

Fuentes de ingresos

Para conocer cuál es la cantidad de ingresos que nuestras fuentes deben aportar a HealWay, y, por tanto, a qué fuentes de ingresos deberemos recurrir, hemos elaborado un exhaustivo plan económico-financiero, recogiendo también los gastos tanto fijos como variables.

1. 1. Inversión inicial

Para comenzar a funcionar, hemos estimado que nuestra inversión inicial será la siguiente:

FAMILIA INVERSIÓN INICIAL	CONCEPTO	Unidades	Precio con IVA	IVA	Precio sin IVA	Total con IVA	Total sin IVA	% sobre el total inversión con IVA	Total gastos familia con IVA	Total gastos familia sin IVA
Electrónica	Ordenadores Lenovo IdeaCentre AIO 3 27IMB05	1	547,11 €	21%	432,21 €	547,11 €	432,21 €	0,78%	4.578,98 €	3.624,15 €
	Ordenador Portátil - HP Pavilion 13	3	825,62 €	21%	652,23 €	2.476,86 €	1.956,69 €	3,51%		
	Impresora multifunción - Brother DCP-L3550CDW	1	338,02 €	21%	267,03 €	338,02 €	267,03 €	0,48%		
	Cafeteras espresso completamente automáticas	1	311,99 €	21%	246,47 €	311,99 €	246,47 €	0,44%		
	Tablets HUAWEI MatePad T 10	5	129,00 €	21%	101,91 €	645,00 €	509,55 €	0,91%		
	Caja Registradora Precio Rebajado	1	220,00 €	21%	173,80 €	220,00 €	173,80 €	0,31%		
	Dispensador de agua (servicio aquaserivce)	1	40€/mes	4%	38,40 €	40,00 €	38,40 €	0,06%		
Mobiliario	Diván MT14	4	297,00 €	21%	234,63 €	1.188,00 €	938,52 €	1,68%	66.002,32 €	58.856,56 €
	Silla de Oficina KOLMU TELA	4	199,90 €	21%	157,92 €	799,60 €	631,68 €	1,13%		
	Bancada 3 Asientos MOBY PIEL	2	229,90 €	21%	181,62 €	459,80 €	363,24 €	0,65%		
	Silla Tower Basic	5	26,95 €	21%	21,29 €	134,75 €	106,45 €	0,19%		
	Mesa de Reuniones Ovalada Sigma de Mobel Línea	1	562,65 €	21%	465,00 €	562,65 €	465,00 €	0,80%		
	Decoración/carteles	1	300,00 €	21%	299,79 €	300,00 €	299,79 €	0,43%		
	Archivador HUT 6 CAJONES	4	109,90 €	21%	86,81 €	439,60 €	347,24 €	0,62%		
	Librería estantería	8	54,99 €	21%	43,44 €	439,92 €	347,52 €	0,62%		
	Mesa de despacho Nacor en L	4	382,00 €	21%	301,78 €	1.528,00 €	1.207,12 €	2,16%		
	Entrada pago local		150,00 €	0% (exento)	150,00 €	150,00 €	150,00 €	0,21%		
	Reformas en el local		60.000,00 €	10%	54.000,00 €	60.000,00 €	54.000,00 €	85,01%		
Trámites	Obtención de la certificación negativa		13,52 €	0% (exento)	13,52 €	13,52 €	13,52 €	0,02%	1.155,52 €	1.155,52 €
	Liquidación del ITPAJD	1% del capital social	777,00 €	0% (exento)	777,00 €	777,00 €	777,00 €	1,08%		
	Inscripción en el Registro Mercantil		40,00 €	0% (exento)	40,00 €	40,00 €	40,00 €	0,06%		
	Coste notarial		100,00 €	0% (exento)	100,00 €	100,00 €	100,00 €	0,14%		
	Legalización de los libros en el Registro Mercantil		75,00 €	0% (exento)	75,00 €	75,00 €	75,00 €	0,10%		
	Inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial		150,00 €	0% (exento)	150,00 €	150,00 €	150,00 €	0,21%		
TOTAL						71.736,82 €	63.636,23 €			
TOTAL IVA SOPORTADO INVERSIÓN INICIAL (No será devuelto)						8.100,59 €				

Local:



1.608 €/mes

ref. 1782

135 m² construidos.

