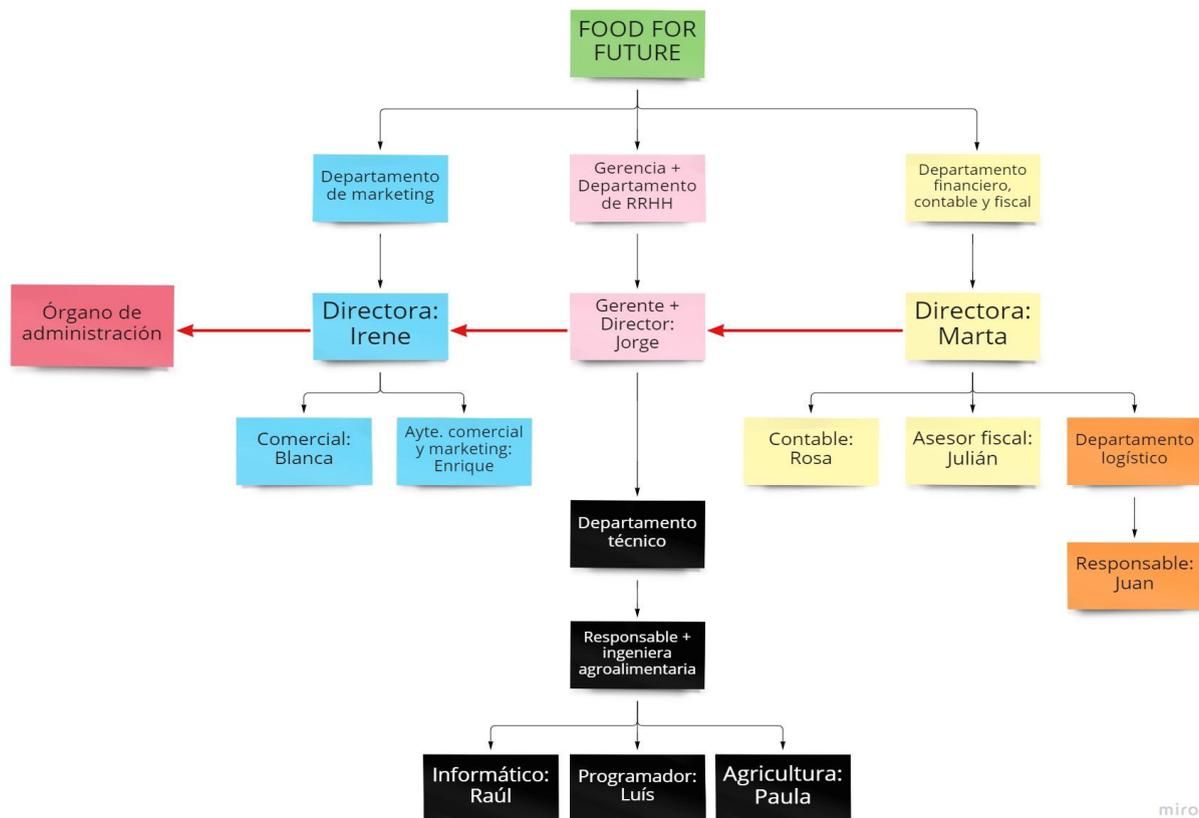


# RECURSOS CLAVE

El plan de Recursos Humanos es una herramienta que ha determinado la estructura del equipo según las necesidades de la empresa.

## ORGANIZACIÓN DEPARTAMENTAL



En esta sección vamos a desarrollar la manera en la que Food For Future está desarrollada:

### MARKETING - COMERCIAL

Sus principales objetivos serán conseguir más ventas, atender de la mejor manera posible a los clientes, y construir y mantener una comunidad de calidad.

