

# ESTRUCTURAS DE COSTES

## ¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Chestra debe afrontar una estructura de costes diferenciada que comprende tanto gastos fijos como variables, costes directos e indirectos, así como inversiones iniciales significativas necesarias para el desarrollo y lanzamiento de la plataforma tecnológica.

### **Costes fijos:**

El alojamiento web y servicios de infraestructura tecnológica constituyen el coste fijo principal del proyecto. Este gasto comprende el hosting de la plataforma digital con capacidad suficiente para soportar hasta 10,000 usuarios en la fase de plataforma autosostenible, servicios de almacenamiento de datos para perfiles de usuarios, historiales de proyectos y métricas acumuladas, así como servicios de dominio web y certificados de seguridad SSL. Este coste se mantiene relativamente estable independientemente del número de usuarios activos en cada momento.

Los salarios del equipo fundador y personal permanente representan un coste fijo considerable. Este gasto incluye remuneración para desarrolladores tecnológicos que mantienen la plataforma, especialistas en diseño de experiencia de usuario (UX/UI), expertos en metodologías de emprendimiento que actualizan el catálogo de ideas y gestores de comunidad que coordinan el programa de embajadores. Este coste permanece constante durante cada fase del proyecto independientemente del volumen de actividad comercial.

Las licencias de software y herramientas de desarrollo necesarias para el equipo interno constituyen otro coste fijo, incluyendo entornos de programación, sistemas de gestión de bases de datos, herramientas de análisis de datos y software de gestión de proyectos para coordinación interna del equipo.

Los costes de oficina o espacio de trabajo para el equipo fundador, aunque potencialmente minimizados mediante trabajo remoto inicial, representan un gasto fijo cuando el proyecto requiere espacios físicos de coordinación.

### **Costes variables:**

Los costes de integración con herramientas externas no-code/low-code representan gastos variables directamente vinculados al número de usuarios activos en planes premium. Las suscripciones o licencias de acceso a plataformas como Bubble, Webflow y Glide para usuarios del plan Hustler Pro aumentan proporcionalmente con la base de usuarios de pago, constituyendo un coste variable por usuario activo.

Los honorarios de mentores externos para las mentorías grupales semanales del plan Hustler Pro constituyen un coste variable relacionado con el número de usuarios suscritos a este nivel. Cada sesión grupal genera un gasto proporcional al número de grupos activos que requieren acompañamiento.

Los costes de asesoría legal y contable para equipos del nivel Squad Enterprise representan gastos variables que aumentan según el número de equipos que alcanzan el umbral de 1.000€ en ingresos y acceden a este servicio. Cada equipo en este nivel genera honorarios profesionales específicos.

Los costes de comisiones de micro-inversores o intermediación financiera cuando se conectan proyectos exitosos con inversores pueden generar gastos variables proporcionales al volumen de inversión facilitada.

Los costes de adquisición de usuarios mediante publicidad digital durante las fases de expansión constituyen gastos variables ajustables según las campañas activas y objetivos de crecimiento en cada período.

Los costes de ancho de banda y procesamiento relacionados con el uso intensivo de la plataforma (transferencia de datos, ejecución de algoritmos de matchmaking, generación de dashboards) aumentan proporcionalmente con la actividad de los usuarios, especialmente durante los fines de semana intensivos cuando múltiples equipos trabajan simultáneamente.

#### **Inversión inicial:**

El proyecto requiere una inversión inicial destacada para el desarrollo de la plataforma tecnológica completa antes del lanzamiento de la fase beta universitaria. Esta inversión comprende:

El desarrollo del sistema de matchmaking inteligente basado en inteligencia artificial, incluyendo programación del algoritmo, integración con Google Calendar, diseño de cuestionarios psicológicos de compromiso y sistemas de análisis de compatibilidad según disponibilidad horaria, estilos de trabajo y preferencias de comunicación. Este desarrollo tecnológico representa el componente más costoso de la inversión inicial.

El diseño y programación de la interfaz completa de la plataforma, incluyendo experiencia de usuario optimizada para el segmento objetivo, tablero Kanban automatizado con hitos semanales, dashboard de métricas básicas, espacios de equipo colaborativos y sistema de gestión de perfiles de usuario.

La investigación y validación inicial del catálogo de ideas de negocio pre-validadas que estará disponible en el lanzamiento, requiriendo trabajo de análisis de mercado, categorización y documentación de al menos 20-30 "Hustles" para la fase beta.

El desarrollo de roadmaps estructurados para diferentes industrias y la creación de plantillas legales básicas que estarán disponibles desde el inicio.

Los costes de pilotaje en las tres universidades durante la fase beta (meses 1-3), incluyendo materiales de comunicación, organización de workshops virtuales informativos y soporte intensivo a los 300 estudiantes participantes para recolección de feedback.

