

9. ESTRUCTURAS DE COSTES

En este último apartado del modelo de Canvas vamos a analizar las estructuras de costes. La estructura de costes consiste en detectar los costes de la empresa, dividirlos y desarrollarlos en el lienzo Canvas. En este bloque se deben destacar los costes vinculados a las actividades clave, los socios clave y los recursos clave. Es muy importante analizar cuidadosamente la estructura de costes ya que así podremos conocer la cantidad de dinero que necesitamos para sacar adelante nuestro proyecto. Este apartado también ayuda a evaluar la rentabilidad y viabilidad económica de la empresa.

El coste principal con el que tendríamos que contar es la propia creación y diseño de la app. Tendremos que contratar a otra empresa o a un empresario individual para que cree la empresa a nuestro gusto.

Existen varios tipos de costes en la estructura del Modelo Canvas:

- **Costes fijos** → aquellos que no varían aunque la producción aumente, pues no tienen una relación proporcional con el producto o servicio. Pagaremos la misma cantidad de dinero sin importar el funcionamiento de la empresa. En nuestro caso, tendremos que pagar mensualmente a una empresa publicitaria con el objetivo de darnos a conocer. Nuestra idea principal sería poner afiches explicando brevemente de qué trata nuestro proyecto y dejando abajo nuestras redes sociales y la propia web para los interesados.
- **Costes variables** → Aumentan de forma proporcional con el volumen de producción. En nuestro caso dispondremos de una serie de técnicos que se encargan del mantenimiento de nuestra app para que en caso de sufrir un hackeo, una caída del sistema o cualquier tipo de problema que nos pueda surgir podamos solventarlo lo más rápido posible. Contando con que no esperamos sufrir problemas habitualmente, estos técnicos solo trabajarán, y por lo tanto cobrarán cuando sea necesario.
- **Costes indirectos** → No tienen una vinculación directa con la propuesta de valor. Por ejemplo, los recursos usados para pagar los salarios de los empleados. Por suerte, nuestro proyecto cuenta con subvenciones por parte del Estado.
Al principio pretendíamos ser una empresa sin ánimo de lucro, ya que el poco dinero que pensábamos ganar, iba a estar dirigido a los propios gastos que nos pudieran conllevar los desplazamientos con los clientes (pagos del tranvía, bus...). Pero finalmente decidimos solicitar una subvención.