

# Estructura de costes

La estructura de costes de NFC Recover se caracteriza por ser **sencilla, controlada y adaptada** a una fase inicial de lanzamiento, lo que favorece la viabilidad del proyecto desde sus primeras etapas.

Los costes se dividen principalmente en **costes variables y costes fijos**, permitiendo un seguimiento claro de la rentabilidad del negocio.

Los **costes variables** están directamente relacionados con la producción de cada unidad. Incluyen la compra de chips NFC, el material utilizado en la impresión 3D (filamento), el consumo eléctrico de la impresora, el ensamblaje y el embalaje básico del producto. El coste de producción por unidad se sitúa entre 0,50 € y 0,70 €, con un coste unitario medio estimado de 0,80 € al incluir pequeños gastos adicionales. Estos costes aumentan de forma proporcional al número de unidades producidas, pero se reducen a medida que se producen mayores volúmenes.

Por otro lado, los **costes fijos** son aquellos que no dependen directamente del número de unidades vendidas. Entre ellos se encuentran los gastos de mantenimiento de la plataforma digital, marketing y comunicación, posibles servicios de logística, y gastos administrativos básicos.

Estos costes fijos se estiman en 2.000 € mensuales, lo que supone 24.000 € anuales, una cifra ajustada y asumible para un proyecto de estas características.

La combinación de **costes bajos de producción y una estructura fija** controlada permite a NFC Recover alcanzar el punto de equilibrio con un volumen de ventas razonable, especialmente con un precio de venta de 2 € por unidad. Esta estructura facilita la escalabilidad del negocio y deja margen para reinversión, mejora del producto y crecimiento futuro.

# Estructura de costes

## Análisis de Viabilidad y Punto de Equilibrio

**Precio de venta unitario: 1,50 € – 2 €**

Coste unitario medio: 0,80 €

Margen por unidad:

A 1,50 € → 0,70 €

A 2,00 € → 1,20 €

Punto de equilibrio (escenario conservador)

Costes fijos / margen unitario

2000 € / 0,70 € = 2.858 unidades al mes

A un precio de 2 €, el punto de equilibrio se alcanza antes y el negocio es claramente más rentable, aumentando la viabilidad y el beneficio.

# Estructura de costes

## Conclusión de Viabilidad

El proyecto es económicamente viable, especialmente con un precio de venta de 2 €, ya que:

- Tiene bajos costes de producción.
- El producto es escalable.
- El mercado es amplio.
- La inversión inicial es reducida.
- La tecnología ya existe y es accesible.

