



A continuación vamos a explicar nuestra estructura de costas que ha implicado salir adelante con nuestro modelo de negocio.

Para empezar el negocio, los socios deben aportar una cantidad para que así salga “bien” nada más empezar, después solicitar un pequeño préstamo por si acaso lo necesitamos y en el caso de que nos lo den, empezar a distribuirlo bien. Pero en el caso de que no nos lo hayan dado, empezamos con nuestra pequeña aportación.

Muy importante también son las ventas anuales que generamos, ya que el comienzo de una empresa es insuficiente hasta que empieza a coger la marcha buena y sencilla.

Gracias a estas ventas, dispondremos de mejor calidad para los clientes y trabajadores.