

# Plan de empresa

El logo es un placeholder que hice el año pasado, el jueves lo actualizaré.





## Índice

1.- Presentación de proyecto.....	3
2.- Persona promotora.....	3
3.- La idea de negocio.....	4
4.- El mercado y los clientes.....	5
5.- El entorno y la competencia.....	6
6.- Plan de marketing.....	8
7.- Recursos Humanos.....	10
8.- Forma jurídica.....	12
9.- Plan producción:.....	13
10.- Plan económico-financiero.....	15



## 1.- Presentación de proyecto

Nombre de la app: **NapaKa**

Aplicación web diseñada para ser una red social en la que los usuarios puedan compartir sus fotografías de animales y plantas con otros usuarios, incitando a la interacción y la ayuda a identificar todo lo que los usuarios fotografíen. También habrá opción de bloquear, silenciar, etc.

**Nombre de la empresa:** NapaKa software.

**Dirección:** Calle C<sup>a</sup> de Yecla, N<sup>o</sup>10 Puerta 5

**Capital social:** 600€.

**Forma jurídica:** Autónomo.

## 2.- Persona promotora

**Nombre:** Pedro Juan Fernández Callejas

**Edad:** 23 años.

**Localidad de residencia:** Pinoso (Alicante).

**Teléfono:** 684080290

**Habilidades:** Experiencia en helpdesk y trabajo bien en equipo.

**Experiencia:** Experiencia en desarrollo web y multiplataforma.

**Titulación:** ASIR y DAW.

**Interés en el desarrollo de la aplicación:** Pienso que hay un nicho sin cubrir, no hay una buena red social en la que compartir tus caminatas y encuentros de animales y plantas con gente que también disfruta de esto mismo.

### 3.- La idea de negocio

Monetizaremos la app nombrada en el punto anterior de las siguientes formas:

- Suscripción para hacer que la cuenta del propietario no tenga anuncios.
- Anuncios en la aplicación (o posts promocionados).

**Clientes:** Nos centramos en personas entre 18-45 años, ya que tenemos atractivo tanto como red social, como sitio de documentación de encuentros con flora y fauna.

**Problema que cubre:** Necesidad de una app de fácil uso y acceso para poder interactuar con personas con interés por la fotografía de flora y fauna.

**Propuesta de valor:** App de fácil uso, además de conocer e interactuar con gente con tus mismas aficiones.

**Objetivo a 1 año:** Cubrir gastos y, si fuera posible, ampliar la plantilla.

## 4.- El mercado y los clientes

### **Identificación de tipo de mercado y tamaño de mercado:**

El mercado de éste tipo de apps es bastante grande, hay competencia general, aunque no nos solapamos en concreto con nadie. Se presupone que, dado que el volumen de búsquedas de palabras relacionadas es bastante grande, hay bastante gente que podría estar interesada en nuestra app.

### **Análisis de los clientes:**

Clientes de **18 a 24** años, pudientes y con tiempo libre para poder salir a fotografiar animales.

Clientes de **18 a 24** años con trabajos más precarios, con menos tiempo para salir. Probablemente no compren la licencia de usuario superior, aún así contribuyen dando visualizaciones y vida al sitio web.

Mayores de **24** años, dependiendo del uso que le den a la app comprarán o no la licencia de usuario superior, aún así todos contribuyen a la vida de la app y la monetización mediante anuncios.

## 5.- El entorno y la competencia

- Entorno general (Análisis PEST):

**Entorno general:** Un nuevo confinamiento general cómo se dio en la época Córdid haría que la aplicación perdiera usuarios activos.

**Políticos:** Cualquier regulación a la monetización mediante anuncios podría impactar en la viabilidad de la app.

Hay subvenciones para pequeñas empresas, además de ayudas europeas.

