



4: FUENTES DE INGRESOS:

Antes de fijar un precio fijo anual que los clientes deberían pagar a nuestra empresa por sus servicios, hicimos un estudio del presupuesto de ingresos y gastos anual. Teniendo en cuenta esto, determinamos un precio asequible para nuestro cliente y también rentable para nuestra empresa.

PRESUPUESTO:

PRESUPUESTO ANUAL:	AÑO 1	AÑO 2	
INGRESOS			
CURSOS Y ASISTENCIA TECNICA	229.680	344.520	
GASTOS DE PERSONAL	154.000	155.540	5 Profes a tiempo completo, 2 Atencion Cliente, 1 Secretaria
AMORTIZACION DE LOS ORDENADORES	3.000	3.000	
SERVICIOS EXTERIORES (Gastos Generales)			
ALQUILER	18.000	18.180	
AGUA	2.400	2.400	
LUZ	7.200	7.272	
PUBLICIDAD	5.000	6.000	
HOSTELERIA Y ATENCIONES	3.000	4.000	
LIMPIEZA	12.000	12.120	
TELECOMUNICACIONES (FO)	528	528	
ASISTENCIA TÉCNICA INFORMÁTICA	8.400	8.484	
LICENCIAS INFORMATICAS (MICROSOFT)	3.000	3.000	Para Office, Power Automate (Robots) y Virtual Agents (Bots, agentes virtuales para atencion al cliente)
TOTAL GASTOS	216.528	220.524	
SUBVENCIONES EXTRAORDINARIAS	9.000		
RESULTADO DEL AÑO 1	22.152	123.996	
ORDENADORES	12000	4 AÑOS	

Por una parte tendríamos los gastos de la empresa:

- Los **gastos de personal** serían los sueldos de los 5 profesores que imparten las clases de tecnología tanto online como presencial (20000€), los sueldos de los 2 encargados de la atención al cliente para las dudas que pueda surgir (18000€) y el sueldo de la secretaria para atender a las llamadas sobre la inscripción a los cursos presenciales (18000€).
- Luego, tenemos la **amortización de los ordenadores**. En total vamos a comprar 30 ordenadores (12000€) para los profesores y también para las clases presenciales. Este pago se produce al principio, para poder desarrollar desde un principio las clases presenciales. La vida útil de los equipos informáticos adquiridos es de 4 años, por lo que el importe de su amortización asciende a 4000 euros al año.
- Además, necesitamos un **local** para tener nuestra sede donde impartir las clases presenciales (local alquilado: Anselma de Salces Kalea, 13, 48007 Bilbo, Bizkaia). Esto conlleva unos gastos de **luz, agua, alquiler, limpieza y hostelería**.
- Para promocionarse y darse a conocer, invertimos 5000 euros en **publicidad**.
- También tendríamos que pagar los 44 euros al mes de la **fibra óptica** para poder tener Internet y desarrollar sin problema las clases en nuestro local.
- Para asegurar nuestros dispositivos electrónicos, contratamos la empresa ECNA, la cual nos proporciona una **asistencia técnica informática** por 8400 euros al año.

- Por último, para poder enseñar a nuestros clientes la utilización de PPW, WORD, EXCEL... necesitamos las licencias de **Microsoft** (3000€). Por otro lado, estas licencias no serían solamente utilizadas para esto, también las utilizaremos para crear los robots de atención al cliente nocturna.

Por otra parte, para igualar los gastos y ganar beneficios, tendríamos nuestros ingresos:

- Por un lado, tenemos una **subvención** de 9000 euros del Gobierno Vasco. Para poder comenzar nuestra empresa, participamos en el concurso **Elkarlan** en el cual el Gobierno Vasco ofrecía un premio de 9000 euros a las cuatro empresas más innovadoras. Acabamos ganando este premio y consiguiendo la subvención.
- Por otro lado, tendríamos los ingresos generados por el servicio proporcionado a nuestros clientes. Teniendo en cuenta el total de gastos y que queremos tener una pequeña ganancia en nuestro primer año, nos han hecho llegar a la conclusión de que cada cliente pagaría **55€/año por nuestros servicios** (aquellos sin ordenador en las clases presenciales deberán pagar 10 euros más por la utilización diaria de nuestros dispositivos). Serían **pagos recurrentes**, ya que estamos ofreciendo un servicio continuo. Nuestra manera de obtener ingresos sería por **prima por suscripción**, es decir, en el momento en el que el cliente decide pagar por el servicio, tiene acceso continuo (clases y atención al cliente) a nuestro servicio, hasta que se acabe esa suscripción.
- A pesar de que la atención al cliente de 24h viene incluido en el precio a pagar por los cursos, aquellos antiguos alumnos que quieran mantener esta suscripción aún habiendo acabado los cursos pertinentes, podrán seguir utilizando por 8€/año nuestra línea telefónica en caso de tener alguna duda técnica en su día a día.
- Por último, también cabe mencionar que una vez acabados los 4 años de vida útil de nuestros ordenadores, no nos será necesario comprar unos completamente nuevos. Gracias a las colaboraciones con los centros escolares, podremos, después de un reseteo total, reutilizar los dispositivos que han caído en desuso. Esta contribución al consumo responsable, nos ahorrará el capital para pagar por unos ordenadores nuevos.

