

## ESTRUCTURA DE COSTES

### COSTES FIJOS

- **2 Trabajadores** : Coste total /mes =  $2 \times 1643 = 3286 \text{ € /mes}$ .  
**1 trabajador a media jornada: 821,45 €/mes**
- **Cuota mensual de devolución de préstamo de familiares: 350€/mes**
  
- **Local y otros costes fijos: 700 €/mes**, como aportación de nuestra empresa por el uso del local, y la parte correspondiente a los consumos de agua, energía, servicios de mantenimiento y reparación de las instalaciones y de los gastos generales de administración derivados de nuestra actividad.
  
- **Otros gastos:**
  - **Web: 25€/mes**
  - **Publicidad: 300€/mes**, estrategias promocionales, destacando el producto a través de promociones constantes a través de:
    - Buzoneo
    - Cuñas en radio
    - Banners en páginas web
    - Periódicos de ámbito regional
    - Anuncios en revistas relacionadas con la salud
    - Nuestra página web
  
- **Servicio de asesoramiento y gestoría: 60€**

**TOTAL COSTES FIJOS: 5.542,45 €**

### **COSTES VARIABLES (€/mes)**

Para una producción mensual estimada de 1.500 pruebas.

Considerando que la farmacéutica establece un coste de fabricación de 15€ por prueba y que nos da la **distribución** del mismo a un precio de **20€** (al tener en cuenta que es socio capitalista y que va a participar de los beneficios del producto), lo venderíamos online a un precio de 25,60 € considerando que el margen comercial de las farmacias es por término medio de un 28%.

- **Costes de seguros y distribución de la mercancía :600€**

## **COSTES TOTALES:**

**Para la producción de 1.500 pruebas al mes, sería de =  $5.542,45 + 20000 + 500 = 26.042,45€$**

### **Resumen**

Para producir **1.500 paquetes de pruebas al mes** tendríamos unos costes totales de 26.042,45€ .

Dado que con la venta de las 1.500 pruebas nos originaría unos ingresos de  $1.500 \times 25,6 = 38.400 €$

Con estas estimaciones los beneficios esperados por venta sería de  $38.400 - 26.042,45 = 12.357,55 €$  lo que supondría un beneficio por unidad de 8,57 €.

## **Conclusión**

Deberíamos hacer por tanto un estudio de mercado previo sobre la posible aceptación del producto y del precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por él, además de llegar a acuerdos con la farmacéutica para reducir su precio. y así poder reducir si así se precisase el pvp.

Además de plantearnos que, en un primer momento, el éxito de este negocio radicará en darlo a conocer y sus ventajas respecto a otras pruebas diagnósticas de la celiaquía y de que el consumidor, en un producto como este no va a considerar solo su precio, si no también su repercusión en su salud al ser una prueba previa a la ingesta de la comida.