Por parte del área de marketing, sus funciones serán las siguientes:

- Investigación de comercial: llevarán un seguimiento de las novedades en el mercado, la competencia y el comportamiento del consumidor.
- Branding: crearán la imagen y reputación de la empresa, tanto offline como online.
- Decidirán la estrategia y las acciones a realizar en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa.
- Creación del plan estratégico de marketing mix:
  - Producto:
    - Planearán y desarrollarán los productos y servicios.
    - Diseñarán el packaging.
    - Realizarán fotografías y vídeos de los productos y servicios. En caso de necesitar a una empresa externa, este departamento se encargará de su selección y contratación.
  - Comunicación:
    - Gestionarán las redes sociales y crearán contenidos de valor.
    - Gestionarán las relaciones con los medios de comunicación.
  - Distribución:
    - Diseñarán el punto de venta y se asegurarán de que nuestros distribuidores cumplen unos requisitos mínimos de nuestra imagen.
  - Ventas:
    - Decidirán las promociones a realizar.
- Desarrollo y gestión de la página web: se encargarán de crear y mantener actualizada la página web y la tienda online.

- Gestión de eventos: diseñarán y planificarán dónde, cuándo y cómo van a realizarse los eventos de la empresa.

En cuanto al área comercial, sus funciones serán las siguientes:

- Gestión de eventos: diseñarán y planificarán dónde, cuándo y cómo van a realizarse los eventos de la empresa.
- Venta presencial: los comerciales atenderán a los clientes tanto en la oficina de Food For Future como en sus instalaciones o donde prefiera éste.
- Venta telemática: los clientes dispondrán de la posibilidad de cerrar sus ventas por teléfono o a través de videoconferencia si les es imposible desplazarse.
- Servicio postventa: en esta sección los empleados se encargaran de resolver situaciones diversas, tales como atención de solicitudes y reclamaciones, garantías, devoluciones, etc.
- Realización de eventos: estarán presentes en los eventos y se encargarán de las funciones necesarias allí de cara al público.

### **GERENCIA - RECURSOS HUMANOS**

Consideran importante que el Gerente de la empresa también se encargue de recursos humanos porque su objetivo será el de escuchar las peticiones tanto de los trabajadores como de los otros socios. Además de representarlos.

Sus principales objetivos son comunicar hacia dónde va la empresa, establecer objetivos, y tratar de que los trabajadores se sientan motivados en su puesto de trabajo.

Por un lado, en cuanto a la parte del área de gerencia, sus funciones serán las siguientes:

- Coordinar todas las áreas de la empresa, ser el punto de unión. Deberá generar una comunicación fluida y eficaz, para que todas las áreas de la empresa estén conectadas entre sí.

- Medirá y controlará los resultados: tendrá registrado y organizado los movimientos que haga cualquier área de la empresa y saberá sus resultados.

Por otro lado, gestionará el área de recursos humanos. Sus funciones son las siguientes:

- Reclutar y contratar a aquellas personas cuyas características sean acordes a los valores y requisitos de la empresa. El objetivo de la empresa es preservar los puestos de trabajo a largo plazo.
- Ofrecer formación interna y continua a toda la plantilla para que amplíen sus conocimientos adquiridos y éstos estén actualizados.
- Decidirá quién merece promocionar y ascender.
- Cuidará las relaciones laborales, buscando un buen ambiente de trabajo a través del respeto, la comunicación y algunas actividades conjuntas.
- Gestión de recursos humanos: realizará un inventario de los mismos y concederá reuniones personales a aquellos empleados y empleadas que lo necesiten.

## TÉCNICO Y DESARROLLO

Este departamento se encarga de proporcionar la tecnología necesaria para avanzar y conseguir más ingresos para nuestra empresa. El departamento técnico se encarga de analizar y mejorar las herramientas de producción.

Funciones:

- Programar el software de las granjas hidropónicas
- Llevar el cuidado y gestión de nuestros vegetales
- Gestionar el servicio técnico y las incidencias informáticas ocasionadas.
- Cumplimentar las necesidades de las plantas.

