

Fuentes de ingresos

Contaremos con un **capital social** de **425.000 €**. Esta cantidad nos permitirá cubrir los costes de instalación y, además, cubrir los costes de, como mínimo, los primeros dos años, a partir de los cuales, aproximadamente, comenzaremos realmente a obtener beneficios. Dicha cantidad la obtenemos conociendo los costes de instalación y los costes fijos mensuales.

A cada uno de los cuatro socios corresponderá aportar 106.250 € para poder constituir el capital social de la empresa. De esta manera, correrá de manera equitativa entre todos.

Debido a los elevados costes iniciales de nuestro proyecto necesitamos obtener un préstamo que nos permita financiar parte de los costes de instalación. Para ello solicitaremos un préstamo del ICO para empresas y emprendedores, que apoya los proyectos de inversión, actividades empresariales y necesidades de liquidez o gastos para empresas nacionales. El préstamo que solicitaremos será de 150.000 € a devolver en el plazo de cuatro años. Cumplimos con las condiciones marcadas por el ICO sobre quiénes y con qué condiciones pueden optar a ese préstamos (acceder a la página web oficial del ICO [aquí](#)). Como no tenemos la certeza de que recibiremos el préstamo, lo solicitaremos y si finalmente se nos concede emplearemos ese dinero para financiar el inmueble (49.000 €) y los vehículos (75.828,67 €).

Para poder estar seguros de conseguir holgadamente los costes de instalación, impulsaremos una campaña online de crowdfunding en la plataforma Kickstarter. La cantidad que solicitaremos es de 32.721,41 €, un cuarto del total de los costes de instalación. Para lograr la atención de las personas que puedan participar en el crowdfunding, abriremos cuentas en las redes sociales Instagram, Twitter y Facebook y emplearemos los anuncios en la prensa escrita, los cuales explicamos en los canales de distribución y comunicaciones, para llamar también la atención de la población provincial y regional no solo hacia nuestra empresa sino también hacia la campaña de crowdfunding.

Hay que tener en cuenta que las personas mayores en situación de dependencia a las que nos dirigimos disponen de recursos fijos para atender sus necesidades. Por un lado, disponen de una pensión que en el año 2022, se encuentran entre la horquilla de 638.20 euros al mes de la pensión mínima y los 3.059 euros al mes de la pensión máxima. Además, atendiendo a sus rentas, pueden obtener una prestación económica ligada a su situación de dependencia y a la prestación efectiva de un servicio y otras rentas que provienen del patrimonio acumulado a lo largo de su vida.

Por tanto, teniendo en cuenta estas circunstancias, se prevé que las personas mayores a las que nos dirigimos, que están en situación de dependencia y vulnerabilidad social en las zonas rurales, tienen disponibilidad para aportar recursos propios y provenientes de prestaciones públicas para la recepción del servicio.

Hay que tener en cuenta que la empresa no necesita una alta inversión inicial, pues lo único que se necesita es una sede social y algo de equipamiento tecnológico para poner en marcha el proyecto. De esta forma, evitamos la solicitud de un crédito inicial muy alto. En nuestro caso, dicha inversión inicial será de 130.885,62 €, lo cual facilita tanto la aportación del capital por parte de los socios como la predisposición de las distintas entidades y organismos a hacernos préstamos.

En cuanto a los ingresos que recibiremos de los clientes, todos los meses pagarán una cuota por nuestros servicios. Como se explica en la sección de estructura de costes y se justifica calculando los umbrales de rentabilidad, las cuotas mensuales serán de **400 €**. Esto permitirá obtener beneficio a partir del tercer año y, por tanto, a partir de entonces la empresa podrá seguir creciendo para continuar con su actividad y, del mismo modo, obteniendo beneficios. Esto será, evidentemente, la principal fuente de ingresos, mediante lo cual amortizaremos los costes de instalación, pagaremos los costes mensuales y obtendremos beneficios.

A estos 400 € hay que añadir cada vez que se incorpora cada nuevo cliente 110 € en la primera cuota para pagar la pulsera llamador, el cual la empresa paga por 99 € por unidad. Así, se obtiene el ligero beneficio de 11 €, casi sin importancia. No obstante, esto solo se abonará en el primer pago al ser un material que hace falta para realizar la actividad.