

9. **Estructura de costes:** (En este apartado, debéis definir los costes que implica sacar adelante un modelo de negocios).

En nuestro negocio hemos optado por externalizar la mayoría de las actividades para transformar la mayoría de los costes variables en costes fijos, relevando ciertas actividades a empresas externas, para así reducir y minimizar costes lo máximo posible.

Además, cabe destacar, que nuestro modelo de negocio está impulsado mayoritariamente por el valor y la calidad de nuestros productos, ya que uno de nuestros principales objetivos es ofrecer a nuestros consumidores un producto innovador y de gran calidad con el que se sientan conformes, para ganarnos su confianza y que de cara al futuro nuestros clientes sigan apostando por nuestra empresa, y que, por ejemplo, a la hora de tener que comprar una nevera nueva, vuelvan a apostar por nosotros.

Costes de producción a tener en cuenta:

- **Costes fijos:** salarios de nuestros trabajadores (8 técnicos y 2 gestores), salario de nuestros socios (El Corte Inglés, Media Markt, Carrefour, Seur, cadenas televisivas de publicidad), salario de la empresa que hemos contratado para que se encargue de fabricar nuestro producto en masa, alojamiento de la página web, alquiler del local que necesitamos para almacenar nuestro producto.
- **Costes variables:** materias primas, interés del 2% a nuestras tiendas asociadas por cada nevera que nos ayuden a vender, embalaje.

ESTUDIO DE COSTES			
COSTES FIJOS		COSTES VARIABLES	
Salario de cada uno de nuestros trabajadores	1340€ / mes	Materiales para fabricar las neveras	500€ / unidad
Salario a cada una de las empresas de venta asociadas	4000€ / mes	Interés del 2%	34€ / unidad
Salario a la empresa de fabricación	5500€ / mes	Embalaje	50€ / unidad
Salario a la empresa de distribución	3000€ / mes	X	X
Alojamiento de la página web	25€ / mes	X	X
Alquiler del almacén	1800€ / mes	X	X

**Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad:**

- **Cálculos:**

N.º Trabajadores	N.º Neveras (Q)	Costes Fijos (€)	Costes Variables (€)	Costes Totales (€)	Coste Unitario (€)	Precio venta Unitario (€)	Ingresos Totales (€)	Beneficios Totales (€)
10	60	35725€	35040€	70765€	584€	1700€	102000€	31235€

$$Q^* = CF / (PV_u - CV_u)$$

$$Q^* = 35725€ / (1700€ - 584€) = 33 \text{ neveras.}$$

Lo que significa que si vendemos un total de 33 neveras nuestro beneficio es igual a 0€, y que, por tanto, si nuestra empresa vende más de 33 neveras al mes obtendremos beneficios. Y al contrario si vendemos menos de 33 de neveras al mes tendríamos pérdidas.

**Beneficios** = Ingresos Totales – Costes Totales = 102000€ - 70765€ = 31235 €.

Unidades	Costes	Ingresos
0	35.725 €	0 €
3	37.477 €	5.100 €
6	39.229 €	10.200 €
9	40.981 €	15.300 €
12	42.733 €	20.400 €
15	44.485 €	25.500 €
15	44.485 €	25.500 €
18	46.237 €	30.600 €
21	47.989 €	35.700 €
24	49.741 €	40.800 €
27	51.493 €	45.900 €
30	53.245 €	51.000 €
33	54.997 €	56.100 €
36	56.749 €	61.200 €
39	58.501 €	66.300 €
42	60.253 €	71.400 €
45	62.005 €	76.500 €
48	63.757 €	81.600 €
51	65.509 €	86.700 €
54	67.261 €	91.800 €
57	69.013 €	96.900 €
60	70.765 €	102.000 €

○ **Gráfico:**

