

Sesión #2

Costos y presupuestos en entornos digitales



Sesión 2

Costos y presupuestos en entornos digitales

2.1 Identificación y clasificación de costos

2.1.1 Fijos

2.1.2 Variables

2.1.3 Directos

2.1.4 Indirectos

2.2 Presupuestación en proyectos digitales

2.3 Modelos de precios (pricing) para servicios y productos digitales

2.4 Herramientas para la gestión eficiente de costos

-

Introducción

- **En el mundo de los negocios digitales, la gestión eficiente de los costos y la correcta elaboración de presupuestos son aspectos fundamentales para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas.**

Costos en entornos digitales



Clasificación de costos

- **Costos Fijos**
- **Costos Variables**
- **Costos directos**
- **Costos indirectos**

Clasificación de costos

- **Costos Fijos**
- **Costos Variables**
- **Costos directos**
- **Costos indirectos**

Costos Fijos

- **Son aquellos que permanecen constantes sin importar el volumen de producción o ventas, como el alquiler de servidores o las suscripciones a plataformas tecnológicas.**

Tecnología y Plataformas

- **Dominio web (anual)**
- **Hosting / servidor (mensual)**
- **Suscripciones SaaS: CRM (HubSpot, Zoho), email marketing (Mailchimp), automatización (Zapier), gestión (Notion, ClickUp)**
- **Licencias de software: Microsoft 365, Google Workspace, Adobe, Canva Pro**
- **Plataformas de e-commerce: Shopify, Tiendanube, WooCommerce (plugins premium)**
- **Herramientas de videollamada: Zoom Pro, Meet Workspace**

Nómina y servicios profesionales

- **Sueldos (personal fijo):** community manager, diseñador, programador interno, asistente virtual de planta
- **Honorarios mensuales de agencia** (marketing, contenido, pauta)
- **Paquete contable o fiscal** (pago fijo mensual)
- **Soporte técnico / mantenimiento web** (retainer mensual)
-

Infraestructura digital y seguridad

- **Servicios de ciberseguridad (antivirus corporativo, firewall, monitoreo)**
- **Backups automáticos (mensual)**
- **Almacenamiento en la nube: Google Drive, Dropbox, OneDrive (planes)**

Herramientas de ventas y atención al cliente

- Sistema de tickets o soporte: Zendesk, Freshdesk
- Telefonía/WhatsApp empresarial (línea o plataforma)
- Chatbots / atención automatizada (planes mensuales)
-

Costos administrativos “aunque sea digital”

- **Renta de oficina o coworking (si aplica)**
- **Internet de oficina**
- **Contabilidad / facturación electrónica (sistemas de facturación)**
- **Pago de plataformas de firma digital (DocuSign, etc.)**

Marketing fijo (no depende de cuántas ventas tengas)

- Fee mensual de agencia
- Suscripción a banco de imágenes/música (Envato, Freepik premium)
- Herramientas de SEO (Search Engine Optimization), que sirven para optimización de motores de búsqueda: Semrush, Ahrefs, Ubersuggest (plan mensual)

Marketing fijo (no depende de cuántas ventas tengas)

- Fee mensual de agencia
- Suscripción a banco de imágenes/música (Envato, Freepik premium)
- Herramientas de SEO (Search Engine Optimization), que sirven para optimización de motores de búsqueda: Semrush, Ahrefs, Ubersuggest (plan mensual)

Clasificación de costos

- Costos Fijos
- **Costos Variables**
- Costos directos
- Costos indirectos

Costos Variables

- **Son aquellos que dependen directamente de la actividad de la empresa, como los gastos asociados con el tráfico web o las comisiones por transacciones.**

Comisiones por cobro

- **Stripe / PayPal / Mercado Pago (te cobran % por cada pago)**
- **Comisión por terminal bancaria si cobras con link o TPV
(Terminal punto de venta)**

Costo por venta (si vendes producto físico)

- **Envíos y paquetería**
- **Empaque / etiquetas**
- **Costo del producto (mercancía / inventario vendido)**

Publicidad pagada (según presupuesto)

- **Facebook Ads / Instagram Ads**
- **Google Ads / YouTube Ads**
- **TikTok Ads**

