

## **Fuentes de ingreso:**

Antes de vender los productos que nuestra empresa ofrece, analizamos diferentes variables para imponer a cada uno de ellos un precio por unidad. Estas variables van desde los costes de creación, hasta la calidad y durabilidad del producto. A partir de ahí, como todas las empresas, buscamos beneficio con la venta de estas unidades para mantener nuestra compañía en pie. Por ello, implantamos precios mayores a los costes que hemos sufrido por su creación y desarrollo. Después de todo este proceso, hemos conseguido determinar cuáles son los precios de cada uno de nuestros productos: los maillots están a 70'00 , los culottes se venden a 65'00 , nuestra gorra tiene un precio de 20,00 , las mochilas están cada una a 31'00 , el precio del chaleco es de 69'00 , la mascarilla está a 16'00 , nuestras toallas se venden cada una a 20'00 , el precio de la equipación entera es de 77'00 y por últimas las botellas están cada una a 12'00. Como se puede observar, artículos como los maillots o los culottes, entre otros, son más caros. Esto es debido a que han sido unos de los artículos en los que más nos hemos centrado intentando incorporar los materiales y las características con más durabilidad y calidad. Por tanto, esto supone unos costes elevados que aumentan el precio de estos productos, para que así nosotros obtengamos un mínimo beneficio por su venta. En comparación a artículos como la botella o la mascarilla, los precios de venta son menores por la misma lógica. Estos han sido productos en los cuales los costes han sido menores y la cantidad y calidad de los materiales también.

Con la venta de estos productos, vemos que cada uno influye de una forma diferente a los otros en cuanto a los ingresos totales que recibimos. Hemos analizado la cantidad de ventas realizadas durante los últimos días y hemos concluido en diferentes datos porcentuales que demuestran esta influencia de cada uno de ellos. Como era de esperar los maillots ocupan un 37% en nuestra fuente de ingresos; el producto que más ingresos nos aporta. Por detrás de los maillots encontramos el equipamiento entero con una participación del 18%, siguiéndole un poco más atrás los culotes con un 12% de nuestros ingresos. Más abajo se sitúan las gorras con un 9% de participación; muy similar al del chaleco y la mascarilla que ocupan un 8% cada uno de nuestros ingresos totales. En antepenúltimo lugar se encuentra la mochila que participa en nuestros flujos de ingresos con un 4%; una participación muy parecida a la de las botellas con 3%. Por último, nuestra fuente de ingresos más pequeña son las toallas que constituyen un 1%.

Para comenzar con una empresa, es necesario tener unos primeros ingresos los cuales podamos utilizar para comenzar con nuestra producción de nuestros artículos. Por ello

---

---

hemos decidido aportar un 65% del pago por nuestra cuenta y el porcentaje restante a través de un préstamo bancario. En total calculamos que contendrían unos 120.000 euros.