**Económicos:**

La inestabilidad económica influye, no solo de manera directa, sino que también de forma indirecta, ya que, la inestabilidad económica fuerza a la gente a tener menos tiempo de ocio, con lo cual significa que tendrán menos tiempo para usar en nuestra app, se esperaría un resentimiento en el tráfico de usuarios.

**Estabilidad:**

Las aplicaciones web de este tipo (red social) experimentan una gran inestabilidad en su vida útil.

**Complejidad:**

Se deberá mantener actualizada la aplicación.

**Hostilidad:**

Hay bastante competencia en el sector, aunque nuestra app está especializada en un nicho específico no tan común.



**Análisis DAFO:**

<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- App nueva en el mercado, empezamos de 0.</li><li>- Plantilla pequeña al inicio y no demasiado presupuesto.</li></ul>	<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cubrimos un nicho de mercado específico.</li><li>- Anuncios poco intrusivos.</li></ul>
<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Legislación cambiante</li><li>- Mercado cambiante.</li></ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Nicho sin cubrir en apps redes sociales.</li><li>- Demanda de aplicaciones de mensajería y que faciliten la interacción humana en auge.</li></ul>

## 6.- Plan de marketing

### 1.- Estrategias de posicionamiento:

Para identificar el tamaño del mercado y el alcance de posicionamiento que nuestra app puede tener, voy a hacer uso de Ubersuggest y Semrush para buscar el alcance de ciertas palabras clave:

Palabras clave	Volumen de búsquedas (promedio en ES)
“fotos de animales”	4400
“fotos de plantas”	1000
El conjunto de nombres tanto comunes como científicos de plantas (visto desde página que nos hace competencia indirecta)	1.600.000
“naturaleza”	6.600
“animales”	49.500
“campo”	27.100
“red social”	1.600
“insectos”	8.100
“pájaros”	6.600
“reptiles”	8.100

1.713.300 de búsquedas de nuestras palabras clave.

Podemos optar a un 2% de este mercado, eso son unos 33.000 usuarios, de ellos podemos asumir que un 1% puede interesarse por pagar el premium, quedando así 330 usuarios de premium.

### 2.- Estrategia de producto:

Dado que esta app trata de diferenciarse de los competidores mezclando tanto a los usuarios que buscan un sitio donde conocer gente con sus mismos gustos y las personas que quieren aprender a identificar plantas y animales, compartir fotografías tomadas en el medio natural, etc, no tenemos realmente una gran competencia y es lo que hace distinto a nuestro producto.

### 3.- Estrategia de precio:

Suscripción premium: 5€ al mes.

Suscripción premium +: 10€ al mes.

Implementaremos anuncios de google con ratios de ganancia a nuestra app de 0,5€ / 1000 visitas.





#### **4.- Estrategia de promoción:**

**Logotipo de la app** (placeholder que hice el año pasado):



**Eslogan:** Naturaleza, vida, conexión.

## 7.- Recursos Humanos

### 1.- Funciones y tareas de los trabajadores:

En mi caso no veo viable tener que pagar a más trabajadores que yo mismo durante el primer año de empresa, dicho esto voy a citar todos los roles y tareas que debo cubrir para que, en un futuro en el que pueda contratar, quede claro que perfiles son necesarios.

En mi caso todas las tareas las debería hacer yo en un principio.

**Administrador:** Encargado de gestión de usuarios nuevos, estrechamente relacionado con los programadores.

**Programador:** Encargado de realizar toda la parte lógica de la app, además implementará mejoras, actualizaciones, etc. En un futuro si se contratase a más gente, sería interesante separar los programadores en 2 equipos como mínimo, uno enfocado al Backend y otro al Frontend.

**Diseñador:** Encargado de diseñar el estilo visual de la página, así como ayudar con la paleta de colores, diseño del logo, ayudar en el marketing, etc.

**Marketing:** Será necesario que alguien se encargue del marketing, para ponerse en contacto con otras empresas en las que podamos anunciarnos, además de estimar los costos de esto y valorar las mejores opciones posibles dadas nuestras necesidades del momento.