Personal por demanda

- **Pago a freelancers por proyecto (diseño, video, copywriting)**
- **Soporte por hora (si contratas solo cuando hay muchos clientes)**
- **Comisión a vendedores o closers (por cada venta cerrada)**

Infraestructura por uso (muy común en tecnología)

- **Servidores en la nube que cobran por consumo (AWS / Google Cloud / Azure)**
- **Almacenamiento extra en la nube cuando se llena (Drive, Dropbox)**
- **Servicios que cobran por número de usuarios o contactos:**
 - **CRM que cobra por usuarios activos**
 - **Email marketing que cobra por cantidad de suscriptores**

Clasificación de costos

- Costos Fijos
- Costos Variables
- **Costos directos**
- Costos indirectos

Costos Directos

Son aquellos que se pueden atribuir directamente a la creación de un producto o servicio, como el desarrollo de una aplicación.

Estos costos están estrechamente relacionados con la creación de productos o la entrega de servicios, y son fácilmente identificables en el proceso de producción.

- **Desarrollo de software**
- **La producción de contenido o la adquisición de licencias necesarias para ofrecer un servicio.**

Clasificación de costos

- Costos Fijos
- Costos Variables
- Costos directos
- **Costos indirectos**

Costos Indirectos

- **Son aquellos que no se pueden atribuir directamente a la producción de un bien o servicio específico, pero son necesarios para el funcionamiento general de la empresa.**

Presupuestación

- La presupuestación en proyectos digitales implica la asignación de recursos financieros necesarios para llevar a cabo todas las etapas de un proyecto, desde su inicio hasta su finalización.



Presupuestación

- **Un estudio de Gartner (2020) muestra que el 45% de los proyectos digitales fracasan debido a una planificación financiera inadecuada o una falta de flexibilidad en la presupuestación**



Etapas de Presupuestación

Estimación
de costos

Jacqueline Thomas

Asignación
de recursos

Jacqueline Thomas

Monitoreo y
control

Jacqueline Thomas

Estimación de costos

- En esta fase se identifican todas las actividades que requieren recursos financieros y se estiman los costos asociados con cada una.
- Es importante incluir la adquisición de tecnología, salarios de los empleados, licencias de software, y costos de marketing, entre otros.



Asignación de recurso

- Distribuir el presupuesto entre las diferentes áreas del proyecto, como el desarrollo, la gestión de infraestructuras tecnológicas, la contratación de personal, y las actividades de marketing.
- Es importante identificar los recursos adicionales que puedan ser necesarios en el futuro, como servicios de soporte técnico o la compra de nuevas licencias de software.



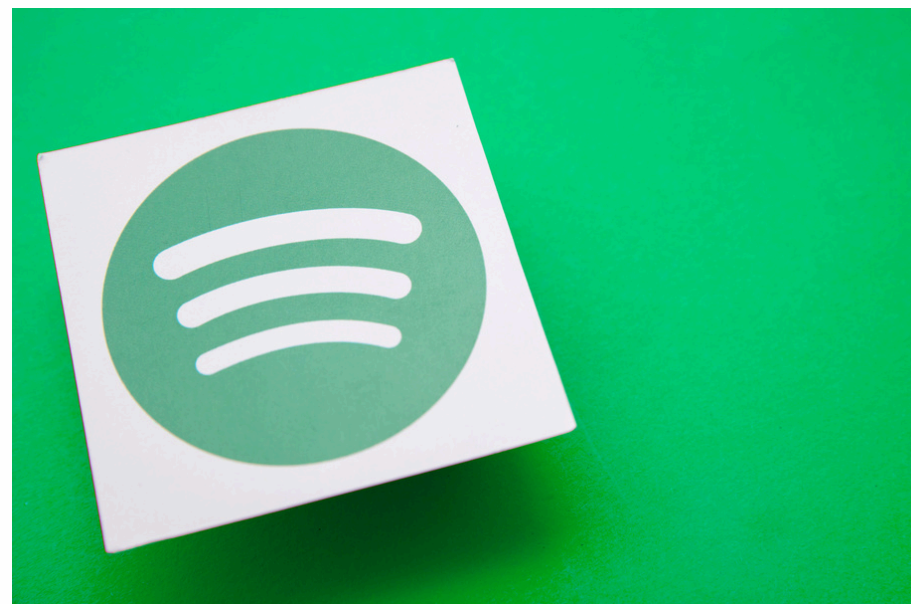
Monitoreo

- **Es fundamental que el presupuesto se revise periódicamente para identificar cualquier desviación significativa entre los costos estimados y los costos reales. El monitoreo eficaz permite realizar ajustes en el proyecto para garantizar que los gastos se mantengan dentro de los límites presupuestarios.**



