

FUENTES DE INGRESOS**ÍNDICE**

1. Ingresos
 - Ingresos por pago recurrente
 - Ingresos por pago único
2. Financiación

1. INGRESOS

La estimación de ingresos la hemos hecho basándonos en el mercado potencial de nuestra propuesta de valor. Según la información obtenida en los estudios de mercado, tenemos los siguientes datos:

NÚMERO DE NIÑOS EN VALENCIA CAPITAL CON AUTISMO, ASPERGER, TDAH Y SÍNDROME DE DOWN	3514
NÚMERO DE CENTROS DE EDUCACIÓN ESPECIAL	55
AULAS UECO	339

De ese total, hemos estimado una cuota de penetración de 4,5% en niños que podrían ser nuestro público objetivo y de 20% de aulas UECO y centros especiales, ya que en un mismo centro especial pretendemos trabajar en varias aulas..

Las fuentes de ingresos del proyecto se estructuran en dos grandes bloques: ingresos por pagos recurrentes e ingresos por pago único. Esta combinación permite garantizar la estabilidad económica del proyecto a lo largo del año y, al mismo tiempo, generar ingresos adicionales en momentos clave que facilitan la recuperación de la inversión inicial y el crecimiento del negocio.

- **INGRESOS POR PAGO RECURRENTE:** La principal fuente de ingresos de **S.M.I.L.E.** procede de los pagos recurrentes mediante un sistema de suscripción mensual que se organiza durante todo el calendario escolar, es decir, de septiembre a junio. De lunes a viernes la actividad se hará de las 5 a las 8 de la tarde, en cada hora realizarán theragility 5 niños, y el sábado las sesiones comenzarán de las 9 de la mañana a las 2 de la tarde, y en cada hora participarán 5 niños. Por tanto en toda la semana se realizarán 20 horas de esta actividad. En concreto, se ofrecen dos modalidades de suscripción para la actividad de theragility.

La primera corresponde a la modalidad de dos días por semana, con un precio fijo de 60 euros mensuales, y una previsión de 30 niños, lo que supone unos ingresos de 1.800 euros al mes y 18.000 euros anuales.

La segunda modalidad es la suscripción de tres días por semana, con un precio mensual de 75 euros y una previsión de 70 usuarios. Esta modalidad genera unos ingresos mensuales de 5.250 euros y un total anual de 52.500 euros, constituyendo la principal vía de financiación del proyecto. En conjunto, los ingresos recurrentes alcanzan los 70.500 euros anuales, representando aproximadamente el 70% del total de los ingresos de **S.M.I.L.E.**.

- **INGRESOS POR PAGO ÚNICO:** De manera complementaria, el proyecto obtiene ingresos por pago único a través de diferentes servicios específicos. Entre ellos se encuentran las sesiones de terapia y la prestación de servicios en centros de educación especial y aulas U.E.C.O., con un precio de 15 euros por niños y una

previsión de 8 niños por aula, lo que supone 120 euros por sesión, además, preveemos que comenzaremos a hacer sesiones de este tipo a partir de enero, ya que durante los meses previos nos daremos a conocer en los diferentes centros. También suponemos que en enero y marzo, por la semana de vacaciones que hay, realizaremos 12 terapias de este tipo y obtendremos 1440 euros cada mes, mientras que en febrero, abril, mayo y junio obtendremos 2400 porque realizaremos 20 cada mes, lo que en total proporciona unos ingresos anuales estimados de 14.880 euros. Asimismo, se van a organizar campus en periodos vacacionales, que permiten concentrar la actividad en momentos de alta demanda. El campus de verano tiene un precio de 120 euros semanales por participante, y una previsión de 20 usuarios, generando unos ingresos de 9.600 euros. El campus de Navidad, con un precio de 200 euros la semana y media de campus, y la misma previsión de usuarios, aporta 4.000 euros, mientras que el campus de Pascua, con un precio de 100 euros los 4 días de campus, genera 2.000 euros adicionales. En total, los ingresos por pago único ascienden a 30.480 euros anuales, lo que representa aproximadamente el 30% del total de los ingresos del proyecto.

En cuanto a la estrategia de precios, **S.M.I.L.E.** aplica principalmente precios fijos, tanto en las suscripciones mensuales como en los servicios puntuales y los campus. Esta decisión responde a la necesidad de ofrecer transparencia y seguridad a las familias y entidades colaboradoras, evitando fluctuaciones de precios que puedan generar incertidumbre en un ámbito tan sensible como el educativo y terapéutico. Los precios se han establecido de forma prudente, garantizando la cobertura de los costes y la viabilidad del proyecto sin perder competitividad.

