

## **Meyma Autos**

La estructura de costes de Meyma Autos ha sido diseñada para **maximizar el margen de beneficio** sin comprometer la competitividad del precio final para el cliente. La viabilidad del modelo de negocio se apoya en una **gestión inteligente** de los gastos variables, donde el control de la logística y el conocimiento profundo de la fiscalidad española (especialmente en los tramos del Impuesto de Matriculación) permiten mantener los costes de importación por debajo de la media del sector.

La estructura financiera de Meyma Autos no solo es sostenible, sino que aprovecha las economías de escala que se generan al **consolidar alianzas** con transportistas y talleres. Esto garantiza que la empresa pueda ofrecer vehículos de calidad superior a precios significativamente menores que los del mercado nacional, manteniendo un margen operativo saludable y una ventaja competitiva difícil de replicar por particulares o competidores menos especializados.

Los costes de Meyma Autos se dividen principalmente en **gastos operativos por vehículo y costes fijos de mantenimiento y reparación**. Los costes variables incluyen el precio de adquisición del coche en Alemania, el transporte (combustible, peajes y salario del conductor), las inspecciones técnicas de calidad realizadas por especialistas y la carga fiscal en España, que abarca el IVA y el Impuesto de Matriculación calculado según las emisiones de CO<sub>2</sub> (obligatorio). A esto se suman los gastos de gestoría e ITV para la homologación y obtención de placas españolas.

Por otro lado, los **costes fijos** comprenden el **alquiler** del almacén para la custodia de los vehículos, las **campañas** de marketing en redes sociales para captar clientes, el **mantenimiento** de la plataforma **web** y los seguros de responsabilidad civil. Optimizar la logística con un transporte agrupado y en una gestión fiscal inteligente que minimice los impuestos de importación, asegurando así un margen de beneficio rentable mientras se mantiene un ahorro final para el cliente de entre el 15% y el 30% respecto a una compra de un producto nacional.