



# ESTRUCTURA DE COSTES

---

**REALIZADO POR:**

Once Upon a Trip

**FECHA:**

14/01/26



## ÍNDICE

---

1. PREVISIÓN DE INVERSIONES INICIALES	02
2. GASTOS FIJOS Y VARIABLES	04
3. ARTICULOS Y SERVICIOS	07



En estructura de costes vamos a explicar plan financiero de la agencia que constituye la base económica que garantiza la viabilidad, estabilidad y sostenibilidad del proyecto. Su objetivo es anticipar de forma realista las **necesidades económicas** de la agencia, prever los costes de puesta en marcha, analizar los gastos de funcionamiento y definir el modelo de ingresos a través de la venta de experiencias temáticas inmersivas. Sirve como herramienta de **control interno**, planificación a medio y largo plazo. Esta la hoja de cálculo en el ([Link](#))

## 1. PREVISIÓN DE INVERSIONES INICIALES

La previsión de inversiones iniciales recoge todos los recursos económicos necesarios para poner en marcha Once Upon a Trip antes del inicio de la actividad comercial, (Todos los precios están estimados al precio más alto para evitar imprevistos)

### Gastos de constitución:

Los gastos de constitución de una empresa online en Valencia rondan los 290€ más IVA si utilizas un **servicio de creación online** que incluya todos los trámites básicos como notaría y Registro Mercantil. Con IVA serían **350,90€**.

### Compra del local:

0€ ya que es una agencia de viajes online.

### Derechos del traspaso:

0€ ya que es una agencia de viajes online.

### Depósitos/fianzas:

0€ ya que es una agencia de viajes online.

PREVISIÓN DE INVERSIONES INICIALES		
1	INVERSIONES INICIALES	IMPORTE
1.1	Gastos de constitución	350.90€
1.2	Compra local	0.00€
1.3	Derechos de traspaso	0.00€
1.4	Depositos/narizas	0.00€
1.5	Impuestos apertura	300.00€
1.6	Adecuación/reforma del local	0.00€
1.7	Mobiliario, estanterías..	0.00€
1.8	Equipos y aplicaciones informáticas	2,940.00€
1.9	Maquinaria	0.00€
1.10	Programas informáticos	6,000.00€
1.11	Página web	6,000.00€
1.12	Publicidad inicial, lanzamiento	1,500.00€
1.13	Otros gastos	500.00€
1.14	Otros conceptos	0.00€
1.15	<b>Total inversión inmobiliario</b>	<b>17,590.90€</b>
1.16	Aprovisionamiento/stock almacén	1,250.00€
1.17	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>18,840.90€</b>

3	NECESIDADES ECONÓMICAS	IMPORTE
3.1	Total inversión inicial (1.17)	18,840.90€
3.2	Tesorería inicial	2,000.00€
3.4	Total necesidades financieras (3.1+3.2)	20,840.90€
3.5	Aportación empresarios socios	14,800.00€
3.6	<b>PRESTAMO A SOLICITAR</b>	<b>6,040.90€</b>

Imagen 1. Previsión de inversiones iniciales

Fuente: Elaboración propia.



---

**Impuestos apertura:**

La empresa no tiene local físico, por lo tanto, en Valencia no se paga impuesto ni licencia de apertura. Solo tendríamos los costes de constitución (una SL: notaría + registro, normalmente entre 150–**300 €** si usamos estatutos tipo) y el alta en Hacienda y Seguridad Social, que son gratuitos.

**Adecuación/reforma del local:**

0€ ya que es una agencia de viajes online.

**Mobiliario, estanterías:**

0€ ya que es una agencia de viajes online.

**Equipos y aplicaciones informáticas:**

(Ordenadores, impresora, teléfono empresa)

2.940€ aproximadamente, hemos comprobado precios reales, el precio aproximado de 4 portátiles, 4 impresoras y 4 fijos.

**Maquinaria:**

0€ ya que es una agencia de viajes online.

**Programas informáticos:**

AMADEUS, el depósito o garantía serían 2.000–**5.000€** y el coste inicial (instalación “básica” GDS) **500-1.000€ = 6.000€**

**Página web:**

AMADEUS, el depósito o garantía serían 2.000–**5.000€** y el coste inicial (instalación “básica” GDS) **500-1.000€ = 6.000€**

**Publicidad inicial, lanzamiento:**

Un presupuesto inicial razonable sería 1.500 €. Iriamos haciendo pruebas y optimizando el presupuesto pero en principio sería el siguiente modelo de distribución:

- 60% – **Publicidad en Meta Ads** (TikTok/Instagram): campañas de captación y remarketing. Ideal para mostrar destinos atractivos y llegar a viajeros con intereses específicos.
- 
- 30% – **Google Ads** (búsquedas): anuncios para personas que ya están buscando viajes, paquetes o escapadas. Alto potencial de conversión.
- 
- 10% – **Contenido y micro influencers**: colaboraciones económicas con creadores de viajes para generar confianza y primeras pruebas sociales.

