

COSTES

FixMe, como plataforma digital, tiene una estructura de costes basada principalmente en el desarrollo tecnológico, el marketing y la gestión operativa. Estos costes se dividen en fijos y variables para garantizar una operación eficiente y sostenible.

Costes Fijos

- Desarrollo y Mantenimiento de la App:
 - Salarios del equipo técnico (desarrolladores, especialistas en IA, analistas de datos).
 - Suscripciones a herramientas y software necesarios para la creación y mejora de la app (licencias de servidores, APIs de geolocalización, etc.).
- Equipo y Administración:
 - Sueldos del personal administrativo, de marketing y operaciones.
 - Alquiler y mantenimiento de oficinas físicas.
- Marketing Digital:
 - Presupuesto fijo para campañas de posicionamiento (SEO, SEM, redes sociales).
 - Producción de contenido promocional, como videos, blogs y anuncios gráficos.
- Asesoría Legal y Contable:
 - Contratación de servicios externos para garantizar el cumplimiento de normativas legales y fiscales..

Costes Variables:

- Adquisición de Usuarios y Proveedores:
 - Inversión en publicidad pagada para captar nuevos clientes.
 - Incentivos para programas de referidos (descuentos o créditos en la plataforma).
- Resolución de Disputas y Reembolsos:
 - Costes ocasionales asociados a compensaciones por servicios insatisfactorios.
- Gastos Relacionados con Seguros:
 - Pago de pólizas generales para cubrir riesgos durante los servicios contratados.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Ingresos:

- La empresa ha generado 50.000,00 euros como "Importe cifra de ventas", que refleja los ingresos por comisiones, publicidad, suscripciones y programa de referidos.

Gastos de personal:

- Los gastos asociados al personal ascienden a -15.876,00 euros, actualmente solo tenemos con salario a uno de los socios que se encarga del soporte técnico, marketing y desarrollo de la plataforma. Cobra el SMI, 1134 euros en 14 pagas.

Otros gastos de explotación:

- Arrendamientos: -1.800,00 euros, por el alquiler de una oficina para el negocio online. La oficina es de un familiar de los socios y solo nos cobra 150 € al mes.
- Servicios profesionales: -1.000,00 euros, vinculados a asesorías legales, contables y marketing externo.
- Publicidad y promoción: -800,00 euros, destinados a campañas publicitarias para atraer usuarios o clientes a la plataforma.
- Suministros: -660,00 euros, aquí se incluye el plan de internet contratado, la calefacción y luz del local alquilado.
- Otros gastos: -247,20 euros, que podrían incluir licencias como la de microsoft office, herramientas digitales, o imprevistos.

Resultado de explotación:

- La empresa ha obtenido un beneficio operativo de 29.616,80 euros, lo que indica que en su primer año ha logrado ser rentable después de cubrir sus costes principales.

Pérdidas y Ganancias

AÑO 1	
Importe cifra de negocio	
Importe cifra de ventas	50.000,00
Gastos de personal	
Gastos de personal	-15.876,00
Otros gastos de explotación	
Arrendamientos	-1.800,00
Servicios profesionales	-1.000,00
Publicidad y promoción	-800,00
Suministros	-660,00
Otros gastos	-247,20
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	29.616,80

BALANCE

Este balance refleja la estructura del activo (recursos disponibles) y el pasivo junto con el patrimonio neto (fuentes de financiación). A continuación, se analiza cada componente:

Activo

- Activo no corriente: 2.745,00 euros
 - Patentes, licencias y marcas: 245,00 euros, aquí se incluyen los derechos de uso de software y el registro de la marca
 - Aplicaciones informáticas: 2.500,00 euros, esto representa la inversión en desarrollo, adquisición o personalización de software (plataforma web, aplicación móvil, etc.) que sustenta la operación del negocio online.
- Activo corriente: 27.000,00 euros
 - Clientes: 2.000,00 euros, deudas pendientes de cobrar de los clientes, derivados de comisiones o servicios publicitarios ya prestados.
 - Tesorería: 25.000,00 euros, muestra que la empresa mantiene una alta disponibilidad de efectivo, lo que indica solidez financiera y capacidad de cubrir obligaciones inmediatas.

PN + Pasivo

El pasivo y patrimonio neto muestra cómo se financian los activos de la empresa. En este caso, el total asciende a 20.000,00 euros, compuesto únicamente por patrimonio neto, sin deudas registradas.

- Patrimonio Neto: 20.000,00 euros, la empresa está financiada exclusivamente con capital social aportado por los propietarios o socios, sin recurrir a préstamos o créditos externos:
- Pasivo corriente: 0,00 euros, la empresa no presenta deudas a corto plazo con proveedores, acreedores ni préstamos, lo cual evidencia una posición financiera muy favorable en su primer año.

<i>Balance</i>	
ACTIVO	AÑO 1
Activo no corriente	2.745,00
Inmovilizado Intangible	
Patentes, licencias y marcas	245,00
Aplicaciones informáticas	2.500,00
Activo corriente	27.000,00
Clientes	2.000,00
Tesorería	25.000,00
Total Activo	29.745,00
PN + PASIVO	AÑO 1
Patrimonio Neto	20.000,00
Capital Social	20.000,00
Pasivo corriente	0,00
Préstamos y Créditos C/P	0,00
Proveedores	0,00
Acreedores C/P	0,00
Total PN + PASIVO	20.000,00

Valoración Final y Conclusión

FixMe es más que una simple plataforma digital; es una herramienta diseñada para simplificar y mejorar la vida de las personas al conectar a clientes con profesionales cualificados para resolver necesidades domésticas. Desde la reparación de un electrodoméstico hasta una limpieza de última hora, FixMe convierte problemas cotidianos en soluciones rápidas, confiables y accesibles.

El producto está pensado para abordar la creciente necesidad de inmediatez, calidad y confianza en la contratación de servicios domésticos. Con una aplicación intuitiva y funcional, los usuarios pueden encontrar proveedores cercanos, calificados y verificados, garantizando una experiencia segura y satisfactoria. Además, los métodos de pago integrados y la posibilidad de evaluar y comentar los servicios recibidos refuerzan la confianza y transparencia de la plataforma.

La propuesta de FixMe también tiene un fuerte impacto social, ya que empodera a los profesionales autónomos al brindarles una plataforma donde pueden gestionar su tiempo, aumentar su visibilidad y llegar a un público más amplio sin barreras tecnológicas. Es un ecosistema que beneficia tanto a los clientes como a los proveedores, promoviendo la economía local y el empleo autónomo.

¿Por qué decidimos llevar adelante este proyecto?

- FixMe nace del deseo de resolver un problema que todos hemos enfrentado alguna vez: la dificultad de encontrar servicios de calidad de forma rápida y confiable. Este proyecto combina la tecnología, la confianza y la accesibilidad para ofrecer una solución moderna y eficiente, alineada con las necesidades de los consumidores actuales.