La distribución temporal de los ingresos a lo largo del año combina ingresos mensuales estables procedentes de las suscripciones, principalmente entre los meses de septiembre y junio, con ingresos puntuales concentrados en periodos vacacionales como el verano, Navidad y Pascua. Esta estructura permite mantener un flujo de caja constante, afrontar los gastos fijos del proyecto y disponer de ingresos extraordinarios destinados a la amortización de la inversión inicial y a futuras mejoras del servicio.

En conjunto, el volumen total de ingresos previsto para **S.M.I.L.E.** asciende a 100.980 euros anuales.

INGRESOS

Indica las estimaciones de ingresos que vas a realizar

¿CUÁNTO VOY A VENDER Y A QUÉ PRECIO?					
INGRESOS	MEDIO	PREVISIÓN	PRECIO	Importe (€)/mes	IMPORTE TOTAL ANUAL
INGRESOS POR PAGO RECURRENTE. SUSCRIPCIÓN 2 DÍAS	LOCAL	30	60	1.800,00	18000
INGRESOS POR PAGO RECURRENTE. SUSCRIPCIÓN 3 DÍAS	LOCAL	70	75	5.250,00	52500
INGRESOS POR PAGO ÚNICO. SESIONES TERAPIA	LOCAL		120		14.880
INGRESOS POR PAGO ÚNICO. CAMPUS VERANO	LOCAL	20	120	9.600,00	9.600
INGRESOS POR PAGO ÚNICO. CAMPUS NAVIDAD	LOCAL	20	200	4.000,00	4.000
INGRESOS POR PAGO ÚNICO. CAMPUS PASCUA	LOCAL	20	100	2.000,00	2.000
TOTAL		160		20.850,00	100980

2. FINANCIACIÓN

Las fuentes de financiación del proyecto, las hemos definido de forma prudente y equilibrada, combinando recursos propios y financiación ajena, con el objetivo de cubrir la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha de la actividad y garantizar la viabilidad económica del proyecto en sus primeros ejercicios.

En primer lugar, el proyecto cuenta con financiación propia a través del capital social aportado por cada una de las socias, que asciende a 20.000 euros ya que cada una ha aportado 5.000 euros. Esta aportación refleja el compromiso personal con el proyecto y constituye la base del patrimonio neto de la empresa. A este importe se suma una pequeña aportación procedente de una campaña de crowdfunding, por valor de 880 euros, que contribuye tanto a la financiación inicial como a la validación social del proyecto, al implicar a la comunidad en su desarrollo. El patrimonio neto total asciende a 20.235 euros, una vez ajustadas las reservas iniciales.

En cuanto a la financiación ajena a largo plazo, **S.M.I.L.E.** recurre a diferentes vías. Por un lado, se contempla una deuda a largo plazo con entidades de crédito por importe de 16.241,11 euros, correspondiente a un préstamo ICO dirigido a jóvenes emprendedores a 4 años sin carencia y un interés de 6,586% destinado principalmente a la adquisición de inmovilizado y a cubrir parte de la inversión inicial necesaria para el desarrollo de la actividad. Por otro lado, se incluyen proveedores de inmovilizado a largo plazo por un importe de 3.000 euros, lo que permite fraccionar el pago de determinados elementos necesarios para el funcionamiento del proyecto. Asimismo, el proyecto cuenta con un préstamo familiar por valor de 8.000 euros, ya que la familia de cada socia presta 2.000 euros, que actúa como una fuente de financiación flexible y complementaria, reduciendo la dependencia exclusiva de la financiación bancaria.

Además, el proyecto presenta financiación ajena a corto plazo, que asciende a 5.758,89 euros. Esta corresponde principalmente a deuda a corto plazo con entidades de crédito por importe de 4.758,89 euros y a proveedores de inmovilizado a corto plazo por valor de 1.000 euros. Este tipo de financiación se destina a cubrir necesidades puntuales de tesorería y gastos iniciales relacionados con la puesta en marcha de la actividad.

En conjunto, la estructura de financiación de **S.M.I.L.E.** combina de forma equilibrada recursos propios y financiación externa, alcanzando un total de 53.235 euros.

