

ESTRUCTURAS DE COSTES

Los **costes más importantes** están relacionados principalmente con la puesta a punto y el correcto desarrollo de la actividad a diario del camión. Entre ellos destacan la compra o adaptación del vehículo, el combustible, el mantenimiento mecánico y los seguros necesarios para circular y operar con seguridad. A estos se suman los costes derivados de la compra de productos a granel, el material necesario para la venta (dispensadores, balanzas, recipientes) y los gastos correspondientes a la comunicación y visibilidad del proyecto. Todos estos costes son esenciales para garantizar que el servicio pueda ofrecerse de forma continua y con la mayor calidad posible.

Es importante tener en cuenta que sacar adelante cualquier proyecto implica una serie de gastos que la empresa debe ser capaz de gestionar adecuadamente. En este caso, la estructura de costes refleja la naturaleza móvil y sostenible del negocio, lo que obliga a planificar con cuidado cada gasto para no comprometer la viabilidad económica. La correcta gestión de estos costes permite mantener precios justos para el cliente sin renunciar a los valores del proyecto.

Dentro de esta estructura pueden identificarse claramente los **costes fijos**, es decir, aquellos que se mantienen independientemente del volumen de ventas. Aquí se incluyen gastos como el seguro del camión, los permisos administrativos, el mantenimiento básico, posibles sueldos o compensaciones del equipo y ciertos gastos de comunicación y publicidad. Estos costes son constantes y deben cubrirse incluso en periodos con menor actividad.

Por otro lado, existen **costes variables**, que dependen directamente del nivel de ventas y de uso del servicio. Entre ellos se encuentran la compra de productos a granel, el consumo de combustible en función de las rutas, o la reposición de materiales necesarios para la venta. Cuanto mayor sea la actividad del camión, mayores serán estos costes, pero también lo serán los ingresos.

El proyecto puede beneficiarse, además, de **economías de escala** a medida que crezca. Comprar mayores cantidades de producto a proveedores o planificar rutas más eficientes permite reducir el coste por unidad, manteniendo así uno de los principales pilares de la empresa, la relación sostenible con el cliente, mejorando también, la rentabilidad sin aumentar el precio final para el comprador. Este efecto resulta especialmente interesante a medio y largo plazo.

Asimismo, se pueden generar **economías de amplitud o alcance** al ampliar la variedad de productos o servicios ofrecidos utilizando la misma infraestructura. El uso del mismo camión, el mismo equipo y los mismos canales de comunicación para vender distintos productos permite repartir los costes entre varias líneas, haciendo el modelo más eficiente.

Por último, este modelo de negocio se sitúa en un equilibrio entre precios accesibles y calidad del servicio. Algunos proyectos funcionan gracias a precios bajos y otros gracias a una alta

calidad percibida; en este caso, la Tienda Móvil ecosostenible combina ambos enfoques, controlando los costes sin perder de vista el valor social y ambiental que ofrece al usuario.