

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Para poder sacar nuestro proyecto adelante es necesario tener un buen plan de estructura de costes y conocer dichos costes para poder afrontar todo tipo de problemas económicos que podrían surgir.

Todas las empresas cuentan con costes, son imprescindibles para el buen funcionamiento de la misma. Por eso, hemos creado una estructura de nuestros costes que nos gustaría presentar.

Para empezar, los costes fijos serán aquellos que no cambian a pesar de la época del año. Por ejemplo, la luz, el agua, la electricidad, los salarios de los trabajadores... Haciendo un pequeño estudio, creemos que nuestros costes fijos rondarán los 10.000€ , destacando los sueldos de los trabajadores como gasto más grande.

Siguiendo con los costes, encontramos aquellos variables, que como su propio nombre indica son aquellos que cambian mensualmente. Confiamos en que nuestra empresa a medida que pase el tiempo pueda crecer, por ello, los costes de las materias primas y otros elementos también crecerá. Para poder tener una imagen de estos gastos hemos tenido en cuentas: Las materias primas, la gasolina, los embalajes... Estos gastos dependen mucho del volumen de producción, y como ya hemos comentado, esperamos que el volumen crezca, por ello la cifra que ahora presentamos esperamos que aumente con los años. Los costes variables rondarán los 5.000 €

Por último, nuestro proyecto requiere una inversión inicial que será presentada por las socias al principio del negocio. Cada una cuenta con unos ahorros que nos permiten aportar una cantidad de dinero decente. Las socias aportamos 5.000€ cada una, es decir, 20.000€ en total. A esta cantidad le sumamos el dinero que los socios o los inversores nos puedan aportar, que esperamos que ronde los 10.000€ y el préstamo a la caja que realizaremos de otros 10.000€. Con todas estas fuentes de ingreso unidas, contamos con 40.000€ para iniciar el proyecto, una cantidad decente, ya que tenemos que pagar al informático y algunas materias primas.

Para finalizar, nos gustaría aclarar que nuestro negocio vende tanto servicios como bienes. La venta de los servicios no requiere muchos gastos, salvo el transporte y el sueldo del trabajador. Sin embargo, la venta de los bienes físicos, requiere más gastos ya que hay que fabricarlos. Como ya se ha comentado, nuestros clientes contarán con una garantía de calidad increíble, dicha calidad requiere unos costes que luego se verán reflejado en el precio del producto. Es decir, que nuestros productos tendrán un precio elevado, pero la calidad y la garantía de funcionamiento serán increíbles.