

# Estructura de costes:

# Virtus

Para que Virtus sea viable, hemos diseñado una estructura intentando minimizar gastos:

**1. Inversión Inicial:** Como no contamos con informáticos propios en la plantilla, nuestro mayor desembolso es contratar a profesionales tecnológicos:

- **Contratación de equipo de desarrollo informático:** Este es el coste principal. Tenemos que pagar a una agencia para que diseñe y programe: la página web, la plataforma de gestión de usuarios y el algoritmo de IA. (Estimación: 4000€ – 6000€).
- **Legal y marca:** Costes para constituir la empresa legalmente y proteger nuestra marca. (Estimación: 500€).
- **Licencias de Software iniciales:** Inversión en herramientas de software, gestión y diseño para la fase inicial del negocio. (Estimación: 150€).
- **Equipo de Hardware:** Aunque los informáticos ya dispongan de sus equipos informáticos, necesitaremos Hardware para el uso exclusivo de ventas y gestiones de la empresa. (Estimación: 7200€).

## 2. Costes Fijos:

- **Mantenimiento técnico:** Pago mensual a los informáticos para que vigilen que la web no se caiga, arreglen fallos técnicos y mantengan la seguridad de los datos. (Estimación: 200€ – 300€ / mes).
- **Costes de almacenamiento (Servidores):** Alquiler de servidores potentes en la nube (AWS/Google Cloud) necesarios para que la IA funcione y procese datos constantemente. (Estimación: 100€ / mes).
- **Marketing y publicidad:** Presupuesto fijo para promocionar la plataforma en redes sociales (TikTok, Instagram) y captar usuarios, así como la creación de anuncios para publicitarnos en espacios como: Google Ads, Meta Ads o LinkedIn Ads. (Estimación: 450€–500€ / mes).

- **Equipo para la preparación de entrevistas:** Lo conforman profesores de Universidades y expertos en RRHH. (Estimación: 200€ / mes).

### **3. Costes Variables:**

- **Consumo de la IA:** Cada vez que un alumno hace uso de la IA para resolver alguna duda, la IA consume recursos informáticos. Por tanto, cuantos más usuarios, más pagamos. (Estimación: 0,05€ por simulación).
- **Pasarelas de pago:** Comisión que el banco nos cobra cuando cada usuario paga su suscripción. (Estimación: 1,5% – 3% por transacción + una tarifa fija entre 0,25 – 0,35 €).

**Cámara de Comercio:** Asistencia en reuniones de networking con las Cámaras de Comercio nos permite darnos a conocer. (Estimación: 300€).