

5. FLUJOS DE INGRESOS

5.1 Definir de forma razonable y prudente cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto:

Cabe decir que somos una Sociedad Limitada y que, para obtener ingresos, estableceremos una cuota fija a pagar al mes 25€ por cliente en contraprestación al servicio que le ofrecemos, más el coste inicial de la pulsera, que sería 18.5€ de fabricación. Los pagos serán mensuales debido a que hay meses o semanas no lectivas en el transcurso del año escolar o no se necesita disponer de la pulsera, por lo que al niño no le servirá portarla durante ese tiempo, ya que el fin de nuestro proyecto es prevenir el bullying en el entorno escolar. Como ya os habréis dado cuenta, tenemos un trimestre en el que se supone que nuestra empresa no está en funcionamiento, pero esto no es del todo así, hemos optado por la continuidad de nuestro producto en actividades extraescolares muy comunes en la actualidad, ya que hoy en día lo habitual es que los padres en el periodo de verano dejen a sus hijos en tales actividades como el “*Veranuco*”, de lo que también pensamos sacar un beneficio, ya que aunque sea verano, los niños que sufren bullying o que son vulnerables a ello, siguen corriendo el mismo peligro, y esto en los tiempos que corren, no debemos dejar que ocurra.

Para hacernos una idea previa de cuánto ingresaríamos mensualmente, hemos intentado hacer un recuento de casos de bullying por medio de internet, pero nos hemos fijado que no existe ningún espacio donde adquirir un número fijo, por lo que no nos hemos podido hacer una idea ni estimar cuánto podríamos ingresar mensual y anualmente. A pesar de esto, nosotros en nuestro recorrido como estudiantes, nos hemos dado cuenta de que al menos 1 niño de cada clase sufre bullying.

Con esta búsqueda nos hemos dado cuenta de que la sociedad teme esta conflictiva y lo escude bajo la palabra accidente, como ya hemos mostrado en una noticia del punto 2.2.

5.2 Ponderar cuál será la participación porcentual de cada fuente de ingresos del proyecto.

Nosotros hemos planteado el negocio de forma que no sea muy caro en cuanto a su manutención y sin mucho riesgo de capital, por lo que la principal fuente de financiación para el desembolso inicial será el capital que aportaremos entre los 5 socios, donde incluiremos una pequeña reserva por si hay algún mes donde se incrementan los gastos de forma imprevista. Por lo que a nosotros respecta, intentaremos llevar la actividad a cabo, de forma que no nos haga falta acudir a entidades bancarias para pedir microcréditos o créditos algunos. Con ello, el 100% de la financiación será la aportación.

5.3 En los proyectos que precisen una inversión inicial destacad, estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.

Acorde con el punto 9, tenemos que hacer frente a una serie de gastos, tanto los iniciales a la hora de abrir y mantener el negocio, como los consecuentes de nuestra actividad con los proveedores y clientes, por lo que cada uno de los socios hará una aportación inicial de 1.500€ para desembolso inicial, con el fin de poder abrir nuestra sede en el local que alquilamos y poder equiparlo y ponerlo al día en los gastos de agua, luz, teléfono e internet.