



AETERNUM  
EXPERIENCE



# ESTRUCTURA DE COSTES

MODELO CANVAS

ENERO -2026  
2º AVGE

## ÍNDICE

<u>1. Inversión inicial</u>	2
<u>2. Necesidades financieras y estructura de financiación</u>	4
<u>3. Costes fijos: estructura estable y controlada</u>	5
<u>4. Costes variables: vinculación directa a la actividad</u>	7
<u>5. Relación entre costes y facturación</u>	8
<u>6. Punto de equilibrio y margen de seguridad</u>	8
<u>7. Valoración global de la estructura de costes</u>	9
<u>8. Conclusión.</u>	9
<u>9. Webgrafía.</u>	10

## **1. Inversión inicial**

La inversión inicial de la agencia Aeternum Experience asciende a un total de 10.000€, una cifra ajustada y realista que permite poner en marcha la actividad sin incurrir en un endeudamiento excesivo ni en una estructura sobredimensionada desde el inicio. Esta inversión se ha orientado fundamentalmente a cubrir aquellos elementos imprescindibles para el funcionamiento operativo, comercial y administrativo de la agencia.

Dentro de esta inversión inicial se incluyen los gastos de constitución, con un importe de 800 €, necesarios para dotar a la agencia de personalidad jurídica y cumplir con los requisitos legales y administrativos. Asimismo, se contempla la adquisición de mobiliario básico y elementos de apoyo, con un importe de 500 €, suficientes para crear un espacio de trabajo funcional sin incurrir en gastos innecesarios.

Uno de los bloques más relevantes de la inversión inicial corresponde a los equipos y aplicaciones informáticas, con un importe de 2.500 €, esenciales para la gestión de clientes, proveedores, presupuestos y coordinación de eventos. En un modelo de negocio basado en la planificación, la comunicación y la gestión remota, este tipo de inversión resulta clave para garantizar la eficiencia operativa.

La página web, con una inversión de 3.000 €, constituye otro de los pilares fundamentales del proyecto, ya que actúa como principal escaparate comercial de la agencia, herramienta de captación de clientes y elemento de refuerzo de la imagen de marca. A esta inversión se suma la publicidad inicial y acciones de lanzamiento, valoradas en 2.000 €, necesarias para dar visibilidad a la agencia en su fase inicial y comenzar a generar tráfico y oportunidades comerciales.

Finalmente, se contemplan otros gastos diversos por un importe de 1.000 €, destinados a cubrir imprevistos, pequeños ajustes y necesidades puntuales propias del inicio de la actividad.

**Tabla 1.**

*Previsión de inversiones iniciales de Aeternum Experiences.*

PREVISIÓN DE "INVERSIONES INICIALES"		
	1- INVERSIONES INICIALES	Importe €
1.1	Gastos de constitución	800,00 €
1.2	Compra local	
1.3	Derechos de traspaso	
1.4	Depósitos/fianzas	
1.5	Impuestos apertura	
1.6	Adecuación/reforma del local	
1.7	Mobiliario,estanterías..	500,00 €
1.8	Equipos y aplicaciones informáticas	2.500,00 €
1.9	Maquinaria	
1.10	Útiles y herramientas	200,00 €
1.11	Página web	3.000,00 €
1.12	Publicidad inicial, lanzamiento	2.000,00 €
1.13	Otros gastos	1.000,00 €
1.14	Otros conceptos	
1.15	<b>Total inversión inmovilizado</b>	<b>10.000,00 €</b>
1.16	Aprovisionamiento/stock almacén	
1.18	<b>TOTAL INVERSIÓN (1.15+1.16+1.17)</b>	<b>10.000,00 €</b>

*Fuente:* elaboración propia (Excel).

## 2. Necesidades financieras y estructura de financiación

Además de la inversión inicial, la agencia Aeternum Experience ha previsto una tesorería inicial de 4.000 €, destinada a garantizar liquidez suficiente durante los primeros meses de actividad. Esta previsión resulta especialmente relevante en un modelo de negocio

donde los ingresos pueden no ser inmediatos, ya que muchas bodas se contratan con antelación y requieren una planificación prolongada.

El total de necesidades financieras asciende, por tanto, a 14.000 €, que se cubren mediante una combinación equilibrada de aportación propia de los socios (6.000 €) y un préstamo externo de 8.000 €. Esta estructura de financiación permite mantener un nivel de endeudamiento moderado y asumible, con una cuota mensual de préstamo de 200 €, perfectamente integrada dentro de la estructura de costes fijos de la agencia.