#### **Vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial:**

Dada la magnitud de la inversión inicial requerida, se estiman las siguientes vías prudentes para obtener los recursos necesarios:

**Capital propio de los fundadores al inicio** mediante ahorros personales o recursos acumulados, constituyendo la primera fuente de financiación que demuestra compromiso con el proyecto.

**Programas de aceleración de startups tecnológicas para seguir escalando** que proporcionan financiación semilla (típicamente entre 20.000€ y 50.000€) junto con mentoría especializada, espacios de trabajo y acceso a redes de inversores. Estos programas resultan especialmente apropiados para proyectos orientados al emprendimiento juvenil.

**Subvenciones públicas para startups de innovación social o tecnológica** ofrecidas por organismos gubernamentales o instituciones europeas que apoyan proyectos con impacto en educación emprendedora y empleabilidad juvenil.

**Business angels o micro-inversores** interesados en proyectos de impacto social en etapas tempranas, que puedan aportar entre 50.000€ y 100.000€ a cambio de participación minoritaria en el proyecto.

**Crowdfunding especializado en startups tecnológicas** mediante plataformas de financiación colectiva que permitan validar el interés del mercado mientras se obtienen recursos iniciales de múltiples pequeños inversores.

**Alianzas estratégicas con universidades** que puedan proporcionar financiación parcial, espacios de trabajo o recursos técnicos a cambio de acceso preferente para sus estudiantes durante la fase beta.

#### **Costes ambientales y sociales:**

Desde una perspectiva de costes de otra índole, el proyecto presenta costes ambientales mínimos al tratarse de una plataforma completamente digital que no requiere producción física, transporte de mercancías ni consumo significativo de recursos naturales más allá del consumo energético de servidores.

Los costes sociales son prácticamente inexistentes, ya que el proyecto genera impacto social positivo al facilitar el acceso al emprendimiento para jóvenes con limitaciones de tiempo y recursos, democratizando oportunidades que tradicionalmente requerían dedicación completa y mayor capital inicial.

#### **Caracterización de la estructura de costes:**

La estructura de costes de Chestra presenta una combinación de costes fijos significativos relacionados con la infraestructura tecnológica y el equipo permanente, junto con costes variables moderados que escalan proporcionalmente con el crecimiento de la base de usuarios de pago. Esta configuración permite alcanzar economías de escala significativas una vez superado el punto de equilibrio, ya que los costes fijos se diluyen entre una base creciente de usuarios mientras los costes variables por usuario permanecen relativamente bajos.

El modelo no presenta economías de amplitud o alcance significativas en la fase inicial, aunque potencialmente podrían desarrollarse si el proyecto expandiera su oferta hacia otros



<b>Gastos anuales</b>						
		2027	2028	2029	2030	2031
<b>Gastos Operativos</b>		7.259	3.624	3.648	3.673	3.697
Alquileres	Mensual					
Renting vehículos	Variac.					
Mantenimiento y limpieza						
Publicidad y promoción	200,00	1,0%	2.400	2.424	2.448	2.473
Telefonía						2.497
Electricidad, gas y agua						
Material de oficina						
Asesorías	100,00		1.200	1.200	1.200	1.200
Seguros						
Viajes, dietas y alojamientos						
Tributos						
Gastos establecimiento (iniciales)		3.659				
<b>Total gastos</b>		7.259	3.624	3.648	3.673	3.697
<b>Gastos de personal</b>	%					
Número empleados						
Sueldo bruto mensual (medio)						
% Variación anual						
Nómina bruta						
% coste empresa	20,0%					
<b>Gastos de personal</b>						
<b>Ventas (total)</b>		2027	2028	2029	2030	2031
Coste de las ventas		22.330	32.027	46.599	68.829	104.277
		46,08%	45,29%	44,32%	43,16%	41,79%
<b>Previsión de VENTAS</b>		2027	2028	2029	2030	2031
Productos / Servicios	Precio	% M.B.	% Var.	<b>Previsión de ventas en unidades</b>		
Servicio 1	0,20	100,0%	75,0%	8.000	14.000	24.500
Servicio 2	9,99	50,0%	40,0%	2.000	2.800	3.920
Servicio 3	25,00	60,0%	25,0%	30	38	47
Total nº ventas				10.030	16.838	28.467
Variación anual PRECIO				1,0%	2,0%	3,0%
<b>Total ventas</b>				22.330	32.027	46.599
<b>Margen Bruto</b>				12.040	17.522	25.944
				53,92%	54,71%	55,68%
<b>Coste de las Ventas</b>				10.290	14.505	20.655
				46,08%	45,29%	44,32%

