

El Barco
Drink Test, “Por tí, por todos”



BENEFICIOS/INGRESOS

FINANCIACIÓN	Nº	IMPORTE	TOTAL
Aportación de Socios	5	3.300€	16.500€
Subvenciones oficiales del gobierno	1	300.000€	300.000€
TOTAL		303.300€	316.500€

Estimamos una subvención para los primeros 6 meses pensando que vendemos 400 unidades al mes. Si vendo estas unidades durante este determinado tiempo son 2.400 unidades a un coste unitario de 125€ llegamos a la cifra de 300.000€.

Los socios principales de esta empresa somos 5. Cada uno aportamos 3.300€ para el desarrollo inicial.

VENTA DE ACTIVOS:

MESES	PRODUCTO 1 Alcoholimetro (Drink test)	
	Nº *	Importe
ENERO	4	40.000€
FEBRERO	5	50.000€
MARZO	5	50.000€
ABRIL	5	50.000€
MAYO	5	50.000€
JUNIO	5	50.000€
JULIO	5	50.000€
AGOSTO	5	50.000€
SEPTIEMBRE	5	50.000€
OCTUBRE	5	50.000€
NOVIEMBRE	6	60.000€
DICIEMBRE	6	60.000€
TOTAL DE VENTAS	610.000€	

* número de lotes, cada lote está compuesto de 100 productos individuales.

Datos acordes a nuestro plan de tesorería. Tenemos un plan muy agresivo donde a partir del cuarto mes tenemos flujos de caja positivos porque nuestros costes de producción se mantienen fijos durante al menos un año.