

1. Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingresos son las diferentes formas que tiene una persona o una empresa para generar ingresos.

Nuestra principal fuente de ingreso será la venta de nuestro producto en sus diferentes tamaños. Purple power cuenta con bodega para realizar su propia cata de vino de sus productos.

CARTERA DE PRODUCTOS.	
VINOS	SERVICIOS
BENJAMÍN	CATA DE VINO
MEDIA BOTELLA	VISITA GUIADA A LA BODEGA
ESTÁNDAR	CATA + VISITA A LA BODEGA
MAGNUM	LOTES PERSONALIZADOS

BIENES		SERVICIOS	
Benjamín	3,60€	Cata de vino	20€/persona*
Media botella	6,60€	Visita a la bodega	15€/persona*
Estándar	10,60€	Cata + visita a la bodega	30€/persona*
Magnum	22,60€	Lotes personalizados	+6€ precio normal**

Con una longitud de línea superior en la categoría de nuestros bienes, presentamos nuestros cuatro **vinos**:

- ❖ **Botella Benjamín.** Con una capacidad de 0,20 L, es el menor de nuestros productos. Pensado como *souvenir* para acontecimientos especiales, este es un detalle perfecto para agradecer la asistencia de aquellas personas queridas que comparten vuestros momentos especiales.
- ❖ **Media botella.** Como su nombre indica, esta botella tiene como medida 0,375 L, lo que correspondería a media botella estándar. Indicada para

disfrutarla contigo mismo o en compañía de esa persona especial. Correspondería a la capacidad que tienen un par de copas.

- ❖ **Botella estándar.** Con una medida de 0,75 L, esta es la botella tradicional, perfecta para abrir y compartir en los momentos especiales y en el día a día de nuestros consumidores.
- ❖ **Botella Magnum.** Con una capacidad superior a lo tradicional, la botella Magnum tiene una capacidad de 1,5 L, es decir, es el doble de una botella estándar. Pensada para momentos especiales o para el uso en establecimientos de restauración, la botella está creada para acompañar al consumidor en grandes acontecimientos de su vida.

Por otro lado, en cuanto a nuestra otra línea, ofrecemos cuatro **servicios** diferentes:

- ❖ **Cata de vino.** Ofrecemos una experiencia de cata de vino en nuestras propias instalaciones en el *Baix Maestrat* (Castellón) en donde se degustará nuestro producto conjuntamente a los alimentos que mejor se adaptan a él a lo largo de en torno a unas 3 horas. Para grupos de mínimo 6 personas.
- ❖ **Visita guiada a la bodega.** Proporcionamos la posibilidad de visitar nuestras instalaciones y conocer el proceso de creación de nuestro vino y envasado del mismo. Para grupos de mínimo 6 personas.
- ❖ **Cata + visita a la bodega.** Combinando los dos servicios anteriores, ofrecemos la visita a nuestras instalaciones que finaliza con una cata de vino. Para grupos de mínimo 6 personas.
- ❖ **Lotes personalizados.** Ofrecemos la posibilidad de comprar lotes de botellas de vino, con un mínimo de 25 botellas, tanto en tamaño Benjamín, media botella o tamaño estándar, que tengan etiquetas personalizadas ya que queremos estar presentes en los momentos importantes de la vida de nuestros consumidores.

2. INVERSIÓN INICIAL

El primero de los gastos a conocer para comenzar un proyecto es el total de dinero que necesitaremos para la **inversión inicial**, es decir, para todo aquello necesario en nuestras instalaciones antes de iniciar su actividad.

Para realizar esta tabla hemos tenido en cuenta muchos detalles para que así esta sea lo más realista posible y de esta manera, junto con los gastos fijos que veremos más tarde, poder calcular cuánto dinero realmente haría falta si decidimos llevar a cabo el proyecto en la realidad, o en el caso del proyecto que estamos realizando, para saber cuánto dinero debería de invertir cada socio, tanto con sus recursos propios como mediante financiación, para no quedarse sin dinero a lo largo de la constitución de la empresa y poder sobrevivir a los primeros meses de la vida de esta.

