



FLUJO DE INGRESOS

Después de haber realizado estudios detallados con todo lo relativo a la economía de empresa hemos llegado a la conclusión de que debemos obtener unos ingresos mínimos el primer año de 140.000 € ya que son los costes que soportaremos.

Estos ingresos serán obtenidos principalmente a través de:

- **La venta de OPET.**
- **Publicidad.**
- **Otros ingresos.**
- **Aportación de los socios.**
- **Préstamo bancario.**

LA VENTA DE 0 PET

Hicimos un estudio de la competencia, en el cual obtuvimos información acerca del precio de la producción de botellas de plástico en otras empresas. Con la información recibida de los estudios de mercado y estableciendo acuerdos a largo plazo con proveedores para mantener una venta constante de botellas, acordamos la cantidad fija de 0,20€ por unidad y una venta mensual mínima de 50.000 unidades a los proveedores.

Por lo tanto, los ingresos de las ventas son recurrentes por parte de nuestros clientes principales y potencialmente importantes para nosotros, ya que les ofrecemos pedidos de gran tamaño y de una forma mensual.

Venta de botellas mensual	50.0000 unidades.
Ingresos fijos anuales por la venta	120.000 €

PUBLICIDAD

Otra de nuestras fuentes de ingresos, proviene de la incorporación de publicidad de marcas de agua como Font Vella o Cabify en el packaging de OPET.

Publicidad	Ingreso
Total año 1	6.000 €

OTROS INGRESOS

En este caso, nos apoyamos en los **ingresos transaccionales**, a través de colaboración puntuales, por ejemplo, en eventos clave donde sea necesario proporcionar OPet. Este tipo de eventos no son mensuales, pero sí anuales, por lo tanto, contamos con ingresos extra cuando se da el caso de cubrir los objetivos del cliente.



Además, tenemos en cuenta al cliente consumidor, el cual podrá visitar nuestra web para recibir información del medio ambiente y nuestro producto a través de la plataforma educativa. Nuestra página web obtiene beneficios de las visitas recibidas e inscripciones y de publicidad que proporcionamos de nuestros socios clave, por ejemplo, Cabify, Europastry.

Este tipo de ingreso permite la **diversificación de los ingresos** para que en el caso de exceso de coste o pérdidas podamos solventarlo.

APORTACIÓN DE LOS SOCIOS

Por último, para poder iniciar el primer ejercicio económico de nuestra empresa con mayor solvencia contamos con la aportación de los socios, la cual es de 15.000 €, aportando cada uno de los 5 socios 3000 €.

PRÉSTAMO BANCARIO

Nuestras fuentes de ingresos son **sostenibles y diversificadas** ya que un porcentaje de los ingresos recibidos son obtenidos de las ventas, otro del capital obtenido de los socios y finalmente de los microcréditos.

Tras la evaluación de nuestro estudio económico, se han registrado pérdidas en algunos meses del año, dicho déficit será cubierto por un microcrédito recibido del banco BBVA por valor de 30.000 €. No fue complicada la recepción del mismo ya que a pesar de mantener déficits algunos meses, el año se cierra con unos beneficios estimados de 4000 €.

No quisimos que los ingresos de Vedellä dependieran exclusivamente del microcrédito, por esa razón con la suma de las ventas y los proyectos llevados en la empresa hemos conseguido que los ingresos cubren casi toda la totalidad de las pérdidas, por lo tanto, solo hemos registrado un total del déficit a lo largo del primer año de 30.000 € lo que hace completamente viable la recepción del microcrédito de BBVA.

Otros ingresos	Ingreso
Aportación de los socios	15.000 €
Préstamo bancario	30.000 €

RESUMEN

RESUMEN INGRESOS	
Venta de botellas mensual	50.0000 unidades.
Ingresos fijos anuales por la venta	120.000 €
Otros ingresos	
portación de los socios	15.000 €
Préstamo bancario	30.000 €
Publicidad	
Total	6.000 €
TOTAL 171.000	171.000 €

