

9. ESTRUCTURA DE COSTES:

La estructura de costes de ServiceGo se ha diseñado para ser ligera y escalable, con un enfoque en mantener gastos fijos bajos durante la fase de lanzamiento y crecimiento inicial en Valencia, mientras los costes variables aumentan de forma proporcional al volumen de transacciones y usuarios. Se priorizan las siguientes partidas según su impacto y necesidad en el desarrollo del proyecto.

La partida más importante en los primeros años es el desarrollo, mantenimiento y actualización continua de la aplicación móvil y la página web. Incluye la creación del MVP con funcionalidades esenciales (registro y verificación de usuarios, geolocalización, matching inteligente, sistema de pagos seguro, chat integrado, valoraciones y notificaciones), así como servidores en la nube, integraciones con APIs externas para verificación y pagos, medidas de ciberseguridad y actualizaciones regulares para incorporar mejoras, corregir errores y cumplir con nuevas normativas. Este gasto supone la mayor parte del presupuesto inicial y se convierte en variable a medida que crece la plataforma, pero requiere una inversión fuerte al principio para garantizar estabilidad y seguridad.

En segundo lugar se sitúa el marketing y la captación de usuarios en ambos lados de la plataforma. Comprende campañas digitales locales en redes sociales, anuncios segmentados por geolocalización en Valencia, SEO y SEM para la web, creación de contenido, colaboraciones con influencers o comunidades de autónomos, y acciones promocionales de lanzamiento como registro gratuito o descuentos en los primeros servicios. Este coste es mayoritariamente variable y se ajusta en función de los resultados obtenidos, pero es indispensable para atraer suficientes clientes y prestadores desde el inicio y evitar el estancamiento típico de los marketplaces.

A continuación aparecen los costes legales, fiscales, de cumplimiento normativo y de verificación de usuarios. Engloban asesoría jurídica especializada en plataformas digitales, contratación de servicios externos para comprobación de identidad y antecedentes, seguros de responsabilidad civil, cumplimiento del RGPD y otras regulaciones, así como posibles tasas administrativas. Son gastos mayoritariamente fijos en la fase de arranque y representan una proporción menor, pero resultan

imprescindibles para sostener la diferenciación por seguridad y legalidad que define el proyecto.

Por último se incluyen los gastos de infraestructura física y operativa básica, principalmente el alquiler del espacio de coworking Vortex con el plan Flex Full (248,05 € al mes con IVA incluido, aproximadamente 3.000 € anuales), que proporciona wifi de alta velocidad, salas de reuniones para inversores, cocina compartida y cabinas de llamadas privadas. Este gasto es fijo y muy contenido, permitiendo operar sin necesidad de oficina propia hasta que el número de usuarios activos justifique un cambio.

Dado que el proyecto requiere una inversión inicial destacada, se estima el coste completo de las inversiones necesarias en la fase de arranque (desarrollo del MVP, lanzamiento y primeros 12-18 meses de operación) entre 45.000 € y 80.000 €. Este rango es prudente y se alinea con los precios reales del mercado español en 2025-2026 para el desarrollo de aplicaciones de marketplace con verificación de identidad, pagos duales y funcionalidades de seguridad avanzadas. La financiación se cubre priorizando subvenciones y ayudas no reembolsables a través de programas como España Digital 2026, Fondos Next Generation EU, Kit Digital y convocatorias específicas de la Comunitat Valenciana para startups digitales e innovación tecnológica, complementadas con aportaciones iniciales de los promotores y, en su caso, inversión privada atraída en el ecosistema valenciano. Esta aproximación minimiza el riesgo financiero y aprovecha el entorno favorable de Valencia para el emprendimiento digital.