

Fuente de ingresos

Los ingresos de los que va a disponer la empresa son:

- La aportación de los socios a la empresa. Cada uno de los cuatro miembros de la sociedad aportarán a la misma 1.000€, lo que supone un capital social de 4.000€.
- Préstamo bancario: en el momento de constitución, se solicitará un préstamo de 10.000 € a una entidad financiera. Esta cantidad, junto con la aportación de los socios, permitirá la puesta en marcha del negocio.

La actividad de la empresa generará tres vías de ingresos:

- Venta de máquinas: El precio de venta de las mismas es de 6.000€, incluyendo...y un año de garantía.
- Alquiler de máquinas.....: Nuestra empresa da la opción de, si se prefiere, alquilar la máquina expendedora. En el contrato de alquiler se recoge....., además se establece en el contrato de arrendamiento un tiempo mínimo de un año. El precio es de 500€/mes
- Servicio de mantenimiento, que cubre los fallos internos que puedan surgir, bien mecánicos o bien de software, o la rotura de cristal. El importe de esete servicio es de 150€/mes.

Una vez conocidas las fuentes de ingreso de nuestro negocio, vamos a estimar el valor que puede suponer cada una de ellas, estimando un número posible de ventas.

Para ello, y ante la dificultad que supone calcular cómo va a recibir el mercado un producto nuevo, nos hemos fijado en el número de farmacias que hay en España, ya que son las farmacias nuestro cliente objetivo. El número de farmacias es de: 21.937.

Una vez conocido este dato hemos previsto que, durante el primer año de actividad, tan sólo el 0,3% de ellas adquieran o alquilen una única máquina. Con ese cálculo, el número de máquinas vendidas o alquiladas en España es de 66 unidades.

Hemos valorado, también, que únicamente dos tercios de éstas son comprados por los clientes y, el resto, se alquilan.

Siguiendo con los supuestos, hemos considerado que el 25% de los clientes que adquirieron una máquina contratan el servicio de mantenimiento.

Con estas hipótesis, claramente pesimistas, hemos distribuido la estimación entre los 12 meses que tiene un año, para poder calcular los ingresos generados en ese período.

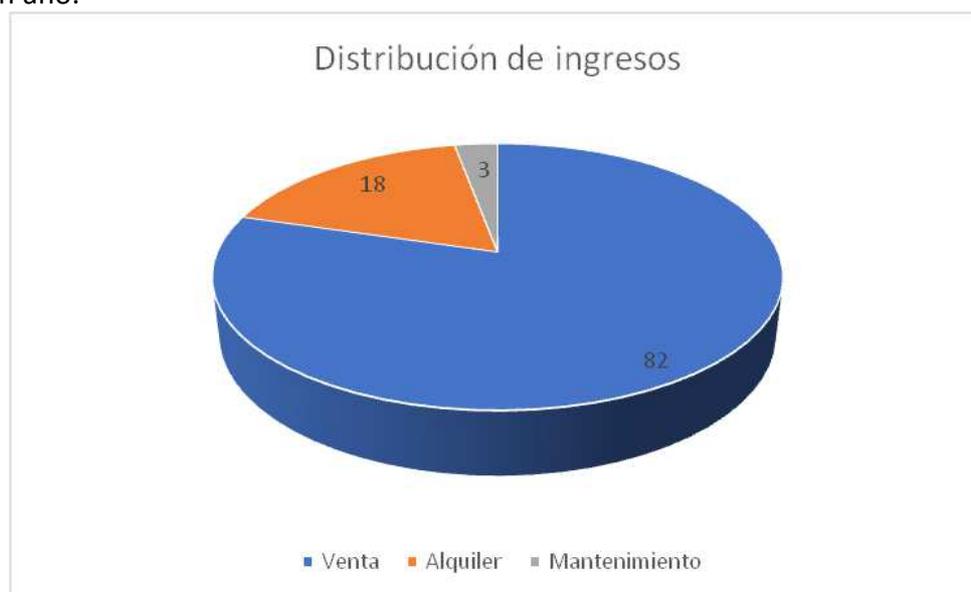
Esta distribución se ha hecho valorando que aumentará el número de unidades vendidas y/o alquiladas y, por tanto, los servicios de mantenimiento, a medida que el producto sea vaya incorporando al mercado.

Con todos estos datos, se ha elaborado la siguiente tabla de distribución de unidades vendidas y/alquiladas y los ingresos correspondientes.

UNIDADES	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Máq. vendidas		1	2	2	1	1	2	3	2	2	3	3
Máq. alquiladas	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	6

INGRESOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ing. por venta maquinaria	12000,00	12000,00	12000,00	24000,00	24000,00	24000,00	24000,00	24000,00	24000,00	24000,00	24000,00	36000,00
Ing. por alquiler	0,00	500,00	1500,00	2500,00	3000,00	3500,00	4500,00	6000,00	7000,00	8000,00	9500,00	11000,00
Cuota mantenimiento	75,00	150,00	225,00	375,00	525,00	675,00	825,00	975,00	1125,00	1275,00	1425,00	1650,00

Si representamos gráficamente estos datos, comprobamos que la mayor fuente de ingresos proviene de la venta de maquinaria (82%). El alquiler supone un 18% y el servicio de mantenimiento únicamente representan el 3% de los ingresos generados en un año.



Tras el estudio realizado podemos concluir que los ingresos esperados son suficientes para plantearse la puesta en marcha del negocio.