Baños	1
Altura/Planta	3



[Link](#)





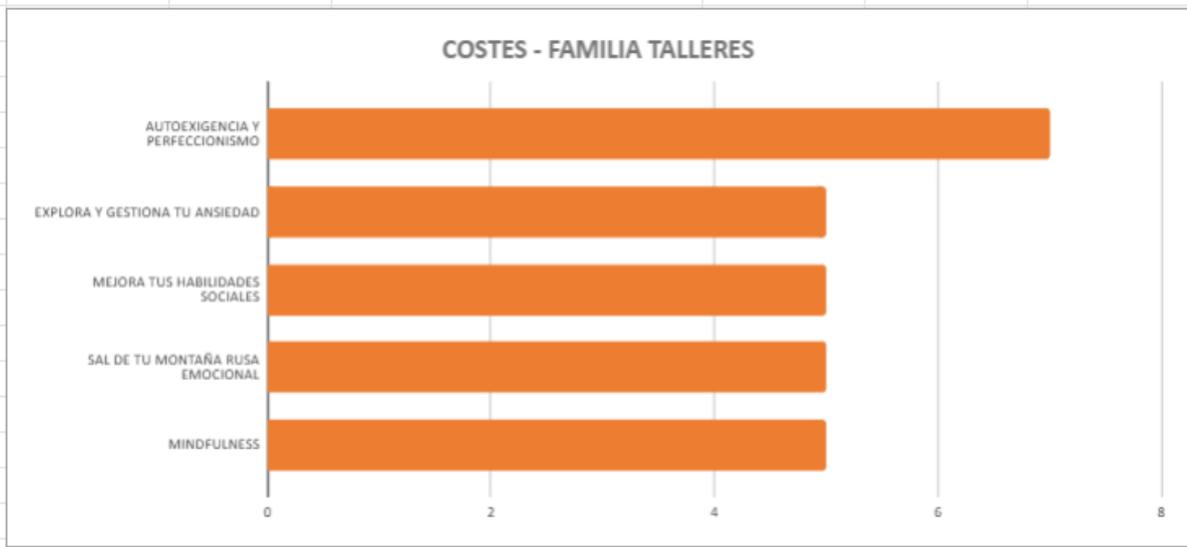
Planos 2D y 3D

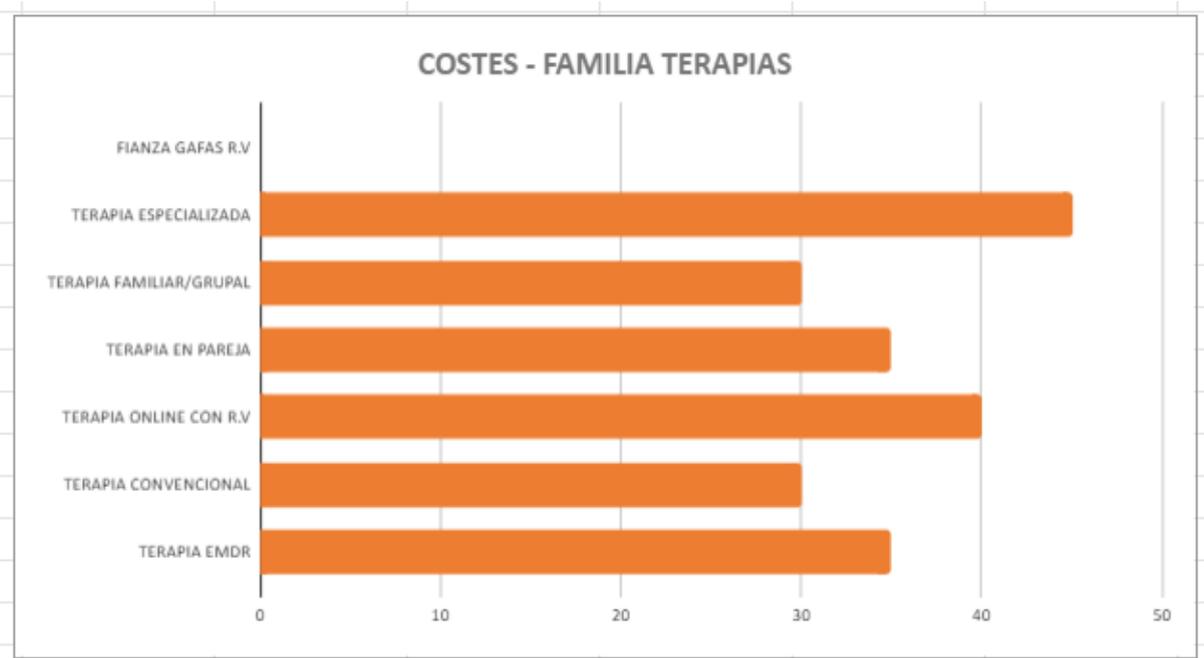
1. 3. Gastos variables

Para realizar el cálculo de nuestros gastos variables, en primer lugar debemos definir nuestra cartera de servicios. Una vez definida, estimamos que los gastos variables serán los siguientes:

FAMILIA TALLERES	COSTES	 IVA	COSTES sin IVA
MINDFULNESS	5,00 €	0%	5,00 €
SAL DE TU MONTAÑA RUSA EMOCIONAL	5,00 €	0%	5,00 €
MEJORA TUS HABILIDADES SOCIALES	5,00 €	0%	5,00 €
EXPLORA Y GESTIONA TU ANSIEDAD	5,00 €	0%	5,00 €
AUTOEXIGENCIA Y PERFECCIONISMO	7,00 €	0%	7,00 €
MEDIA	5,40 €	0%	5,40 €

FAMILIA TERAPIAS	COSTES	IVA	COSTES sin IVA
TERAPIA EMDR	35,00 €	0%	35,00 €
TERAPIA CONVENCIONAL	30,00 €	0%	30,00 €
TERAPIA ONLINE CON R.V	40,00 €	0%	40,00 €
TERAPIA EN PAREJA	35,00 €	0%	35,00 €
TERAPIA FAMILIAR/GRUPAL	30,00 €	0%	30,00 €
TERAPIA ESPECIALIZADA	45,00 €	0%	45,00 €
FIANZA GAFAS R.V	0,00 €	0%	0,00 €
