

Balance previsto

Para el primer año introducimos el capital social obtenido por el *Crowdfunding* de un total de 100.000 €

Los lotes que compramos por cada tipo de joyas contienen un total de 50 joyas de tal manera que el total de lotes comprados para cada tipo se basan en una estimación de la población española. Así los niños son un 20% de los niños de entre 3 y 11 años de 2016. Los ancianos el 10% de población con demencia senil y las mascotas el 5% de las mascotas totales del país. Como nuestro sistema de negocio consiste en vender los lotes directamente a empresas a excepción de las ventas por Internet (que en estimación son menores) no contamos en la estimación con mercaderías, todos los lotes que pedimos a la fabricación los vendemos íntegros a los distribuidores particulares.

El segundo año pasamos a comprar las oficinas, reducimos uno el puesto de informáticos ya que el software ha sido desarrollado, los otros cuatro se encargan ahora del mantenimiento. Mantenemos las ventas ya que el producto se habrá hecho conocido pero debido a las ventas pasadas la cantidad de posibles usuarios se ve reducida ya que la mayoría no adquirirá más joyas. Para aumentar las ventas el año siguiente ampliamos la inversión en publicidad creando una campaña nacional de publicidad en la televisión.

El tercer año las ventas de joyas para niños y mascotas ya que gran parte de esta población ya tiene este producto, sin embargo, como la población envejece las ventas de la gama de ancianos aumentaría. También duplicamos la inversión en servidores para sostener la gran infraestructura técnica que requiere la gran cantidad de dispositivos que hay ya vendidos.

Para terminar al tener una gran liquidez se repartirían este año entre los socios el resultado de los dos años anteriores entre los socios.