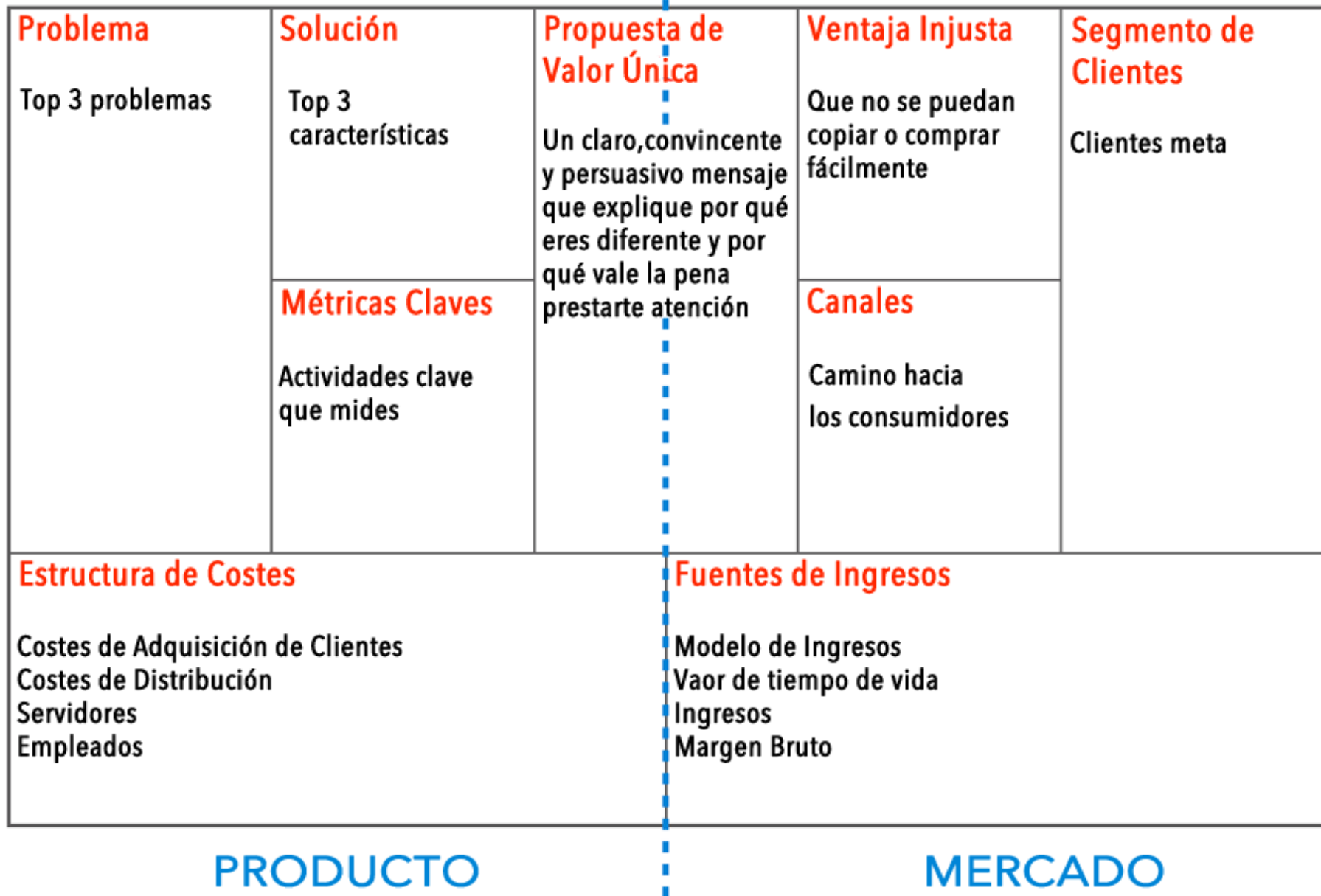




Modelo de Ingreso y Modelo de Egreso



Modelo de Ingreso

Modelo de ingresos

Mostrar el potencial de ingresos del negocio en el período considerado



Modelo de ingresos

Elemento del Plan de Negocios sujeto a especulación

Se sirve de todas las variables analizadas hasta el momento.

