

ESTRUCTURA DE COSTES

Vamos a desglosar los costes en costes iniciales y costes de mantenimiento, siendo los primeros únicamente un solo pago al principio del comienzo de la actividad económica y los segundos costes que se darán a lo largo del tiempo cómo mantenimiento, alquileres de equipos, etc.

A partir del primer año se aumentarán los recursos empleados y para ello habrá que realizar otro pago único que se tendrá en cuenta como gasto del segundo año.

Los principales costes de la aplicación para su funcionamiento, serán los de mantenimiento, ya que la mayoría de los costes iniciales se verán reducidos debido a que los socios de este negocio, asumirán la responsabilidad del desarrollo de la aplicación, gracias a su amplio conocimiento en informática, tanto en desarrollo como en redes, hardware y software.

También se tiene en cuenta que los trabajadores, para asegurar un beneficio, además de los dividendos de los beneficios que producirá la empresa, se les asigna un salario, basado en el salario mínimo interprofesional de España, el cual supone el mayor coste de la empresa.

La mayor parte de los beneficios del resultado del primer año de operación de la empresa, se invertirán como una ampliación de funcionalidades y mejora de la aplicación, durante el segundo año de operación de la empresa. Los beneficios reales, empezarán a llegar en el segundo año de funcionamiento.



Costes iniciales (únicos)

Concepto	Coste unidad	Unidad es	Total
Auditoría legal y de protección de datos (GDPR, salud mental, privacidad)	2.000 €	1	2.000 €
Campaña inicial de marketing digital (redes sociales, influencers, difusión)	3.000 €	1	3.000 €
TOTAL			5.000 €

Costes de mantenimiento (mensuales)

Concepto	Coste unidad	Unidad es	Total
----------	--------------	-----------	-------

Suscripción API IA (tokens de uso)	500 €	1	500 €
Infraestructura cloud (servidores, almacenamiento, seguridad)	400 €	1	400 €
Asesoría legal y contable	250 €	1	250 €
Asesoría psicológica	450 €	1	450 €
Servicios básicos (dominio, correo, telefonía)	100 €	1	100 €
Seguro ciberseguridad / responsabilidad civil	150 €	1	150 €
Publicidad continua (ads, redes sociales)	300 €	1	300 €
TOTAL mensual			2.150 €

Esto supone un **coste anual de mantenimiento de 25.800 €** (2150 € × 12 meses).

Costes ampliación segundo año en 2027

Gran parte de los beneficios obtenidos en el primer año de operación (2026), se re invertirán en el segundo año de operación (2027), para mejorar y ampliar el servicio:

Concepto	Coste unidad	Unidades	Total
Ampliación de infraestructura cloud (más usuarios, más almacenamiento)	5.000 €	1	5.000 €
Nuevas funcionalidades IA (informes avanzados, personalización de personalidad)	8.000 €	1	8.000 €
Campaña de marketing internacional	4.000 €	1	4.000 €
TOTAL			17.000 €

Costes de salario de los socios durante el primer año 2026 (mensuales y anuales)

Concepto	Coste unidad	Unidades	Total
Salario mínimo interprofesional	1221€	3	3.663€
TOTAL mensual		1	3.663€
TOTAL anual	3.663€	14	51.282€

Costes de salario de los socios durante el segundo año 2027 (mensuales y anuales)

Concepto	Coste unidad	Unidades	Total
Salario mejorado	2.200€	3	6.600€
TOTAL mensual	6.600€	1	6.600€
TOTAL anual	6.600€	14	92.400€

Resumen global

- **Costes iniciales (2025):** 5.000 €
- **Costes de mantenimiento (anuales):** 25.800 €
- **Costes en salario de los socios del primer año:** 51.282 €
- **Costes primer año (2025) = iniciales + mantenimiento + salario:** $5.000 + 25.800 + 51.282 = 82.082$ €
- **Costes en salario de los socios del segundo año:** 92.400 €
- **Costes de ampliación del segundo año:** 17.000€
- **Costes adicionales (2026) = ampliación + mantenimiento + salario mejorado:** $17.000 + 25.800 + 92.400 = 135.200$ €

Conclusiones a tener en cuenta para los gastos del proyecto:

- El mayor gasto recurrente será la API de IA (tokens de uso), que escala según número de usuarios.
- La infraestructura cloud es más flexible que servidores físicos, y se ajusta al crecimiento.

- La auditoría legal y de privacidad es crítica porque se trabajan con datos sensibles.
- El marketing digital es clave para captar usuarios en un nicho competitivo, como son las apps de bienestar y salud.
- El apoyo psicológico continuado por parte de profesionales del sector es clave, para generar confianza en los usuarios y apoyo para los socios.
- Los beneficios del 2026 se reinvierten prácticamente en su totalidad para el año 2027.