Modelo de suscripción

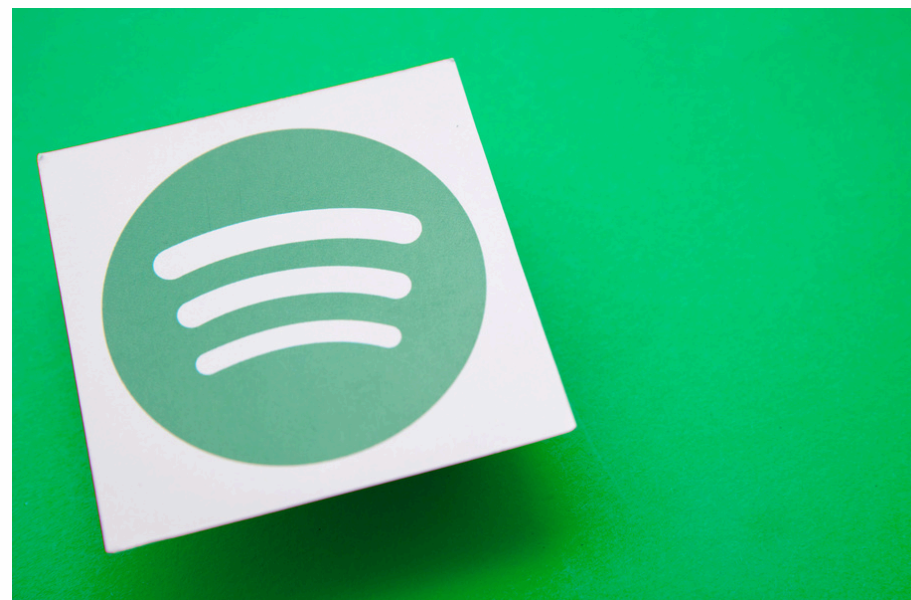
- En este modelo, los clientes pagan una tarifa recurrente, que generalmente puede ser mensual o anual, para acceder al servicio o producto digital durante el período de suscripción.
- Ejemplo: Netflix, Spotify



