

## 4.FUENTES DE INGRESOS:

Los ingresos que pueden entrar en la empresa pueden ser muy variables en función del éxito en las ventas, las concesiones de ayudas y el correcto funcionamiento de los cultivos y los recursos para su desarrollo.

- Para las inversiones iniciales recurriremos a:

**Créditos o préstamos** de entidades bancarias para los ingresos iniciales necesarios para la adquisición de maquinaria, herramientas, infraestructuras, etc. Por ejemplo la Caja Rural de Navarra que ofrece créditos al 1,10 % TAE sin aval bancario para agricultores. Hay que tener en cuenta que estos ingresos habría que amortizarlos posteriormente.

**Ayudas y subvenciones** de entidades como la PAC, Hazi, Gaztenek, el Servicio de Desarrollo Agrario de la Diputación de Álava... necesarias para gastos e inversiones iniciales.

- Los ingresos principales los obtendremos de los **pagos online** de los clientes a través de la web mediante PayPal, transferencia bancaria o pagos a través de tarjeta bancaria de crédito o de débito.

Igualmente entrarían ingresos mediante la **venta directa** a distribuidores y negocios asociados a los que se les giraría las facturas a través del banco.

También existen otras posibles fuentes de ingresos como los pedidos obtenidos en las ferias, a través de contactos directos, pedidos por correo electrónico, etc.

A continuación haremos un cálculo de los posibles beneficios que se podrían obtener de los distintos productos y opciones de venta.

- Cogollos envasados: 7€/gr
- Frascos de aceite(CBD 15%): 60€/1 frasco de 10ml/ (1.500mg cannabidiol)
- Subproductos: En la actualidad no existe una demanda de fibra de cáñamo en España y los precios pagados por este producto en otros países europeos están muy por debajo del umbral de rentabilidad de cualquiera de las alternativas actuales de cultivo por lo que aunque se pueda cultivar bajo determinadas condiciones, su rentabilidad económica es nula. Por lo que esta fuente no la tendremos en cuenta para el cálculo de ingresos.

Los beneficios exactos que se van a obtener son imposibles de saber de antemano debido a la gran variabilidad de algunos factores, por lo que hacemos un cálculo de los beneficios mensuales necesarios para la viabilidad de la empresa.

Tomando como referencia que el 50% de los ingresos procedieran de la venta directa de cogollo envasado y el otro 50% de la venta de aceite en frascos, necesitaríamos facturar un mínimo de 8.000€ mensuales de cada producto, lo que supone una venta de 1.142,8 gr de cogollos y de 135 frascos de aceite.

Nuestro objetivo en principio sería el de cultivar  $\frac{1}{4}$  parte de la finca, lo que suponen 2.500m<sup>2</sup>, que con un aprovechamiento del 80% del espacio disponible, y teniendo en cuenta un 15% de marras (pérdidas en la producción) y el marco de plantación de 1 planta/m<sup>2</sup>, vendríamos a cosechar unas 1.700 plantas/año.

Estas 1.700 plantas darían una producción de entre 500gr-700gr/planta, por lo que la cosecha en seco de cogollos supondría un total de unos 1.020 kg .

Las ventas en condiciones óptimas y suponiendo que se vende todo el stock de producto al final del año a su precio máximo de venta supondría una recaudación de 7.140.000€ brutos.