

## FUENTES DE INGRESOS

Nuestra empresa dedicada a la limpieza de bosques y aprovechamiento del agua se dedica a ofrecer un servicio, en vez de un producto. Por ello, todos los datos explicados a continuación se adecuarán a un servicio.

Para empezar, el coste que tendrán que pagar las instituciones o empresas que precisen de nuestro servicio, dependerá de la cantidad de hectáreas en las que se quiera realizar esta limpieza. El precio base propuesto sería de 1.000 euros por hectárea. Además, tendríamos en cuenta la zona que se quiere limpiar, ya que dependiendo de la disposición de la vegetación nos será más sencillo realizar nuestro trabajo. Por ejemplo, para llevar a cabo nuestra limpieza haremos uso de camiones que nos faciliten hacer nuestra labor. Por tanto, si ese bosque dispone de muchos árboles distribuidos alrededor de toda la montaña, se nos dificultará la limpieza de este.

En la tabla que se encuentra a continuación algún ejemplo de como serían los precios dependiendo de la accesibilidad, la lejanía del lugar y por cuánto tiempo nos contraten. Esto es, si nos contratan para una limpieza puntual o si nos contratan durante un año entero para hacer limpiezas más habituales, ya que los segundos tendrán un descuento por ello.

<b>Casos</b>		<b>Precio</b>
<b>Accesibilidad</b>	Accesible	1.000€/hectárea
	Poco accesible	desde 1.500€/hectárea
<b>Lejanía</b>	País Vasco	1.000€/hectárea
	Fuera del País Vasco	desde 1.500€/hectárea
<b>Tipo de limpieza</b>	Limpieza puntual	1.000€/hectárea
	Limpieza habitual ( <i>un año</i> )	900€/hectárea ( <i>cuota mensual</i> )

Los precios los clasificaríamos como dinámicos, ya que nosotros sugerimos un precio base, pero dependiendo de los diferentes factores puede variar y estamos abiertos a negociaciones.

Además del precio de nuestro servicio, existen varias maneras de que las instituciones o empresas nos paguen por el trabajo procedido. Por un lado, mediante pago único, es decir, cuando el cliente paga todo de una vez. Por otro lado, mediante pago recurrente, es decir, poder pagarlo a plazos cuando la empresa o institución disponga del dinero para poder pagarlo.

Encontramos también diferentes maneras en las que podemos generar fuentes de ingresos: la venta de activos, primas por uso, primas de suscripción, préstamos, licencias, comisiones y publicidad. En el caso de nuestra empresa, nuestra principal fuente de ingreso es lo que el gobierno y las instituciones nos paguen por nuestros servicios, ya que nuestra empresa se basa en ofrecer un servicio y no la venta de activos, por ejemplo.

Tenemos, además, como fuente de ingresos secundaria, lo que logremos de la publicidad, puesto que como se explicará más en detalle más adelante, tenemos una página web y a través de se facilitará un apartado en el que las interesando en querer aportar en la ayuda de esta causa, podrán enviar sus donaciones. Además, estamos abiertos a la posibilidad de que diferentes inversores quieran aportar su algún capital y a cambio obtendrán un 5% de nuestras ganancias.

En conclusión, nuestra principal fuente de ingresos es que nos paguen por nuestro servicio y aceptamos varias maneras de pago por el trabajo realizado. Por último, tenemos un precio base y debido a los factores explicados anteriormente puede variar.