MEDIA	30,71 €	0%	30,71 €





Como se puede observar mediante los gráficos, los talleres tendrán casi todos el mismo coste, mientras que las terapias no, ya que dependen del grado de especialización de los profesionales que las llevan a cabo.

1. 4. Estimación de la fuerza de ventas: punto muerto

El punto muerto/umbral de rentabilidad puede definirse como el número de unidades que la empresa tiene que vender para cubrir todos sus costes (tanto fijos como variables).

Para calcularlo hemos hecho un muestreo de 20 personas.

◆ Muestreo de 20 personas ◆

 Persona 1	 × 1	 × 1
 Persona 2	 × 1	 × 1
 Persona 3		 × 1
 Persona 4	 × 1	
 Persona 5	 × 1	 × 1
 Persona 6	 × 1	 × 1
 Persona 7	 × 1	 × 1
 Persona 8		 × 1
 Persona 9	 × 1	
 Persona 10		 × 1

 Persona 11	 ×1	 ×1
 Persona 12		 ×1
 Persona 13	 ×1	 ×1
 Persona 14	 ×1	
 Persona 15	 ×1	 ×1
 Persona 16	 ×1	
 Persona 17	 ×1	 ×1
 Persona 18	 ×1	 ×1
 Persona 19		
 Persona 20	 ×1	 ×1