Se definen “supuestos”

Deben definirse correctamente estos supuestos

Modelo de ingresos

Determinación de la manera en la cual se genera dinero por las transacciones con los clientes.

Debe quedar claro: cuánto, cómo, cuándo y a quién se le cobra por el producto o servicio elaborado.

*Quién va a pagar por el producto/servicio?
De qué forma?*

Existen diversas estrategias para generar ingresos: venta de productos/servicios, alquiler, venta a un cliente y derecho de uso gratuito para otro, suscripciones, concesión de licencias.

Modelo de ingresos

Los tipos de ingresos se pueden dividir en dos grandes grupos:

- los ***ingresos transaccionales***
(proviene de una venta o cobro único)
- los ***ingresos recurrentes***
(proviene de cobros periódicos, constantes)

Ej: impresora (cobros único) y cartuchos (cobros recurrentes)

Fuentes de ingresos

	Descripción	Ejemplos	
1	Venta de productos	Traspaso de derechos de propiedad sobre un producto físico	Bienes de consumo; autos
2	Cobro por uso	Ingreso directamente asociado (y generalmente proporcional) al uso de un servicio	Telefonía celular; Pay per View TV
3	Fee de suscripción	Venta de acceso continuo de un servicio	Gimnasio; Club de Innovación
4	Cobro por préstamo o arriendo	Venta del derecho temporal de acceso y uso de un bien físico	Rent-a-car
5	Concesión de licencias	Permiso para utilizar propiedad intelectual patentada en cambio de una tarifa	Industria de media y cinema
6	Intermediación (<i>brokerage</i>)	Ingreso obtenido a través de un servicio de intermediación entre 2 o más entidades	Agencia inmobiliaria, operadores de tarjetas de crédito
7	Publicidad	Ingresos que provienen de la divulgación de un producto, servicio o marca	Canales abiertos de TV, Blyk, Google



Suscribite

Los días que quieras

Los días que quieras

Suscribite a LA NACION, los días que quieras*, y recibí tu tarjeta Club LA NACION PREMIUM.



Suscripción al Diario LA NACION disponible para domicilios de entrega que estén dentro del ámbito de Cap. Fed. y GBA. *Suscripción mínima 2 días por semana. El precio de los ejemplares será el precio de tapa de cada uno de los ejemplares entregados. Promoción válida únicamente con débito automático de tarjeta de crédito. Período mínimo de suscripción: 6 meses. SA. LA NACION Bouchard 557, 6to. piso, Ciudad de Buenos Aires, CUIT 30-50008962-4

Modelo de cobro por venta de producto + Ingresos recurrentes por venta de insumos

PRECIO ONLINE

\$ 1449,00



PRECIO CONTADO

\$ 159,00



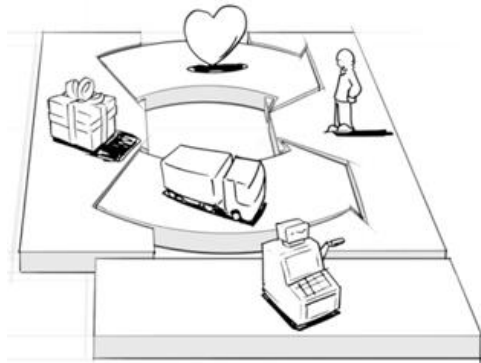
Cuantificación del Modelo de Ingresos

Surge de:

Análisis del mercado (Estimación de la Demanda)

Políticas de:

- **Ventas**
- **Bonificaciones y Descuentos**
Por volumen. Por pronto pago.
- **Cartera de Clientes**
% de ventas (y compras) a plazo. Plazos fijados.



Políticas de Cartera de Clientes

Definir:

- Modalidades de pago a ofrecer al cliente:
Efectivo, crédito, a plazo (determinar el plazo)
- Recargos por ventas a crédito o a plazo.

Considerar:

¿De qué manera se paga usualmente el producto o servicio que voy a ofrecer?

Cuando el cliente va a comprar hoy a mi competidor o sustituto, ¿Cómo paga? ¿Qué condiciones se le ofrecen?

Identificando los productos (x)

• ¿Qué productos? ¿Qué servicios?

El tamaño de nuestro
mercado (Q)

• ¿A cuántos clientes le voy a vender?

Estimando el precio (\$ P)

• ¿A qué precio?

