

Ingresos: Fuentes de financiación.

Forma jurídica de la empresa.

La empresa Origymn, creadora del producto CALMIA, se constituirá como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.). Esta forma jurídica es la más adecuada porque limita la responsabilidad de las socias al capital aportado. Es una estructura flexible y permite tanto una gestión sencilla como la entrada futura de nuevos socios o inversores.

Asimismo, la S.L se ajusta al tamaño inicial del proyecto, al número reducido de socias fundadoras y al modelo de financiación basado en aportaciones propias y subvenciones públicas.

Financiación propia

FFF.

La empresa se financia en su fase inicial mediante el modelo **FFF (Friends, Family & Founders)**, basado en las aportaciones económicas de los socios fundadores y su entorno cercano. La empresa está formada por cinco socias iniciales: Laura, Natalia, Lucía, María y Adriana, que realizarán una aportación de capital para constituir el capital social inicial necesario para poner en marcha el proyecto.

Aportaciones dinerarias: Se realizará una aportación inicial de 81.519, redondeada serán 100.000 €.; $100.000\text{€} \div 5 \approx 20.000\text{€}$ por socia.

Dicha cantidad inicial ha sido calculada mediante la suma de los costes iniciales de las inversiones más la suma de los seis primeros meses de costes fijos, pues así se asegura una consolidación del proyecto de negocio. Los costes variables se han eximido del cálculo, ya que cambian dependiendo de la producción que en un inicio resulta inexistente.

Esto también nos permite asegurar un fondo extra para afrontar imprevistos. Al financiar el proyecto con recursos propios, la empresa evita recurrir a financiación externa en la fase inicial, reduciendo el riesgo económico y manteniendo el control del proyecto en manos de los fundadores.

Aportaciones no dinerarias: Como conocimientos técnicos; trabajo en marketing, gestión, producción o diseño; ideas, desarrollo del producto o gestión inicial.

Venta de accesorios y recambios: fomento de recompra.

- Correos intercambiables (ya fijadas en 25 €).
- Cápsulas de aromaterapia recargables (precio de 15 €)

Correas de pulsera: En lo relativo a las correas del dispositivo, inicialmente cada pulsera vendida incluye 1 correa inicial. Además, un 40% de los clientes compra 1 correa extra durante el año. Es por ello por lo que, según una estimación de la IA ([Anexos 9.Ingresos](#)), se producen las siguientes ventas:

Año	Correas incluidas	Correas extra	Total correas	Ingresos (€)
Año 1	880	352	1.232	30.800 €
Año 2	1.800	720	2.520	63.000 €
Año 3	2.500	1.000	3.500	87.500 €
Año 4	3.200	1.280	4.480	112.000 €
Año 5	3.500	1.400	4.900	122.500 €

Recambios aromaterapia: Al igual que las correas se presupone un número de ventas aproximado acerca de los recambios de aromaterapia. En torno a un 60% de los usuarios compra recambios y cada uno compra 2 recambios al año. Los datos aportados por la IA refieren lo siguiente.

Año	Recambios vendidos	Ingresos (€)
Año 1	1.056	15.840 €
Año 2	2.160	32.400 €
Año 3	3.000	45.000 €
Año 4	3.840	57.600 €
Año 5	4.200	63.000 €

Financiación externa.

1. **Suscripciones anuales:** A partir del año tres, se comenzarán a mejorar los atributos del producto para hacer frente a la competencia, pues también se creará una aplicación que permita a los usuarios *premium* diversas funciones.

La aplicación tendrá un coste de 1,99 al mes (23,88 €/ año), siendo este un precio accesible para todos los usuarios. Permite así una mejora de la fidelización del cliente y aumenta la

vida útil del producto. A partir del año 3, el porcentaje de usuarios suscritos será de: Año 3 (40 %); Año 4 (45 %); Año 5 (50 %). Según un sondeo realizado por la IA, los datos serán los de la tabla presentada a continuación.

Año	Usuarios	Ingreso anual por usuario	Ingresos app (€)
Año 3	1.000	23,88 €	23.880 €
Año 4	1.440	23,88 €	34.387 €
Año 5	1.750	23,88 €	41.790 €

Ingresos totales

En la siguiente tabla se muestran el total de los ingresos de la venta de correas, recambios de aromaterapia y suscripción *premium* teniendo en cuenta los datos anteriores. De modo que, en el año 5, los ingresos provenientes de estas ventas ascenderán a 752.290€ ([Excel. Orygymn 2-Estructura de costes e ingresos](#)).

Estos han sido calculados a través de la suma de ventas del producto (pulsera) más el total de ventas de recambios de aromaterapia y de correas. Finalmente, se añade también la incorporación de los ingresos provenientes de la suscripción *premium* (a partir del año 3).

COSTE TOTAL		163.436	211.338	253.637	295.998	314.129		
Ingresos Totales		178.640	365.400	531.380	683.987	752.290	PVP pulsera	150€
BENEFICIO		15.204	154.062	277.743	387.990	438.161	PVP correa	25€
Beneficio Acumulado		15.204	169.266	447.009	834.998	1.273.159	PVP recambio	15€
							PVP premium	24€
CF		83.000	85.075	84.743	82.804	84.328		
CV		64.096	122.262	167.437	213.115	235.015		

Beneficios

COSTE TOTAL			163.436	211.338	253.637	295.998	314.129		
Ingresos Totales			132.000	270.000	375.000	480.000	525.000	PVP	150€
BENEFICIO			-31.436	58.662	121.363	184.002	210.871		
Beneficio Acumulado			-31.436	27.226	148.589	332.591	543.462		
CF			83.000	85.075	84.743	82.804	84.328		
CV			64.096	122.262	167.437	213.115	235.015		

* La tabla mostrada corresponde al cálculo de costes e ingresos realizado únicamente de las ventas de las pulseras.

A lo largo de los cinco años en los que se ha realizado la previsión, el proyecto muestra una evolución económica positiva ([Excel. Orygymn-Estructura costes e ingresos](#)). El coste total aumenta de forma progresiva, pasando de 163.436€ a 314.129€, esto es debido al constante crecimiento de la actividad. Sin embargo, los costes fijos se mantienen constantes durante todo el periodo, lo que demuestra estabilidad.

Los costes variables, al contrario, son los que más crecen, desde 64.096€ hasta 235.015€, debido al aumento de la producción y ventas. Este comportamiento es normal en un proyecto en expansión, ya que el incremento del gasto está directamente relacionado con el aumento de los ingresos.

Por su parte, los ingresos totales crecen de manera continua y a un ritmo superior al de los costes. Esto permite que el proyecto mejore su rentabilidad y consolide su posición económica. El beneficio refleja claramente esta evolución positiva. Aunque el primer año el beneficio es reducido, a partir del segundo año aumenta de forma muy significativa, alcanzando 210.871€ en el quinto año. El beneficio acumulado al final del periodo es de 543.462€, lo que confirma la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Así pues, el análisis realizado durante todo el estudio muestra que se trata de un proyecto económicamente viable, con costes comunes para una empresa que se está introduciendo en el mercado y propios de una empresa capaz de generar beneficios.

Enlaces:

[Anexo de gastos/ingresos](#)

[Anexos](#)

[Presentación Orygymn](#)

[Orygymn- Planificación Gastos .xlsx](#)

[Orygymn 2- Estructura Costes-Ingresos](#)

Orygymn- Estructura Costes-Ingresos