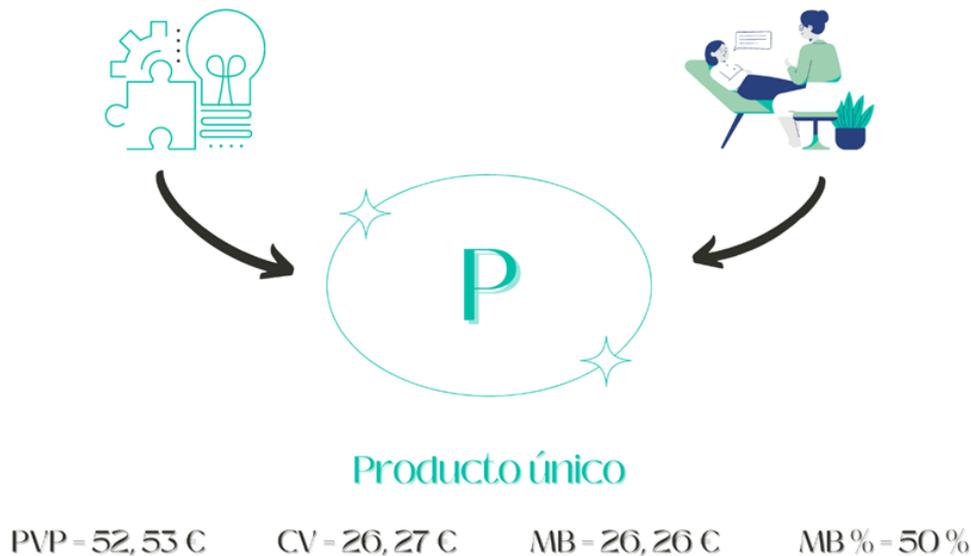
Resultado del muestreo

	 ×12	 ×15
PVP	10,60 €	61,56 €
CV	5,40 €	30,71 €
PVP × Uds	127,20 €	923,40 €
CV × Uds	64,80 €	460,65 €
<hr/>		
Total Ventas	127,20 € + 923,40 € = 1050,60 €	
Total CV Ventas	64,80 € + 460,65 € = 525,45 €	

1050,60 € / 20 (Muestreo) = 52,53 €

525,45 € / 20 (Muestreo) = 26,27 €

Con el resultado del muestreo, simplificamos todo como si fuera un producto y así obtendremos el PVP y CV medio.



Después hemos simplificado toda la información a un único precio y coste variable, que a partir de ahora llamaremos producto único de nuestro negocio y que servirá para que realicemos todos los cálculos posteriores en este trabajo.

✦ Cálculo del umbral de rentabilidad ✦

Suponemos unos Costes Fijos de la clínica de 8.500 €

$$\begin{array}{l}
 \text{CF} = 8.500 \text{ €} \\
 \text{PVP} = 52,53 \text{ €} \\
 \text{CV} = 26,27 \text{ €}
 \end{array}
 \quad \left| \quad
 \text{U.R} = \frac{8.500 \text{ €}}{52,53 \text{ €} - 26,27 \text{ €}} = 324 \text{ clientes/mes}$$

Puedo calcular el umbral de rentabilidad en términos anuales, ya sea introduciendo los CF anuales o multiplicando el umbral de rentabilidad mensual $\times 12$

$$\text{U.R anual} = \frac{102.000 \text{ €}}{52,53 \text{ €} - 26,27 \text{ €}} = 3.888 \text{ clientes/año}$$

$$\text{U.R anual} = 324 \times 12 = 3.888 \text{ clientes/año}$$

También podemos expresar el umbral de rentabilidad en €

$$\text{UR mensual} = 324 \times 52,53 \text{ €} = 17.019,72 \text{ €/mes}$$

$$\text{UR anual} = 3.888 \times 52,53 \text{ €} = 204.236,64 \text{ €/año}$$

- *Para poder empezar a generar beneficios, los clientes han de contratar 324 servicios, teniendo como supuesto que cada cliente adquiriera al menos un servicio, deberíamos tener 11 ventas diarias, partiendo de que los márgenes brutos medios de los servicios son del 50%.*

El Plan de Empresa, más que una previsión de ventas, me va a servir como ruta de control, esto es, punto de partida para definir objetivos y poder ejecutar acciones de control sobre ellos. Partiendo de nuestro ejemplo, para no incurrir en pérdidas, debo de fijarme unos objetivos mínimos de ventas de “11 personas” al día, y todas mis acciones (sobre todo de comunicación) deben de estar enfocadas a ese objetivo. Esas 11 personas/día se han calculado teniendo en cuenta un Margen Bruto medio de mis productos del 50%, por lo que ya sea a la hora de negociar con mis proveedores o de definir precios de venta, debo de asegurarme que mis márgenes brutos nunca sean inferiores.

