

StartInnova 9: Estructura de Costes.

El modelo de negocio de ToyXToy requiere de un espacio físico para llevar a cabo las operaciones logísticas y administrativas, lo que implica gastos fijos que son esenciales para el funcionamiento de la empresa. El coste de este espacio varía significativamente según la ubicación y el tamaño del inmueble. Por ejemplo, alquilar un local en el centro de Valencia, debido a la alta demanda de espacios comerciales en zonas céntricas, podría costar entre 800 y 1,500 € al mes, mientras que en localidades más pequeñas como Oliva o Pego, los precios serían más bajos, oscilando entre 400 y 800 € mensuales. Este coste debe ser cuidadosamente calculado para que se mantenga dentro de los márgenes de rentabilidad esperados de los alquileres y suscripciones.

El personal administrativo es otro de los gastos fijos relevantes, ya que se encargan de gestionar los pedidos, llevar el control de la base de datos y las operaciones diarias de la empresa. El personal de atención al cliente, por su parte, resuelve las consultas y dudas de los usuarios. Además, el personal de mantenimiento es crucial para asegurar que los juguetes se mantengan en perfecto estado. El salario mensual del personal administrativo, dependiendo de la experiencia y del tamaño del equipo, puede rondar entre 1,300 y 1,700 €, mientras que el personal encargado de mantenimiento puede recibir entre 1,200 y 1,500 € al mes. Los trabajadores temporales o aquellos que realicen tareas específicas, como reparaciones de juguetes, recibirían entre 8 y 12 € por hora, dependiendo de la jornada y la labor específica.

A los gastos fijos se suman los gastos por servicios públicos, que incluyen electricidad, agua, internet y telefonía, necesarios para las oficinas y el almacén. Estos servicios suelen generar un gasto mensual de entre 300 y 500 €, dependiendo de las dimensiones del espacio y la intensidad de uso. Además, la climatización es un gasto necesario para asegurar las condiciones adecuadas de almacenamiento de los juguetes, lo cual representa otro coste recurrente.

En cuanto a la estrategia de marketing, ToyXToy invierte en publicidad digital, utilizando plataformas como Google Ads, redes sociales e incluso colaboraciones con influencers para aumentar la visibilidad de la marca. Este tipo de campañas publicitarias puede tener un coste mensual de entre 1,000 y 2,000 €, dependiendo del alcance y la frecuencia de las campañas. También hay que considerar los costes asociados a materiales administrativos como papel y

StartInnova 9: Estructura de Costes.

tinta, así como el mantenimiento de equipos y mobiliario, que son esenciales para mantener el funcionamiento del negocio.

Por otro lado, los costes variables dependen del volumen de actividad y de las transacciones realizadas. Los juguetes nuevos o reacondicionados, necesarios para mantener el inventario actualizado y en buen estado, representan una parte importante de los costes variables. La compra al por mayor es clave en este aspecto, ya que permite obtener descuentos por volumen y reducir el coste unitario de cada juguete. A medida que aumentan los alquileres y las suscripciones, ToyXToy puede negociar mejores precios con proveedores y reducir aún más los costes de adquisición.

Otro gasto variable importante es el relacionado con los materiales de embalaje, como cajas, etiquetas y cinta adhesiva, los cuales aumentan conforme crece el número de alquileres realizados. Además, el mantenimiento y la reparación de los juguetes, que incluye tanto su limpieza profesional como la reparación de piezas defectuosas, son gastos variables que se incrementan conforme se alquilan más juguetes. Estos costes deben gestionarse de forma eficiente para asegurar que los juguetes estén siempre en condiciones óptimas para ser alquilados nuevamente.

Durante los picos de demanda, como en las vacaciones escolares, ToyXToy contrata personal temporal o por horas para poder hacer frente a la alta carga de trabajo. Este tipo de contratación también genera costes variables, ya que se paga por el tiempo trabajado, y puede ser una inversión necesaria para asegurar que el servicio se mantenga de calidad incluso durante las temporadas de mayor demanda. Asimismo, si la empresa utiliza plataformas externas para procesar pagos o adquirir productos, las comisiones que estas plataformas cobran también forman parte de los costes variables.

Una vez que ToyXToy incrementa su volumen de operaciones, puede aprovechar la economía de escala para reducir los costes unitarios. Por ejemplo, los costes fijos, como el alquiler del espacio o los salarios del personal administrativo, no se incrementan proporcionalmente con el aumento de los alquileres de juguetes, lo que permite repartir esos costes entre más transacciones y, por lo tanto, reducir el coste por transacción. A medida que el volumen de alquileres y usuarios crece, ToyXToy puede optimizar su rentabilidad sin que los costes fijos

StartInnova 9: Estructura de Costes.

aumenten a la misma velocidad. Además, la compra al por mayor de juguetes y otros materiales permite obtener precios más competitivos, lo que contribuye a mejorar los márgenes de beneficio.

Otro aspecto importante es la utilización eficiente del espacio físico. ToyXToy puede maximizar el uso de su almacén al aprovecharlo para realizar actividades complementarias como talleres educativos o eventos familiares durante las tardes. Esta estrategia permite generar ingresos adicionales sin aumentar significativamente los costes fijos, ya que el espacio ya está siendo utilizado para el almacenamiento de juguetes. Esta optimización del espacio representa una excelente oportunidad para mejorar la rentabilidad a medida que el negocio se expande.

En resumen, ToyXToy logra gestionar sus costes de manera eficiente gracias a la combinación de economía de escala y una utilización estratégica de sus recursos. Al crecer y aumentar su volumen de operaciones, la empresa puede reducir sus costes unitarios, lo que mejora la rentabilidad. Además, al maximizar el uso de su espacio para ofrecer eventos y talleres, y al aprovechar la compra al por mayor, la empresa puede aumentar sus márgenes de beneficio sin generar gastos adicionales significativos. Esta gestión eficaz de costes, junto con una correcta estimación de los ingresos, es clave para el crecimiento sostenible de ToyXToy.