Calculando el Tiempo (t)

• ¿Con qué frecuencia vamos a vender?

$$\text{INGRESOS TOTALES (t)} = P * Q(x)$$

Modelo de Ingreso: 1° Escenario

	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Cantidad de Turistas por Año	90.000	90.000	90.000	-
Penetración en el mercado	3%	8%	10%	-
cantidad de Transacciones	2.700	7.200	9.000	18.900
Precio Unitario	\$20	\$20	\$20	-
Ingreso Total	\$ 54.000	\$ 144.000	\$ 180.000	\$ 378.000

Modelo de Ingreso: 2° Escenario

	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Cantidad de Turistas por Año	90.000	100.000	110.000	-
Penetración en el mercado	3%	8%	10%	-
cantidad de Transacciones	2.700	8.000	11.000	21.700
Precio Unitario	\$20	\$20	\$20	-
Ingreso Total	\$ 54.000	\$ 160.000	\$ 220.000	\$ 434.000

Modelo de Ingreso: 3° Escenario

	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Cantidad de Turistas por Año	90.000	100.000	110.000	-
Penetración en el mercado	3%	8%	10%	-
cantidad de Transacciones	2.700	8.000	11.000	21.700
Precio Unitario	\$20	\$23	\$26,5	-
Ingreso Total	\$ 54.000	\$ 184.000	\$ 290.950	\$ 528.950

Supuesto Adicional: Inflación del 15% anual

Modelo de Egresos

- * Cuantificamos los pasos del Plan Operativo
 - * Alquiler de oficinas
 - * Alquiler de equipos
 - * Repuestos
 - * Comisiones a vendedores, cobradores, etc.
 - * Impuestos y Cargas sociales
 - * Honorarios
 - * Seguros
 - * Servicios (luz, agua, teléfono, etc.)
 - * Etc.



COSTOS DE PLANIFICAR Y DECIDIR



CONCEPTO DE COSTO

Entendiendo al costo como el esfuerzo económico necesario para obtener un resultado, también económico.

Es el sacrificio económico (entregar dinero o bienes y/o asumir obligaciones) que demanda la compra de un bien o un servicio con utilidad económica para el emprendimiento.

CONCEPTO DE COSTO

En efecto, cuando un emprendimiento logra vender un producto obtiene como “premio” el precio de venta. Pero para obtener ese premio, antes debió realizar el “esfuerzo” de fabricarlo y venderlo (si es un producto) o de prestarlo (si es un servicio). Ese esfuerzo es lo que se denomina costo.



Desconocer los costos pone en peligro la vida del emprendimiento.

Fijos

Son aquellos que permanecen inalterables independientemente del volumen de producción.

Variables

Aumentan a medida que el volumen de producción aumenta y disminuyen cuando el volumen de producción disminuye.

COSTO TOTAL = costos fijos (CF) + los costos variables (CV)