Modelo de freemium

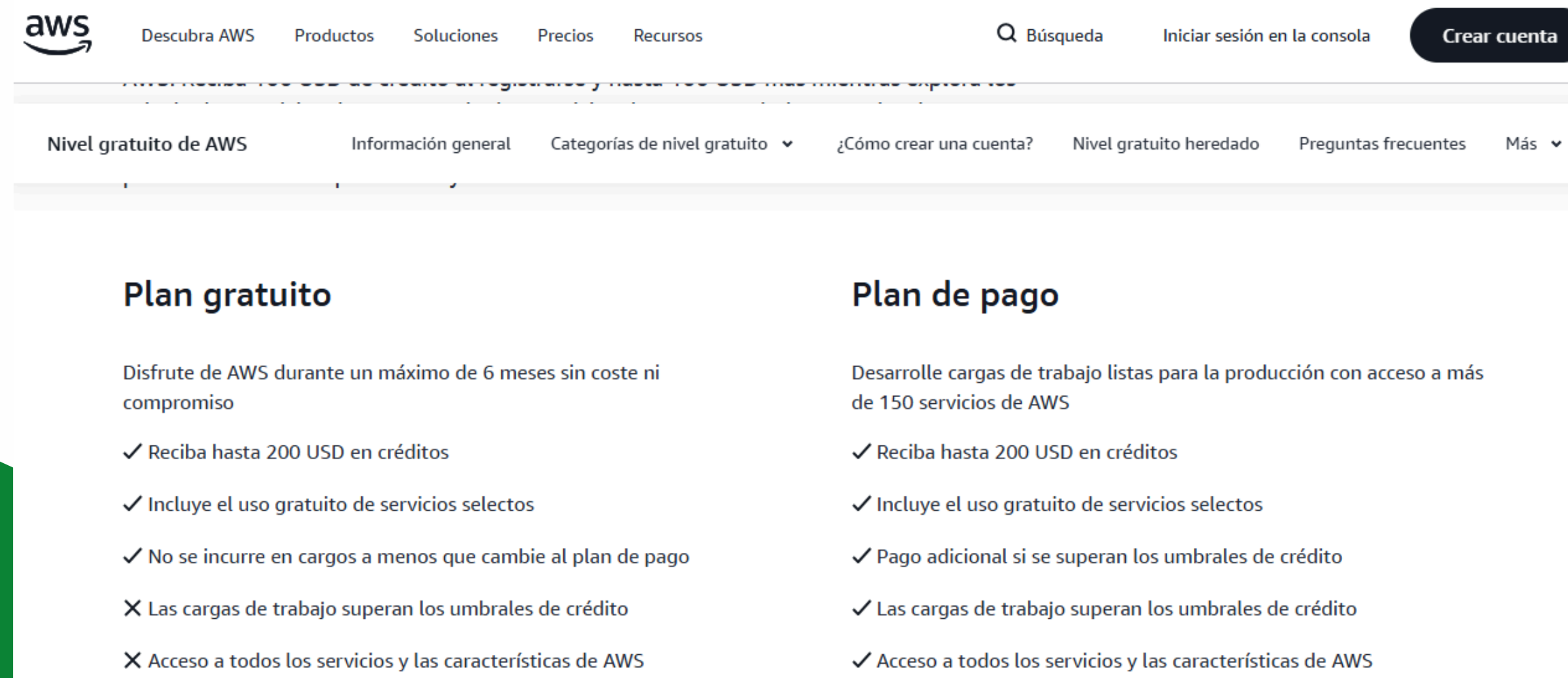
- ofrece una versión básica de un producto o servicio de manera gratuita, mientras que las características premium (con más funcionalidades) requieren un pago adicional.

dropbox



Modelo de Pay per use

- **Los clientes pagan únicamente por lo que utilizan, lo que lo convierte en una opción atractiva para aquellos que no desean comprometerse a tarifas fijas.**

