

ESTRUCTURAS DE COSTE

Los costes **más importantes** de la empresa son los que se van a generar para crear los bastones, a la medida y gusto necesario de los clientes, también la retribución de los trabajadores y los beneficios que ganara la empresa. Algunos de los costes importantes serán de las maquinarias, para que puedan garantizar día a día un buen funcionamiento, otro de los costes será el de los trabajadores, habrá que darles un salario por el trabajo que hacen, hay que pagar la luz, el agua y todos los gastos que se generen en la empresa, el salario de los repartidores y de todas las empresas con las que se trabaja.

Para **empezar esta empresa** deberá invertir bastante dinero, en primer lugar para los materiales necesarios, deberá poder alquilar equipos que ayuden a empezar el emprendimiento hasta que se puedan comprar propios. También hay que pagar a los trabajadores y trabajadoras una vez todo empiece a funcionar como lo pensado y vaya todo bien.



Unos de los **costes fijos** son, las nóminas de los trabajadores que tiene en las secciones de marketing (será de 1500€ al mes), pagar a la empresa subcontratada de china que crea los bastones (3500-4000€ al mes, mas o menos), el alojamiento de la web, las oficinas (2600€ de alquiler al año), los seguros de todos los trabajadores que serán 1100€ mensuales, los trabajadores de reparto (repartidores) tendrán una nómina de 1100€, la nómina de los administrativos que serán 1100€, la conexión a internet que será un coste para Bastones Boston de 100€ al mes, la luz que será 600€ al mes y el agua 250€ al mes.

Dependiendo de cuánta producción y actividad haya habrán unos **costes variables**, si se ve que se vende mucho el producto se bajarán los costes, así cuanto más actividad haya más bienes habrá para la empresa, y si se está en una temporada que no se vende mucho,

subirán los precios para poder satisfacer las necesidades y gastos de la empresa.

Los cascos Bluetooth y los mangos serán comprados de una empresa china, ya que sale más barato y se podrá vender a un precio razonable.

Se podrá llegar a una **economía de escala**, una vez que se coja el ritmo y se venda mucho, es decir cuanto más se venda más producción se hará, y al final podría costar menos la unidad, llegando a hacer ofertas con los clientes. Así poder proporcionar gran calidad de nuestros productos a un coste bajo.