Costos
fijos

- No dependen de la producción

Costos
variables

- Dependen de la producción

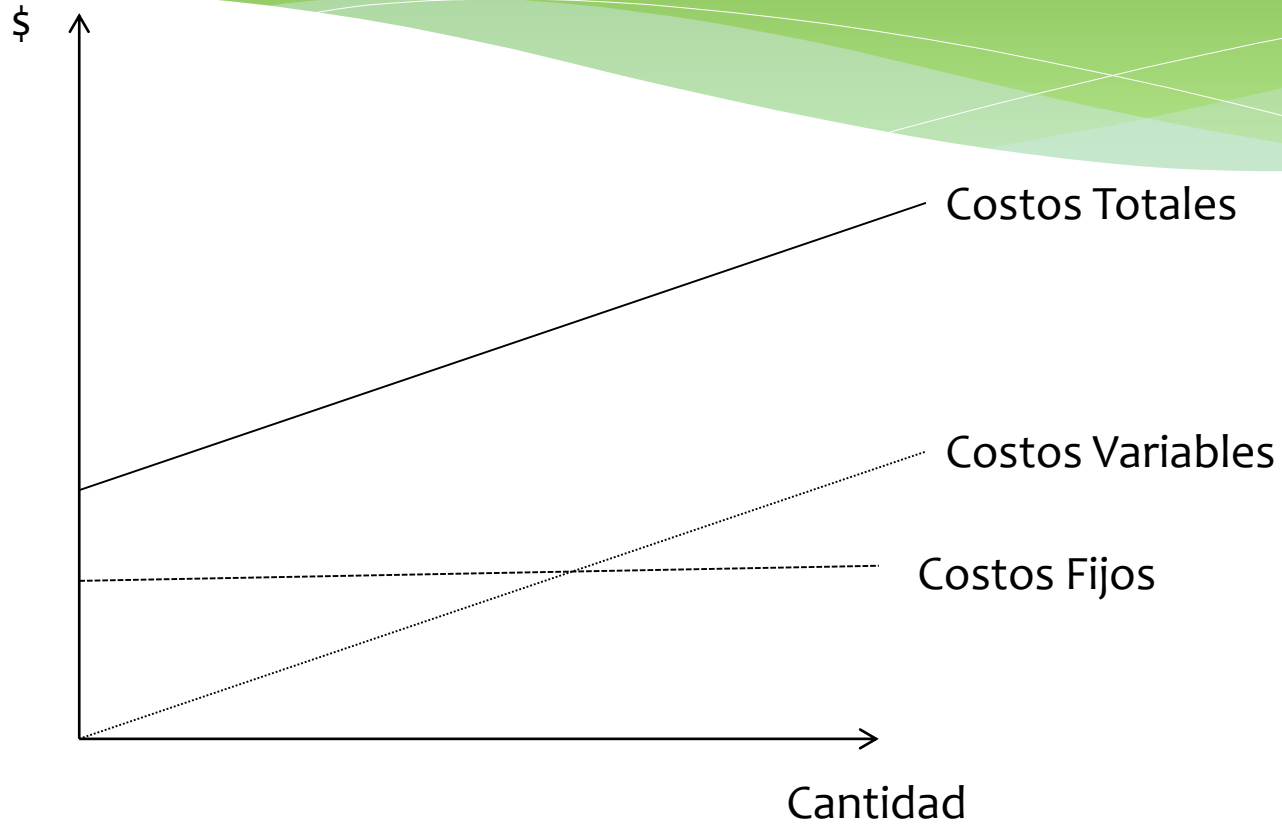
Ejemplos de costos fijos

- * Alquiler
- * Servicios (luz, teléfono, Internet, etc.)
- * Seguros
- * Papelería. Librería
- * Publicidad
- * Autónomo. Monotributo. Impuestos
- * Amortizaciones
- * Sueldos

Ejemplos de costos variables

- * Costo de las mercaderías vendidas
- * Materias primas. Materiales
- * Mano de obra directa

