

FUENTES DE INGRESOS

INVERSIÓN INICIAL

El producto pensado resulta ser bastante complicado para llevarse acabo sin una inversión inicial. Ante este problema, hemos decidido coger un préstamo, a la vez que hemos encontrado la licitación publica, una manera de asegurarnos dos de nuestros objetivos, los cuales consisten en venderle el producto al gobierno, a la vez de conseguir el dinero necesario de inversión. Una licitación pública consiste en un evento en el cual una empresa privada o publica invita a empresas o personas a presentar propuestas para satisfacer un problema en específico. Tras este, el ganador formaliza un contrato con el organizador donde se identifican diferentes métricas. Resulta, que el Gobierno de España suele organizar estos eventos de manera frecuente, añadiéndole que suelen emplear una política de participación abierta. Esto nos es de gran ayuda, ya que tras coger el préstamo, el cual sería de 20.000 €, dándonos la capacidad de crear alrededor de 20 placas, a la vez que nos deja espacio suficiente para encargarnos de cualquier error que pueda surgir, podríamos presentarnos a uno de estos eventos. En caso de salir triunfantes, la cantidad a pedir sería 25.000 € dándonos la capacidad de pagar nuestro préstamo, incluyendo lo que haya subido debido al interés, a la vez de darnos dinero extra que invertiríamos en futuras placas. Sabiendo que este proceso no es garantizado, podríamos no acabar triunfando, aun así no dificultaría el pago en gran medida, tan solo tardaríamos un rato más.

VÍAS DE INGRESO

En nuestro caso como empresa nos dedicamos a la venta de activos circulantes, los cuales serían las placas de fitoplancton. Estos mantendrían precios fijos y se ejecutarían a través de pagos únicos.

Como he mencionado, el ganador de la licitación suele aclarar un contrato con el organizador del evento. En nuestro caso, conseguiríamos lazos con el gobierno de una manera rápida y estrecha facilitando la venta de nuestro producto y asegurándonos un cliente poderoso. El contrato debería ser aceptable para los dos bandos, de manera que les reduciríamos el precio de 2.500 € a 2.200 € a cambio de que nos permitan vender el producto a otras empresas.

PRECIO DE LA PLACA

Coste producción: 805€/Ud.

Precio de venta: 2500€/Ud.

Beneficio bruto: 1695€ → Invertimos el 55% → Equivale a 1 placa y el 10% de otra.

Beneficio neto: 762.75€/Ud.

En las primeras placas se invertirán 150€ en el préstamo bancario.

CONTRATO PRIVADO CON EL GOBIERNO

Coste producción: 805€/Ud.

Precio de venta: 2200€/Ud.

Beneficio bruto: 1395€ → Invertimos el 65% → Equivale a 1 placa y el 10% de otra.

Beneficio neto: 488.25€/Ud.

En las primeras placas se invertirán 150€ en el préstamo bancario.