**Tesorero:** Será necesario que alguien lleve las cuentas de gastos y beneficios, así como las inversiones en equipo, (en mi caso no tengo por ahora necesidad de materias primas para producir mi servicio, aunque si la empresa crece y somos mas gente necesitaremos invertir en equipo informático y en una sede desde la que trabajar).

**Testers:** Encargados de probar la aplicación así como las actualizaciones que ésta tenga durante los años de vida.

**Ayuda al usuario:** Encargada de solucionar dudas o problemas de los usuarios, las dudas y demás se harán por formulario a un correo, no servicio de llamadas por inviabilidad por falta de personal. A futuro podría ser un departamento con varias personas trabajando en él, en ese momento podría gestionarse el implementar soporte por llamada.

**2.- Número de trabajadores:**

Cómo he comentado en el punto anterior, al principio estaré solo, aún así voy a comentar lo que podría ser viable durante los primeros meses de la aplicación si tiene una salida decente:

1 persona encargada de administrador, programador y diseñador.

1 persona encargada del marketing, tesorería y de ayuda al usuario.

Para labores de testeo de la aplicación se usarán o bien estas 2 personas o bien una contrata a una empresa especializada en testeo de productos. (Buscar precios posibles de éste servicio).

**3.- Perfil profesional:**

El perfil profesional que se intentará que tengan los trabajadores:

Solo trabajo en la empresa yo, así que como perfil podríamos usar a alguien con un superior de informática (Preferible DAW) y con poca experiencia trabajando.

## 8.- Forma jurídica

**Autónomo:** Los trabajadores autónomos son profesionales independientes que suscriben sus actividades mediante contratos mercantiles con terceros, se dan de alta en el IAE (Impuesto de Actividades Económicas), tributan por IRPF y pagan una cuota mensual a la Seguridad Social (cuota de autónomos) en concepto de protección social.

Únicamente estaré yo en la empresa, dispongo de unos 600€, usaré un préstamo para cubrir el resto del capital inicial necesario (3600€), así que pediré 3000€ al 6% de interés para devolver en 5 años.

En el último apartado del plan de empresa comentaré lo que tocará pagar exactamente de IRPF, así como los beneficios esperados.

## 9.- Plan producción:

### 1.- Plan de producción y proveedores:

#### 1.- Usuario básico gratuito.

2.- Usuario premium estándar (5€): Podrán subir fotografías con mejor calidad y que pesen más.

3.- Usuario premium + (10€): Además de los beneficios del premium, no tendrán anuncios.

Se deberá contratar un servicio de hosting suficiente como para aguantar el volumen de usuarios esperado (300€ mes).

### 2.- Análisis de costes:

#### Costes fijos:

**Instrucciones:** Introduce el valor de los costes fijos (independientes de cuanto vendas) que esperas que se repitan mes a mes o con cierta regularidad. En ese caso introduce la media mensual.

COSTES FIJOS		Gasto mensual
Retribución del autónomo		900,00 €
Seguros de autónomos (RETA)		330,00 €
Servicios exteriores		
Servicios profesionales		300,00 €
Alquileres y cánones		
Suministros		80,00 €
Publicidad y propaganda		200,00 €
Mantenimiento y reparación		
Gastos diversos		30,00 €
Tributos		
Seguros		

**Instrucciones:** Introduce la cantidad que te corresponde pagar trimestralmente en concepto de IRPF por módulos. Si no introduces ninguna cantidad el programa asume que cotizas en estimación directa. En ese caso debes decir si estás obligado a hacer pagos fraccionados trimestrales.  
Para estimación directa el programa utiliza un tipo medio del 25%, igual que si cotizas por el impuesto de sociedades.

**IRPF - Estimación Objetiva**

Módulos: - €

**IRPF - Estimación directa**

¿Pagos Fraccionados? Si

**Instrucciones:** Introduce para cada puesto de trabajo a crear el sueldo mensual bruto, los complementos, la parte proporcional de las pagas extras y las características del contrato (duración, jornada y retención por irpf) así como el % de cotización por accidentes de trabajo.

