

## ESTRUCTURA DE COSTES

Nos ha supuesto una **especial dificultad** llevar a cabo este apartado debido a la falta de información sobre costes de la industria farmacéutica por lo que muchos de los datos aquí expresados parten de los siguientes supuestos:

**Nuestra empresa va a ser una sociedad participada por una fábrica de medicamentos** . Nuestro acuerdo se basará en que dicha fabricadora participe de nuestra empresa en un 50 %, al aportar , el material y las instalaciones para su fabricación.

- Nuestra empresa Glutenscam, entrará a formar parte del grupo de empresas farmacéuticas..
- Nos haremos cargo de los gastos fijos y variables derivados de dicho negocio, incluidos los de personal. También nos ocuparemos de las operaciones de venta, distribución y comercialización de la misma.
- Pagaremos a la empresa farmacéutica unos **1.000 €/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.

## INVERSION Y FINANCIACION INICIAL

Inversión inicial y provisión de fondos inicial	
Tramitación de licencias para la distribución de productos farmacéuticos según la AEMPS	1.300 €
Equipo informático y software	1.000 €
Importe de los 3 primeros meses de alquiler	3.000 €
Mobiliario: 2 mesas y 6 sillas	1.100€
Teléfono ,fax.	500 €
Acondicionamiento del local	1.000 €

gastos de constitución de la sociedad	300€
Inversión para existencias iniciales de material de oficina	100 €
Furgoneta para reparto	6.000 €
Campaña inicial de Marketing	1.000€
<b>Total</b>	<b>15.300€</b>

<b>Financiación inicial</b>	
Aportación de los socios	<b>18.000 €</b>
Préstamos de familiares a t/i 0%	<b>20.000 €</b>
<p>Esto supondrá una <b>cuota de préstamo de 350 €/mes</b>  Esta financiación servirá para cubrir, tanto la adquisición de inmovilizado inicial recogida en la inversión, como los sueldos y gastos iniciales de explotación.</p>	

## **COSTES FIJOS**

- **2 Trabajadores** : Coste total /mes = 2x 1643= **3286 € /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 on line 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 25.542,45€ .

Dado que con la venta de las 1.500 pruebas nos originaria unos ingresos de 1.500 x 25,6 = 38.400 €

Con estas estimaciones los beneficios esperados por venta sería de 38.400-25542,45 = 12.857,55 € lo que supondría un beneficio por unidad de 8,57 €

## CONCLUSIÓN

Deberíamos hacer 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.

Deberemos así mismo recabar información fiable sobre los costes reales de producir este tipo de producto y en segundo lugar sobre posibles ayudas tanto a nivel regional, nacional o de la UE, que nos permitan disminuir el precio de venta y por tanto aumentar el posible consumo y aceptación del producto, estando ya en contacto para informarnos a este respecto con el departamento de promoción empresarial del Ayuntamiento de Avilés que está en el semillero de empresas de La Curtidora situado en Avilés.