Desde el punto de vista de la viabilidad, parece más que posible poder recibir diariamente a 11 personas/día en una clínica psicológica, por lo que a priori podemos concluir que el negocio no incurrirá en pérdidas. Eso sí, debemos generar diferentes escenarios que nos ayuden a saber cuántas unidades debemos vender para obtener unos beneficios concretos.



Escenarios de venta



Escenario de venta desfavorable



Un escenario de ventas desfavorable será aquel en el que las ventas sean iguales al umbral, es decir, las ventas sean las suficientes para cubrir todos los gastos y aunque no se obtengan beneficios, la empresa no incurra en pérdidas. No se contemplará ningún escenario más desfavorable que este.

$$\text{Ventas} - \text{UR} \\ 324 \text{ clientes/mes}$$

Escenario de venta intermedio

Un escenario de ventas intermedio será aquel en el que las ventas sean ligeramente superiores al punto muerto, es decir, las ventas son suficientes para cubrir gastos y generar unos pocos beneficios. Vamos a suponer un beneficio antes de intereses e impuestos de 5.000 € mensuales:

$$\text{UR anual} = \frac{8.500 \text{ €} + 5.000 \text{ €}}{52,53 \text{ €} - 26,27 \text{ €}} = 514 \text{ clientes/mes}$$



Escenario de venta favorable

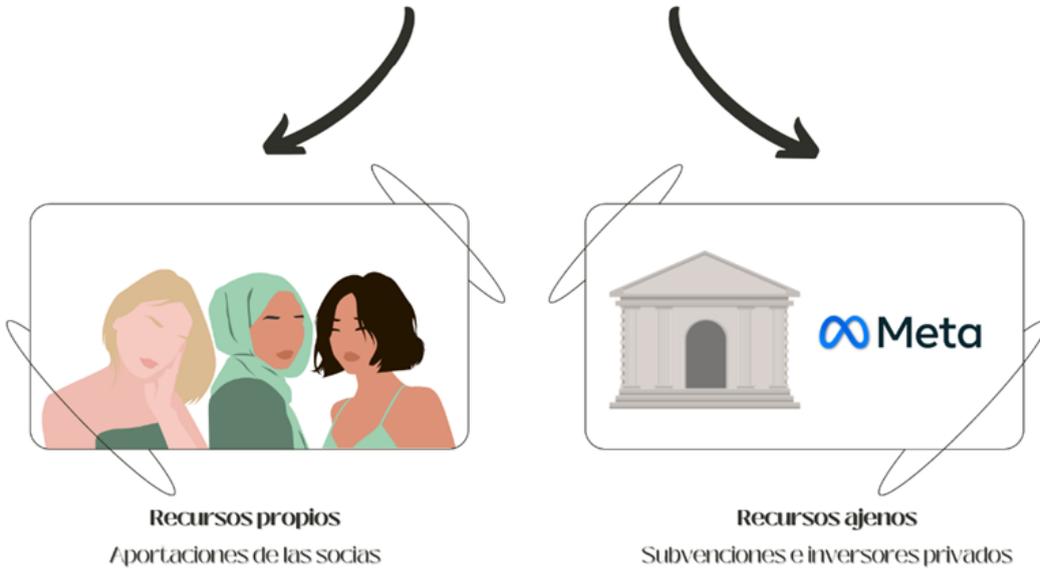


Un escenario de ventas favorable será aquel en el que las ventas sean bastante superiores al punto muerto, es decir, las ventas ya no solo cubren todos los gastos sino que también generan unos beneficios considerables. Vamos a suponer un beneficio antes de intereses e impuestos de 10.000 € mensuales:

$$\text{UR anual} = \frac{8.500 \text{ €} + 10.000 \text{ €}}{52,53 \text{ €} - 26,27 \text{ €}} = 705 \text{ clientes/mes}$$

2. Fuentes de ingresos

◆ Fuentes de financiación ◆



¿Cuál es la cantidad total que debemos reunir para poder arrancar el negocio?

