

Estructura de costes

Nuestra estructura de costes está diseñada para soportar un volumen de operaciones de 9.600 unidades anuales, optimizando los recursos para maximizar el beneficio neto, el cual se sitúa en 21.641,60 € tras el primer ejercicio.

Los costes totales ascienden a 452.948,00 € y se desglosan de la siguiente manera:

- **Costes Variables** que están directamente ligados a la producción

Son los costes que aumentan a medida que vendemos más unidades

Aprovisionamiento : Representa el gasto más importante con 192.000,00 €, lo que supone un coste unitario de producción de 20,00€ y 50,00 € por llavero. Incluye batería, placa PCB, carcasa r-PET y ensamblaje.

Transportes y Logística: Inversión de 11.000,00 € para asegurar la entrega de los pedidos a los clientes finales y distribuidores.

- **Costes Fijos Operativos** parte de la estructura y funcionamiento de la empresa

Gastos necesarios para mantener la empresa abierta independientemente de las ventas:

Personal y Seguridad Social: Es la partida más pesada de la estructura fija, sumando 118.488,00 € incluye sueldos de trabajadores, sueldos de socios y seguridad social de los mismos.

Alquiler de Local y Suministros: El mantenimiento del espacio físico y los servicios básicos (luz, agua, internet) supone un total de 36.500,00 € anuales.

Servicios Externos y Seguros: Incluye la gestoría-asesoría (14.400 €) y los seguros de responsabilidad y local (7.200 €).

- Costes de Crecimiento y Tecnología

Inversiones estratégicas para captar clientes y mantener la ventaja competitiva:

Publicidad y Marketing: Una inversión agresiva de 72.000,00 € (representando el 30,8% de los gastos operativos excluyendo compras) para posicionar la marca Green Pocket en el segmento de viajes.

Mantenimiento Tecnológico: Gasto de 1.000,00 € destinado a asegurar la estabilidad de la aplicación móvil y la vinculación del GPS.

Análisis de Eficiencia Económica

Punto de Equilibrio: Con un margen bruto de 30,00 € por unidad (Precio 50 € - Coste 20 €), la empresa necesita vender aproximadamente 8.700 unidades para cubrir todos sus costes fijos y gastos de marketing.

Escalabilidad: A medida que el volumen de ventas supere las 9.600 unidades, los costes fijos (sueldos, alquiler) se diluirán, incrementando exponencialmente el margen de beneficio por cada nuevo llavero vendido.