

## ESTRUCTURAS DE COSTES

Los **costes** más importantes de la empresa Osasun+ son derivados de la fabricación y creación de los botiquines.

Los costes de Osasun+ se definen como **fijos, variables, economía de escala y de amplitud o alcance.**

La empresa dispuso de un **capital inicial** de 20.000€ para iniciar con la realización del proyecto, proveniente de ahorros y ayudas.



La **fabricación** de los botiquines, al comprarse al por mayor el precio es más económico, el coste es de **1500€** por **100 botiquines**. El coste de las **oficinas** son de **800€** al mes. El **material** para el botiquín son **2000€** por cada **100 bolsas** con lo necesario.

El coste de los **camiones** de transporte es de **600€** al mes. El precio del **almacén** son **300€** al mes. El coste de las **EPIS** es de **400€** y el coste del **material de oficina** es de **150€**. El coste de las **máquinas** es de **4000€**. Lo que cobrarán los **transportistas** serán **540€** al mes.

El **total** de los costes fijos **ronda los 10.290€**, ya que depende de la cantidad de demanda que tenga el producto.

Los **costes variables** de la empresa serían la cantidad de materia prima, se comparará dependiendo de la demanda de botiquines.

**En la economía de escala**, a medida que la producción avanza, los **costes** por unidad se **reducen**, es decir, cuantos más botiquines se fabriquen menor será el costo de su producción, entre otras ventajas económicas que se explicarán más adelante.

Algunas de las ventajas de la economía de escala serían, la **reducción de costos**, la **eficiencia** de producción, la **negociación** de los costos con los proveedores y la mejora en la **calidad** del producto.

En la reducción de costos, al aumentar la escala de producción, los costos tienden a disminuir. Esto se debe a que los costos fijos, como maquinaria, instalaciones y salarios del personal, se distribuyen entre un mayor número de unidades producidas, lo que reduce el costo por unidad.

**Negociación de costos con proveedores:** Una empresa que compra materiales en grandes cantidades tiene más poder de negociación con los proveedores. Puede obtener descuentos por volumen.

En el caso de la empresa de botiquines Osasun+ , hay varias formas en que se podrían aprovechar las **economías de amplitud o alcance**:

**Compra de materiales a granel:** Al ofrecer una variedad de productos en el ámbito de los botiquines, la empresa podría comprar materiales básicos (como vendajes, medicamentos comunes, etc.) en grandes cantidades, lo que podría llevar a descuentos por volumen y reducir los costos.

**Distribución eficiente:** Al tener una línea de productos diversificada, la empresa podría optimizar la logística y la distribución de sus productos, reduciendo los costos de envío y almacenamiento al compartir recursos y rutas logísticas.