

## Actividades clave

### **¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?**

Para poner en marcha el proyecto de Microtiendas Inteligentes, llamado Innovashop, es importante entender qué gastos debemos afrontar para que la empresa sea rentable y segura. El coste más importante de nuestro proyecto es el desarrollo tecnológico y el mantenimiento de la plataforma. Al ser un negocio basado en una App y una web, necesitamos invertir primero en la creación de la plataforma y en el diseño del constructor de tiendas, que es la herramienta que permite a los usuarios crear su espacio sin saber programación. Además, al integrar Inteligencia Artificial para generar textos, traducir idiomas, tenemos un gasto constante en el uso de estos algoritmos y en los servidores donde se guarda toda la información de las tiendas y los productos.

Dentro de nuestra estructura, distinguimos claramente los costes fijos de los variables. Los costes fijos son los que tenemos que pagar cada mes sin falta, como el alquiler de la nube o servidores, los salarios del equipo técnico y de atención al cliente, y la asesoría legal. Este último punto es clave y representa un coste de gestión importante, ya que debemos asegurar que el registro de menores de 16 y 17 años cumpla estrictamente con la ley mediante autorizaciones parentales. También es un coste fijo la inversión en marketing en redes sociales como TikTok o Instagram para que los jóvenes emprendedores conozcan la plataforma. Por otro lado, los costes variables son los que suben cuando tenemos más actividad, como las pequeñas comisiones que cobran los bancos por procesar los pagos o el aumento de potencia que requiere la IA cuando miles de personas la usan a la vez para sus descripciones de producto.

Nuestro modelo de negocio se apoya en las economías de escala. Esto significa que, aunque al principio la inversión para crear la plataforma es alta, una vez que el sistema está funcionando, el coste de añadir una nueva tienda es casi de cero. Cuantos más usuarios tengamos, más barato nos sale mantener a cada uno de ellos. También aprovechamos las economías de alcance, ya que sobre la misma base tecnológica ofrecemos servicios extra como la analítica avanzada, los planes premium de 20-30 euros y las herramientas de marketing, lo que nos permite ganar más dinero sin aumentar demasiado los gastos.

En cuanto a la inversión inicial, es necesario contar con capital para constituir la empresa como Sociedad Limitada (SL) y registrar la marca. Identificamos costes directos, como el soporte técnico para los vendedores, e indirectos, como los gastos de administración general. Finalmente, asumimos un coste social y ético muy importante: garantizar un entorno de pago seguro mediante el sistema "escrow", donde el dinero se retiene hasta que el cliente recibe su pedido. Esto genera confianza y nos diferencia de la competencia. El objetivo es que con estos gastos controlados y una buena base de tiendas activas, podamos alcanzar una facturación cercana a los 452.000 euros el primer año, logrando que el negocio sea sostenible y capaz de crecer internacionalmente.