

ESTRUCTURA DE COSTES

Sacar adelante a Lumix se traduce en afrontar una serie de costes fijos y variables. Para poder comenzar con nuestro proyecto deberemos realizar una inversión inicial (detallada en el PDF de ingresos) que asciende a 40.000€. Esta cantidad de dinero la hemos distribuido de la siguiente manera:

- Alquiler Local (12.000 €)
 - Coste Indirecto
 - Al realizar una intensiva búsqueda sobre los locales disponibles en el País Vasco ¹ consideramos que con 12.000€ tendremos la cantidad suficiente para subsistir 2 meses hasta comenzar a obtener beneficios.
 - Este local funcionara como almacén, donde gestionaremos el inventario con métodos como FIFO o PMP y donde realizaremos el empaquetamiento de nuestras cajas.
 - Electricidad, agua e internet
- Stock Inicial de productos (+ Stock de Seguridad) (15.000€)
 - Compra inicial de nuestros artículos para poder llevar a cabo nuestra actividad comercial.
 - Coste directo
- Equipos informáticos y software (5.000€)
 - Materiales como:
 - Ordenadores (cada uno llevará el suyo personal) – 0€
 - Impresora + escáner – 45€
 - Etiquetas de envío, documentación administrativa...
 - Lector código de barras – 55€
 - Externalización software y servicio técnico - 2.000€
 - Coste indirecto
- Externalización de profesionales del bienestar – 2.000€
 - Directo
- Marketing inicial y lanzamiento (4.000 €)
 - Diseño página web
 - Marketing digital y marketing en marquesinas...
 - Indirecto (es para el proyecto y la imagen de marca de la empresa, no en un producto en específico)
- Fondo para cubrir gastos operativos o adicionales (imprevistos) durante los primeros meses (2.000€)
 - Coste indirecto
- Logística (2.000€)
 - Coste directo

¹ https://www.idealista.com/geo/alquiler-locales/pais-vasco/con-precio-hasta_7000,precio-desde_5000/

A medida que nuestro volumen de ventas aumente y con ello nuestra empresa seremos capaces de reducir el coste unitario medio (CMe), (economía de escala) y también conseguiremos una dimensión optima.

En esta tabla podemos observar cuales serán nuestros costes variables y fijos.

Costes Totales					
Costes Fijos	cantidad	Inversión inicial	cantidad3	Costes Variables	cantidad2
Alquiler Local	11.000,00 €	Ordenadores	- €	Stock inicial productos	12.000,00 €
Electricidad	500,00 €	Impresora + escáner	45,00 €	Stock Seguridad	3.000,00 €
Agua	100,00 €	Lector de código de bai	55,00 €	Logística	2.000,00 €
Internet	100,00 €	Fondo adicional	2.000,00 €	<u>Total</u>	17.000,00 €
Diseño/ Mantenim	1.000,00 €	<u>Total</u>	2.100,00 €		
Marketing digital	3.000,00 €				
Marketing en marq	1.000,00 €				
Externalización pro	2.000,00 €				
Externalización de	2.000,00 €				
<u>Total</u>	20.700,00 €				
<u>TOTAL</u>	39.800,00 €				

Nuestro objetivo es obtener el primer mes 25.000€ de beneficios. De esta manera, en dos meses habremos cubierto la inversión inicial y contaremos con 10.000 de beneficios para cubrir gastos futuros y poder pagar los intereses de nuestro préstamo.

Para ello hemos pensado los siguientes precios por caja:

Tipo de caja	Coste estimado	Precio venta
Individual personalizada	30 €	35 €
Individual prediseñada	25 €	30 €
Suscripción mensual	25 €	30 €
Suscripción quincenal	25 €	30 €
Suscripción trimestral	25 €	30 €

Por ello, (sin tener en cuenta los ingresos de las cajas individuales personalizadas), obtendríamos beneficios a partir de la venta de 2.160 cajas.

Precio venta $\rightarrow 30 \text{ €}$
 Cantidad $\rightarrow Q$
 Beneficio $\rightarrow 25.000 \text{ €}$
 CF $\rightarrow 39.800 \text{ €}$

$$B = (P - CMe) \cdot Q - CF$$

$$25.000 = (30 - 25) \cdot Q - 39.800$$

$$25.000 = 5Q - 39.800$$

$$Q = 2.160$$

Umbral de rentabilidad
 $P = 30 \text{ €}$
 $CMe = 25 \text{ €}$
 $CF = 39.800 \text{ €}$

$$Q_0 = \frac{CF}{P - CMe} = \frac{39.800}{(30 - 25)} = 7.960$$

Para conseguir 25.000 € de beneficio necesitamos vender 7.960 unidades.
 Como el objetivo es 25.000 € de beneficio, necesitamos vender 7.960 + 2.160 = 10.120 unidades.