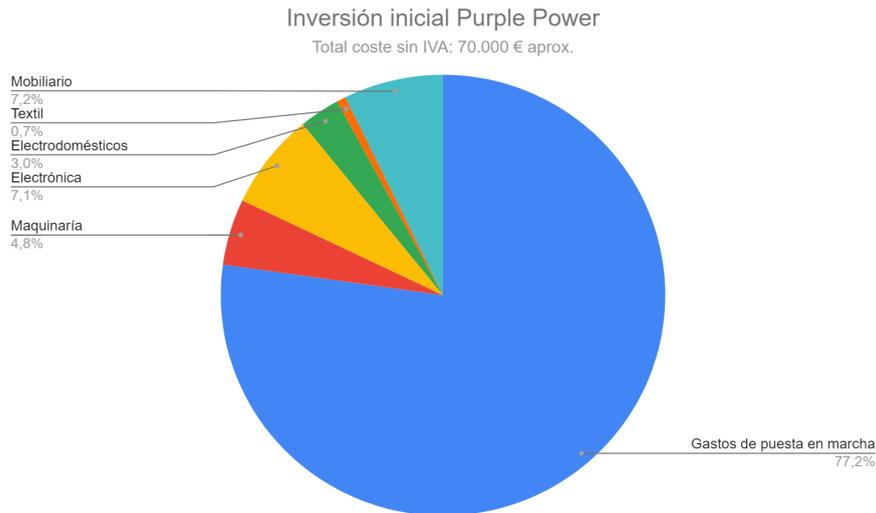
Para que la tabla reflejase de manera clara y realista estas posibles inversiones iniciales, hemos dividido la tabla en 6 familias: gastos de puesta en marcha, maquinaria, electrónica, electrodomésticos, textil y mobiliario. De esta manera, hemos recogido todos los posibles gastos iniciales de manera ordenada y concisa.

Además, se ha realizado una tabla complementaria en la cual se han añadido los enlaces a los elementos desarrollados en la tabla de inversión inicial.

A continuación encontramos la tabla sobre la inversión inicial de [*Purple Power*](#):

Una vez vista esta tabla, para mostrar de manera más visual cómo se desarrollarían los gastos de la inversión inicial, hemos realizado el siguiente gráfico que muestra de manera clara y concisa que el mayor porcentaje de nuestra inversión inicial está destinado a los gastos de puesta en marcha, en concreto en la realización de la reforma, la cual corresponde aproximadamente con un 73% de la inversión inicial.

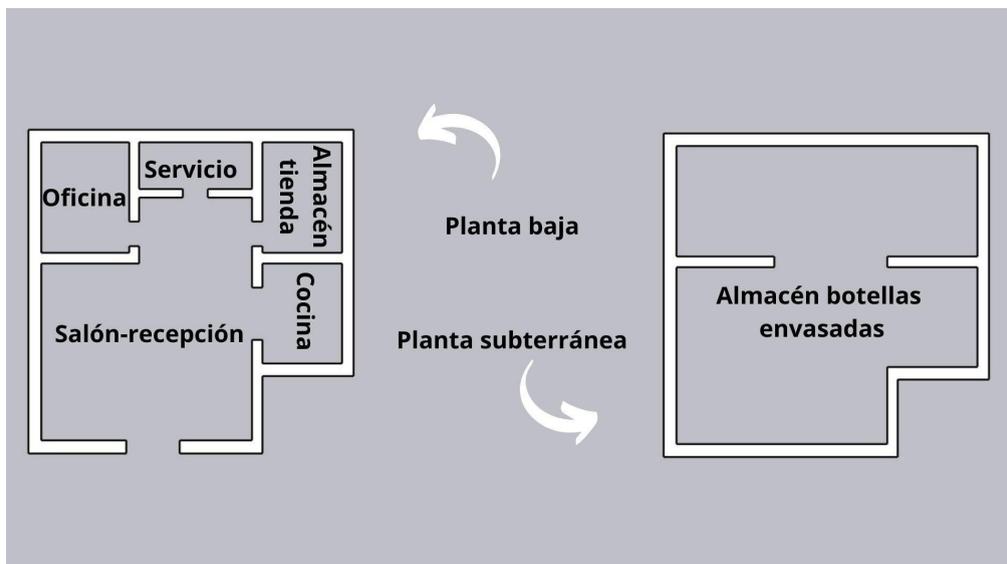
La segunda posición en temas de inversión, está dividida entre el mobiliario y la electrónica, con aproximadamente un 7% cada una, seguido de cerca con un 4,8% por la inversión en maquinaria. El resto se divide mínimamente entre elementos textiles y electrodomésticos.