**Otros gastos:**

500€ para prevenir gastos con los que no contamos.

**Otros conceptos:**

No tenemos nada en este apartado, 0€.

**Stock Almacén:**

1250€, tenemos el producto de los libros, 180 libros a 6,8€ aproximadamente (depende del número de páginas etc)

**Tesorería inicial:**

2000€, para tener en el banco por cualquier necesidad.

**Aportación socios:**

14.800€, somos 4 socias y hay que aportar mínimo el 30% del dinero que necesitamos, aportamos 3.700€ cada una, para reducir el préstamo a solicitar. El préstamo que devemos solicitar es de 6.040,90€.

**2. GASTOS FIJOS Y VARIABLES**

GASTOS FIJOS Y VARIABLES				% SOBRE VENTAS
2	GASTOS FIJOS	MES	AÑO	
2.1	Alquileres	0.00€	0.00€	0.00%
2.2	Suministros ( luz, agua, tino.)	14.60€	175.20€	0.02%
2.3	Mantenimiento y reparaciones	0.00€	0.00€	0.00%
2.4	Tasas e impuestos Municipales	6.50€	78.00€	0.01%
2.5	" Módulos" (si procede)	0.00€	0.00€	0.00%
2.6	Primas de seguros	141.67€	1,700.04€	0.20%
2.7	Gestora y servicios externos	200.00€	2,400.00€	0.28%
2.8	NOMINA EMPLEADOS 4 personas	0.00€	0.00€	0.00%
2.9	Cuotas Seguridad Social	0.00€	0.00€	0.00%
2.10	Sueldos socios empresa	4,400.00€	52,800.00€	6.15%
2.11	Cuotas autónomos seguridad social	800.00€	9,600.00€	1.12%
2.12	Web. Diseño de Publicidad, y Redes sociales	517.00€	6,204.00€	0.72%
2.13	Cuota préstamo	518.00€	6,216.00€	0.72%
2.14	Otros gastos	500.00€	6,000.00€	0.70%
2.15	<b>Total gastos fijos</b>	<b>7,097.77€</b>	<b>85,173.24€</b>	9.92%
2.16	Coworking	25.00€	300.00€	0.03%
2.17	<b>Total gastos variables</b>	<b>25.00€</b>	<b>300.00€</b>	0.03%
2.18	<b>Total gastos</b>	<b>7,122.77€</b>	<b>85,473.24€</b>	9.96%
Ventas				
Costo de ventas				
Beneficio				
Resultado en % de s/ventas				
Punto de equilibrio				

Imagen 2. Gastos fijos y variables

Fuente: Elaboración propia.

**Alquileres:**

0€ ya que es una agencia de viajes online.

**Suministros(teléfono.):**

Solo necesitamos los gastos del teléfono, la tarifa Vodafone Solo Fijo: Aproximadamente 14,60 €/mes con llamadas a fijos y móviles ilimitadas.

**Mantenimiento y reparaciones:**

0€ ya que es una agencia de viajes online.

**Tasas e impuestos municipales:**

Estimación del IAE para 30.000 € facturados:

- Epígrafe IAE: 755.2 (agencia de viajes online).
- Cuota base: 155 €/año.
- Bonificación primer año en Valencia: 50 %.
- Pago estimado primer año: 78 €.
- Al no tener local, no pagamos ni IBI ni tasas municipales extra.

Con 30.000 € de facturación, el IAE te costaría menos de 80 € el primer año. 6,50 €/mes.

**"Módulos“:**

0€ , no procede.

**Primas de seguros:**

Estimación aproximada de prima anual:

- 1.Responsabilidad civil profesional: 300 – 700 € al año (para micro-agencias).
- 2.Garantía financiera / seguro de insolvencia: Con 30.000 € facturados entre 500–600 €.
- 3.Ciber-riesgos (opcional): 200 – 400 € al año.

Total aproximado anual (sin ciber-riesgos opcional): 800–1.300 €.

Total con ciber-riesgos: 1.000–1.700 €.

141,67€ al mes.

**Gestora y servicios externos**

Para una sociedad limitada, la gestoría costaría aproximadamente:

- Contabilidad + impuestos: 1.200 – 2.400 €/año.

**200 €/mes.**

Incluye contabilidad completa, impuestos y gestión laboral básica.

**Nóminas empleados:**

0€ ya que es una agencia de viajes online y solo trabajamos nosotras.



---

**Cuotas Seguridad Social:**

0€ sólo procede la de autónomos.

