



ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costos es un documento en el que se organizan de forma práctica los gastos de una empresa. Esta estructura debe incluir todos los costos necesarios para que la empresa funcione y pueda cumplir con su propuesta al consumidor, por ejemplo: materia prima, comisiones, salarios, impuestos sobre ingresos, empaques, renta, servicio de internet, entre otros.

¿Por qué es importante la estructura de costos?

Utilidad para evaluar aumentos, disminuciones y costos fijos.

Ayuda a calcular la utilidad y los beneficios en la venta de un producto o servicio.

Facilita la proyección de ganancias totales, mensuales y anuales.

Apoya al control total de las finanzas de un negocio.

Indica si un emprendimiento es rentable o no.

Tipos de costos

Para poder planificar estructuras de costos es importante diferenciar los tipos de costos que puedan surgir y clasificarlos correctamente, de esta manera es posible entender el rol que juega cada uno en el negocio. Los tipos de costos son los siguientes:

Directos e indirectos.

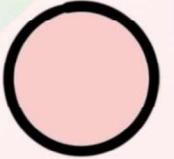
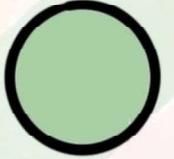
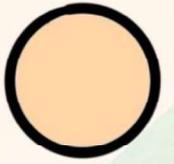
Fijos o variables.

Operativos o de funcionamiento

De oportunidad

Controlables y no controlables





Costos Directos

Aquí entran la mano de obra, materia prima y todos los gastos involucrados en la producción de un producto o un servicio.

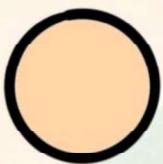
Costos Indirectos

A diferencia de los anteriores, no se relacionan directamente con la producción, por ejemplo, el servicio de internet o de luz. Aunque pueden ser útiles a la hora de producir, no se emplean solo para eso.

Costos fijos

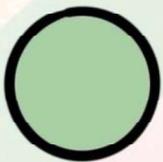
Son los que no dependen de las ventas del negocio, por ejemplo, la renta de la oficina, el mantenimiento de la tienda en línea, los sueldos, el pago a los contadores, etcétera.

Costos variables



Son los que sí dependen del volumen de ventas del negocio, por ejemplo, el costo de la mercancía, la tarifa cobrada por los medios de pago, los gastos de envíos, entre otros.

Costos operativos o de funcionamiento

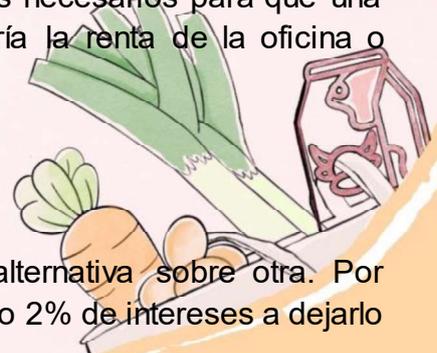


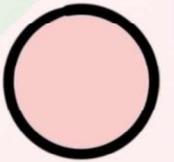
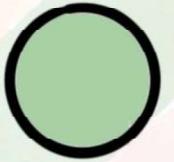
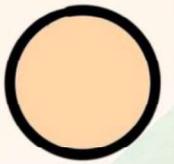
Es una categoría en la que se consideran los gastos necesarios para que una empresa pueda operar diariamente, un ejemplo sería la renta de la oficina o taller.

Costos de oportunidad



Es el beneficio al que se renuncia al elegir una alternativa sobre otra. Por ejemplo, si se guarda el dinero en el banco, generando 2% de intereses a dejarlo en efectivo sin crecimiento alguno.





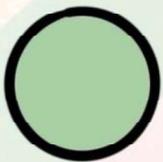
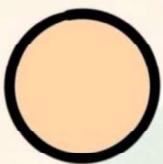
En Cooker-Market tenemos gastos de diferente tipo que cubrir debido a los productos y servicios ofrecidos por nuestro negocio. Entre los gastos a destacar se encuentran el alquiler del local, el salario del equipo de trabajadores de Cooker-Market, los gastos de los productos adquiridos que ofrecemos a nuestros clientes, las tasas e impuestos, etc.

Los gastos derivados del pago a nuestros proveedores se miden mensualmente, puesto que debemos reponer o adquirir productos nuevos en nuestra zona dispuesta como supermercado. Los salarios del mismo modo, se miden de manera mensual, siendo retribuidos a nuestros trabajadores además del porcentaje correspondiente a la seguridad social.

Algunos de los impuestos abonamos de manera trimestral y otros de manera anual, siendo una de nuestras prioridades mantener nuestras cuentas legalmente actualizadas.

Costos:

Gastos del local (alquiler, luz, agua, teléfono, mantenimiento...)	8000€
Personal	20000€
Proveedores	10000€
Publicidad	500€
Impuestos	8000€
Total	46500€





Reporte de gastos de proveedores en el año 2023:

Periodos	Comprendido entre	Costo
Periodo 1	01/01/2023 a 20/04/2023	1500€
Periodo 2	21/04/2023 a 19/07/2023	4000€
Periodo 3	20/07/2023 a 07/09/2023	1000€
Periodo 4	08/09/2023 a 01/10/2023	1500€
Periodo 5	02/10/2023 a 31/12/2023	2000€
Costo Total	1 año (365 días)	10000€

A continuación, se presentan dos tablas mostrando el primer y segundo semestre del año con los gastos de agua, luz, gas e Internet.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Agua	30€	22€	27€	25€	25€	28€
Luz	130€	128€	120€	114€	110€	110€
Gas	250€	239€	220€	120€	100€	90€
Internet	50€	42€	51€	49€	53€	55€

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Agua	35€	40€	37€	29€	25€	32€
Luz	100€	105€	117€	120€	131€	136€
Gas	97€	92€	98€	150€	200€	240€
Internet	60€	59€	55€	50€	48€	55€





VALORACIÓN GLOBAL

Tras la realización de un estudio de mercado y apoyándonos en el análisis de las encuestas realizadas en redes sociales, hemos podido concluir que la idea de negocio que supone Cooker-Market es factible como proyecto a desarrollar.

Nuestra idea está basada no en la identificación de una necesidad sino en la innovación dentro del mundo de la restauración. Lo que nos diferencia de la competencia es, en especial, la transparencia a la hora de la consumición de nuestros productos, puesto que, son los propios clientes quienes los eligen y comprueban su estado de primera mano. En Cooker-Market el cliente tiene la seguridad de consumir por lo que ha pagado realmente.

A diferencia de la competencia, nos gusta la idea de que nuestros clientes se sientan partícipes en todo momento del proceso. Con total libertad y siendo aconsejados (siempre que lo deseen) por nuestros especialistas de la zona tienda-supermercado, seleccionarán los alimentos de los que se compone el plato con su respectiva receta que han escogido. Tras esto, pueden sentarse cómodamente a esperar mientras el plato se prepara o por el contrario continuar dando una vuelta por la tienda-supermercado disfrutando de la presentación de nuestros productos. Otra de los puntos con los que marcamos diferencia es la posibilidad de observar a través de las cristaleras como nuestros chefs y cocineros preparan los platos.