$$CF + CV = CT$$



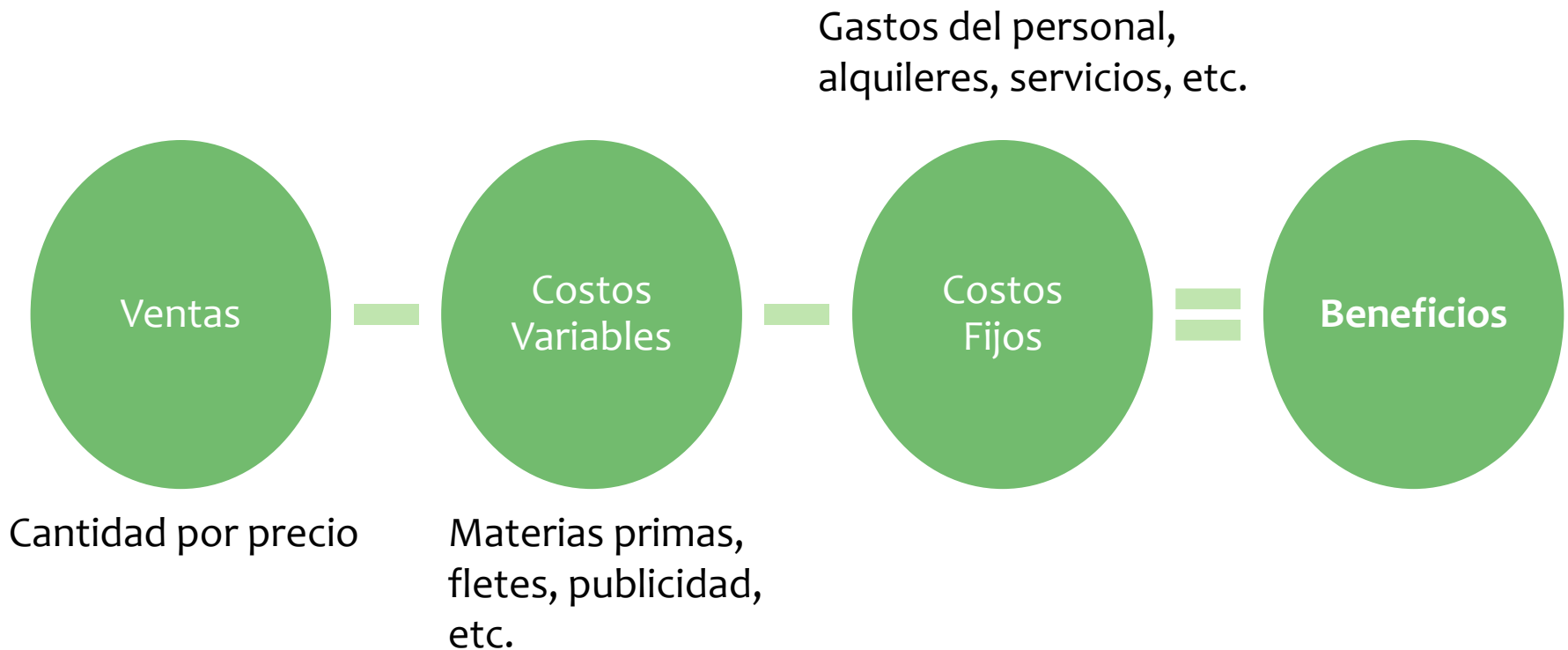
Modelo de Egresos

Egresos	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Alquiler Oficinas	\$ 24.000	\$ 30.000	\$ 36.000	\$ 90.000
Servicios	\$5.040	\$5.340	\$5.760	\$ 16.140
Luz	\$1.800	\$1.920	\$2.040	-
Agua	\$ 960	\$1.020	\$1.080	-
Internet	\$1.080	\$1.080	\$1.200	-
Teléfono	\$1.200	\$1.320	\$1.440	-
Salarios Sector Adm.	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 37.500	\$ 102.500
Salario MO	\$ 24.000	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 89.000
Comisión Cobranza	\$ 10.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 40.000
Seguro	\$ 15.000	\$ 20.000	\$ 22.000	\$ 57.000
Impuestos	\$5.000	\$6.000	\$6.500	\$ 17.500
Cargas Sociales	\$5.000	\$6.500	\$7.500	\$ 19.000
TOTAL	\$ 118.040	\$ 147.840	\$ 165.260	\$ 431.140

Modelo de Egresos

Egresos	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Alquiler Oficinas	\$ 24.000	\$ 30.000	\$ 36.000	\$ 90.000
Servicios	\$5.040	\$5.340	\$5.760	\$ 16.140
Luz	\$1.800	\$1.920	\$2.040	-
Agua	\$ 960	\$1.020	\$1.080	-
Internet	\$1.080	\$1.080	\$1.200	-
Teléfono	\$1.200	\$1.320	\$1.440	-
Salarios	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 37.500	\$ 102.500
Seguro	\$ 15.000	\$ 20.000	\$ 22.000	\$ 57.000
Impuestos	\$5.000	\$6.000	\$6.500	\$ 17.500
Cargas Sociales	\$5.000	\$6.500	\$7.500	\$ 19.000
TOTAL	\$ 84.040	\$ 102.840	\$ 115.260	\$ 302.140

¿Cómo se relacionan los distintos tipos de costos?