COSTES DE PERSONAL		Puesto de trabajo		Salarios mensuales		Tipo de contrato		Cotización		Base de cotización		Seg. Social		Seg. Social		Total		Líquido a pagar		Coste mensual	
Denominación	Nº trabajadores	Salario bruto mensual	Plusas y complementos	Parte proporcional pagas extra	Duración	Jornada	Retención IRPF (%)	Accidentes de trabajo y sociedades de seguros	Base de cotización	Seg. Social trabajador	Seg. Social Empresa	Seg. Social	Seg. Social	Seg. Social	Seg. Social	Líquido a pagar tras retención	Líquido a pagar	Coste mensual para el autónomo			
Ejemplo- Administrativo	1,0	0,00	0,00	0,00	Indefinido	Parcial	12,00 %	0,60 %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			

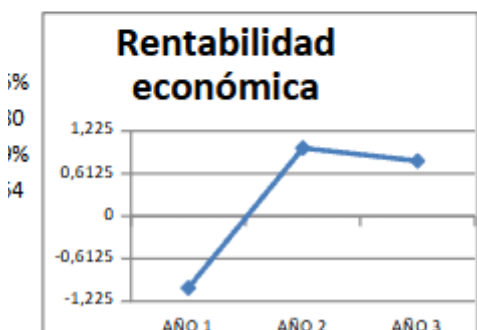
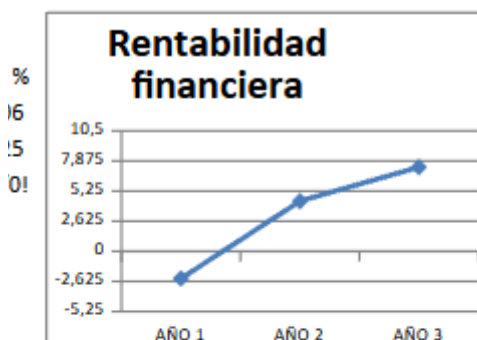
#### Costes variables:

COSTES VARIABLES (EN PORCENTAJE DE LAS VENTAS)									
Producto o servicio	Mercancía y Mat. Prima	Coste de producción	Coste de transporte	Comisiones comerciales	Comisiones bancarias	Mermas y deterioro	Otros	Coste variable total	Periodo medio de pago (días)
Basico			1,00 %		1,00 %		1,00 %	3,00 %	
Premium			1,00 %		1,00 %		1,00 %	3,00 %	
Anuncios x efefef								0,00 %	

COSTE VARIABLE DEL PRODUCTO O SERVICIO (en euros)						
	Basico	Premium	Anuncios x efefef	Total	% Ventas	
Mes 1	45,00	9,00	0,00	54,00	3,0%	
Mes 2	45,00	9,00	0,00	54,00	3,0%	
Mes 3	45,00	9,00	0,00	54,00	3,0%	
Mes 4	45,00	9,00	0,00	54,00	3,0%	
Mes 5	46,50	9,00	0,00	55,50	3,0%	
Mes 6	46,50	9,90	0,00	56,40	3,0%	
Mes 7	46,50	9,90	0,00	56,40	3,0%	
Mes 8	46,50	9,00	0,00	55,50	3,0%	
Mes 9	45,00	10,50	0,00	55,50	3,0%	
Mes 10	49,50	9,00	0,00	58,50	3,0%	
Mes 11	49,50	9,00	0,00	58,50	3,0%	
Mes 12	48,00	10,50	0,00	58,50	3,0%	
Año 1	558,00	112,80	0,00	670,80	3,0%	
Año 2	613,80	124,08	0,00	737,88	3,0%	
Año 3	675,18	136,49	0,00	811,67	3,0%	