**Sueldos socios empresa:**

Somos 4 socias, con un sueldo mínimo de 1100€, donde el total sale a 4400€. Teniendo en cuenta que es un salario bajo la idea sería tener trabajos aparte hasta que tengamos suficientes ganancias, mientras el proyecto va tomando forma (al ser una agencia online entre 4 podríamos permitirnoslo).

**Cuotas autónomos seguridad social:**

Cuota mensual por socio: 200€

Total mensual 4 socios: **800€**

Cubre jubilación, incapacidad, cese de actividad y formación.

**Web, Diseño de Publicidad y RRSS:**

Teniendo en cuenta que la publicidad la gestionaremos nosotras mismas en su gran mayoría, destinariamos 500€ al mes y 17€ mensuales en mantenimiento de la web. Por lo tanto serían **517€** al mes.

**Cuota de préstamo:**

6.216,00€, con un iteres del 5-6% → 518,00€ al mes

**Otros gastos:**

500€ para prevenir gastos con los que no contamos.

**Coworking:**

25€, es variable, no sabemos exactamente cuantas veces vamos a ir al coworking.

**Ventas**

Es el dinero total que entra a la agencia por su actividad principal antes de restar cualquier gasto.

- Mensual: 71.534,00€
- Anual: 858.408,00€
- Nota importante: De estas ventas, el 80% se va directamente a cubrir el "Costo de ventas" (compra de mercancía o materiales), lo que deja un margen bruto del 20%.

**Beneficio:**

Es lo que queda "limpio" después de pagar tanto el coste de los productos como todos los gastos fijos (alquileres, seguros, sueldos, etc.).

- Mensual: 7.184,03€
- Anual: 86.208,36€
- Rentabilidad: El beneficio representa un 10,77% sobre las ventas totales.



### Punto de equilibrio:

Este es quizás el dato más importante para la salud del negocio. Indica cuánto necesitas vender como mínimo para no tener pérdidas (donde el beneficio sería 0).

- Punto de equilibrio (en ventas): 35.550,97€ al mes.
  - Si vendes menos de esa cantidad, el negocio pierde dinero.
  - Como actualmente vendes 71.534€, estás en una zona de seguridad cómoda.

