

Para empezar, tenemos claro que sacar adelante cualquier proyecto implica realizar una serie de gastos que nuestra empresa debe ser capaz de afrontar.

Gracias tanto a nuestra versión *premium* como a las externalizaciones que hacemos junto a otras empresas para la publicidad, nuestra fuente de ingresos aumenta ya que son dos elementos fundamentales en la aplicación. Gracias a ellos podremos pagarles mensualmente a nuestros trabajadores por su trabajo, podremos presentaros nuevas mejoras... pero sobre todo, una de las cosas que podemos destacar sobre nuestra fuente de ingresos será la escala económica, ya que en el ámbito económico es uno de nuestros mayores objetivos.

Por un lado, podríamos suponer que nuestro coste fijo rondaría un mínimo de 1000€ al mes ya que siempre tendremos unos impuestos que pagar, como por ejemplo el *Impuesto sobre sociedades*. Teniendo en cuenta que nuestra aplicación está creada en España, se aplica un IVA del 21%, también unos tributos y pagos relacionados a los permisos de la actividad comercial (generalmente este coste es anual). Si queremos que nuestra aplicación sea segura tanto para nosotros, los trabajadores, como para nuestros clientes, también existe un seguro que conlleva unos costes. Las pólizas tanto de los empleados como de los bienes que también constituye un coste permanente... pero el coste fijo más destacado en nuestro caso, es el 15% que tenemos que pagar a *Apple Store* ya que nuestra intención es crear una aplicación pública y, por ella, publicarla ahí.

Está claro que aun que nosotros quisiéramos que nuestra idea de negocio obtendría mucha expectación, somos conscientes de que es algo muy difícil y, por lo tanto, no está en nuestras manos controlar la viralidad. No obstante, creemos que obtendremos una escala económica ya que es una *app* muy práctica con unos objetivos saludables. Cos esto lo que queremos decir es que mensualmente, cuantas más visualizaciones y descargas tenga, más ganaremos y, por el contrario, cuantas menos, nuestras ganancias serán menores.

Estas visualizaciones comentadas anteriormente, también pueden ser costosas. Algo que nos deja claro la escala económica es que nuestra empresa está expuesta tanto a ganancias como a costes. Si nuestra idea de negocio no tiene usuarios, independientemente de que ese usuario sea de la versión gratuita o de la versión *premium*, nuestra *app* no obtendrá ningún tipo de beneficio y, por lo tanto, mensualmente, no conseguimos un salario para poder pagar a nuestros trabajadores.