

4) Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingreso del proyecto son en primer lugar la venta de las placas al sector público, concretamente al Ministerio de Transportes, este será el principal cliente, ya que tiene en su propiedad casi todas las carreteras de España y también comunicándonos directamente con él. La venta de activos será otra fuente de ingreso importante. Tanto de activos intangibles (programas informáticos, patentes, etc) como de materiales (terrenos, vehículos, maquinaria, etc). También ofreceremos estas placas a grandes propietarios de autopistas. Nosotros solo nos ocuparemos de producir placas y externalizamos la instalación a Innowattech, empresa israelita con amplia experiencia en la instalación de este tipo de placas cinéticas. Destacan por el proyecto de energía limpia de la autovía que une [Venecia con Trento](#). Las placas se podrán instalar en cualquier carretera, sea urbana o interurbana, ya que serán prácticamente imperceptibles al paso de los automóviles.

Tenemos dos opciones de fuentes de ingresos para la iniciación del proyecto, en primer lugar, un plan de subvenciones que podrá dar a la empresa una cantidad aproximada, en caso de la obtención total de las subvenciones de 40.000 euros ([apartado f](#)), tras el plan de subvenciones, pediremos un microcrédito a la Línea de financiación de microcréditos para jóvenes emprendedores de Castilla y León mediante el convenio firmado con la entidad financiera Microbank ([dependiente de CaixaBank](#)). Con el que obtendremos 25.000 euros a un tipo de interés fijo de 5,90%.

Como esta cantidad no es suficiente para la financiación total del proyecto, cambiaremos la forma jurídica de nuestra empresa a sociedad anónima, en la que venderemos hasta un 49% de esta a inversores dispuestos a entrar en el proyecto, de esta forma tendremos el capital inicial necesario para empezar con la inversión inicial.

Cada placa tiene un coste de producción de 10.000€, sumando a esta cantidad los costes de los salarios de trabajadores, y otra serie de costes fijos mencionados en el apartado 9 (estructura de costes), obtenemos un precio de 25.000€/placa. Por ellos hemos seguido la estrategia de fijación de precios basada en el coste, es decir, se agrega un margen de beneficio al coste del producto. Pero no sólo nos fijamos en el coste para fijar el precio ya que sería un error, sino que también nos fijamos en la percepción de los clientes y en el volumen de unidades a vender. En lo que más nos fijamos es en el coste, pero también tenemos en cuenta otras variables. Teniendo en cuenta estas cifras, tendremos un beneficio por placa de 15.000€ sin contar como he dicho antes los salarios y costes fijos.

Esta empresa no se encargará del mantenimiento ya que nosotros solo nos encargamos de fabricarlas y las externalizamos. Estos beneficios de la externalización conllevan un ahorro de costes, una mayor eficiencia y por lo tanto una ventaja competitiva. Además, el mantenimiento de las placas supondría más costes por lo que esto nos permitiría reducir aún más estos. Del mantenimiento se encargará o el sector público o Innowattech, que como he dicho antes es la empresa que instalará las placas.

Ya que nuestro producto está en un mercado prácticamente nuevo, los ingresos presentan pendientes por periodos de tiempo, lo que supone que las ventas se mantendrán bajas hasta que se produzca la aceptación por parte de los clientes mayoritarios en nuestro caso el sector público. Por lo que debemos tener paciencia e intentar ser constantes para que las ventas crezcan lo más rápido posible e intentar generar grandes beneficios cuanto antes. Tendremos que marcarnos unos objetivos cuando comencemos a vender nuestras placas y conozcamos un poco el

comportamiento del mercado ya que si los marcamos ahora quizás no son realistas porque el mercado nos descuadra totalmente los cálculos

Otra fuente de ingresos para la empresa es YouTube, plataforma de la cual hemos hablado en el apartado de canales. YouTube, como todos sabemos es una plataforma que tiene una gran remuneración, pero para ello necesitas bastantes visitas. Por lo que esta es una fuente de ingresos poco segura porque no sabremos cómo funcionará nuestro canal. Si tiene muchas visitas será una importante fuente de ingresos para nuestra empresa. Es una fuente de ingresos puntual ya que depende del número de visitas y no es un pago periódico como es en nuestro caso la venta de las placas. Nuestra idea inicial es subir algunos vídeos sobre el funcionamiento, la tecnología que emplean, etc. Si vemos muchas visitas subiremos videos de forma más regular ya que estas plataformas son el presente y el futuro y aunque mucha gente quizás no confía en ellas pueden generar muchos ingresos.

En nuestro primer año vamos a fijar una serie de objetivos para las ventas y beneficios. En primer lugar, en cuanto a las ventas, ya que es el primer año, vamos a centrarnos en subsistir para seguir adelante con la empresa y darnos a conocer en todos los ámbitos, para este primer año asumimos pérdidas, que se basarán principalmente en el pago de los trabajadores y la adquisición del local. Nuestra estimación sería llegar a vender 10 placas. A 25.000 euros cada una. Será ya que en los siguientes años aumentaremos las ventas ya que tendremos mucha más estabilidad, este segundo año estimamos un beneficio aproximado de 500.000 euros. Por lo que nos gustaría vender unas 20 placas a 25 por placa. Y el tercer año pegar un gran salto y llegar a vender unas 35 placas para llegar a 900.000 de beneficios aproximadamente.

En cuanto a los beneficios como ya hemos explicado anteriormente, en este primer año quizás no serán los mejores pero no le vamos a dar mucha importancia este primer año ya que nos centramos en seguir adelante con la empresa y conseguir atravesar este año que es el más difícil para las empresas.