

VI. FLUJO DE INGRESOS

La política de precio de nuestra empresa está enfocada a una supervivencia en el mercado, además de una amplia penetración en el mismo debido a la novacidad del producto. El precio del producto estará fijado basado en los costes, buscando así una reducción de estos. Estimamos recuperar en el primer año un 70% de los costes totales como máximo, espectando siempre una ganancia menor. Los costes totales suman un total de 210.000, teniendo en cuenta todos los costes fijos como el alquiler, mano de obra, materia prima y maquinaria; y los costes variables como la publicidad, entre otros.

En el primer año de producción es estimada una venta de 3100 unidades como máximo, por lo que esa cifra será la cantidad de unidades producidas en el primer año. El precio de cada unidad sería de 50€, siendo éste un precio medianamente razonable para personas con una renta económica no muy elevada, y suficiente como para cubrir el 70% de los gastos, incluso vendiendo menos de la cantidad máxima de unidades vendidas estimada. Con ese número de ventas se conseguiría una cifra de 155.000€ de ingresos, por lo que solo habría una pérdida de 55.000€, cantidad razonable para el primer año de ventas.