## 3. ARTICULOS Y SERVICIOS

4	ARTÍCULOS/SERVICIOS	ARTÍCULOS Y SERVICIOS					DATOS MENSUALES			
		DATOS POR UNIDADES				VALOR VENTAS	VALOR COSTES	VALOR MARGEN	% MARGEN SOBRE VT	
		COSTE PRODUCTO	PVP VENTA	MARGEN BRUTO	UNIDADES A VENDER					
4.1	PACK ASTRONOMÍA	4,276.71€	5,345.89€	1,069.18€		0.00€	0.00€	0.00€	0.00%	
4.2	Libros	6.88€	8.60€	1.72€	3.33	28.67€	22.93€	5.73€	22.93%	
4.3	Transporte	300.00€	375.00€	75.00€	3.33	375.00€	300.00€	75.00€	300.00%	
4.4	Alojamiento	2,100.00€	2,625.00€	525.00€	3.33	2,625.00€	2,100.00€	525.00€	2100.00%	
4.5	Actividades	1,000.00€	1,250.00€	250.00€	3.33	1,250.00€	1,000.00€	250.00€	1000.00%	
4.6	Comida	130.00€	162.50€	32.50€	3.33	162.50€	130.00€	32.50€	130.00%	
4.7	Guía local	700.00€	875.00€	175.00€	3.33	2,916.67€	2,333.33€	583.33€	2333.33%	
4.8	Seguro	39.83€	49.79€	9.96€	3.33	165.96€	132.77€	33.19€	132.77%	
4.9	PACK NATURALEZA	3,581.80€	4,477.25€	2,138.36€						
4.10	Libros	6.88€	8.60€	1.72€	3.33	28.67€	22.93€	5.73€	22.93%	
4.11	Transporte	1,271.00€	1,521.25€	304.25€	3.33	5,070.83€	4,056.67€	1,014.17€	4056.67%	
4.12	Alojamiento	1,532.00€	1,915.00€	383.00€	3.33	6,383.33€	5,106.67€	1,276.67€	5106.67%	
4.13	Actividades	169.02€	211.28€	42.26€	3.33	704.25€	563.40€	140.85€	563.40%	
4.14	Comida	100.00€	125.00€	25.00€	3.33	416.67€	333.33€	83.33€	333.33%	
4.15	Guía local	500.00€	625.00€	125.00€	3.33	2,083.33€	1,666.67€	416.67€	1666.67%	
4.16	Seguro	56.90€	71.13€	14.23€	3.33	237.08€	189.67€	47.42€	189.67%	
4.17	PACK HISTORIA	4,078.78€	5,098.48€	1,019.70€						
4.18	Libros	6.88€	8.60€	1.72€	3.33	28.67€	22.93€	5.73€	22.93%	
4.19	Transporte	1,175.00€	1,468.75€	293.75€	3.33	4,895.83€	3,916.67€	979.17€	3916.67%	
4.2	Alojamiento	1,760.00€	2,200.00€	440.00€	3.33	7,333.33€	5,866.67€	1,466.67€	5866.67%	
4.21	Actividades	280.00€	350.00€	70.00€	3.33	1,166.67€	933.33€	233.33€	933.33%	
4.22	Comida	100.00€	125.00€	25.00€	3.33	416.67€	333.33€	83.33€	333.33%	
4.23	Guía local	700.00€	875.00€	175.00€	3.33	2,916.67€	2,333.33€	583.33€	2333.33%	
4.24	Seguro	56.90€	71.13€	14.23€	3.33	237.08€	189.67€	47.42€	189.67%	
4.25	PACK MISTERIO	4,575.16€	5,718.95€	1,143.79€						
4.26	Libros	6.88€	8.60€	1.72€	3.33	28.67€	22.93€	5.73€	22.93%	
4.27	Transporte	1,800.00€	2,250.00€	450.00€	3.33	7,500.00€	6,000.00€	1,500.00€	6000.00%	
4.28	Alojamiento	1,500.00€	1,875.00€	375.00€	3.33	6,250.00€	5,000.00€	1,250.00€	5000.00%	
4.29	Actividades	400.00€	500.00€	100.00€	3.33	1,666.67€	1,333.33€	333.33€	1333.33%	
4.30	Comida	100.00€	125.00€	25.00€	3.33	416.67€	333.33€	83.33€	333.33%	
4.31	Guía local	700.00€	875.00€	175.00€	3.33	2,916.67€	2,333.33€	583.33€	2333.33%	
4.32	Seguro	68.28€	85.35€	17.07€	3.33	284.50€	227.60€	56.90€	227.60%	
4.33	PACK FANTASÍA	3,126.71€	3,908.59€	781.68€					0.00%	
4.34	Libros	6.88€	8.60€	1.72€	3.33	28.67€	22.93€	5.73€	22.93%	
4.35	Transporte	1,000.00€	1,250.00€	250.00€	3.33	4,166.67€	3,333.33€	833.33€	3333.33%	
4.36	Alojamiento	810.00€	1,012.50€	202.50€	3.33	3,375.00€	2,700.00€	675.00€	2700.00%	
4.37	Actividades	350.00€	437.50€	87.50€	3.33	1,458.33€	1,166.67€	291.67€	1166.67%	
4.38	Comida	220.00€	275.00€	55.00€	3.33	916.67€	733.33€	183.33€	733.33%	
4.39	Guía local	700.00€	875.00€	175.00€	3.33	2,916.67€	2,333.33€	583.33€	2333.33%	
4.40	Seguro	39.83€	49.79€	9.96€	3.33	165.96€	132.77€	33.19€	132.77%	
4.41	<b>TOTAL</b>	<b>19,639.16€</b>	<b>24,548.95€</b>	<b>4,909.79€</b>	<b>116.67€</b>	<b>71,534.00€</b>	<b>57,227.20€</b>	<b>14,306.80€</b>	<b>57227.20%</b>	
DATOS ANUALES						858,408.00€	686,726.40€	171,681.60€		

Imagen 3. Artículos y servicios

Fuente: Elaboración propia.



### **Estructura de los packs:**

La agencia ofrece cinco paquetes principales: Astronomía, Naturaleza, Historia, Misterio y Fantasía. Cada pack incluye los mismos componentes de servicio, pero con costes variables:

- Componentes por pack: Libros, transporte, alojamiento, actividades, comida, guía local y seguro.
- Estrategia de ventas: Se estima vender 3,33 unidades mensuales de cada componente dentro de cada pack, se hacen dos salidas el mismo mes de cada viaje, al año.

### **Análisis de Márgenes y Rentabilidad:**

- **Margen Bruto por Unidad:** Cada pack genera un beneficio antes de gastos fijos. Por ejemplo, el Pack Naturalezatiene el margen bruto más alto por unidad con 2.138,36€, mientras que el de Fantasía es el menor con 781,68€.
  - **Margen sobre Ventas:** La mayoría de los servicios individuales mantienen un margen de beneficio constante (por ejemplo, los libros tienen un **22,93%** de margen).
- 

En **conclusión**, la planificación económica y la gestión de los recursos clave en Once Upon a Trip aseguran que cada experiencia se desarrolle con coherencia, calidad y viabilidad. Al encontrarnos en fase de lanzamiento, hemos diseñado una estructura ligera y flexible que nos permite **aprender**, optimizar procesos y mejorar de forma progresiva a partir de la experiencia real. Este enfoque facilita un crecimiento **sostenible** y una consolidación sólida del proyecto a medio y largo plazo.