

ESTRUCTURA DE COSTES

Sacar adelante nuestro proyecto de negocio implica afrontar una serie de gastos que la empresa debe ser capaz de asumir y gestionar de manera eficiente. Para ello, la estructura de costes del proyecto se organiza en costes fijos y costes variables, lo que permite tener un mayor control financiero y reducir el riesgo económico, especialmente en las primeras fases. Desde el inicio, el proyecto se ha diseñado con el objetivo de minimizar la inversión inicial y asegurar su viabilidad.

El modelo de negocio se basa en el lanzamiento de una versión básica del servicio, priorizando aquellas funcionalidades esenciales que aportan valor a los usuarios. Esta estrategia permite reducir costes iniciales y facilita la validación del proyecto antes de realizar inversiones más elevadas. Además, se apuesta por la colaboración con entidades locales, lo que contribuye a disminuir gastos y a mantener la calidad del servicio ofrecido.

Los principales costes fijos del proyecto están relacionados con el capital humano y la tecnología, ya que se trata de un negocio intensivo en conocimiento. Destacan especialmente los costes del equipo de desarrolladores, responsable del diseño, mantenimiento y mejora de la plataforma tecnológica, así como del personal de marketing, encargado de la promoción del proyecto, la captación de usuarios y el posicionamiento de la marca. A estos costes se suman la infraestructura tecnológica básica, como servidores, software y licencias, además de los gastos administrativos y de gestión. Estos costes no dependen directamente del número de usuarios y deben asumirse de forma periódica.

Por otro lado, los costes variables están directamente vinculados al nivel de actividad del proyecto y aumentan a medida que crece la demanda del servicio. Entre los más relevantes se encuentran los desarrolladores de software, controladores del servidor y profesionales del cuidado (son las personas que atienden directamente a los usuarios del servicio, como cuidadores, auxiliares o personal de apoyo. Son esenciales para garantizar la calidad del servicio y su coste aumenta a medida que crece el número de usuarios), cuyo coste se incrementa conforme aumenta el número de usuarios atendidos. También se incluyen los servicios externos puntuales y los costes asociados a campañas de marketing variables, que se ajustan en función de las necesidades del proyecto. Esta estructura permite una mayor flexibilidad financiera y facilita la adaptación al crecimiento.

A medida que el proyecto se consolide y aumente el número de usuarios, será posible beneficiarse de economías de escala, ya que el coste medio por usuario disminuirá sin que sea necesario incrementar de forma proporcional los costes fijos. Asimismo, en el futuro se podrá ampliar los servicios ofrecidos, generando economías de alcance y diversificando la actividad del negocio.

En cuanto a la inversión inicial, los recursos más costosos del proyecto son el equipo técnico y los profesionales del cuidado. Por este motivo, se ha optado por una inversión inicial contenida, apostando por una versión básica del servicio y por acuerdos con entidades locales. Esta estrategia permite reducir costes, minimizar riesgos y validar el modelo de negocio antes de realizar inversiones de mayor envergadura.