## LOGÍSTICA Y APROVISIONAMIENTO

- Compras:
  - Adquirir materias primas de calidad, a buen precio y en el momento requerido.
  - Controlarán y asegurarán la cantidad de materiales y productos que necesitamos, y evitarán en la medida de lo posible que ocurran roturas de stock.
  - Gestión de proveedores, contando siempre con más de una fuente de provisión para un mismo producto, evitando así problemas de suministro en caso de imprevisto.
  - Anticipar alteraciones en precios, por inflación o escases, para poder preparar a tiempo un plan de prevención o de reacción que nos perjudique lo mínimo posible.

## FINANCIERO, CONTABLE Y FISCAL

Por parte del área de contabilidad, sus funciones serán las siguientes:

Sus principales objetivos consistirán en controlar los costos, registros, balances, estados financieros y las estadísticas empresariales.

- Control de los cobros y pagos realizados en la empresa.
- Realización de la cuenta de resultados.

Por parte del área de financiación, sus funciones serán las siguientes:

Sus principales objetivos consistirán en conseguir financiación para las necesidades de la empresa (inversiones o circulante), planificar que siempre tenga dinero para afrontar sus pagos puntualmente, y controlar que la actividad resulte rentable.

- Aprobación de financiaciones:
  - Gestionará nuestras necesidades de financiación como empresa.

- Realizará una primera criba superficial de si las financiaciones solicitadas por nuestros clientes cumplen con unos requisitos mínimos, antes de remitirlas a nuestro banco colaborador.
- Relación con los bancos
- Pago de impuestos: IVA e IS, entre otros.
- Creación de presupuestos.

Por parte del área de fiscalidad, sus funciones serán las siguientes:

- Planificación fiscal.
- Contrastar y administrar los datos fiscales disponibles.
- Estudiar a fondo la realidad jurídico-tributaria.
- Cumplimentación en tiempo y forma de las liquidaciones tributarias.
- Análisis detallado de la normativa tributaria.

En el anexo I, se muestra el profesiograma desglosado por cada departamento.

## EXTERNALIZACIÓN

La empresa ha apostado por externalizar la logística a través de la empresa de distribución Voldis que está especializada en el transporte sostenible y que, además, está relacionada con los valores que queremos ofrecer.

Por otro lado, también externalizaremos la construcción porque queremos centrar nuestros objetivos en otras áreas y reducir costes ya que aún la empresa no está consolidada en el mercado.

Podremos encontrar en el anexo la información de los RRHH.

## RECURSOS FINANCIEROS

### PUNTO MUERTO

El punto de muerto es el número de unidades que la empresa debe vender para cubrir todos sus costes fijos como variables.

Tal y como se muestra en el anexo II, hemos partido de una supuesta compra que nos realizan 20 posibles buyer persona. En ella aparece el nombre de la compra y las unidades que adquiere cada individuo.

Hemos realizado diferentes cálculos para poder extraer el Precio de Venta al Público y su Coste Variable por cada producto. En el anexo III, se muestran varias tablas, con los cálculos por familias.

Para simplificar toda la información obtenida a un precio único y coste variable, hemos decidido unificar y crear un 'producto único' el cual tiene un Precio de Venta al Público de 12.231,98€, siendo su Coste Variable 7.339,05€ y un Margen Bruto del 40% .

Con todos los cálculos obtenidos, se llega al punto de poder llegar a realizar el cálculo del Punto Muerto. Tras los cálculos realizados anteriormente, extraemos la siguiente información: Los Costes Fijos mensuales son de 24.619,28€, los Precios de Venta 12.231,98€ y los Costes Variables 7.339,05€. A partir de ahí calculamos que nuestro punto muerto es de 5 unidades, punto con el que se cubren todos los gastos. Para generar beneficios, tenemos que aumentar las 5 unidades de venta.

A continuación, se presentan tres **escenarios de venta**:

El escenario **desfavorable** es aquel que hace que las ventas sean iguales al punto muerto, es decir, las ventas que cubran los gastos. Las unidades que se deben vender en este escenario son 5 por lo que se ingresarían 61.546,54€.

