



## Fuentes de ingreso:

### 1. Venta de activos.

Tendremos dos tipos de fuentes de ingreso:

- **Capital Social:** dentro de este capital lo dividiremos en capital social exigido y en capital social no exigido. Al tratarse de una S.L necesitaremos un capital social exigido de tres mil euros, con una aportación individual de seiscientos euros por gregario. Nuestro capital social no exigido se compondrá por la venta del 49% de acciones no correspondientes a los primeros inversores, que equivaldrá a otros tres mil euros, formando así uno de los principales fondos monetarios del patrimonio neto.
- **Venta:** será otro de los principales fondos monetarios del patrimonio neto, correspondiente al resultado del ejercicio.

### 2. Licencias.

Intentaremos adquirir una patente para poder tener exclusividad a la hora de explotar nuestra idea. En el caso de haber algún interesado en compartir nuestro ejercicio como empresa podríamos llegar a un acuerdo económico, tratándose así de una compra inicial para poder compartir derechos o una prima mensual o trimestral que permita realizar nuestro producto. Esto supondrá un aumento del patrimonio neto como ingreso añadido por la cesión parcial de dicha patente.

### 3. Publicidad.

Se realizará campañas de *marketing* buscando así la concienciación de todas las personas a la hora de mantener un equilibrio medioambiental, pero focalizando en nuestros consumidores finales (los fumadores). Queremos así que nuestro proyecto consiga cambiar la mentalidad actual de la mayoría de las personas fumadoras que no se compadecen con el mantenimiento sostenible de los ecosistemas. Con estas campañas de *marketing* queremos llegar al máximo número de personas y al tratarse de productos sin necesidad de tener una licencia especial para poder difundir o vender no supondría problema alguno el crear campañas televisivas o periodísticas. Al tratarse de una empresa que va a ser creada por gente joven, estamos muy familiarizados con las redes sociales donde se podrían hacer llegar nuestros productos a más personas, incluyendo promociones, sorteos o pruebas gratuitas para darnos a conocer por otros medios.

