

DOLCE DOMI

Matilde Bedoya Manjarrés Rodrigo Díez Mayo Celia Magdaleno Gutierrez









Matilde Bedoya Manjarrés Rodrigo Díez Mayo Celia Magdaleno Gutierrez

El presente módulo se refiere al **flujo de caja** que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado



- Estimaremos nuestros ingresos para la **primera urbanización** de nuestro proyecto, que será vendida durante el primer año de vida de la empresa. Estos cálculos serán extrapolables al crecimiento de la empresa con más urbanizaciones construidas.
- La urbanización constará de 20 cabañas, proporcionadas por nuestro socio clave Tini Living, cuyo precio de venta será de 40.000€ cada una. Total de ingresos urbanización/año 40.000 x 20 = 800.000€.

	INGRESOS POR URBANIZACIÓN/AÑO	PRECIO (P)	CLIENTES	PRECIO TOTAL
	Venta Cabaña Tipo	40.000,00€	20	800.000,00€
-	Cuota Comunidad	150,00€	20	36.000,00€
	TOTAL (IT)		40	836.000,00€

La otra fuente de ingresos es la cuota mensual por cabaña. Cada vecino pagará unos gastos de servicio, mantenimiento y seguridad gestionados por nuestra empresa. Esta cuota tiene un precio mensual de 150€.

INGRESOS POR URBANIZACIÓN/AÑO	PRECIO (P)	CLIENTES	PRECIO TOTAL
Venta Cabaña Tipo	40.000,00€	20	800.000,00€
Cuota Comunidad	150,00€	20	36.000,00€
TOTAL (IT)		40	836.000,00€

VIABILIDAD ECONÓMICA

(ver bloque de Estructura de Costes)

- Nuestro modelo de negocio genera unos **ingresos anuales de 836.000€** por urbanización y unos **costes de 734.400€** anuales por urbanización.
- Esto nos permite generar un beneficio anual de 101.600€ por urbanización, que utilizaremos para dotar reservas que en el futuro nos servirán para financiar nuevas construcciones. Con estas cifras estimamos que a partir del 6° o 7° año tendremos los recursos suficientes para financiarnos con financiación propia.

	RESULTADO I-G	EUROS
	COSTES TOTALES	734.400,00€
	INGRESOS TOTALES	836.000,00€
_	RESULTADO	101.600,00€