

ESTRUCTURA DE COSTES

ESTRUCTURA DE COSTES

Para demostrar que el proyecto **VidaCan** es viable, hemos analizado de forma detallada tanto los ingresos como los gastos a los que deberá hacer frente la empresa durante sus primeros tres años de actividad. Estas previsiones se han realizado teniendo en cuenta un crecimiento progresivo y realista, acorde con un proyecto digital sostenible que combina aplicación móvil, marketplace, servicios profesionales y contenido formativo.

1) INGRESOS

Hemos realizado una previsión de los ingresos de VidaCan para los primeros tres años, teniendo en cuenta las distintas fuentes de financiación del proyecto. Los ingresos aumentarán progresivamente conforme la aplicación gane notoriedad, aumente la base de usuarios y se amplíen los servicios ofrecidos.

PREVISIÓN DE INGRESOS				
Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
Aportación socios	10.000€	0€	0€	
Préstamo bancario	5.000€	0€	0€	
Subvenciones	8.000€	0€	0€	
Beneficios	0€	3.000€	20.000€	
Ventas marketplace (comisiones)	12.000€	65.000€	120.000€	
Ventas productos marca VidaCan	8.000€	40.000€	120.000€	
Suscripciones usuarios premium	2.000€	12.000€	28.000€	
Publicidad y perfiles destacados	2.000€	10.000€	27.000€	
TOTAL INGRESADO	47.000€	130.000€	315.000€	

3) GASTOS

A continuación, se detallan los gastos previstos para el correcto funcionamiento de VidaCan.

GASTOS PREVISTOS			
Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Compras	10.000€	40.000€	110.000€
Sueldos	7.000€	36.000€	72.000€
Alquiler / oficina / tienda piloto	2.550€	4.600€	18.000€
Web / app / mantenimiento	10.000€	8.000€	12.000€
Publicidad	1.500€	7.000€	16.000€
Equipo de trabajo	5.000€	2.000€	4.000€
Seguros	4.000€	4.000€	8.000€
Deuda finacniera	2.500€	2.500€	0€
TOTAL GASTADO	42.550€	104.100€	240.000€

4) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

Teniendo en cuenta que dividimos el gasto del equipo de trabajo en la vida útil del material nos da la amortización

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN			
Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos	47.000€	130.000€	315.000€
Coste + Amortización	42.550€	104.100€	240.000€
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	4.450€	25.900€	75.000€

5) RESULTADO NETO

Aplicamos el Impuesto de Sociedades (25%) a partir del segundo año:

AÑO	RESULTADO NETO		
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	IMPUESTOS 25%	RESULTADO NETO
1	4.450€	1.113€	3.338€
2	25.900€	6.475€	19.425€
3	75.000€	18.750€	56.250€

6) CONCLUSIONES

De todos los cálculos realizados en la estructura de costes e ingresos, se extraen las siguientes conclusiones:

- Desde el primer año el proyecto VidaCan presenta resultados positivos, lo que demuestra la viabilidad del modelo de negocio y el interés existente por una aplicación centrada en el bienestar canino y la sostenibilidad.
- Los ingresos aumentan progresivamente a lo largo de los tres años, gracias al crecimiento de la base de usuarios, la consolidación del marketplace y la diversificación de fuentes de ingresos (ventas, suscripciones y publicidad).
- El incremento de beneficios en el segundo y tercer año refleja una correcta estrategia de crecimiento, basada en la mejora continua del servicio, la ampliación de productos y una mayor visibilidad de la marca.
- La inversión inicial y la política de reinversión permiten fortalecer la estructura del proyecto, mejorando la aplicación y ampliando la oferta de servicios sin comprometer la estabilidad financiera.
- El modelo de negocio es escalable y sostenible, lo que permite prever una expansión futura mediante la apertura de una tienda física y el desarrollo de nuevas funcionalidades, como el mapa interactivo de zonas caninas.