

::::APUNTES SOBRE LAS PROYECCIONES

1. INGRESOS

- **Ingresos por venta de libros.** Se ha proyectado una subida del 3% de los ingresos para 2024, del 10% para 2025 y 2026 y del 5 % para 2027 y 2028, muy moderada por tanto para el año en curso y superior para los años siguientes, cuando consideramos tendrán efecto las transformaciones que hemos proyectado para el local.

Como ya señalábamos en el proyecto anterior, el nuevo proyecto incluye como mínimo una ampliación de los fondos tanto en almacén como en zona de exposición (habilitando una parte destinada previamente a almacén y oficinas) en la planta baja y en el salón de actos del piso primero. Preveemos que esta ampliación de fondos no solo influya en la compra presencial sino todavía de forma más notable en la venta online ya que aparecerán como «disponibles» en los buscadores y plataformas del mundo del libro (como todostuslibros.com).

También está prevista la habilitación de una parte de esta zona de la planta baja como una zona infantil, con mobiliario adecuado, fondos infantiles y capacidad de albergar actividades específicas (cuentacuentos y talleres), lo que esperamos suponga una ampliación de este público y de las ventas asociadas, además de aumentar el tránsito general (y presencial en este caso) de la librería.

- **Ingresos por alquiler.** Como propietarios, mantendremos el alquiler de los actuales inquilinos del local del fondo del patio de la finca: «Senda de cuidados», la cooperativa de trabajo del hogar. Y también formalizaremos el alquiler para otros usuarios del local, la cooperativa de software libre, «xsto.info / access to info» que tiene un puesto de trabajo en la planta primera. Tan solo hemos incorporado en los cálculos estos alquileres ya confirmados, pero podríamos habilitar de forma sencilla la zona de oficinas de la primera planta para dedicarla al menos a cuatro puestos de coworking. A medio plazo, nuestro propósito es poner en marcha otros proyectos productivos que generen sinergias con la actividad actual, en el local situado en la planta baja a la derecha del patio, actualmente infrautilizado.

2. GASTOS

- Hemos considerado un incremento de los costes proporcional al aumento de los ingresos.

- Además, hemos considerado un subida salarial anual de 2,5 %. Si bien una compañera se da de baja en el presente mes, hemos incorporado en la proyección otra media jornada que necesitaremos contratar en el año en curso.

3. ESCENARIOS

- Se ha calculado un incremento del 2,5 del IPC anual.

- Es posible simular distintos escenarios con base en cuatro variables:

- 1) el incremento de ingresos (3%, 5%, 0%)
- 2) las donaciones conseguidas (de 20.000 a 150.000, el objetivo)
- 3) el crowdfunding conseguido (de 0 a 50.000)
- 4) la apertura de la librería los domingos

- El **escenario base** que presentamos establece

- 1) incremento del 3%
- 2) donaciones por 150.000 euros
- 3) crowdfunding por 50.000
- 4) sin apertura de los domingos

- En la *Herramienta de viabilidad*, en la pestaña *Ingresos* pueden elegir esas variables para simular los distintos escenarios. Se puede comprobar que en un **escenario pesimista** (donaciones y crowdfunding por un importe mucho menor), el proyecto sigue siendo viable completamente. Existen fórmulas sencillas, además, como la apertura de los domingos, que nos permitirían incrementar las ventas, teniendo en cuenta nuestro local se sitúa en la calle de entrada al Rastro madrileño de los domingos con un altísimo flujo de tránsito. Presentamos también un **escenario optimista** con mayor crecimiento de ingresos (5%) y la apertura de los domingos.

- En la *Herramienta de viabilidad*, en la pestaña *Escenarios* están desplegados así mismo los tres escenarios, con los resultados y el Flujo de Caja para cada uno detallados:

- Escenario base (nuestro Escenario Objetivo)
- Escenario pesimista
- Escenario optimista