

FUENTES DE INGRESOS

La aportación inicial de cada uno de los socios será de 20000 euros.

Pensamos que el primer trimestre nos daremos a conocer y a partir de ese momento las ventas de productos personalizados cubrirá al menos los costes que se generen mensualmente.

Para establecer las ventas objetivo hemos tenido en cuenta que solo trabajaremos los socios y en caso de que se requiera se contratará el personal necesario.

Teniendo en cuenta que se inicie la actividad de la empresa en el mes de enero, creemos que nuestra previsión de ingresos a la baja, pensando que los primeros meses se va a realizar principalmente labor comercial y por tanto las ventas no cubrirán los gastos que se generen.

Para establecer el precio de los productos que realizaremos, elaboraremos un presupuesto en el que el precio de venta se incrementará el 60 % respecto al precio de costo.

Creemos que ese margen de beneficio nos permitirá competir en el mercado adecuadamente.

En el caso de productos para Ayuntamientos o entidades locales, trataremos de ajustar el precio reduciendo nuestro margen a un 50 % para asegurarnos llevarnos los concursos o encargos.