**Tabla 2.**

*Resumen de necesidades económicas de Aeternum Experiences.*

3-RESUMEN DE NECESIDADES ECONÓMICAS		Importe €
3.1	Total inversión inicial ( 1.18)	10.000,00 €
3.2	Tesorería inicial	4.000,00 €
<b>3.3</b>	<b>Total necesidades financieras (3.1+3.2)</b>	<b>14.000,00 €</b>
3.4	Aportación empresarios/socios	6.000,00 €
<b>3.5</b>	<b>PRÉSTAMO A SOLICITAR</b>	<b>8.000,00 €</b>

**Fuente:** elaboración propia (Excel).

### **3. Costes fijos: estructura estable y controlada**

Los costes fijos de la agencia Aeternum Experience representan aquellos gastos necesarios para el funcionamiento continuado de la actividad, independientemente del número de bodas gestionadas. Estos costes se han dimensionado de forma prudente, dando lugar a una estructura fija ligera y sostenible, que reduce el riesgo financiero y permite alcanzar el punto de equilibrio con un nivel de facturación relativamente bajo.

El total de costes fijos mensuales asciende a 3.400 €, lo que supone 40.800 € anuales, una cifra muy reducida en relación con la facturación anual prevista.

Entre los principales costes fijos se encuentra el alquiler del local (zona en coworking) , con un importe de 600 € mensuales, suficiente para cubrir las necesidades de la agencia sin incurrir en gastos excesivos. A ello se suman los suministros básicos (luz, agua y telefonía), con un coste mensual de 50 €, y los gastos de mantenimiento y reparaciones, estimados en 100 € mensuales, que garantizan el correcto funcionamiento del espacio y de los equipos.

La agencia también asume primas de seguros, con un coste de 50 € mensuales, necesarias para cubrir posibles contingencias y reforzar la seguridad jurídica y operativa del proyecto. Los gastos de gestoría y servicios externos, valorados en 150 € mensuales, permiten externalizar tareas administrativas y contables, optimizando recursos internos.

Dentro de los costes fijos destaca el bloque relacionado con el personal, concretamente los sueldos de los socios, con un importe mensual de 1.500 €, y las cuotas de Seguridad Social, que ascienden a 320 € mensuales. Esta estructura refleja un modelo de agencia donde la implicación directa de los socios es clave para el funcionamiento y el control del negocio.

Por último, se incluyen los gastos asociados a web, diseño, publicidad y redes sociales, con un coste mensual de 350 €, fundamentales para mantener la visibilidad de la agencia, reforzar su posicionamiento y garantizar un flujo constante de oportunidades comerciales. A estos se suman otros gastos menores, estimados en 80 € mensuales, destinados a cubrir necesidades diversas del día a día.

**Tabla 3.**

*Gastos fijos y variables de Aeternum Experiences.*

GASTOS FIJOS/VARIABLES Y VENTAS/FACTURACIÓN				% SOBRE VENTAS	
		Importe en €			
2-CUENTA DE RESULTADOS		Mes	Semestre	Año	
2.1	Alquileres	600,00 €	3.600,00 €	7.200,00 €	0,39%
2.2	Suministros ( luz, agua, tfno.)	50,00 €	300,00 €	600,00 €	0,03%
2.3	Mantenimiento y reparaciones	100,00 €	600,00 €	1.200,00 €	0,06%
2.4	Tasas e impuestos Municipales		0,00 €	0,00 €	0,00%
2.5	" Módulos" ( si procede)		0,00 €	0,00 €	0,00%
2.6	Primas de seguros	50,00 €	300,00 €	600,00 €	0,03%
2.7	Gestora y servicios externos	150,00 €	900,00 €	1.800,00 €	0,10%
2.8	NOMINA EMPLEADOS 4 personas?		0,00 €	0,00 €	0,00%
2.9	Cuotas Seguridad Social	320,00 €	1.920,00 €	3.840,00 €	0,21%
2.10	Sueldos socios empresa	1.500,00 €	9.000,00 €	18.000,00 €	0,97%
2.11	Cuotas autónomos seguridad social		0,00 €	0,00 €	0,00%
2.12	Web, Diseño de Publicidad, y Redes sociales	350,00 €	2.100,00 €	4.200,00 €	0,23%
2.13	Cuota préstamo	200,00 €	1.200,00 €	2.400,00 €	0,13%
2.14	Otros gastos	80,00 €	480,00 €	960,00 €	0,05%
<b>2.15</b>	<b>Total Gastos Fijos</b>	<b>3.400,00 €</b>	<b>20.400,00 €</b>	<b>40.800,00 €</b>	<b>0,00%</b>

*Fuente:* elaboración propia (Excel).

#### 4. Costes variables: vinculación directa a la actividad

Los costes variables de la agencia Aeternum Experience están directamente relacionados con la ejecución de cada boda y dependen del volumen de ventas. En este modelo de negocio, el principal coste variable corresponde al coste de ventas, que incluye proveedores, servicios en destino, logística, materiales y todos aquellos elementos necesarios para ofrecer la experiencia contratada.