Umbral de rentabilidad y precio de venta:



Precio de venta y cantidades de compras de premiums y uso de servicio esperados:

PRECIOS	
Producto ó servicio	Precio unitario
Basico	5,00
Premium	10,00
Anuncios x 1000	0,50

PREVISION INCREMENTOS VENTAS	
% Variación Ventas año 2/ Ventas año 1	10,0%
% Variación Ventas año 3/ Ventas año 2	10,0%

Periodo medio de cobro (días)

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en unidades)				
	Basico	Premium	Anuncios x 1000	Total
Mes 1	300	30	33	363
Mes 2	300	30	33	363
Mes 3	300	30	33	363
Mes 4	300	30	33	363
Mes 5	310	30	33	373
Mes 6	310	33	33	376
Mes 7	310	33	33	376
Mes 8	310	30	33	373
Mes 9	300	35	34	369
Mes 10	330	30	34	394
Mes 11	330	30	35	395
Mes 12	320	35	36	391
Año 1	3.720	376	403	4.499
Año 2	4092	414	443	4.949
Año 3	4.501	455	488	5.444

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en euros)				
	Basico	Premium	Anuncios x 1000	Total
Mes 1	1.500,00	300,00	16,50	1.816,50
Mes 2	1.500,00	300,00	16,50	1.816,50
Mes 3	1.500,00	300,00	16,50	1.816,50
Mes 4	1.500,00	300,00	16,50	1.816,50
Mes 5	1.550,00	300,00	16,50	1.866,50
Mes 6	1.550,00	330,00	16,50	1.896,50
Mes 7	1.550,00	330,00	16,50	1.896,50
Mes 8	1.550,00	300,00	16,50	1.866,50
Mes 9	1.500,00	350,00	17,00	1.867,00
Mes 10	1.650,00	300,00	17,00	1.967,00
Mes 11	1.650,00	300,00	17,50	1.967,50
Mes 12	1.600,00	350,00	18,00	1.968,00
Año 1	18.600,00	3.760,00	201,50	22.561,50
Año 2	20.460,00	4.136,00	221,65	24.817,65
Año 3	22.506,00	4.549,60	243,82	27.299,42



## 10.- Plan económico-financiero.

### Inversiones:

INVERSIONES	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	Amortización anual (%)	Amortización AÑO 1 (€)	Amortización AÑO 2 (€)	Amortización AÑO 3 (€)
Immovilizado Material								
Terrenos y bienes naturales					3,0%	- €	- €	- €
Construcciones					10,0%	- €	- €	- €
Maquinaria					12,5%	- €	- €	- €
Utillaje y herramienta					20,0%	- €	- €	- €
Otras instalaciones					10,0%	- €	- €	- €
Mobiliario					10,0%	- €	- €	- €
Equipos para proceso de información					25,0%	- €	- €	- €
Elementos de transporte					14,3%	- €	- €	- €
Immovilizado Intangible								
Gastos de investigación y desarrollo					20,0%	- €	- €	- €
Aplicaciones informáticas	250,00 €				33,3%	83,3 €	83,3 €	83,3 €
Propiedad industrial	150,00 €				20,0%	30,0 €	30,0 €	30,0 €
Derechos de traspaso					20,0%	- €	- €	- €
Depósitos y fianzas					0,0%	- €	- €	- €
Circulante					Total	113,3 €	113,3 €	113,3 €
Existencias								
Provisión de fondos (efectivo)								
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3				
Immovilizado Material								
Constitución	3.000,00 €							
Puesta en marcha	200,00 €							
INVERSION TOTAL	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3				
	3.600,00 €	- €	- €	- €				

