

5. FUENTES DE INGRESOS

A. FUENTES DE INGRESOS

Nuestras principales fuentes de ingresos provendrán de distintas áreas clave como:

1. **Ventas de productos lácteos:** La venta directa de nuestros productos lácteos, como leche, yogur, queso y mantequilla, será la fuente principal de ingresos. Estos productos se venderán tanto en tiendas físicas como en plataformas online.
2. **Productos especializados:** Ofreceremos productos lácteos especializados, mencionados anteriormente. Estos productos suelen tener un margen de beneficio más alto debido a su valor añadido.
3. **Acuerdos con supermercados y minoristas:** Estableceremos acuerdos de distribución con grandes cadenas de supermercados y minoristas, lo que nos permitirá alcanzar un mercado más amplio y aumentar nuestras ventas.
4. **Ventas a granel a empresas:** Proveeremos productos lácteos a granel a otras empresas, como restaurantes, cafeterías y hoteles, que necesiten grandes cantidades de producto.
5. **Productos gourmet y artesanales:** Ofreceremos una línea de productos gourmet y artesanales, que atraerán a consumidores dispuestos a pagar un precio premium por productos exclusivos y de alta calidad.
6. **Exportaciones:** Exploraremos oportunidades de exportación a mercados internacionales, especialmente aquellos que valoren nuestros productos.
7. **Eventos y ferias:** Participaremos en eventos y ferias locales e internacionales para promocionar nuestros productos y generar ventas directas.

B. PONDERACIÓN FUENTES INGRESOS

Ventas de productos lácteos: 50%

- La venta directa de productos será nuestra principal fuente de ingresos.

Productos Especializados: 15%

- Productos sin lactosa, orgánicos y enriquecidos con nutrientes adicionales.

Acuerdos con Supermercados y Minoristas: 20%

- Distribución a través de grandes cadenas de supermercados y minoristas.

Ventas a Granel a Empresas: 5%

- Provisión de productos lácteos a restaurantes, cafeterías y hoteles.

Productos Gourmet y Artesanales: 5%

- Línea de productos gourmet y artesanales, como quesos curados y mantequillas artesanales.

Exportaciones: 3%

- Oportunidades de exportación a mercados internacionales.

Eventos y Ferias: 2%

- Participación en eventos y ferias para generar ventas directas.

Cabe recalcar que esto no son más que estimaciones, por lo que, pueden ajustarse a medida que el negocio crezca y se desarrollen nuevas oportunidades.

C. INGRESOS para INVERSIONES INICIALES