



ASCENTIA

Estructura de costes

Con respecto a los costes, la empresa debe asumir una serie de gastos necesarios para desarrollar su actividad. Por ello se divide en diferentes categorías.

En primer lugar, el coste fijo involucra todos aquellos gastos que no varían dependiendo los productos vendidos.

En nuestra empresa estarán presentes 3 trabajadores de perfil comercial y atención al cliente que recibirán una cuantía mensual de 1.300€, 5 trabajadores técnicos que cobrarán 1.500€ y un informático/creador de contenido tendrá un sueldo de 1.700€. Además hemos cerrado un contrato con un local en Madrid de 94 metros cuadrados que alquilamos por 1.000€ al mes.¹ Para los suministros esenciales en una empresa (luz, agua, internet...) vamos a reservar 350€ mensuales. Además para nosotros es esencial que en el caso de que ocurra algún imprevisto no caiga sobre nosotros la responsabilidad de lo sucedido, puesto que arruinaría nuestra reputación, por lo que vamos a gastar 200€ mensuales en seguros y gestorías. Como último gasto fijo vamos a destinar 300€ todos los meses para que nuestro informático/ creador de contenido tenga presupuesto para promocionar Ascentia.

Por lo tanto, mensualmente tendremos un gasto de 14.950€.

En segundo lugar, el coste variable que al contrario de los fijos se enfocan en los costes que sí varían dependiendo de la cantidad vendida.

Para empezar, hemos cerrado un acuerdo con una empresa extranjera que nos produce los extensores por 18€, pero teniendo en cuenta otros gastos como aranceles, impuestos, o logística internacional, el precio asciende a los 25€. Ahora bien, el envío también incrementa el precio por unidad, y enviar cada producto nos cuesta 6€, por lo que el coste final por unidad sería de 31€ lo que nos otorga un margen de beneficio de 118,99€ por venta.

Por último, a los autónomos regionales que realizan el mantenimiento les vamos a pagar 50€ cada vez que realicen un mantenimiento a domicilio, aunque este coste no dependa de las unidades vendidas, sí que es un coste variable ya que su volumen está condicionado a una actividad post venta que varía todos los meses.

Con lo que los costes iniciales se refiere, que consisten en todos los gastos que tendremos que asumir únicamente al principio para poder empezar el negocio.

Para empezar, al alquilar el local donde vamos a desarrollar nuestra actividad nos exigen dos meses de fianza, lo que serán 2.000€. Además calculamos que para reformar y poner a punto el local vamos a necesitar aproximadamente 5.000€. Para realizar el mantenimiento físico en la tienda vamos a invertir 1.500€ en herramientas y piezas de recambio. Asimismo, vamos a gastar 3.500€ en mobiliario y equipo informático para la

¹<https://www.idealista.com/inmueble/104639152/>

oficina. Al no fabricar el producto nosotros y comprarlo a una empresa extranjera las primeras unidades de nuestro producto serán un coste de inversión, por lo tanto compraremos 100 unidades inicialmente lo que serían 2.500€.

Por último vamos a necesitar comprar licencias para poder desarrollar nuestra actividad, que aproximadamente serán unos 1.000€.

Esto significa que para abrir el local necesitamos 15.500€ de inversión.

Ahora bien, no todos los costes tienen que ver con el dinero, hay costes que sirven para saber cual es el impacto que tiene la empresa en el medioambiente, estos costes se denominan costes ambientales y sociales

Aquí tienen en cuenta el coste de la electricidad usada en el local, los gastos de emisión de Co2 por el transporte del producto, etc.... Al ser un valor tan difícil de calcular, durante nuestro primer mes tomaremos registro de ello para intentar reducir nuestras emisiones, y por lo tanto poco a poco perjudicar menos al medio ambiente.

En nuestra empresa aplicamos la economía de aptitud mediante la integración de dos perfiles de profesionales diferentes. Por un lado contamos con un perfil técnico enfocado en el mantenimiento y la formación y por otro lado un perfil comercial y de atención al cliente.

Por otro lado, la economía a escala se enfoca en los costes que resultan más rentables, si se produce o se compra en cantidades más elevadas. De esta manera cuantos más extensores compramos más barato nos saldrá cada extensor, por ende se puede poner el precio más competitivo o aumentar el margen de beneficio.