

Fuentes de ingreso

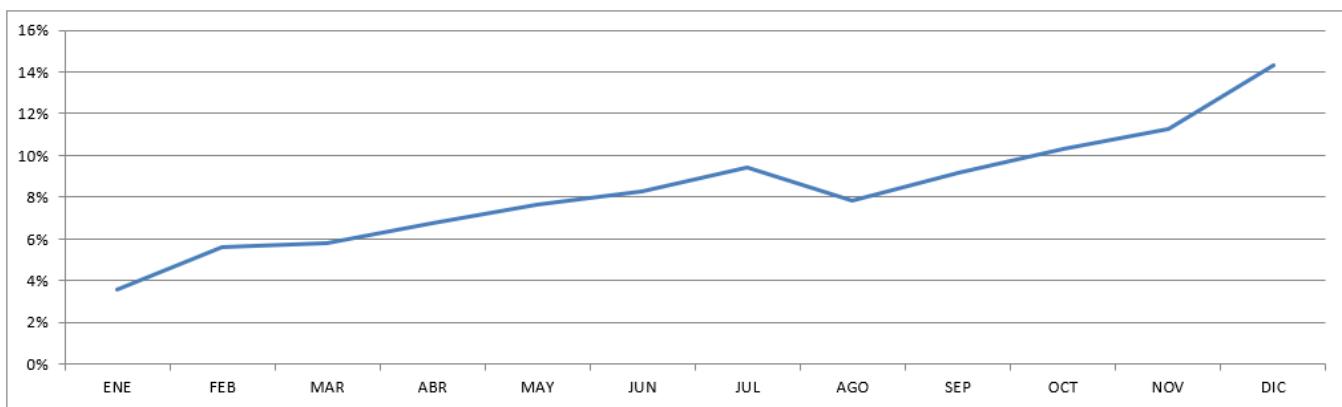
Los ingresos de la empresa proceden principalmente de la venta directa de las zapatillas deportivas con plantilla inteligente.

A esto se suma la comercialización de las suelas intercambiables, que el cliente puede adquirir de forma individual o en packs, según sus necesidades deportivas.

En un futuro, se contempla la posibilidad de ofrecer servicios adicionales relacionados con el análisis avanzado de los datos biométricos recogidos por el chip, que consigue enviar dichos datos a la aplicación que utilizará el usuario, generando así nuevas vías de ingresos.

A continuación, se muestra una posible previsión del coste que tanto como el de las zapatillas como el de las suelas intercambiables

FAMILIA		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
Producto/serv.	ZAPATILLAS	Uds vendidas	50	75	85	85	90	100	105	90	95	100	101	140	1.116
Precio de venta	270,00	Venta mensual	13.500,00	20.250,00	22.950,00	22.950,00	24.300,00	27.000,00	28.350,00	24.300,00	25.650,00	27.000,00	27.270,00	37.800,00	301.320,00
Tipo de IVA	21%	IVA repercutido	2.835,00	4.252,50	4.819,50	4.819,50	5.103,00	5.670,00	5.953,50	5.103,00	5.386,50	5.670,00	5.726,70	7.938,00	63.277,75
SUELAS INTERCAMBIABLES		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
Producto/serv.	SUELAS INTERCAMBIABLES	Uds vendidas	30	50	45	65	80	85	105	85	110	130	150	180	1.115,00
Precio de venta	45,00	Venta mensual	1.350,00	2.250,00	2.025,00	2.925,00	3.600,00	3.825,00	4.725,00	3.825,00	4.950,00	5.850,00	6.750,00	8.100,00	50.175,00
Tipo de IVA	21%	IVA repercutido	283,50	472,50	425,25	614,25	756,00	803,25	992,25	803,25	1.039,50	1.228,50	1.417,50	1.701,00	10.536,75
TOTAL VENTAS		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
		80,00	125,00	130,00	150,00	170,00	185,00	210,00	175,00	205,00	230,00	251,00	320,00	2.231,00	
		TOTAL INGRESOS	14.850,00	22.500,00	24.975,00	25.875,00	27.900,00	30.825,00	33.075,00	28.125,00	30.600,00	32.850,00	34.020,00	45.900,00	351.495,00
		IVA REPERCUTIDO	3.118,50	4.725,00	5.244,75	5.433,75	5.859,00	6.473,25	6.945,75	5.906,25	6.426,00	6.898,50	7.144,20	9.639,00	73.813,95
% venta anual		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
		4%	6%	6%	7%	8%	8%	9%	8%	9%	10%	11%	14%	100%	



