

## FUENTES DE INGRESOS

La fuente de ingresos principal sería un porcentaje del precio que se fije por el alquiler del paraguas. Es decir, si se decide que el alquiler de un paraguas por un periodo de 24 horas se fija en 5 euros, la empresa ingresaría un euro. Este modelo de ingresos se puede ir ampliando en tramos de un día. Así, si el tiempo de uso del paraguas se extiende a 48 horas, el ingreso se elevaría a dos euros; si es de 72 horas, el cobro del servicio sería de 3 euros. Llegado el caso de que a los cuatro días no se retornará el paraguas, el cliente puede quedarse con el producto, por el que habría pagado cinco euros.

A la hora de fijar el abono inicial por el alquiler en 5 euros se ha tenido en cuenta que a la empresa le costará la adquisición de 1.000 paraguas 4,5 euros la unidad. De esta forma se puede asegurar que, en el caso de no devolución, el coste de cada paraguas quede cubierto y deje además un porcentaje del 20% para cubrir los gastos que genere las gestiones necesarias para la adquisición de nuevos paraguas y para los gastos corrientes de la empresa.

Teniendo en cuenta que los días de lluvia en Asturias son unos 80 al año, si en cada uno de ellos se logra alcanzar un alquiler de 300 paraguas por 24 horas a través de cinco máquinas expendedoras, el volumen de ingresos sería de 24.000 euros anuales.

Teniendo en cuenta que muchas personas pueden tardar más de 24 horas en devolver el paraguas, este volumen inicial se verá incrementado,

### Publicidad en los paraguas

Los paraguas que se dispensen en las máquinas pueden ir personalizados con publicidad de empresas de distinta naturaleza. Por ejemplo, publicidad institucional de organismos públicos, centros comerciales o de marcas, A través de esta vía de ingresos se puede cubrir el coste de los paraguas.

El volumen de paraguas puestos en alquiler se puede dividir por lotes, de tal forma que sean diversas empresas las que puedan acceder a este soporte publicitario. Así, por ejemplo, un volumen de 2.000 paraguas se puede dividir en lotes de 200, de tal forma que colocar la publicidad supondría para cada empresa una inversión de 900 euros teniendo en cuenta que el precio de la unidad es de 4,5 euros. A ello se sumaría un plus de euro por paraguas con publicidad, lo que generaría 2.000 euros para gastos de explotación.

### Publicidad en las máquinas expendedoras.

Las máquinas expendedoras ofrecen la opción de ser soporte publicitario para instituciones o empresas. Teniendo en cuenta que una máquina expendedora ofrece tres áreas visibles al público (una frontal y dos laterales), se puede reservar la mitad inferior de cada una de esas superficies para anuncios.

El coste de colocar esta publicidad sería más caro en el frontal y más económico en los laterales, fijando además un alquiler por cinco años. De tal forma, el coste del anuncio en el frontal sería de 1.500 euros, a razón de 300 euros anuales, y de 750 euros, en los laterales, a 150 euros al año. A este coste se puede implementar un tarifa anual de 100 euros en el frontal y 50 en los laterales por año durante 5 anualidades, lo representaría otros 5.000 euros de ingresos.

Teniendo en cuenta que una máquina expendedora adaptada a paraguas tiene un valor estimado de 3.000 euros, con estos ingresos de publicidad en los primeros cinco años se puede financiar cada aparato con los anuncios que se pongan. Y a partir de esos primeros cinco años, los ingresos que se generen serán ya beneficios para la empresa.

Total de ingresos

De acuerdo a esta estructura, los ingresos iniciales mínimos que se obtendrían serían:

24.000 euros por alquiler de paraguas.

11.000 euros por publicidad en paraguas

20.000 euros por publicidad en las máquinas expendedoras

15.000 euros de financiación

Total;: 70.000 euros

Tanto en la publicidad en paraguas como en máquinas llevarán un 21% de IVA. En el caso del alquiler de paraguas, del total de ingresos, un 21% corresponderá al IVA.

