

Estructura de costes

En la siguiente tabla se detalla la estructura de costes que tendrá nuestra empresa.

<u>Categoría</u>	<u>Descripción</u>	<u>Costes estimados</u>
Costes fijos		
Alquiler de oficina	Coste mensual del alquiler del espacio de oficina físico	500-1.000
Sueldos y salarios	Salarios del personal administrativo y consultores fijos (orientadores)	18.000-18.200
Seguridad social y beneficios	Contribuciones a la seguridad social y otros beneficios para empleados	5.600-6.500
Servicios públicos	Electricidad, agua, internet, etc....	300-800
Seguro	Coste de seguros para proteger el negocio y a los empleados	500-550
Licencias y permisos	Costes de licencia necesarias para operar legalmente	200-500
Costes variables		
Publicidad y marketing	Campañas publicitarias online y eventos promocionales	1.000-2.000
Materiales y recursos	Herramientas de diseño, creación de contenido, informes...	500-1.500
Consultoría externa	Costes por contratación de expertos externos (abogados, diseñadores...)	500-2.000
Gastos de transporte	Desplazamientos a negocios o eventos	200-1.000
Comisiones	Pagos a afiliados o por ventas generadas	200-2.000
Economías de escala		
Descuentos en proveedores	Descuento por volumen de compra en herramientas o servicios y plataformas de marketing	-10% a -30%
Reducción de costes operativos	Al aumentar la producción o los clientes, se reducirán ciertos costes fijos, como el coste por unidad de publicidad	-10% a -20%
Economías de Amplitud o Alcance		
Diversificación de servicios	Ampliación de servicios ofrecidos a otros tipos de negocios.	1.000-4.000
Uso compartido de recursos	Uso de recursos comunes para ofrecer varios servicios	1.000-2.500
Expansión de clientes	Ampliación de la base de clientes con el mismo equipo y recursos sin necesidad de aumentar proporcionalmente los costes	500-1.000

En esta tabla se puede observar una estructura de los gastos principales de nuestra empresa, la tabla está constituida por los gastos fijos que son aquellos en los que las personas recortan cuando hay una crisis financiera o cuando no hay suficientes ingresos para poder subsistir, como pueden ser el alquiler de una oficina o el lugar de trabajo de la empresa, también los salarios de los trabajadores son fijos ya que se pagan pero hay forma de reducir mediante la eliminación de algunos trabajadores que no cumplan con los requisitos del empresario y la empresa, por otra parte en la tabla se pueden ver gastos variables son aquellos que se pueden cambiar, aquellos que no sabes que tendrás que hacer y que pueden cambiar en cada período como puede ser la publicidad y el marketing, luego estaría la economía de escala que es un modelo empresarial que busca reducir los costes en la producción masiva, en nuestro caso serían los descuentos de proveedores y la reducción de costes operativos, por último en la tabla se puede ver otro punto importante en la estructura de costes que es la economía de Amplitud o Alcance que sería la diversificación de servicios y el uso compartido de recursos con la expansión de clientes.

Basándonos en los detalles de cada categoría de costes hay varias descripciones, metiéndonos más a fondo en cada apartado se podría ver que el alquiler de la oficina depende de la ubicación y del tamaño del espacio, fijándonos en los sueldos y los salarios lo hemos calculado mediante una estimación basada en un promedio de 2.000-4.000 euros por empleado, dependiendo del rol que cumplan, en la parte de la seguridad social y los beneficios es aproximadamente un 20-25% del total de sueldos y salarios, en la electricidad y el agua calculamos una aproximación dependiendo del tamaño de la oficina y el uso de servicios, en las licencias estas incluyen licencias locales y estatales. Los costes variables que son la publicidad y el marketing hemos calculado una cifra en la que se pueden incluir campañas publicitarias, anuncios, redes sociales etc..., en cuanto a los materiales y recursos hemos calculado metiendo todos las herramientas y el software de diseño y gestión, la consultoría externa depende de la necesidad de contratar profesionales especializados, las comisiones dependen de acuerdos con afiliados o comisiones por ventas. En las economías de escala se pueden ver descuentos por proveedores, esto consiste en la aumentación del volumen de nuestras compras los costes por unidad disminuyen. Y las economías de Amplitud y Alcance se puede ver una diversificación de servicios que sería expansión de servicios, el uso compartido de recursos que se

basa en la optimización de recursos al ofrecer varios servicios y por último la expansión de clientes que este no es un coste directo, pero se logra optimizando recursos y procesos.

Categoría	Descripción	Beneficios estimados
Tarifas a empresas	Tarifa mensual a las empresas por nuestros servicios de promoción.	250€ mensuales por cliente
Porcentaje de beneficios de clientes	Para los clientes que ganan entre 2500-3000€ mensuales, cobramos un porcentaje del 5% de sus beneficios. Para los clientes que ganan entre 3001-4000€ mensuales, cobramos un porcentaje del 10% de sus beneficios. Para los clientes que ganan a partir de 4001€ mensuales, cobramos un porcentaje del 15% de sus beneficios	Se aproxima unos 5500€ mensuales
Venta de datos analíticos	Recopilación y análisis de toda la información producida por los usuarios, para luego entregar estos datos a las pequeñas empresas en forma de informes detallados.	500€ mensuales por cliente