

9. ESTRUCTURAS DE COSTES

Los costes se dividen en costes fijos y costes variables:

En primer lugar, los costes fijos son aquellos que se mantienen estables independientemente del volumen de actividad. Entre ellos se encuentran el desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital, que incluye la programación, las actualizaciones y las mejoras de la aplicación; la infraestructura tecnológica, como los servidores, el alojamiento en la nube y las licencias de software; los salarios del equipo principal encargado de la gestión, el desarrollo y la atención al cliente; los gastos de asesoría legal y cumplimiento normativo; y el presupuesto destinado al marketing inicial para dar a conocer la plataforma. Estos costes garantizan que el servicio pueda funcionar con un nivel mínimo de calidad y seguridad desde el primer momento.

Por otro lado, los costes variables son aquellos que aumentan o disminuyen en función del uso de la plataforma. Entre ellos se incluyen las comisiones de las pasarelas de pago por cada transacción realizada, los costes de publicidad digital cuando se realizan campañas para captar nuevos usuarios, los gastos de soporte técnico adicional cuando crece la base de usuarios y el coste de los servicios de videollamada y ancho de banda, que dependen directamente del número de sesiones realizadas. Estos costes están ligados al nivel de actividad y deben gestionarse cuidadosamente para mantener la rentabilidad.

A medida que el proyecto crece, se generan economías de escala, ya que los costes fijos de desarrollo e infraestructura se reparten entre un mayor número de usuarios y transacciones, reduciendo el coste medio por servicio. Asimismo, se producen economías de alcance, porque la misma plataforma y los mismos recursos permiten ofrecer distintos servicios, como sesiones individuales, suscripciones premium y funcionalidades adicionales, sin que los costes aumenten en la misma proporción.

En conjunto, esta estructura de costes permite combinar eficiencia y calidad, asegurando que la plataforma pueda ofrecer un servicio competitivo, sostenible y escalable en el tiempo, al mismo tiempo que justifica el modelo de ingresos basado en comisiones, suscripciones y servicios premium.