### Financiación:

CANTIDAD A FINANCIAR	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3			
	3.600 €	- €	- €	- €			
FINANCIACIÓN	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	REPARTO BENEFICIOS		
Capital aportado por los socios	600,00 €				% del beneficio a reinvertir en el negocio	100 %	
Subvenciones					% del beneficio que se queda el autónomo		
Pólizas de crédito							
Préstamo/crédito a largo plazo	3.000,00 €						
Préstamos personales							
Otra							
TOTAL	3.600,00 €	- €	- €	- €			
DATOS DE LA OPERACIÓN					DATOS DE LA OPERACIÓN		
CANTIDAD A SOLICITAR:			3.000		CANTIDAD A SOLICITAR:		
PERIODO DE DEVOLUCIÓN (AÑOS)			5		PERIODO DE DEVOLUCIÓN (AÑOS)		
TIPO DE INTERÉS (%)			6,00 %		TIPO DE INTERÉS (%)		
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)			1,00 %		COSTES DE LA OPERACIÓN (%)		
CUADRO DE AMORTIZACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	CUADRO DE AMORTIZACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Intereses	165,57 €	132,86 €	98,12 €	Intereses	- €	- €	- €
Devolución del principal	530,41 €	563,12 €	597,86 €	Devolución del principal	- €	- €	- €
Importe total de las cuotas	695,98 €	695,98 €	695,98 €	Importe total de las cuotas	- €	- €	- €
Comisiones apertura	30,00 €			Comisiones apertura	- €		

## Costes:

### Fijos

COSTES FIJOS	Gasto mensual
Retribución del autónomo	900,00 €
Seguros de autónomos (RETA)	330,00 €
Servicios exteriores	
Servicios profesionales	300,00 €
Alquileres y cánones	
Suministros	80,00 €
Publicidad y propaganda	200,00 €
Mantenimiento y reparación	
Gastos diversos	30,00 €
Tributos	
Seguros	

### Costes de marketing

COSTES MARKETING	Coste anual
<b>MARKETING ONLINE</b>	
Página web / Blog / Contenidos	300,00 €
Posicionamiento SEM + SMM	150,00 €
Posicionamiento SEO	150,00 €
Email marketing	
Banners / Display	
Afiliación	
<b>MARKETING OFFLINE</b>	
Medios: radio, prensa, TV	
Mobiliario urbano y punto de venta	
Asistencia a ferias y eventos	
Folleto, catálogos, tarjetas de visita	
Flyers, buzzoneos	
Merchandising	
Patrocinios	
Muestras, regalos, promociones	
<b>TOTAL COSTES DE MARKETING</b>	<b>600,00 €</b>

<b>PREVISION INCREMENTO AÑOS 2 y 3</b>	
% Variación Costes Marketing año 2/ año 1	10,0%
% Variación Costes Marketing año 3/ año 2	10,0%





Variables:

COSTE VARIABLE DEL PRODUCTO O SERVICIO (en euros)						% Ventas
	Basico	Premium	Anuncios x 1000	efefef	Total	
Mes 1	45,00	9,00	0,00	0,00	54,00	3,0%
Mes 2	45,00	9,00	0,00	0,00	54,00	3,0%
Mes 3	45,00	9,00	0,00	0,00	54,00	3,0%
Mes 4	45,00	9,00	0,00	0,00	54,00	3,0%
Mes 5	46,50	9,00	0,00	0,00	55,50	3,0%
Mes 6	46,50	9,90	0,00	0,00	56,40	3,0%
Mes 7	46,50	9,90	0,00	0,00	56,40	3,0%
Mes 8	46,50	9,00	0,00	0,00	55,50	3,0%
Mes 9	45,00	10,50	0,00	0,00	55,50	3,0%
Mes 10	49,50	9,00	0,00	0,00	58,50	3,0%
Mes 11	49,50	9,00	0,00	0,00	58,50	3,0%
Mes 12	48,00	10,50	0,00	0,00	58,50	3,0%
Año 1	558,00	112,80	0,00	0,00	670,80	3,0%
Año 2	613,80	124,08	0,00	0,00	737,88	3,0%
Año 3	675,18	136,49	0,00	0,00	811,67	3,0%

