

COSTES

Es fundamental llevar a cabo una evaluación financiera exhaustiva para asegurar que la compañía tenga la capacidad de cubrir los costos relacionados con cada procedimiento.

Existen dos clases de estructuras de costes:

Modelos de negocio impulsados por el coste. Esta clase se enfoca en minimizar los costes en todas las áreas, lo más bajo posible. Utilizando políticas comerciales basadas en precios bajos, automatizando procesos y subcontratando servicios de forma masiva.



Modelos de negocio impulsados por el valor. El mayor interés de las empresas no radica en minimizar los costes sino en crear valor de cara al cliente. Estos destacan por ofrecer un alto grado de personalización. Estas empresas buscan que el cliente las elija por su calidad y prestigio.

En nuestro caso la estructura de costes que más se adapta a la empresa es el modelo de negocio impulsado por el coste, ya que nuestro principal objetivo es llegar a todo tipo de público sin importar el poder adquisitivo, por un mayor cambio en el medio ambiente.

Esta sería una estimación de la estructura de costes de nuestra empresa.

Costes fijos:

- Todos los tipos de suministros. Como el agua, electricidad que no está relacionada con la producción.
- Material de oficina.
- Tecnología y equipos. Inversión inicial en maquinaria especializada para la producción de ladrillos de plástico.
- Trabajadores. (contable, etc.)
- Instalaciones y espacios. Costos de alquiler o compra de instalaciones de producción.
- Software para los equipos informáticos.
- Investigación y desarrollo. Gastos asociados con la investigación para mejorar la eficiencia de la producción y desarrollar nuevas fórmulas de plástico reciclado.
- Transporte y logística. Costos asociados con el transporte de materias primas y productos terminados.

Costes variables:

- La materia prima ya sea para la propia elaboración del producto como para los empaquetados. Costo de adquisición de plástico u otros materiales reciclados utilizados en la fabricación de ladrillos.
- Mantenimiento de la maquinaria.
- Marketing y ventas. Gastos en estrategias de marketing para promover los productos.
- Electricidad de la máquina de la elaboración de ladrillos, ya que me va a variar según la producción de mi producto.

La suma de los costes fijos más los costes variables nos darían los costes totales.