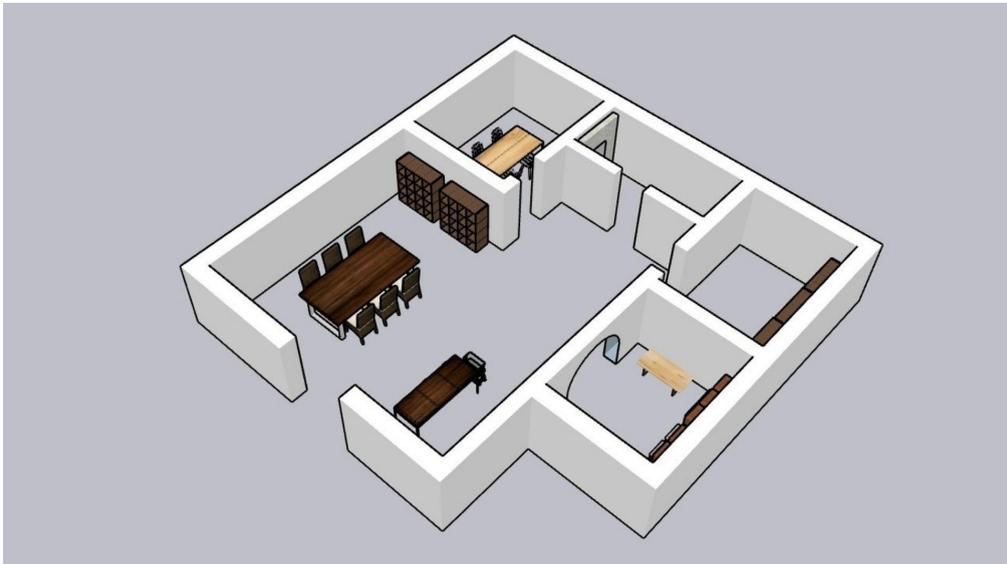
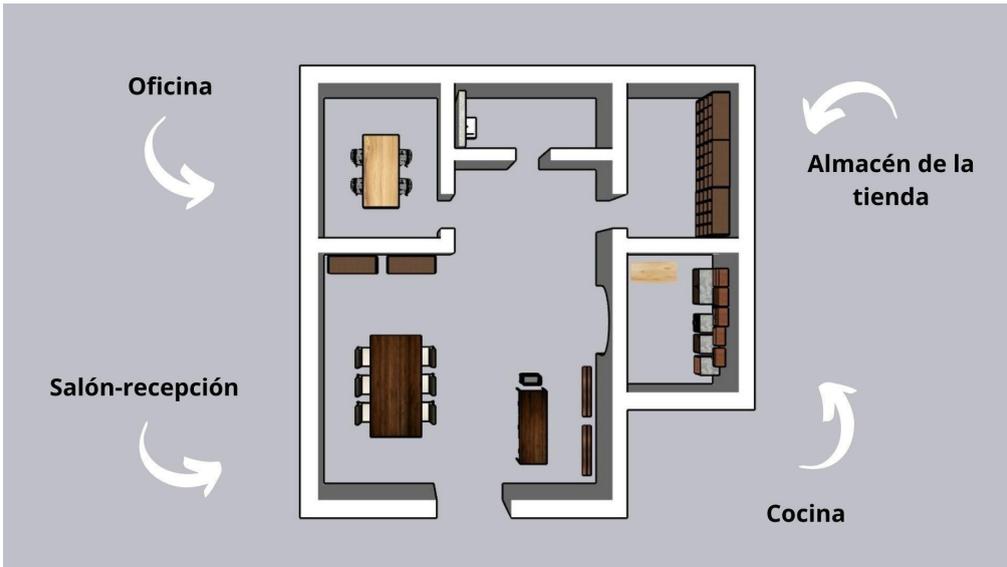


Por otro lado, todos estos elementos podemos verlos cómo se aplicarían en nuestro negocio el cual se conforma, y como veremos en los planos, de un edificio de dos plantas, una de ellas subterránea donde se almacena el vino embotellado, y la otra donde se realizaría la actividad de venta y recepción de clientes.

Además, en nuestro terreno también disponemos de una fábrica/almacén, donde desarrollaremos nuestros productos y los mantendremos almacenados en las barricas correspondientes y donde se desarrolla la actividad de visita a la bodega.

A continuación mostramos las dos plantas del edificio en 2D y también, cómo se vería el establecimiento en 3D con todos estos elementos identificados en la tabla de inversión inicial:

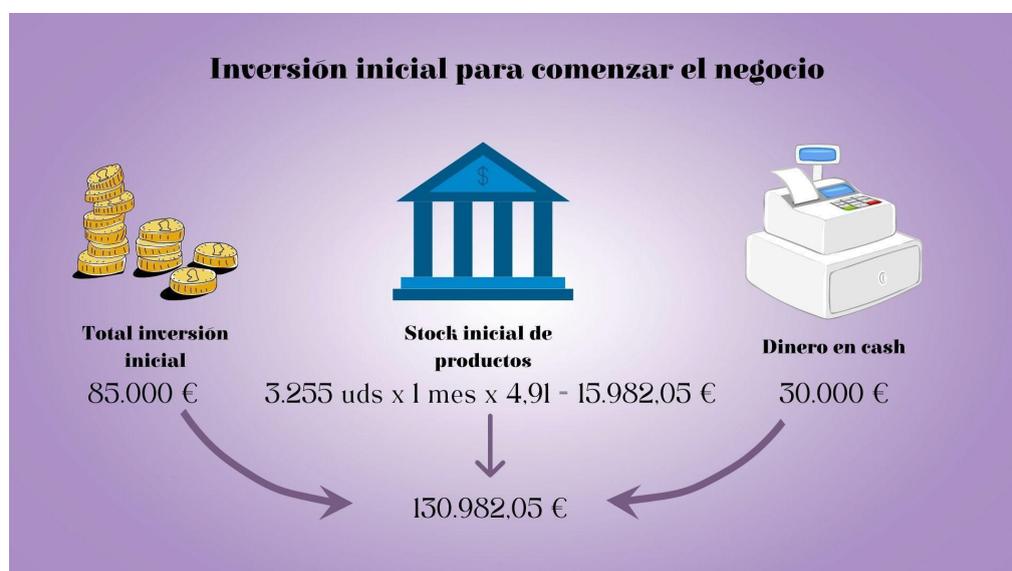




3. VÍAS PARA OBTENER LOS INGRESOS DESTINADOS A LA INVERSIÓN INICIAL

En este punto vamos a definir las diferentes **fuentes de financiación** según nuestras necesidades partiendo del capital inicial necesario para comenzar a funcionar como empresa.

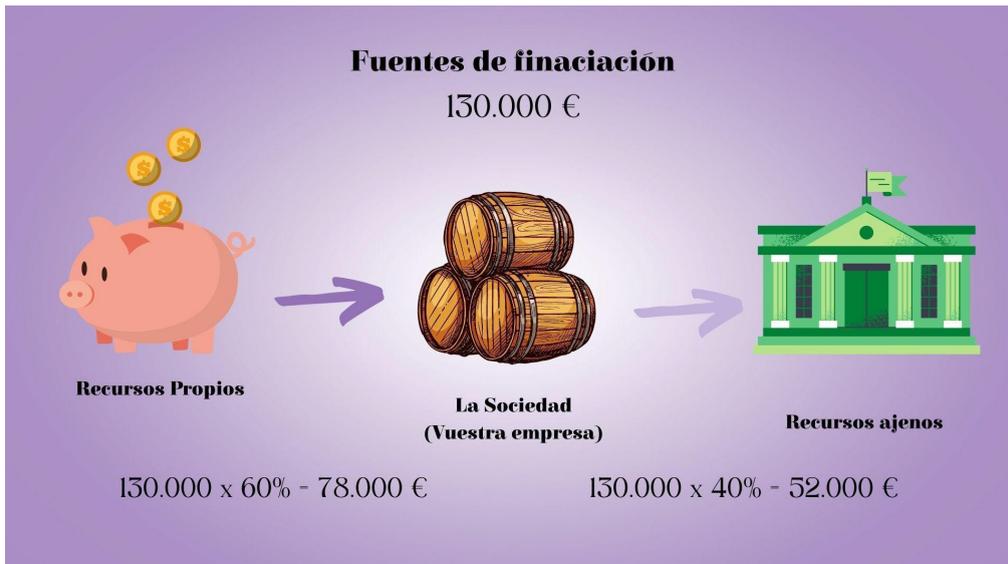
Teniendo en cuenta el dinero necesario para la inversión inicial, el dinero para crear un primer *stock* de nuestros productos y el dinero necesario para mantener a flote la empresa durante el primer mes, hemos llegado a la siguiente conclusión, teniendo en cuenta que nos encontramos en un escenario intermedio:



De estos 130.982,05 €, redondeados a 130.000 €, un 60% provendrá de los recursos propios de las cuatro fundadoras de la empresa, lo que equivaldría a 78.000 € entre las cuatro, es decir, unos 20.000 € por persona.

El 40% restante, provendrá de las fuentes de financiación, que en este caso únicamente se centrarán en entidades bancarias, ya que no hemos encontrado ayudas para nuestro tipo de negocio puesto que no disponemos de viñedos, y las ayudas están destinadas únicamente a este tipo de negocio dentro del mercado del vino.

A continuación, podemos ver un esquema visual de cómo se dividiría la financiación de la empresa:



Para la parte financiada, en una entidad bancaria, se nos ha ofrecido el **préstamo** de 52.000 € con las siguientes condiciones:

- ❖ 4,5% TIN (5,7% TAE).
- ❖ A devolver en 5 años a través de cuotas mensuales.

Con estas condiciones, el préstamo realizado con la entidad financiera quedaría plasmado de la [siguiente forma](#):

CANTIDAD	52.000 €
TIEMPO	60 meses
INTERÉS TAE	5,7% → 0,463% / mes
Interés 1º año	2.655,31 €
Interés 2º año	2.126,35 €
Interés 3º año	1.567,23 €
Interés 4º año	976,25 €
Interés 5º año	351,58 €
CUOTA	994,61 €