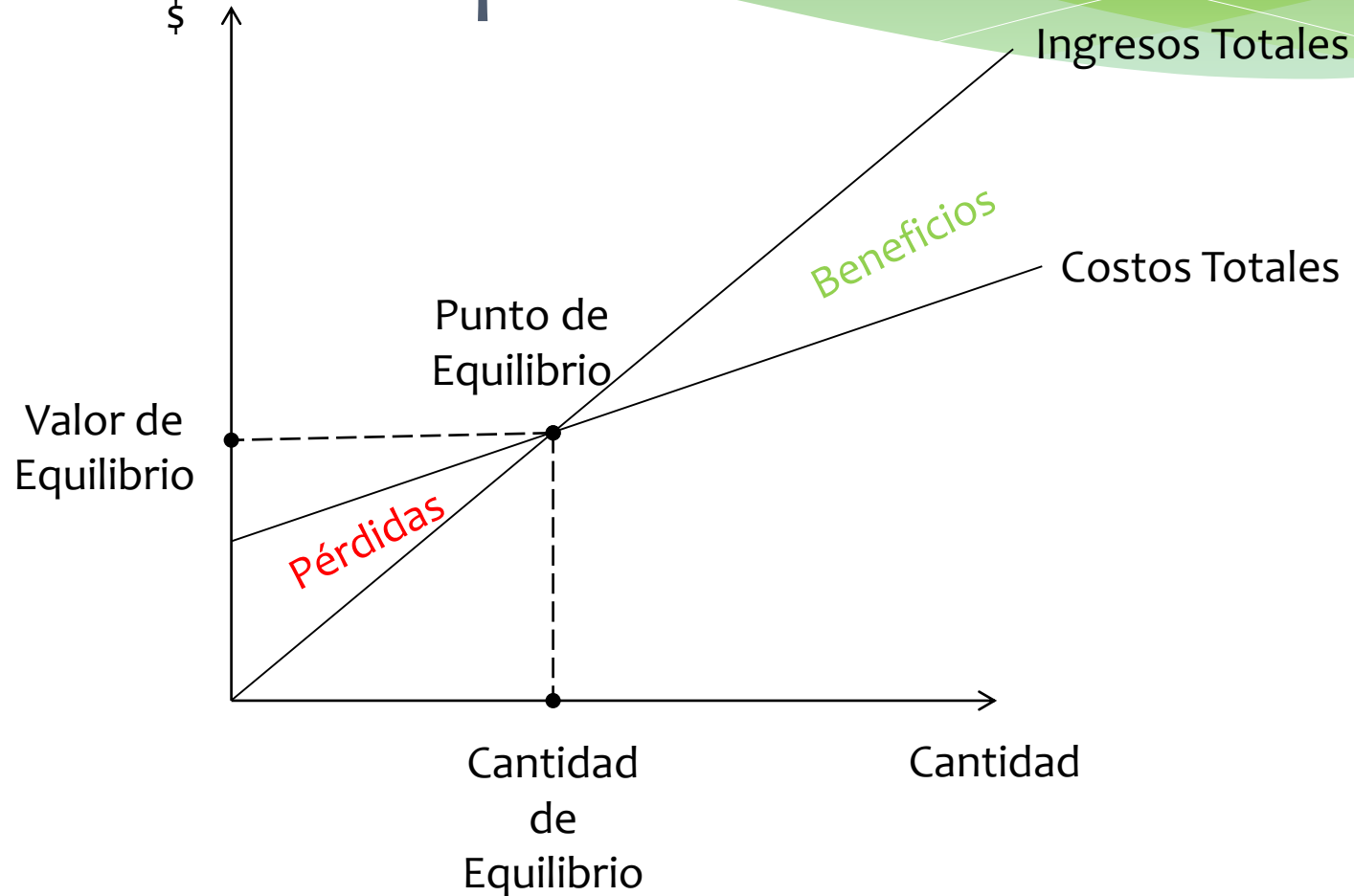


¿Cómo le pongo PRECIO a mi producto?

Se debe tener en cuenta diversos factores

- ✓ Debe ser sustentable para mi emprendimiento.
- ✓ Tiene que estar acorde a los de la competencia.
- ✓ Debe ser consistente con mi estrategia de precios.

Punto de Equilibrio



Planificar y decidir

Punto de equilibrio económico



- ✓ Es aquel en donde yo no pierdo ni gano
- ✓ Estoy hecho
- ✓ Donde los ingresos son iguales a los costos



COSTO DE OPORTUNIDAD

Plan Financiero

PROYECCIONES FINANCIERAS

- Estados de Resultados proyectados ó Presupuesto Económico
-
- Flujos de Fondos proyectados ó Presupuesto Financiero

El plan financiero es el menos flexible en términos de formato, la mayoría de estos documentos están normalizados, por lo que no es un problema obtener un modelo para desarrollar.

