



FUENTES DE INGRESO

La Silla Ekis se comercializa a un precio fijo de 12.000€, incluyendo las baterías de gel, el GPS y un código único para descargarse la aplicación para conectar la silla con el móvil. El kit se comercializará a un precio fijo de 1.500€, este incluye las orugas, el cambio de horquillas y los tornillos necesarios para fijar las ruedas 360°.

En relación a las fuentes de ingreso, se puede decir que la empresa cuenta con varios servicios de los cuales obtiene sus ganancias. Por un lado, una gran parte proviene de la venta de los propios productos, la Silla Ekis y el kit, que se vende en ortopedias y en grandes almacenes. En segundo lugar, otra parte de los ingresos se obtiene directamente de las ventas de la página web. Por otra parte, un porcentaje de los ingresos se obtiene del alquiler del producto. Por último, se tiene un servicio de reparaciones para solucionar cualquier tipo de avería que pueda ocurrir el cual, es otra fuente de ingresos. Fuentes de ingreso están divididas en distintos apartados:

- *Venta de la Silla Ekis: Se ofrecen dos tipos de financiación, para facilitar su adquisición: pago inmediato o pago aplazado El coste de la silla en ningún caso variaría.*
- *Alquiler del producto: Siendo conscientes de que la duración puede variar también lo hacen los precio. Las tarifas del alquiler de Ekis son las siguientes:*
 - *Mes completo: 350€.*
 - *Semana: 100 €.*
 - *Día suelto: 30€.*
- *Reparación: Tal y como se ha mencionado anteriormente, el producto tiene una garantía de 5 años, sin contar las baterías que tendrán 2 años. Esta garantía cubre los defectos, roturas o fallos que pueda tener la silla relacionados con la calidad de la misma. De ella quedan exentas todas las roturas derivadas del uso incorrecto. Dichos arreglos tendrán un precio de 150€, sin incluir las posibles piezas que puedan hacer falta.*



Según las estimaciones realizadas, conociendo las necesidades de los usuarios y teniendo la capacidad productiva de Pandora se prevé que el primer año se puedan alcanzar unas ventas de 500 sillas, siendo posible aumentar en 5% cada año, llegando a realizar unas 650 unidades.

De esto se puede estimar que la facturación bruta anual puede rondar los 6 millones de euros. Con un incremento anual de 300 mil euros anuales, si las previsiones se cumplen.

Siendo conscientes de estos escenarios, se han planteado dos opciones:

- Escenario optimista:

En el cual se alcanzaría la producción máxima en el primer año de actividad, llegando a producir 650 sillas anuales. Bajo este escenario la facturación 7,8 millones de euros.

- Escenario pesimista:

Las ventas estarían un 50% por debajo de lo esperado. En tal caso, no se llegaría a obtener un resultado positivo en el primer año de actividad. Se necesitaría aumentar el número de ventas para garantizar la supervivencia de la empresa.

Con todo lo anterior, se puede concluir que el proyecto puede ser viable siempre y cuando se mantengan las expectativas planteadas de vender al menos unas 500 sillas de manera anual. De esta manera, Pandora podría hacer frente a los pagos para saldar su endeudamiento.

Siendo conscientes de que, el beneficio de una empresa no solo tiene que tener como finalidad la rentabilidad económica, se cree que el beneficio social que conlleva el desarrollo de este proyecto hace que sea atractivo.