



4. FUENTES DE INGRESO

Nuestras dos fuentes de ingreso serán las proporcionadas por el **porcentaje** que se cobrará por los servicios ofertados tanto a restauradores como a los proveedores.

Estableceremos como principal vía de ingreso un precio variable por nuestro servicio; partirá de un tipo inicial fijo, que se modificará, en función del volumen de compra y de venta realizado a lo largo del ciclo mensual.

A. INGRESOS OBTENIDOS A TRAVÉS DEL CANON DE ADHESIÓN A LA EMPRESA

Establecemos el cobro de un canon de adhesión valorado en 100€, en concepto de uso de nuestra red de proveedores, y les facilitamos una tablet para poder acceder a nuestros servicios online y de aplicación de compras.

B. INGRESOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LOS RESTAURADORES

Se establecerá un porcentaje inicial de un 8% sobre el total de los pedidos realizados en el mes.

- Descuentos por volumen de compra:
 - Por volúmenes superiores a los 3.000€: -2% → cobro de un 6% sobre el volumen de compra.
 - Por volúmenes superiores a los 5.000€: -3% → cobro de un 5% sobre el volumen de compra.
- Facilidades de pago:
 - El cobro se efectuará a 30 días vista, realizando las facturas de manera mensual y dotándoles de un mes de carencia; pasando el recibo en los primeros 5 días del mes.
 - Para grandes pedidos, se pactará de manera personalizada en un contrato los diferentes plazos de pago.

C. INGRESOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LOS PROVEEDORES

Se establecerá un porcentaje del 6% de cobro a los proveedores sobre el total de facturación del mes, en concepto de pago por nuestros servicios de distribución de sus productos.



- Métodos de cobro:
 - El cobro a los proveedores se efectuará a mes vencido, realizando las facturas de manera mensual; pasando el recibo en los primeros 5 días del mes siguiente.

PREVISIÓN DE INGRESOS. ESTIMACIÓN.

Teniendo en cuenta que los gastos estimados mensuales de nuestra empresa ascienden a un total de 5775.33 €; hemos estipulado que nuestros gastos deberán mantenerse en el 70% de la facturación, por tanto, deberemos obtener unos ingresos facturados mínimos de 7142.85€ mensuales.

Eso supondrá, que con un porcentaje medio de un 6% de cobro a proveedores y el mismo porcentaje de cobro a restauradores, que sumaría un 12% sobre la misma mercancía, el volumen de materia prima con el que debemos trabajar al mes, estará valorado en unos 60.000€.

Para conseguir llegar a nuestros objetivos nos vamos a marcar una meta; conseguir trabajar con:

- 2 grandes restaurantes que nos pidan materia prima por un valor de entre 10.000 y 15.000€ mensualmente.
- 4 restaurantes que nos pidan mercancía por un valor de entre 6.000€ y 8.000€ al mes.
- 15 negocios más pequeños, como bares de tapas, y pequeños restaurantes, que nos encarguen materia prima por un valor entre 2.000€ y 4.000€.

- RESULTADO OPTIMISTA: El mejor resultado que obtendremos con éstos objetivos será de 122.000€; superando al doble la cantidad necesaria para suplir nuestros gastos.
- RESULTADO PESIMISTA: El peor de los resultados que podremos obtener con las facturaciones y el número de restaurantes que nos hemos marcado será de 74.000€, lo que hará que aún así seamos capaces de cubrir nuestros gastos.
- RESULTADO REALISTA: Un término medio entre los otros dos resultados estimados anteriormente será de una cantidad de 98.000€, lo que hará que además de generar suficiente dinero para cubrir gastos, conseguiríamos obtener beneficios.