

## **Fuentes de ingresos**

### **Convertir el trabajo artesanal en un proyecto sostenible:**

En El Rincón Dulce creemos que un buen producto debe sostenerse en el tiempo. Para ello, no basta con elaborar dulces de calidad: es necesario que el proyecto genere ingresos suficientes para cubrir los costes, recuperar la inversión inicial y permitir un crecimiento responsable.

Nuestros ingresos provienen principalmente de la venta de dulces artesanales en mercados internacionales, combinando pedidos puntuales con relaciones estables a largo plazo. Esta mezcla nos permite avanzar con seguridad sin perder flexibilidad.

### **Cómo generamos ingresos en la práctica**

La principal fuente de ingresos de El Rincón Dulce es la venta a distribuidores internacionales. De forma orientativa, un pedido medio puede situarse en torno a 2.500 €, incluyendo diferentes variedades de producto. Si se realizan entre 4 y 5 pedidos al mes, los ingresos mensuales rondarían los 10.000–12.500 €, lo que supondría unos 120.000–150.000 € anuales.

A esta cifra se suman los acuerdos estables con distribuidores y tiendas especializadas que realizan pedidos de forma periódica. Estos contratos recurrentes pueden aportar aproximadamente 3.000 € mensuales, lo que supone cerca de 36.000 € al año. Aunque el margen es algo menor, aportan estabilidad y previsión.

De forma puntual, también se realizan pedidos especiales para campañas concretas, como Navidad o festividades locales. Estos encargos, aunque menos frecuentes, suelen tener mayor valor añadido y pueden generar unos 15.000 € anuales adicionales.

Por último, existen ingresos complementarios procedentes de colaboraciones, eventos gastronómicos o acciones promocionales ligadas a la marca, que podrían aportar alrededor de 5.000 € al año.

En conjunto, los ingresos estimados anuales se sitúan en torno a los 175.000–190.000 €.

### **Cómo fijamos los precios y por qué funcionan:**

Los precios de nuestros productos se mantienen en una franja media-alta, acorde con su carácter artesanal y su calidad. En los acuerdos estables se utilizan precios fijos para facilitar la planificación y generar confianza. En pedidos puntuales o especiales, los precios se ajustan teniendo en cuenta factores como el volumen, el coste del transporte internacional o la estacionalidad.

Este sistema permite mantener márgenes razonables sin perder competitividad en mercados exteriores.

### **Principales costes del proyecto:**

Para entender bien los ingresos, es importante tener en cuenta los costes. De forma aproximada, el reparto anual sería el siguiente:

La materia prima y producción supone alrededor de 55.000 €, ya que trabajamos con ingredientes de calidad y procesos artesanos.

La logística y transporte internacional representa unos 30.000 €, un coste clave para garantizar que el producto llegue en perfecto estado.

El packaging especializado y el etiquetado adaptado a mercados internacionales suponen unos 15.000 €.

Los costes administrativos, certificaciones y gestión financiera se estiman en unos 10.000 €.

En total, los costes anuales rondan los 110.000 €.

### **Resultado económico y sostenibilidad:**

Con unos ingresos cercanos a los 180.000 € y unos costes aproximados de 110.000 €, El Rincón Dulce podría alcanzar un margen bruto de alrededor de 70.000 € anuales. Este margen permite cubrir imprevistos, reinvertir en el negocio y avanzar de forma progresiva sin comprometer la calidad.

### **Inversión inicial y recuperación:**

La inversión inicial del proyecto se estima en torno a los 25.000 €, destinados principalmente a mejoras productivas, diseño de envases, primeras acciones logísticas y adaptación a mercados internacionales.

Esta inversión se cubrirá mediante aportaciones de los socios y anticipos de algunos pedidos iniciales. Gracias al volumen de ingresos previsto, se estima que esta inversión podría recuperarse durante el primer año de actividad.

### **Por qué este modelo encaja con El Rincón Dulce:**

Este planteamiento económico está pensado para acompañar el modelo de sociedades clave descrito en el PASO 3. Los proveedores, transportistas y distribuidores no solo hacen posible la llegada del producto al cliente final, sino que también permiten que los ingresos fluyan de manera ordenada y segura.

El equilibrio entre ingresos puntuales y recurrentes, junto con un control realista de los costes, permite que El Rincón Dulce crezca sin perder su esencia artesanal ni su compromiso con la calidad.

### **Conclusión:**

Las fuentes de ingresos de El Rincón Dulce están pensadas para dar estabilidad al proyecto, cubrir los costes reales del comercio internacional y asegurar un futuro sostenible. No se trata solo de vender dulces, sino de construir un negocio viable, honesto y preparado para crecer paso a paso, llevando el sabor de lo artesanal cada vez más lejos.