Presupuesto	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Total VENTAS</b>	<b>22.330</b>	<b>32.027</b>	<b>46.599</b>	<b>68.829</b>	<b>104.277</b>
<b>Coste de Ventas</b>	10.290	14.505	20.655	29.709	43.575
<b>MARGEN Bruto</b>	<b>12.040</b>	<b>17.522</b>	<b>25.944</b>	<b>39.119</b>	<b>60.702</b>
<b>Gastos de Personal</b>	0	0	0	0	0
<b>Gastos Corrientes</b>	7.259	3.624	3.648	3.673	3.697
<b>Resultado Operativo - EBITDA</b>	<b>4.781</b>	<b>13.898</b>	<b>22.296</b>	<b>35.447</b>	<b>57.005</b>
<b>Amortizaciones - Depreciaciones</b>	246	246	246	246	246
<b>B.A.I.I. - EBIT</b>	<b>4.535</b>	<b>13.652</b>	<b>22.050</b>	<b>35.200</b>	<b>56.759</b>
<b>Gastos financieros (intereses)</b>	0	0	0	0	0
<b>Resultado Bruto - BAI</b>	<b>4.535</b>	<b>13.652</b>	<b>22.050</b>	<b>35.200</b>	<b>56.759</b>
<b>Impuesto sociedades 25,0%</b>	1.134	3.413	5.512	8.800	14.190
<b>RESULTADO Neto</b>	<b>3.401</b>	<b>10.239</b>	<b>16.537</b>	<b>26.400</b>	<b>42.569</b>
<b>% S/Ventas</b>	<b>15,23%</b>	<b>31,97%</b>	<b>35,49%</b>	<b>38,36%</b>	<b>40,82%</b>
<b>Plazo medio de COBRO</b>	<b>30 días</b>	< Plazo de cobro a clientes			
<b>Plazo medio de PAGO</b>	<b>60 días</b>	< Plazo de pago a proveedores			
<b>% Pago dividendos</b>	<b>10,0%</b>	< % de los beneficios que se destina a dividendos			
Cash Flow	2027	2028	2029	2030	2031
<b>Saldo al inicio</b>	<b>3.659</b>				
<b>Aportaciones socios</b> +	0	0	0	0	0
<b>Préstamos ingresados</b> +	0	0	0	0	0
<b>Amortizaciones</b> +	246	246	246	246	246
<b>Proveedores (crédito)</b> +	1.692	693	1.011	1.488	2.279
<b>Resultados</b>	3.401	10.239	16.537	26.400	42.569
<b>Inversiones</b> -	0	0	0	0	0
<b>Préstamos amortizados</b> -	0	0	0	0	0
<b>Clientes (crédito)</b> -	1.835	797	1.198	1.827	2.914
<b>Dividendos</b> -	340	1.024	1.654	2.640	4.257
<b>Saldo neto de cada ejercicio</b>	<b>6.822</b>	<b>9.357</b>	<b>14.943</b>	<b>23.668</b>	<b>37.924</b>
<b>Saldo acumulado al final</b>	<b>6.822</b>	<b>16.179</b>	<b>31.122</b>	<b>54.790</b>	<b>92.714</b>
Balances	2027	2028	2029	2030	2031
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.024</b>	<b>778</b>	<b>531</b>	<b>285</b>	<b>39</b>
<i>Inmovilizado</i>	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270
<i>Amortizaciones</i>	246	493	739	985	1.231
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>8.658</b>	<b>18.812</b>	<b>34.952</b>	<b>60.447</b>	<b>101.285</b>
<i>Existencias</i>	0	0	0	0	0
<i>Realizable</i>	1.835	2.632	3.830	5.657	8.571
<i>Disponible</i>	6.822	16.179	31.122	54.790	92.714
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>9.681</b>	<b>19.589</b>	<b>35.484</b>	<b>60.732</b>	<b>101.324</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>7.990</b>	<b>17.205</b>	<b>32.088</b>	<b>55.849</b>	<b>94.161</b>
<i>Capital</i>	4.929	4.929	4.929	4.929	4.929
<i>Reservas</i>	3.061	12.276	27.159	50.920	89.232
<i>Pérdidas</i>	0	0	0	0	0
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<i>Deudas entidades de crédito</i>	0	0	0	0	0
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.692</b>	<b>2.384</b>	<b>3.395</b>	<b>4.884</b>	<b>7.163</b>
<i>Proveedores</i>	1.692	2.384	3.395	4.884	7.163
<i>Cashflow (-)</i>	0	0	0	0	0
<b>TOTAL Pat. NETO y PASIVO</b>	<b>9.681</b>	<b>19.589</b>	<b>35.484</b>	<b>60.732</b>	<b>101.324</b>