



PLIN

# ESTRUCTURA DE COSTES

2ºDAM3



LABURAPP

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

Poner en marcha LaburApp no es solo cuestión de tener una buena idea; implica asumir una serie de gastos reales para que la plataforma sea segura, rápida y de calidad. No nos tomamos esto como un simple ejercicio académico, sino como un proyecto con patas para salir al mercado. Por eso, nuestra estructura de costes no busca solo “gastar poco”, sino invertir con cabeza en lo que de verdad importa: que el usuario tenga una experiencia impecable y que el negocio se sostenga solo a largo plazo. Hemos dividido los gastos en fijos, variables y otros extras, incluyendo también los costes de personal, asesoramiento profesional y un fondo de seguridad para imprevistos, sin olvidar el empujón inicial de dinero que hace falta para encender los motores.

Primero están los **costes fijos**, esos que tenemos que pagar todos los meses pase lo que pase, tengamos diez usuarios o diez mil. Aquí entra toda la infraestructura tecnológica que sostiene la app: los servidores en la nube para que nunca se caiga y el almacenamiento de datos para que nada se pierda. También metemos en este saco el mantenimiento continuo, que básicamente es arreglar fallos, blindar la seguridad y añadir funciones nuevas para no quedarnos atrás. A esto hay que sumarle el pago del dominio, la web de la empresa y las licencias de software que usamos para programar. Además, conforme el proyecto crece, aparecen los **costes de personal**: salarios o gastos asociados a desarrolladores, soporte técnico y atención al usuario, fundamentales para mantener la calidad del servicio. De momento no nos hemos puesto un sueldo, pero es algo que tenemos claro que llegará en cuanto el proyecto crezca y se consolide.



Luego tenemos los **costes variables**, que son los que suben a medida que la gente empieza a usar la app a lo loco. Cuanta más actividad hay, más nos cobran por servicios externos como los mapas de las APIs, el envío de mensajes, las notificaciones push o los procesos para verificar que cada usuario es quien dice ser. En este grupo también entra el marketing digital y las promociones; dependiendo de cuánta gente nueva queramos captar cada mes, le meteremos más o menos intensidad a la publicidad y a los incentivos de nuestro sistema de puntos. A esto se suma el posible aumento del gasto en atención al usuario y moderación, ya que un mayor volumen de usuarios exige más recursos humanos y técnicos.

Además, hay otros gastos que no son tan fáciles de encasillar pero que son vitales para que LaburApp funcione dentro de la legalidad y genere confianza. Hablamos de la **inversión en publicidad y comunicación** para que se nos conozca, los líos **legales y administrativos**, y por supuesto, los impuestos de toda la vida. Aquí entra también el coste de contar con una asesoría profesional, tanto fiscal como legal, y todo lo relacionado con la protección de datos (cumplimiento del RGPD, políticas de privacidad y seguridad de la información). Pero hay algo en lo que no vamos a escatimar: el coste social y reputacional. Como LaburApp vive de la confianza, tenemos que invertir tiempo y dinero en moderar contenidos, controlar que todo vaya bien y dar una atención al usuario humana que resuelva problemas de verdad.

Por último, contemplamos un **fondo de imprevistos**, pensado para cubrir gastos inesperados como fallos técnicos graves, cambios legales, picos de tráfico o necesidades urgentes de soporte. Este colchón económico nos permite reaccionar rápido sin poner en peligro la estabilidad del proyecto, algo clave en una startup digital que quiere crecer sin sobresaltos.



Lo bueno de este modelo es que, conforme crecemos, nos volvemos más eficientes. Al tener más usuarios, los costes fijos se reparten mejor y el coste por persona baja (lo que se llama **economía de escala**). Además, aprovechamos que ya tenemos montada la estructura técnica para ofrecer muchas cosas a la vez (chat, mapas, tareas, puntos) sin tener que gastar el doble de recursos. Así conseguimos que LaburApp sea un servicio de primera sin que los números dejen de cuadrar.

Para que LaburApp vea la luz, necesitamos un **capital inicial** que cubra los gastos de desarrollo y el gran lanzamiento. Nuestra idea es financiarlo con una mezcla de ahorros propios, ayudas o subvenciones, y la entrada de inversores que crean en el proyecto. Esta inversión es la que nos permitirá empezar con una base sólida, garantizando que el servicio sea excelente desde el minuto uno y que podamos crecer de forma sana y sin prisas, pero sin pausas.

CONCEPTO	COSTE ESTIMADO (€)
Desarrollo inicial de la aplicación	2.800 €
Infraestructura y servidores (primer año)	750 €
Dominio y página web	200 €
Licencias y herramientas profesionales	350 €
Marketing y lanzamiento inicial	600 €
Asesoría legal, fiscal y protección de datos	300€
Fondo de imprevistos	2000€
Costes de personal (socios y trabajadores de LaburApp)	0€ (durante el primer año)
<b>Total inversión inicial:</b>	<b>7000 €</b>