



ESTRUCTURA DE COSTES

Reflexionar sobre los costes que creemos que implicaría sacar adelante Nuestro modelo de negocio es un paso fundamental para comprender la comodidad del proyecto. En este caso, analizaremos los costes asociados a nuestro proyecto, un producto innovador que combina actividad física, eficiencia energética y sostenibilidad.

Para comenzar, debemos tener claros los recursos clave, las actividades principales y las alianzas estratégicas necesarias para poner en marcha este modelo. La estructura de costes puede dividirse en varias categorías que abarcan tanto la inversión inicial como los gastos operativos:

COSTES FIJOS

Los costes fijos son aquellos que no dependen de la cantidad de unidades producidas o vendidas. Para nuestro proyecto, incluyen:

- Desarrollo e investigación tecnológica: Para diseñar el sistema de generación eléctrica incorporado en la cinta, necesitaremos ingenieros, técnicos especializados, software de diseño y herramientas de medición. Esta fase implica la creación de prototipos y la realización de pruebas continuas para optimizar la eficiencia energética.
- Infraestructura y espacio de trabajo: Es necesario alquilar o adquirir un lugar donde llevar a cabo la investigación, el montaje de componentes y la atención administrativa. Este espacio también deberá contar con suministro eléctrico, internet y medidas de seguridad.
- Costes legales y patentes: Dado que se trata de una innovación, será fundamental proteger la tecnología mediante patentes. Esto implicará gastos en asesoría jurídica, registros oficiales y trámites administrativos.
- Personal fijo: Ingenieros, diseñadores, responsables de calidad, personal administrativo y directivo formarán parte del equipo estable del proyecto, lo que supone salarios mensuales independientes del volumen de ventas.

COSTES VARIABLES

Los costes variables dependen directamente del número de cintas fabricadas y vendidas. En nuestro caso, incluirían:

- Materiales de fabricación: Motores, placas generadoras de energía, sensores, pantallas, piezas mecánicas, estructuras metálicas y componentes electrónicos. A mayor producción, mayor será la compra de materiales, aunque con posibilidad de obtener descuentos por volumen.

- Producción y montaje: Cada unidad requiere tiempo de mano de obra, herramientas específicas y controles de calidad. Este coste aumenta conforme crece la demanda del producto.
- Embalaje y distribución: Las cintas deben ser empaquetadas, transportadas y entregadas a distribuidores o compradores directos. Esto incluye gastos de logística, combustible, almacenamiento y seguros de transporte.

ECONOMÍAS DE ESCALA

Con el tiempo, la empresa podría beneficiarse de economías de escala, lo que significa producir más unidades a un coste menor por unidad. Esto sucede porque al comprar materiales en grandes cantidades, los proveedores suelen ofrecer precios reducidos, y ciertos procesos pueden automatizarse para reducir los costes de fabricación.

COSTES DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

Introducir una innovación en el mercado exige esfuerzos en publicidad, comunicación y creación de marca:

- Campañas promocionales: Publicidad en redes sociales, eventos deportivos, demostraciones en gimnasios o ferias tecnológicas.
- Página web y contenido digital: Un sitio web profesional, vídeos explicativos y testimonios de usuarios que generen confianza.
- Relaciones con distribuidores y gimnasios: Establecer acuerdos comerciales para colocar la cinta en centros deportivos puede requerir inversión inicial o promociones especiales.

OTROS COSTES OPERATIVOS

Finalmente, debemos considerar otros gastos recurrentes:

Mantenimiento de equipos y maquinaria, servicios profesionales externos, actualizaciones tecnológicas y mejoras continuas del producto, y energía y suministros del espacio de trabajo.

Este análisis global de la estructura de costes permite visualizar con claridad qué recursos son esenciales y qué inversiones se deberán priorizar para convertir la idea en un proyecto viable y sostenible. Una correcta planificación financiera es clave para asegurar que la cinta de correr que genera electricidad pueda llegar al mercado con éxito, mantener su crecimiento y competir frente a otras soluciones energéticas innovadoras.