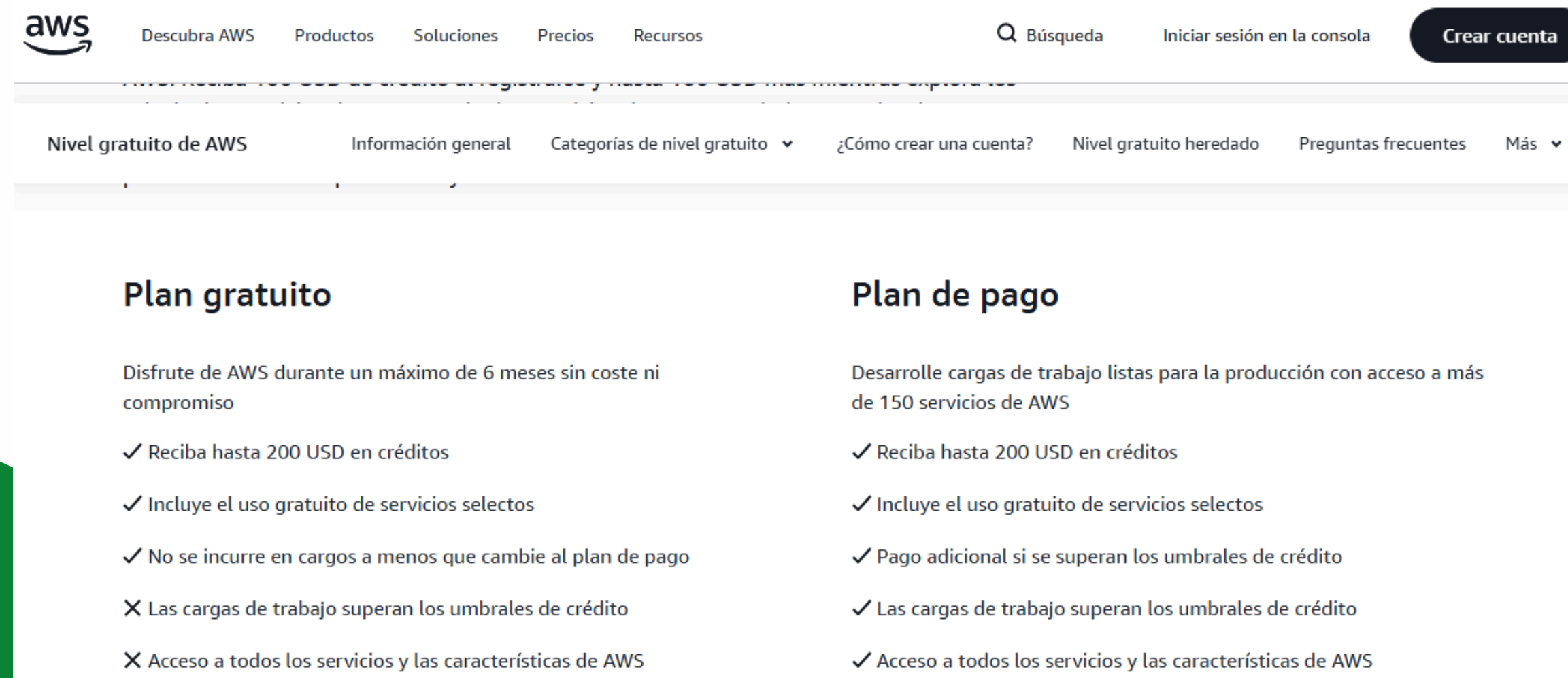


The screenshot shows the AWS website's 'Nivel gratuito de AWS' (AWS Free Tier) page. The navigation bar includes the AWS logo, links to 'Descubra AWS', 'Productos', 'Soluciones', 'Precios', and 'Recursos', a search bar, and buttons for 'Iniciar sesión en la consola' and 'Crear cuenta'. The main content area is divided into two columns: 'Plan gratuito' (Free Plan) and 'Plan de pago' (Paid Plan).

Plan gratuito	Plan de pago
Disfrute de AWS durante un máximo de 6 meses sin coste ni compromiso	Desarrolle cargas de trabajo listas para la producción con acceso a más de 150 servicios de AWS
✓ Reciba hasta 200 USD en créditos	✓ Reciba hasta 200 USD en créditos
✓ Incluye el uso gratuito de servicios selectos	✓ Incluye el uso gratuito de servicios selectos
✓ No se incurre en cargos a menos que cambie al plan de pago	✓ Pago adicional si se superan los umbrales de crédito
✗ Las cargas de trabajo superan los umbrales de crédito	✓ Las cargas de trabajo superan los umbrales de crédito
✗ Acceso a todos los servicios y las características de AWS	✓ Acceso a todos los servicios y las características de AWS

Modelo de Pay per use

- **Los clientes pagan únicamente por lo que utilizan, lo que lo convierte en una opción atractiva para aquellos que no desean comprometerse a tarifas fijas.**



The screenshot shows the AWS website's 'Nivel gratuito de AWS' (AWS Free Tier) page. The navigation bar includes the AWS logo, links for 'Descubra AWS', 'Productos', 'Soluciones', 'Precios', and 'Recursos', a search bar, and buttons for 'Iniciar sesión en la consola' and 'Crear cuenta'. The main content area is divided into two columns: 'Plan gratuito' (Free Plan) and 'Plan de pago' (Paid Plan).

Plan gratuito	Plan de pago
Disfrute de AWS durante un máximo de 6 meses sin coste ni compromiso	Desarrolle cargas de trabajo listas para la producción con acceso a más de 150 servicios de AWS
✓ Reciba hasta 200 USD en créditos	✓ Reciba hasta 200 USD en créditos
✓ Incluye el uso gratuito de servicios selectos	✓ Incluye el uso gratuito de servicios selectos
✓ No se incurre en cargos a menos que cambie al plan de pago	✓ Pago adicional si se superan los umbrales de crédito
✗ Las cargas de trabajo superan los umbrales de crédito	✓ Las cargas de trabajo superan los umbrales de crédito
✗ Acceso a todos los servicios y las características de AWS	✓ Acceso a todos los servicios y las características de AWS