

Sección 4. Fuentes de ingreso.

Respecto a la forma de financiación, los 3 creadores de la empresa aportarán capital inicial (10.000€ cada fundador). A este capital inicial habrá que sumarle los préstamos bancarios y subvenciones para startups tecnológicas que se conseguirán.

El modelo de ingresos se basará en los siguientes apartados:

- **Venta/installación de equipos Uraphex:** se cobrará una comisión del 20% sobre el precio de venta de cada equipo instalado. El precio medio por equipo es de unos 8000€.
- **Suscripción a la plataforma:** cuota mensual por el acceso a la plataforma, los informes y servicio de alertas. Estimada en 50€/mes.
- **Comisión por ahorro:** se trata de un modelo innovador. Se cobrará una pequeña comisión (5%) sobre el ahorro económico anual demostrado que el cliente consigue gracias a nuestro servicio (una media de ahorro de 10.000€/trimestre). Esto alinea totalmente nuestros intereses con los del cliente.

Suponiendo la captación de 5 clientes en el primer año y otros 5 nuevos clientes en el segundo, con una suscripción media de 50€/mes y una instalación media de un equipo Uraphex por valor de 8.000€ (con un margen del 20% para SmartWater Logroño), obtendremos la siguiente información de ingresos (ver Tabla 3):

Tabla 3

Ingresos estimados.

	Trimestre	Clientes totales	Ingresos instalación (20% sobre 8000€ de cada equipo Uraphex)	Ingresos por suscripción (50€/cliente/mes)	Ingresos comisión por ahorro (5% de una media de ahorro de 10.000€/trimestre)	Total ingresos
1 ^{er} AÑO	1	1	1.600 €	150 €	500 €	2.250 €
	2	2	1.600 €	300 €	1.000 €	2.900 €
	3	3	1.600 €	450 €	1.500 €	3.550 €
	4	5	3.200 €	750 €	2.500 €	6.450 €
	TOTAL 1 ^{er} AÑO					15.150 €
2º AÑO	1	7	3.200 €	1.050 €	3.500 €	7.750 €
	2	8	1.600 €	1.200 €	4.000 €	6.800 €
	3	9	1.600 €	1.350 €	4.500 €	7.450 €
	4	10	1.600 €	1.500 €	5.000 €	8.100 €
	TOTAL 2º AÑO					30.100 €

Nota: Elaboración propia.

Análisis de viabilidad:

El primer año, con unos ingresos de 15.150€ y unos costes de 38.050€, se generaría una pérdida simulada de 22.900€ (los gastos de creación y desarrollo de la plataforma solo los tenemos en cuenta el primer año, ver Tabla 1 de la sección 9 “Estructura de costes”), asumible en la fase de lanzamiento. Esta pérdida se reduciría significativamente con la captación de solo 1 o 2 clientes más de los previstos.

El segundo año, con ingresos de 30.100€ y costes operativos de 32.550€ (ver Tabla 2 de la sección 9 “Estructura de costes”), el proyecto arrojaría una pérdida de 2.450€. Se espera que la aplicación alcance la rentabilidad a partir del tercer año con el crecimiento de nuevos clientes y la optimización de los gastos operativos y administrativos.

Conclusión del plan financiero y previsión de ventas:

A pesar de que el primer y segundo año este proyecto no sea rentable, las proyecciones muestran un crecimiento de clientes. También está la posibilidad de expandir esta plataforma a otros pueblos

colindantes a Logroño, como pueden ser Lardero, Fuenmayor, Haro, etc. La rentabilidad del proyecto se estima que se alcanzará a partir del tercer año (es lo común en la mayoría de startups tecnológicas). Para conseguir el éxito financiero hará falta mantener una sólida estrategia de marketing sumado a una expansión regional a otras localidades.