356.899,2\text{€/año}$$

- **ESCENARIOS DE VENTA**

También creamos tres escenarios de ventas uno **desfavorable** (que será el no obtener beneficios pero no tener pérdidas), que como ya hemos comentado es de 989 unidades al mes.



DESFAVORABLE → PUNTO MUERTO (989 uds/mes)

El siguiente es el **neutral**, en el que las ventas no solo dan para cubrir gastos, si no que generan algo de beneficio, en este caso contamos con un **beneficio de 3.000€**. Y las unidades al mes que debemos vender son de **1.185 unidades**.



NEUTRAL →

$$\frac{15.157,62 + 3.000\text{€}}{30,08 - 14,75} = 1.184,45 \rightarrow 1185 \text{ uds/mes}$$

$$\frac{1184,45}{30} = 39,48 \rightarrow 40 \text{ unidades/día}$$

El último es el **favorable**, donde contamos con unos beneficios de 6.000€ y para ello debemos vender **1524 unidades al mes**.



FAVORABLE →

$$\frac{15.157,62 + 6.000\text{€}}{30,08 - 14,75} = 1.380,14 \rightarrow 1381 \text{ uds/mes}$$

$$\frac{1380,14}{30} = 46,00 \text{ unidades/día}$$

ESCENARIOS DE VENTA



Desfavorable

Las ventas son suficientes para cubrir gastos. No hay beneficios pero tampoco gastos.

————— **989 uds/mes** —————

Intermedio



Las ventas son suficientes para cubrir gastos y generar algo de beneficio

————— **1185 uds/mes** —————



Favorable

Las ventas nos generan unos beneficios importantes

————— **1381uds/mes** —————