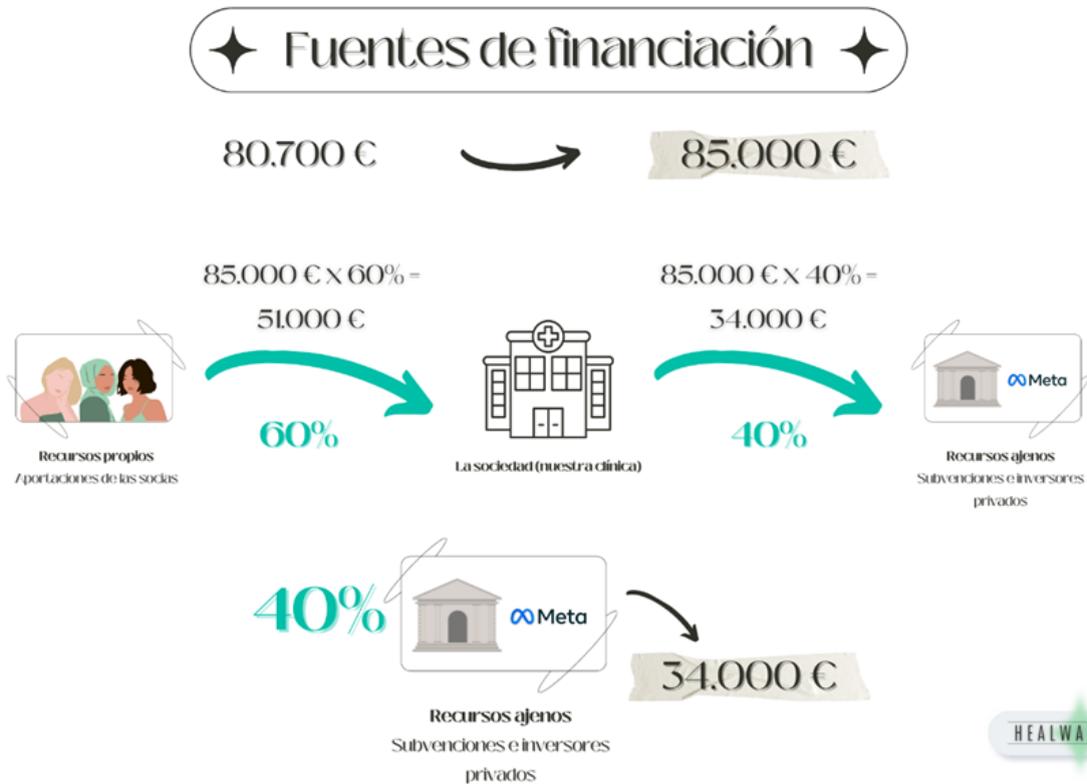


Total inversión inicial
Calculado en el primer punto
del plan económico-
financiero
72.200 €



Dinero en "cash"
Debemos considerar tener
dinero disponible al arrancar
nuestro negocio de al menos 1
mes de gastos fijos
8.500 €





Debido a que el gobierno está destinando estos últimos años un porcentaje de los presupuestos del Estado a la salud mental, supondremos que cada clínica recibirá una ayuda de un 5%, que en nuestro caso son 4.250€, cantidad que descontaremos de las aportaciones de las socias, con lo que solo tendremos que aportar 80.750€. ([Noticia sobre el plan de salud mental del Estado](#))

En cuanto a los recursos ajenos, pediremos los 34.000€ que necesitamos a Goteo, una plataforma de crowdfunding especializada en negocios con impacto social como el nuestro.