

## Cuadro financiero

# Koldo

Una de las bellezas de este sistema es su simplicidad conceptual, la cual se refleja igualmente en el capítulo financiero.

De acuerdo a los datos de nuestro Plan de Negocio, los capítulos de gastos e ingresos de este proyecto, se pueden dividir de la siguiente manera:

<b>Gastos</b>	<b>Ingresos</b>
Coste inicial de desarrollo	Por suscripciones anuales
Coste de promoción	Por “dedos” o módulos
Coste de mantenimiento / mejoras	Por micro-comisiones de transacciones online
Coste de infraestructura	

Las partidas del capítulo de gastos quedan desglosadas de la siguiente manera:

<b>Coste inicial de desarrollo</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Coste del periodo</b>
Salarios del equipo de desarrollo	180.800 USD
Salarios del personal no técnico	39.600 USD
Costes de micro-externalización	25.000 USD
<b>Total</b>	<b>245.400 USD</b>

<b>Coste de promoción</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Coste anual</b>
Campañas de pago en redes sociales	11.600 USD
Influencers	3.000 USD
Media, radio, TV	7.500 USD
Llamadas telefónicas	300 USD
<b>Total</b>	<b>22.400 USD</b>

<b>Coste de mantenimiento / mejoras</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Coste anual</b>
Salarios del equipo de desarrollo	129.600 USD
Salarios del personal no técnico	12.600 USD
Costes de micro-externalización	31.250 USD
<b>Total</b>	<b>173.450 USD</b>

<b>Coste de infraestructura</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Coste anual</b>
Alquiler de oficinas	18.000 USD
Miscelaneo	5.400 USD
Servidor principal	7.200 USD
<b>Total</b>	<b>30.600 USD</b>

Aplicando los ajustes pertinentes a la distribución de estos costes en el tiempo, tenemos el siguiente escenario:

<b>Conceptos</b>	<b>18 meses de desarrollo</b>	<b>Coste del año +1</b>	<b>Coste del año +2</b>
<b>Desarrollo</b>	265.800 USD		
<b>Marketing</b>		22.100 USD	12.000 USD
<b>Mantenimiento</b>		157.800 USD	157.800 USD
<b>Dedos extra</b>		31.250 USD	
<b>Infraestructura</b>	1.800 USD	3.600 USD	7.200 USD
<b>Totales</b>	<b>267.600 USD</b>	<b>214,750 USD</b>	<b>177.000 USD</b>

Por otro lado, el capítulo de ingresos es una función directa del número de usuarios que se logren para el sistema, y quedaría desglosado de la siguiente manera:

- Suscripciones previas
- Suscripciones nuevas
- Suscripciones a “dedos” o módulos especializados
- Suscripciones orgánicas
- Micro-comisiones por transacciones online

Al ser cada una de ellas una función del número de usuarios, es necesario aplicar fórmulas a cada uno de estos conceptos para observar su evolución en el tiempo y obtener una proyección de ingresos.

La diferente configuración que dichas fórmulas pueden tomar, también daría lugar a una serie de escenarios, que con objeto de obtener una visión financiera que pueda ser analizada objetivamente, dividiremos simplemente en tres escenarios: Pesimista, Intermedio y Óptimo.

<b>Concepto</b>	<b>Pesimista</b>	<b>Intermedio</b>	<b>Óptimo</b>
Usuarios anuales	30.000	160.000	300.000
% de usuarios que además tienen una suscripción a "dedos" o módulos especializados	10%	20%	30%
% de usuarios que realizan transacciones online	10%	25%	50%
Media mensual acumulada en micro-comisiones por transacciones de un usuario que realiza opera online	10 USD/mes	20 USD/mes	30 USD/mes

La aplicación de estas cantidades y porcentajes, sobre los costes de suscripción (50 USD) tanto al sistema básico como a los módulos especializados, cuantifica estos escenarios de la siguiente manera:

	<b>Unidades</b>	<b>Coste unitario</b>	<b>Subtotal anual</b>
Por suscripción básica	30.000	50 USD	1.500.000 USD
Por módulos	3.000	50 USD	150.000 USD
Por transacciones	3.000	120 USD	360.000 USD
<b>Total escenario pesimista</b>			<b>2.010.000 USD</b>

	<b>Unidades</b>	<b>Coste unitario</b>	<b>Subtotal anual</b>
Por suscripción básica	160.000	50 USD	8.000.000 USD
Por módulos	32.000	50 USD	1.600.000 USD
Por transacciones	40.000	240 USD	9.600.000 USD
<b>Total escenario intermedio</b>			<b>19.200.000 USD</b>

	<b>Unidades</b>	<b>Coste unitario</b>	<b>Subtotal anual</b>
Por suscripción básica	300.000	50 USD	15.000.000 USD
Por módulos	90.000	50 USD	1.600.000 USD
Por transacciones	150.000	360 USD	54.000.000 USD
<b>Total escenario óptimo</b>			<b>70.600.000 USD</b>

Para poder hacer un cálculo anual de crecimiento, basado en los tres escenarios anteriores, manejamos los siguientes números:

<b>Concepto</b>	<b>Pesimista</b>	<b>Intermedio</b>	<b>Óptimo</b>
Impacto anual del marketing	2%	4%	6%
Impacto anual del crecimiento orgánico	2%	5%	10%

Ambos porcentajes de crecimiento son acumulativos en los distintos escenarios y por tanto, podemos hacer una previsión a tres años del impacto de dicho crecimiento.

<b>Escenario</b>	<b>Estado inicial</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>Año +1</b>	<b>Año +2</b>	<b>Año +3</b>
Pesimista	30.000	4%	31.200	32.448	33.746
Intermedio	160.000	9%	174.000	190.096	207.205
Optimista	300.000	16%	348.000	403.680	468.269

Por tanto, podemos hacer un rápido balance de los tres escenarios contemplando dichos valores iniciales como estado de partida y sin tener en cuenta los porcentajes de crecimiento antes detallados, considerando incluso, que el gasto anual duplicara a la mayor de las partidas de gasto que es la del periodo de desarrollo. Esto quedaría así:

	<b>Ingresos</b>	<b>Gastos</b>	<b>Beneficio</b>
<b>Pesimista</b>	2.010.000 USD	535.200 USD	1.474.800 USD
<b>Intermedio</b>	19.200.000 USD	535.200 USD	<b>18.664.800 USD</b>
<b>Optimista</b>	70.600.000 USD	535.200 USD	70.064.800 USD

Así pues, aplicando a dicho beneficio los porcentajes de crecimiento detallados anteriormente a lo largo de los años de estudio, tendríamos el siguiente detalle:

	<b>De escenario</b>	<b>Año + 1</b>	<b>Año +2</b>	<b>Año +3</b>	<b>Beneficio Acumulado</b>
<b>Pesimista Crecimiento 4%</b>	1.474.800	1.533.792	1.595.144	1.658.949	6.262.685 USD
<b>Intermedio Crecimiento 9%</b>	18.664.800	20.344.632	22.175.648	24.171.456	<b>85.356.536 USD</b>
<b>Optimista Crecimiento 16%</b>	70.064.800	81.275.168	94.279.194	109.363.865	354.983.027 USD

Como nota final, 30.000 usuarios es menos del 1% del mercado directo local de Kirguistán. O bien, la minúscula cifra de 600 usuarios por cada uno de los 50 países de despliegue. El mercado potencial de una herramienta de gestión integral de PYMES y autónomos es, obviamente, muchos miles de veces mayor que eso.

Por lo tanto, igual que la belleza del sistema es su simplicidad conceptual, la belleza matemática de su proyección financiera, también se debe a lo mismo. Los números son tan claros y poderosos que no es preciso siquiera acompañarlos de gráficos coloridos.

Esperamos que esta información sea de su agrado.  
El equipo de Koldo.