

# RECURSOS CLAVE

Todos conocemos la importancia de unas buenas fuentes de recursos para llevar por buen camino un negocio.

Sin duda lo más importante serían los **roscones** para poder comercializarlos. Nos apoyaríamos también en un **local** que no fuese muy caro y ya una vez que nuestros productos sean conocidos, pensaríamos en ampliarlo. Otro punto fundamental seríamos **nosotros**, los propios repartidores y negociadores, dado el escaso nivel de inversión que tenemos, nos plantearíamos buscar algún posible inversor o solicitar un préstamo.

Todo esto acompañado de **cooperación y apoyo**, supondría nuestro principal recurso, además del incentivo que supone trabajar por una necesidad común.

