

## Fuentes de ingresos.

Se prevé que la principal fuente de ingresos de “HAMSCycles” radique en la venta de activos, en concreto del freno para bicicletas. Por tanto, el **precio fijo** del producto es un aspecto clave a tener en cuenta a la hora de planificar un proyecto. Para tener una serie de datos objetivos en los que basar este apartado, en la encuesta ofrecida inicialmente<sup>1</sup> se plantearon dos preguntas que sirvieran de baremo. Las cuestiones fueron:

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el sistema de frenado COMPLETO? **En referencia al producto portátil.**
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el PRODUCTO AMPLIADO COMPLETO? **En referencia a la variante con cargador para dispositivos.**

Se propusieron cuatro respuestas dividiendo el posible precio en tramos para facilitar la elección. Se obtuvieron los siguientes resultados:

<u>Producto</u>	<u>Tramo</u>	<u>%</u>
<b>Producto portátil con intermitentes</b>	<50 €	41,7
	50 – 100 €	58,3
	100 – 150 €	0,0
	>150 €	0,0
<b>Producto con cargadores</b>	<50 €	25,0
	50 – 100 €	50,0
	100 – 150 €	25,0
	>150 €	0,0

A raíz de los resultados obtenidos, se puede establecer un posible precio del producto alrededor de los **50€**, **ligeramente superior en la variante con cargadores**. Estos ingresos, aunque sean suficientes para cubrir el **100% de los gastos unitarios** de materias primas pero no son suficientes para paliar los gastos iniciales, el equipo humano y el proceso productivo (propio o subcontratado).

Por tanto, es necesario buscar **fuentes de ingresos alternativas**. Se barajan dos opciones principales:

#### **Ayudas de organismos públicos:**

Por desgracia, las ayudas económicas a emprendedores escasean en nuestro país por parte de organismos públicos. Sin embargo, comunidades autónomas como el **País Vasco**, ofrecen **subvenciones** a aquellas empresas que colaboren activamente con la **sostenibilidad medioambiental**. Requisito indispensable de estas ayudas es que la sede se traslade al territorio de esa Comunidad, y sujeta a su legislación, lo que supondría establecer la sede social en el País Vasco.

#### **Micromecenazgo o crowdfunding:**

El “crowdfunding” es una práctica que se extiende rápidamente por las nuevas propuestas empresariales. Consiste en presentar tu prototipo ante miles de “**mecenas**” que, aportando **pequeñas cantidades a tu idea**, intentarán **financiarla**.

Sería importante conseguir compensar los gastos restantes a través de este método, que sin embargo, no se puede considerar como ingreso fijo.



Ilustración 1.El crowdfunding.



Enlaces:



1. <https://drive.google.com/open?id=0B7YNLtlwDUpYYmlmMXFySWdSVUk>, apartado 3.  
*Datos brutos:* <https://drive.google.com/open?id=0B7YNLtlwDUpYc3pvX0JhTDE5REk>
2. <http://www.clusterenergia.com/inicio>