

FUENTES DE INGRESOS

Nuestras fuentes de ingresos se dividen en dos campos: financiación y planes de compra.

4.1 FINANCIACIÓN

Kit Digital de Empresas de Nueva Creación

Se tendrá en cuenta a la hora de desarrollar el presupuesto el Kit Digital ofrecido por el Gobierno.

Ahora bien, uno de los requisitos para poder optar a él es que la empresa tenga un mínimo de 6 meses de antigüedad, por lo que inicialmente la empresa deberá ser quien realice la inversión necesaria en los elementos tecnológicos necesarios.

La empresa necesitará 4 ordenadores.

3 los necesita el departamento de investigación y desarrollo y otro el equipo de dirección.

El equipo de dirección, al estar integrado por quienes hemos impulsado el proyecto, usará uno de nuestros ordenadores personales

4.2 PLANES DE COMPRA

1. Período Gratis (tres primeros meses)
 2. Paquete Simple (2,99€)-> pasados los tres primeros meses
 3. Paquete para grupo de 4 personas (5,99€)
- Los principales ingresos del producto provendrán del cobro a los clientes de una tarifa anual. Ahora bien, cabe mencionar que durante los tres primeros meses no se cobrará ninguna cantidad a los consumidores, es decir, esos **tres primeros meses constituirán un período de prueba totalmente gratuito**.
 - Una vez superado este plazo de tiempo, los consumidores deberán pagar un **precio mínimo de 2,99€** para obtener el paquete simple.
 - Se ofrecerá también un precio especial para grupos de 4 personas. En un principio, 4 personas deberían pagar un total de 7,96 euros (1,99€×4); no obstante, se aplicará un descuento de tal modo que tan solo pagarán **5,99€**. Dicho de otra manera, se aplicará un descuento de unos 2 euros aproximadamente en caso de que 4 personas adquieran conjuntamente el producto en cuestión.

A continuación, se procederá a explicar los ingresos que se obtendrían suponiendo que únicamente un 10% de todos los consumidores adquieren el paquete más caro de 5,99€.

1. **En el primer año**, tal y como se ha señalado en la segmentación de mercado, habrá entre 5.000 y 10.000 clientes. Cogiendo la cifra de 7.500 clientes (el punto intermedio entre los extremos del intervalo), se obtiene que 750 (el 10%) tendrán la tarifa especial para 4 personas.
Así, 6.750 personas pagarán 2,99€, arrojando unos ingresos de 20.182,5€. Sumando los 750 clientes con el paquete de 5,99€, se llega a la cifra de 24.675€. Sin embargo, hay que tener en cuenta que google y Apple se quedan con una comisión del 30% por las compras dentro de las apps en el primer y segundo año, por lo que el beneficio quedaría en **17.272,5€**.
2. **Para el segundo año**, se repite el mismo procedimiento.
Estimando que hay unos 15.000 clientes, 1.500 tendrán el paquete especial para 4 personas. Consecuentemente, se obtienen unos ingresos de 49.350€. Sin embargo, hay que tener en cuenta que google y Apple se quedan con una comisión 30% por las compras dentro de las apps en el primer y segundo año, por lo que el beneficio quedaría en **34.545€**.
3. **En el tercer año** de vida de la empresa, hay una previsión de que la cifra de clientes sea de 22.500 personas. Por ende, 2.250 tendrán la tarifa de 5,99€.
De esta forma, los ingresos llegarán hasta los 74.025€. Sin embargo, hay que tener en cuenta que google y Apple se quedan con una comisión 18% por las compras dentro de las apps en el tercer, cuarto y quinto año, por lo que el beneficio quedaría en **60.700,5€**.
4. **En el cuarto año**, habrá una cantidad de clientes que rondará los 125.000.
De todos ellos, 12.500 adquirirán el paquete de 5,99€.
Como resultado, los ingresos ascenderán a 411.250€. Sin embargo, hay que tener en cuenta que google y Apple se quedan con una comisión 18% por las compras dentro de las apps en el tercer, cuarto y quinto año, por lo que el beneficio quedaría en **337.225€**.
5. **En el quinto año**, la cifra de consumidores se situará en 175.000.
Nuevamente, se estima que el 10% (17.500) tendrán el paquete de 5,99€.
Por consiguiente, los ingresos del quinto año serán de 488.430,99€. Sin embargo, hay que tener en cuenta que google y Apple se quedan con una comisión 18% por las compras dentro de las apps en el tercer, cuarto y quinto año, por lo que el beneficio quedaría en **400.513,41€**.

Sumando todas las cifras de ingresos, quedaría un **ingreso acumulado de 850.256,41€**.

Ahora bien, se debe descontar de esa cantidad los impuestos que han de pagarse. Concretamente, es necesario pagar el **Impuesto sobre Sociedades**.

1. En el **primer año**, hay unas pérdidas de 126.496,5€ (la diferencia entre 17.272,5€ de ingresos y de 143.769€ de costes). Por tanto, la base imponible es negativa y no se deberá hacer frente a este impuesto.
2. En el **segundo año**, las pérdidas son de **109.224€** (34.545€ de ingresos y 143.769€ de costes). En consecuencia, tampoco se pagará Impuesto sobre Sociedades.
3. En el **tercer año**, las pérdidas alcanzan la cifra de **83.068,5€** (60.700,5€ de ingresos y 143.769€ de costes). La base imponible sigue siendo negativa, así que el Impuesto sobre Sociedades no debe pagarse.
4. En el **cuarto año**, se logran unos beneficios de **196.506€** (337.225€ de ingresos y 140.719€ de costes).
Sin embargo, aunque la base imponible es positiva, se han de compensar las pérdidas de los años anteriores.
Concretamente, se consiguen compensar por completo las pérdidas del primer año y del segundo quedan pendientes **39.214,5€** (además de las pérdidas del tercer año).
5. En el **quinto año**, los beneficios son de **259.794,41€** (400.513€ de ingresos y 190.719€ de costes).
Con esta cantidad se compensan las pérdidas pendientes del segundo año y las del año completo.
La base imponible ahora sí es positiva y equivale a **137.511,41€**.

La empresa pagará un **23% en concepto de Impuesto Sociedades al ser una pyme** e ingresar menos de 1.000.000 de euros.

Finalmente, **el beneficio neto es de 105.883,79€**.