**FICHA 6- ANÁLISIS DE COSTES Y FORMA JURÍDICA**

1. **ANÁLISIS DE COSTES**

A)Mes de ejemplo:

**Costes fijos**

Salarios.

2 Especialistas en ciberseguridad y marketing 2.000€/Cada uno.

Local.

Alquiler espacio coworking 300€

Internet y telefonía 70€

Administrativos.

Seguros responsabilidad civil. 70€

Asesoría legal 100€

Impuestos, autónomos 500€

Infraestructura.

Servidor Privado para pruebas y desarrollo 100€

Domino y certificados SSL 30€

Herramientas desarrollo 50€

Marketing

Mantenimiento pagina web 5€

Publicidad(RRSS,Google Ads, periodicos,...) 100€

——————

**5.325€, Gastos fijos.**

**Costes variables**

Materiales fungibles(Papelería,Fotocopias...) 30€

Materiales no fungibles(hardware/software) 120€

-—————-

**150€, Gastos variables.**

B) Ejemplo de precios para servicios

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Servicio** | **Precio de la competencia (referencia)** | **Precio propuesto** |
| Suscripción individual básica | 10-25 €/mes | **20 €/mes** |
| Plan PYME (básico) | 100-300 €/mes | **200 €/mes** |
| Auditoría de seguridad (extra) | 150-500 €/auditoría | **300 €/auditoría** |

c. Cálculo del umbral de rentabilidad (punto de equilibrio)

Teniendo en cuenta que, el punto de equilibrio es el número de clientes o ingresos necesarios para cubrir costes totales, necesitaríamos que nuestra empresa para empezar a no tener pérdidas necesitaríamos que tuviera unos 40 usuarios y 25PYMES.

**Con el servicio actual:**

Servicio 1: Suscripción individual (20 €/mes).

Servicio 2: Plan PYME (200 €/mes).

Coste variable por servicio: 150 €/mes (total) ÷ 30 clientes estimados = 5 €/cliente.

**Supongamos una cartera equilibrada(**20 usuarios y 20 PYMES**):**

20 usuarios individuales (20 × 20 € = 400 €).

10 PYMES (10 × 200 € = 2.000 €).

Ingresos totales: **2.400 €.**

Margen por servicio:

Individual: 20 € - 5 € = 15 €/usuario.

PYME: 200 € - 5 € = 195 €/PYME.

d. Cálculo de Beneficios (según previsión de clientes)

Escenario Realista:

20 usuarios individuales (20 €/mes) → 400 €.

10 PYMES (200 €/mes) → 2.000 €.

2 auditorías extras (300 €) → 600 €.

Ingresos Totales: 400 € + 2.000 € + 600 € = 2.800 €/mes.  
 Costes Totales: 5.325 € (fijos) + 150 € (variables) = 5.475 €/mes.  
 Beneficio Neto: 2.800 € - 5.475 € = -2.675 €/mes (pérdida).

Para que no tuviéramos pérdidas tendríamos que atraer más clientes y PYMES, como comentamos anterior mente necesitaremos de forma equilibrada subir 40 usuarios y 25 PYMES

40 usuarios individuales (20 €/mes) → 800 €.

25 PYMES (200 €/mes) → 5.000 €.

Ingresos Totales: 800 € + 5.000 € = 5.800 €/mes.  
 Costes Totales: 5.325 € (fijos) + 150 € (variables) = 5.475 €/mes.  
 Beneficio Neto: 5.800 € - 5.475 € = 435€/mes (ganancias).