El coste de ventas anual se estima en 1.251.360 €, lo que representa el 67,34 % de la facturación total. Este porcentaje es coherente con un modelo de agencia premium, donde una parte importante del valor se traslada al cliente en forma de calidad, exclusividad y servicios personalizados.

La principal ventaja de esta estructura es que los costes variables solo se generan cuando existe una venta efectiva, lo que aporta una gran flexibilidad financiera y reduce el riesgo en escenarios de menor actividad.

## **5. Relación entre costes y facturación**

La facturación anual prevista de la agencia Aeternum Experience asciende a 1.858.200 €, con una facturación mensual estimada de 154.850 €, basada en una media de tres bodas al mes. Frente a esta cifra, el peso de los costes fijos resulta prácticamente residual, representando únicamente un 2,20 % sobre las ventas, lo que evidencia la eficiencia del modelo.

El resultado de explotación anual se sitúa en 566.040 €, lo que supone un margen del 30,46 % sobre ventas, un indicador muy positivo que refuerza la solidez económica de la agencia.

## **6. Punto de equilibrio y margen de seguridad**

El punto de equilibrio de la agencia Aeternum Experience se sitúa en 10.411,11 € mensuales, 62.466,68 € semestrales y 124.933,36 € anuales. Estas cifras se encuentran muy por debajo de la facturación prevista, lo que implica un amplio margen de seguridad y una elevada capacidad de absorción ante posibles fluctuaciones del mercado.

Este dato confirma que la estructura de costes está correctamente dimensionada y que la agencia puede mantener su actividad incluso en escenarios menos favorables.

**Tabla 4.**

*Datos de venta y facturación de Aeternum Experiences.*

<b>2.24</b>	<b>Ventas</b>	<b>154.850,00 €</b>	<b>929.100,00 €</b>	<b>1.858.200,00 €</b>	<b>100,0%</b>
2.25	Costo de ventas(materias primas)	104.280,00 €	625.680,00 €	1.251.360,00 €	67,34%
<b>2.27</b>	<b>Resultado ( Beneficio explotación)</b>	<b>47.170,00 €</b>	<b>283.020,00 €</b>	<b>566.040,00 €</b>	<b>30,46%</b>
2.28	Resultado en % s/ventas	30,46%	30,46%	30,46%	
<b>2.29</b>	<b>Punto de equilibrio</b>	<b>10.411,11 €</b>	<b>62.466,68 €</b>	<b>124.933,36 €</b>	

*Fuente:* elaboración propia (Excel).

## 7. Valoración global de la estructura de costes

En conjunto, la estructura de costes de la agencia Aeternum Experience refleja un modelo equilibrado, realista y altamente rentable, alineado con su posicionamiento premium y su propuesta de valor. La combinación de una inversión inicial contenida, unos costes fijos reducidos y unos costes variables flexibles permite garantizar la viabilidad económica, la sostenibilidad a largo plazo y la capacidad de crecimiento del proyecto.

## 8. Conclusión.

La estructura de costes de la agencia Aeternum Experience se caracteriza por una inversión inicial contenida, unos costes fijos reducidos y unos costes variables directamente ligados a la actividad. Este equilibrio permite alcanzar el punto de equilibrio con facilidad y operar con un amplio margen de seguridad financiera. La relación entre costes y facturación confirma la viabilidad económica del proyecto y la solidez del modelo de negocio planteado.

## **9. Webgrafía.**

Instituto Nacional de Estadística (INE). (s. f.). *Indicadores económicos y costes empresariales*.

<https://www.ine.es>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (s. f.). *Emprendimiento y creación de empresas*.

<https://www.mincotur.gob.es>

Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). (s. f.). *Costes laborales y Seguridad Social*.

<https://www.sepe.es>

Seguridad Social España. (s. f.). *Cotizaciones y bases de cotización*.

<https://www.seg-social.es>

BBVA Empresas. (s. f.). *Estructura de costes y punto de equilibrio*.

<https://www.bbva.es/empresas>

Santander Empresas. (s. f.). *Análisis financiero y viabilidad económica*.

<https://www.bancosantander.es/empresas>

Emprendedores. (s. f.). *Costes fijos y variables en modelos de negocio*.

<https://www.emprendedores.es>

IEBS Business School. (s. f.). *Punto de equilibrio y análisis de rentabilidad*.

<https://www.iebschool.com>

OBS Business School. (s. f.). *Gestión financiera y control de costes*.

<https://www.obsbusiness.school>

Wedding Planning Institute. (s. f.). *Cost structure in wedding planning businesses.*

<https://www.weddingplanninginstitute.com>