

Un proyecto será viable desde el punto de vista financiero, siempre y cuando, en todo momento, demuestre contar con recursos suficientes para poder hacer frente a las obligaciones de pago contraídas en su desarrollo.

En un principio estaremos gastando más de lo que producimos, por lo que contamos con empezar a base de pérdidas.

Contamos con empezar a ganar algo de dinero a partir del tercer año, llegando a una buena rentabilidad en el quinto año.

| | AUTISMO | ANSIEDAD | DEPRESIÓN | ESTRÉS |
|-----------------------------|----------------|-----------------|------------------|---------------|
| CLIENTES POTENCIALES | 450.000 | 3.5 M | 2,4 M | 15 M |
| CLIENTES INICIALES | 4.500 | 35.000 | 24.000 | 150.000 |
| CLIENTES A 3 AÑOS | 22.500 | 175.000 | 120.000 | 750.000 |
| CLIENTES A 5 AÑOS | 45.000 | 350.000 | 240.000 | 1.5 M |

Estos son los clientes que más podrían necesitarla, aun así, con el tiempo podríamos acceder a otros segmentos de la población como por ejemplo las personas mayores o los niños de la casa. Con esto podrían aumentar nuestros ingresos anuales y nuestra viabilidad económica-financiera.

No obstante, siendo prudentes y conscientes de que en cualquier periodo de tiempo se puede producir un desajuste en los precios o en los cobros, así que siempre intentaremos mantener nuestros ingresos por encima del 10% del pasivo corriente, lo que nos permitirá hacer frente a cualquier imprevisto.

Tras varios cálculos realizados sobre la viabilidad de nuestra empresa hemos llegado a la conclusión de que el tiempo transcurrido hasta que sea viable será de unos 5 años, ya que hasta los 3 primeros años existe la posibilidad de seguir teniendo pérdidas y problemas dentro de la empresa, pero a partir del quinto año, gracias a las gráficas los números apuntan arriba y se puede ver reflejada la viabilidad de la empresa.