

## FUENTES DE INGRESOS

- Previsión de ventas:

Año	Crecimiento del PIB	Ajuste al Crecimiento (PIB × 0.25)	TCAC Base del Producto	Tasa de Crecimiento Total	Ventas Año Anterior	Unidades Vendidas
1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	<b>1,000</b>
2	2.7%	$2.7 \times 0.25 = 0.675\%$	14.0%	<b>14.68%</b>	1,000	<b>1,147</b>
3	2.2%	$2.2 \times 0.25 = 0.55\%$	14.0%	<b>14.55%</b>	1,147	<b>1,314</b>
4	1.7%	$1.7\% \times 0.25 = 0.425\%$	14.0%	<b>14.43%</b>	1,314	<b>1,504</b>
5	1.5%	$1.5 \times 0.25 = 0.375\%$	14.0%	<b>14.38%</b>	1,504	<b>1,720</b>

El cliente potencial estaría dispuesto a pagar por el chip instalado en el grifo una cantidad moderada, ya que se trata de un dispositivo tecnológico sencillo pero útil, cuyo principal valor es ayudar a controlar el consumo de agua y ahorrar en la factura. Teniendo en cuenta productos similares de medición y domótica básica, el precio que el mercado podría aceptar estaría entre 20 y 40 euros por unidad, siendo un precio razonable aproximado de 30 € por chip, exceptuando las grandes compras (más de 20 unidades) donde su precio pasará a ser 20 euros por unidad.

En cuanto a la forma de pago, lo más adecuado sería un pago único en el momento de la compra, ya que se trata de un producto físico de instalación sencilla y sin necesidad obligatoria de suscripción. El cliente podría adquirir el dispositivo en tiendas especializadas, ferreterías o plataformas online, pagando mediante tarjeta bancaria, transferencia o plataformas digitales.

De forma complementaria, se podría ofrecer un pequeño servicio opcional de mantenimiento o acceso a una aplicación con estadísticas avanzadas mediante una suscripción anual de bajo coste, aunque el modelo principal sería la venta directa del producto.