La previsión de ventas presentada refleja una evolución progresiva a lo largo del primer año de actividad de la empresa, teniendo en cuenta que se trata de una empresa de nueva creación que entra por primera vez en el mercado del calzado deportivo. Durante los primeros meses, el volumen de ventas es más reducido, ya que la marca todavía es poco conocida y se encuentra en una fase inicial de lanzamiento y posicionamiento.

En los meses iniciales del año (enero, febrero y marzo), las ventas son más bajas debido a varios factores. En primer lugar, la empresa todavía está desarrollando su imagen de marca, dándose a conocer entre los consumidores y comenzando a captar a sus primeros clientes. Además, al ser un producto innovador —zapatillas con suelas intercambiables y plantilla inteligente—, es necesario un periodo de adaptación en el que los clientes conozcan el producto, comprendan su funcionamiento y confíen en sus beneficios. Por este motivo, las ventas iniciales se basan principalmente en clientes pioneros, interesados en la tecnología y la innovación aplicada al deporte.

A medida que avanza el año, se observa un incremento progresivo de las ventas mensuales, especialmente a partir de los meses de primavera (abril, mayo y junio). Este crecimiento se justifica por el aumento de la visibilidad de la marca gracias a las acciones de marketing digital, la presencia en redes sociales y el boca a boca generado por los primeros clientes satisfechos. Además, la llegada del buen tiempo favorece la práctica deportiva, lo que incrementa la demanda de artículos deportivos y, en consecuencia, de nuestras zapatillas y suelas intercambiables.

Durante los meses de verano (junio, julio y agosto), las ventas continúan creciendo, alcanzando uno de los picos más altos en julio. Este comportamiento es coherente con el mercado, ya que el verano es una época en la que muchas personas disponen de más tiempo libre, practican deporte al aire libre y renuevan su equipamiento deportivo. En agosto se aprecia un ligero descenso porcentual respecto a julio, lo cual se justifica por el periodo vacacional, en el que una parte de los consumidores reduce sus compras online o prioriza otros gastos.

A partir del mes de septiembre, las ventas vuelven a experimentar un crecimiento constante. Este aumento se debe al inicio de la temporada deportiva tras el verano, cuando muchas personas retoman rutinas de entrenamiento, se inscriben en gimnasios o comienzan nuevas actividades deportivas. En este contexto, la versatilidad del producto —una sola zapatilla válida para varios deportes— se convierte en un factor diferencial que impulsa la decisión de compra.

Los meses de octubre, noviembre y diciembre concentran el mayor volumen de ventas del año. En octubre y noviembre se consolida el crecimiento de la empresa, ya que la marca comienza a ser reconocida y la confianza del consumidor aumenta. En diciembre se alcanza el máximo nivel de ventas, debido principalmente a la campaña de Navidad, una de las épocas de mayor consumo del año. En este periodo, las zapatillas se perciben como un regalo atractivo por su carácter innovador, tecnológico y práctico, lo que justifica que diciembre represente el mayor porcentaje de ventas anuales.

En cuanto a la distribución porcentual de las ventas, se observa una evolución lógica y realista: los primeros meses representan un porcentaje reducido del total anual, mientras que los últimos meses concentran una mayor proporción. Esta progresión refleja un crecimiento sostenido y coherente con la realidad de una empresa nueva que va ganando cuota de mercado de forma gradual.

Por último, la previsión de ingresos totales tiene en cuenta tanto la venta de zapatillas como la de suelas intercambiables, lo que permite diversificar las fuentes de ingresos y aumentar el valor medio de cada cliente. La aplicación del IVA repercutido se ha calculado

conforme a la normativa vigente, garantizando una estimación económica realista y ajustada a la legalidad.

En conjunto, esta previsión de ventas muestra un crecimiento progresivo, prudente y coherente, acorde con la situación inicial de la empresa, el carácter innovador del producto y las tendencias de consumo en el sector deportivo.