Estimación de ventas:

PRECIOS	
Producto ó servicio	Precio unitario
Basico	5,00
Premium	10,00
Anuncios x 1000	0,50
efefef	

PREVISION INCREMENTOS VENTAS	
% Variación Ventas año 2/ Ventas año 1	10,0%
% Variación Ventas año 3/ Ventas año 2	10,0%

Periodo medio de cobro (días)	
-------------------------------	--

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en unidades)					Total
	Basico	Premium	Anuncios x 1000	efefef	
Mes 1	300	30	33		363
Mes 2	300	30	33		363
Mes 3	300	30	33		363
Mes 4	300	30	33		363
Mes 5	310	30	33		373
Mes 6	310	33	33		376
Mes 7	310	33	33		376
Mes 8	310	30	33		373
Mes 9	300	35	34		369
Mes 10	330	30	34		394
Mes 11	330	30	35		395
Mes 12	320	35	36		391
Año 1	3.720	376	403	0	4.499
Año 2	4092	414	443	0	4.949
Año 3	4.501	455	488	0	5.444

VENTAS DE PRODUCTO O SERVICIO (en euros)					Total
	Basico	Premium	Anuncios x 1000	efefef	
Mes 1	1.500,00	300,00	16,50	0,00	1.816,50
Mes 2	1.500,00	300,00	16,50	0,00	1.816,50
Mes 3	1.500,00	300,00	16,50	0,00	1.816,50
Mes 4	1.500,00	300,00	16,50	0,00	1.816,50
Mes 5	1.550,00	300,00	16,50	0,00	1.866,50
Mes 6	1.550,00	330,00	16,50	0,00	1.896,50
Mes 7	1.550,00	330,00	16,50	0,00	1.896,50
Mes 8	1.550,00	300,00	16,50	0,00	1.866,50
Mes 9	1.500,00	350,00	17,00	0,00	1.867,00
Mes 10	1.650,00	300,00	17,00	0,00	1.967,00
Mes 11	1.650,00	300,00	17,50	0,00	1.967,50
Mes 12	1.600,00	350,00	18,00	0,00	1.968,00
Año 1	18.600,00	3.760,00	201,50	0,00	22.561,50
Año 2	20.460,00	4.136,00	221,65	0,00	24.817,65
Año 3	22.506,00	4.549,60	243,82	0,00	27.299,42

**Cuenta de resultados a tres años:**

Se puede apreciar que el primer año pierdo algo de dinero, aunque tocará apegar, ya que los siguientes años se prevé un beneficio creciente. Me ha tocado subir un poco los precios de suscripción para cuadrar todo esto.

**Pedro Juan Fernández Callejas**  
**NapaKa**

	<b>RESULTADOS</b>		
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Ventas Netas	22.562	24.818	27.299
Subvenciones	0	0	0
Costes Variables	671	738	812
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>21.891</b>	<b>24.080</b>	<b>26.488</b>
Retribución del autónomo	10.800	10.800	10.800
Seguros de autónomos (RETA)	3.960	3.960	3.960
Sueldos y salarios	0	0	0
Seguridad social a cargo de la empr.	0	0	0
Servicios exteriores	0	0	0
Servicios profesionales	3.600	3.600	3.600
Alquileres y cánones	0	0	0
Suministros	960	960	960
Publicidad y propaganda	600	660	726
Mantenimiento y reparación	0	0	0
Gastos diversos	360	360	360
Tributos	0	0	0
Seguros	0	0	0
Gastos de establecimiento	3.200	0	0
Dotación amortizaciones	113	113	113
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	<b>-1.703</b>	<b>3.627</b>	<b>5.968</b>
Gastos financieros	196	133	98
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-1.898</b>	<b>3.494</b>	<b>5.870</b>
Impuestos (IRPF o I.Sociedades)	-475	873	1.468
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-1.424</b>	<b>2.620</b>	<b>4.403</b>