



Proyecto StartInnova



Helpets

CARMEN GARCÍA, MARIA DE LA CRUZ Y HÉCTOR RODRÍGUEZ
IES CONDESA EYLO ALFONSO

Fuentes de ingresos

Nuestras fuentes de ingresos podemos dividir las en 3 fases:

Financiación Iniciales

Financiación propia

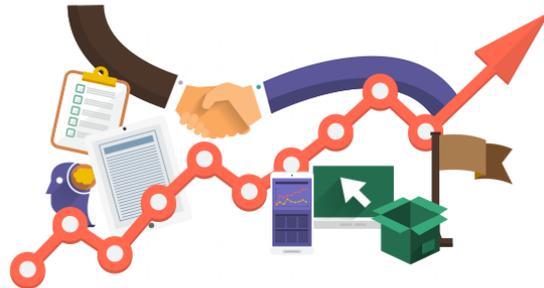
Son aquellos recursos que van destinados a la empresa de parte de los socios.

- Capital social, dinero personal que aportaremos los socios de la empresa.

Financiación ajena

Son aquellos recursos que van destinados a la empresa de parte de agentes externos.

- Inversores, tanto públicos como privados, sobre todo en las fases más iniciales de la creación de la empresa.
- Crowdfunding o Micro mecenazgo: consiste en la aportación de distintas personas o empresas a través de pequeñas aportaciones.
- Business Angels: son aquellas personas que invierten su dinero y sobre todo sus conocimientos empresariales en diferentes proyectos que están empezando a cambio de una participación en el capital social.



Financiación a medio plazo

La empresa se dedica a la venta de collares inteligentes para perros en diferentes puntos de venta establecidos en anteriores apartados. También se obtendrán ingresos gracias a la colaboración con asociaciones como "La ONCE" o "ASPAYM" y con las fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado.

Los clientes, tanto empresas como clientes, podrán adquirir el collar mediante 2 formas de pago:

- Pago único: se abonará el precio del collar en un único ingreso mediante diferentes métodos de pago; Tarjeta, Contrarrembolso, Bizum, Criptomonedas



- Pagos recurrentes: se abonará el precio del collar en distintos periodos de pago; con los periodos que necesite el cliente hasta un límite de 18 meses con un 2% de interés.

El collar tendrá un precio fijo de 150€, aunque las empresas con las que colaboramos tendran un porcentaje de descuento.

El precio lo hemos fijado en 150€ porque tras haber realizado estudios, es lo que publicó estaria dispuesto a pagar por un producto de este tipo, además de que las materias primas que utilizaremos justifican tal precio.

Metaversales o de largo plazo

El Metaverso es un mundo virtual o realidad alternativa al que nos conectamos utilizando una serie de dispositivos que nos hace pensar que realmente estamos dentro de él, interactuando con todos sus elementos.

Criptomoneda

Una criptomoneda, criptodivisa o criptoactivo son un tipo de divisa alternativa o moneda digital que permiten su intercambio y transacción de una manera facil y segura en el metaverso.



La empresa pretende vender con los collares, por un leve suplemento,

nuestra propia criptomoneda o token, aportando nuestra parte a esta nueva forma de economía metaversal.

Producto NFT

Los NFT son activos únicos que no se pueden modificar ni intercambiar por otro que tenga el mismo valor

Existe en multitud de universos digitales que existen animales y demás personajes que actúan como mascotas en ellos, asique en algunos de estos universos (Decentraland o Sandbox) vamos a vender Collares NFT para estas mascotas, al igual que estan haciendo alguna de las mejores marcas y firmas a nivel global.

Margen de beneficio

El margen de beneficio es una de las cuestiones importantes que queremos conocer cuando hablamos de precios. Nos orienta sobre cómo los ingresos se transforman no solo en retribuciones a recursos productivos, sino también a generación de beneficios.

$$\text{Precio} = \frac{\text{Coste Total Unitario}}{1 - \text{Margen}}$$

En el apartado de costes veremos de donde salen ciertos datos, pero por ahora vamos a utilizar estos:

$$\text{Coste Total Unitario} = \frac{\text{Costes Totales Anuales}}{\text{Unidades Anuales Vendidas}} \rightarrow \frac{7.160.000}{70.000} = 102,29$$

Con este último dato que hemos calculado y el precio que previamente ya habíamos fijado, ya podemos calcular el margen, mediante la anterior fórmula.

$$150 = \frac{102,29}{1 - M} \rightarrow 150 - 150M = 102,29 \rightarrow -150M = -47,74 \rightarrow \mathbf{31\% \text{ de Margen}}$$

Beneficios

El cálculo de los beneficios es de la siguiente manera:

$$\text{Beneficios} = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

Antes de continuar, debemos calcular los ingresos, para ello vamos a utilizar el precio que ya habíamos fijado y la previsión de demanda anual del 1% el primer año.

$$\text{Ingresos} = \text{Precio} \cdot \text{Cantidad} \rightarrow 150 \cdot 70.000 = 10.500.000\text{€}$$

Una vez que disponemos de los ingresos anuales por la venta del producto, vamos a comprobar que beneficios nos reporta.

$$\text{Beneficios} = 10.500.000 - 7.160.000 = \mathbf{3.340.000\text{€}}$$

Comprobamos que solo con la ventana del collar obtenemos 3.340.000€ de beneficio el primer año de vida de la empresa, cabe destacar que además habría que añadir las otras fuentes de ingresos, pero son demasiado variables para poder hacer una previsión.