

# Estructura de costes



La estructura de costes recoge el conjunto de gastos necesarios para el desarrollo, funcionamiento y crecimiento de la empresa, teniendo en cuenta que se trata de una **startup tecnológica** perteneciente al **sector terciario**, cuya actividad principal es la prestación de servicios digitales de intermediación y recomendación de eventos.

## COSTES TECNOLÓGICOS

La aplicación se desarrolla mediante el software gratuito *GoodBarber*, lo que reduce los costes iniciales de programación. Sin embargo, la empresa debe asumir los gastos derivados de la **publicación y mantenimiento de la app** en plataformas oficiales como App Store o Microsoft Store. A ello se suman los costes asociados a la **seguridad informática y protección de datos**, indispensables para garantizar la privacidad de la información personal y los hábitos de consumo de los usuarios, especialmente al tratarse de una aplicación que gestiona datos procedentes de plataformas externas como Spotify o Netflix.

## COSTES DE PERSONAL

Estos incluyen todos los gastos relacionados con la estructura organizativa de la empresa. Eventy cuenta con directores y equipos especializados en comunicación, marketing, creatividad, finanzas y atención al cliente. Estos costes incluyen salarios, cotizaciones a la Seguridad Social y posibles incentivos, siendo en su mayoría **costes fijos**, ya que se mantienen independientemente del número de usuarios de la aplicación. Al tratarse de una empresa con actividad mayoritariamente online, estos costes se ven parcialmente reducidos gracias al teletrabajo.

## COSTES DE MARKETING Y PUBLICIDAD

Eventy invierte en campañas publicitarias tanto en redes sociales como en televisión y otros medios digitales. Además, el diseño de anuncios, flyers y contenido promocional juegan un papel fundamental en la publicidad de la empresa. Aunque se utilizan programas gratuitos como iMovie o Canva, existen gastos asociados a la **difusión de la publicidad**, colaboraciones con influencers y posicionamiento de la marca, los cuales son esenciales para aumentar la base de usuarios y mejorar la visibilidad de la aplicación.

## COSTES DE INFRASTRUCTURA Y GESTIÓN

Esto incluye el alquiler y mantenimiento de la oficina situada en Madrid, suministros básicos y gastos administrativos. Aunque la presencia física no es imprescindible para el funcionamiento diario, esta oficina resulta necesaria para la coordinación de los distintos departamentos y la toma de decisiones estratégicas.

## COSTES VARIABLES

Estos son los relacionados con el crecimiento de la empresa, como la ampliación de servidores, la adaptación de la app a nuevos países o el aumento del gasto publicitario en función de la expansión del negocio.



En conjunto, Eventy presenta una estructura de costes optimizada, característica de las empresas digitales, en la que el control del gasto y la eficiencia tecnológica resultan claves para su rentabilidad.

## COSTES FIJOS

<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Coste anual estimado</b>
Oficina en Madrid	Alquiler + suministros	24.000€
Sueldos directivos (4 cargos)	Director general, marketing, financiero, comunicación, creativo	180.000€
Sueldos equipo técnico	Programadores, diseño, soporte	120.000€
Servidores y mantenimiento	Hosting, seguridad, bases de datos	12.000€
Licencias de software	GoodBarber, Canva Pro, iMovie, herramientas IA	3.000€
Servicios legales y contables	Asesoría, protección de datos	6.000€
Marketing base	Redes sociales, mantenimiento web	10.000€
Otros gastos fijos	Seguros, material, imprevistos	5.000€
<b>TOTAL</b>		<b>360.000€</b>

## **COSTES VARIABLES**

<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Coste variable estimado</b>
Publicidad adicional	Campañas puntuales, influencers	1–3 € por usuario adquirido
Comisiones de pago	Pasarelas de pago por entradas	1–2 % por transacción
Coste por usuario activo	Servidores, almacenamiento, IA	0,10 € por usuario/mes
Organización de transporte	Buses, acuerdos logísticos	5–10 % del precio del viaje
Atención al cliente	Coste por ticket gestionado	0,50 € por consulta

## AÑO 1

Concepto	Valor
Usuarios registrados	50.000€
Ingresos por publicidad	40.000€
Ingresos por eventos destacados	25.000€
Ingresos por membresías	15.000€
<b>Ingresos totales</b>	80.000€
<b>Costes totales</b>	420.000€
<b>Beneficio / Pérdida</b>	-340.000€

## AÑO 5

Concepto	Valor
Usuarios registrados	500.000€
Ingresos por publicidad	250.000€
Ingresos por eventos destacados	200.000€
Ingresos por membresías	150.000€
<b>Ingresos totales</b>	600.000€
<b>Costes totales</b>	500.000€
<b>Beneficio / Pérdida</b>	100.000€

## AÑO 10

Concepto	Valor
Usuarios registrados	1.500.000€
Ingresos por publicidad	600.000€
Ingresos por eventos destacados	500.000€
Ingresos por membresías	300.000€
<b>Ingresos totales</b>	<b>1.400.000€</b>
<b>Costes totales</b>	<b>600.000€</b>
<b>Beneficio / Pérdida</b>	<b>800.000€</b>

### Periodo de payback

- **Año 1:** -340.000 €
- **Año 2–4:** pérdidas menores (estimadas -200.000 € en total)
- Total inversión acumulada: **-540.000 €**
- **Beneficio anual a partir del año 5:** +100.000 € / año
- **Payback estimado:**  $540.000/100.000=5,4$  años- La inversión inicial se recupera alrededor del año 6