El escenario **intermedio** es aquel en el que las ventas son ligeramente superiores al punto muerto. Se ha decidido que en este escenario se generarán 10.000€ de beneficio. Por tanto, 7 son las unidades que se deberían vender.

El escenario **favorable** es aquel en el que se consiguen beneficios considerables. Hemos decidido que los beneficios sean 40.000€ y 13 serían las unidades que se venderían en este escenario.

## CUENTA DE RESULTADOS: PÉRDIDAS Y GANANCIAS. ESCENARIOS.

En este apartado, se analiza la cuenta de pérdidas y ganancias de Food For Future S.R.L. durante los primeros 5 años.

Se dispone de un precio de venta al público unitario de 12.231,98€. Los costes son 735.774€, siendo 7.339,05€ variables según las unidades y 295.431,36€. Se estima un incremento de ventas del 5% anual. Para desarrollar las siguientes cuentas anuales, se ha seleccionado el escenario intermedio.

El primer año, se han diseñado tres posibles escenarios que posteriormente desarrollaremos. En el **escenario desfavorable** obtenemos unas **pérdidas**, concretamente, de **1.626,12€** tras pagar los impuestos.

CUENTA DE RESULTADOS (DESFAVORABLE)				Importe €		
			Uds	Mes	Año	
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98 €	5	61.159,90 €	733.918,80 €	
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05 €	5	36.695,25 €	440.343,00 €	
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>				<b>24.464,65 €</b>	<b>293.575,80 €</b>	
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>				<b>24.619,28 €</b>	<b>295.431,36 €</b>	
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>				<b>154,63 €</b>	<b>1.855,56 €</b>	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>				<b>290,14 €</b>	<b>3.481,68 €</b>	
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>				<b>-135,51 €</b>	<b>-1.626,12 €</b>	
<b>IMPUESTOS (en caso de Sociedad)</b>				<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	
<b>BENEFICIO NETO</b>				<b>-135,51 €</b>	<b>-1.626,12 €</b>	

En cuanto al **escenario intermedio**, se considera obtener unas ventas aproximadas de 7 unidades mensuales, que aportarían un beneficio neto de **95.279,12 €**. En este escenario se tributaría un 15% sobre el beneficio en concepto de Impuesto de Sociedades.

CUENTA DE RESULTADOS (INTERMEDIO)				Importe €		
			Uds	Mes	Año	
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98 €	7	85.623,86 €	1.027.486,32 €	
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05 €	7	51.373,35 €	616.480,20 €	
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>				<b>34.250,51 €</b>	<b>411.006,12 €</b>	
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>				<b>24.619,28 €</b>	<b>295.431,36 €</b>	
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>				<b>9.631,23 €</b>	<b>115.574,76 €</b>	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>				<b>290,14 €</b>	<b>3.481,68 €</b>	
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>				<b>9.341,09 €</b>	<b>112.093,08 €</b>	
<b>IMPUESTOS (en caso de Sociedad)</b>				<b>1.401,16 €</b>	<b>16.813,96 €</b>	
<b>BENEFICIO NETO</b>				<b>7.939,93 €</b>	<b>95.279,12 €</b>	

Con respecto al **escenario favorable**, los ingresos **aumentan** en **880.702,56€** con respecto al escenario intermedio. Se **tributa 69.600€** en concepto de Impuesto de Sociedades, por lo que el beneficio neto que obtendría Food For Future sería de 394.726,43€ .

CUENTA DE RESULTADOS (FAVORABLE)				Importe €	
		Uds		Mes	Año
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98€	13	159.015,74 €	1.908.188,88 €
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05€	13	95.407,65 €	1.144.891,80 €
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>				<b>63.608,09 €</b>	<b>763.297,08 €</b>
TOTAL GASTOS FIJOS				24.619,28€	295.431,36 €
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>				<b>38.988,81 €</b>	<b>467.865,72 €</b>
TOTAL GASTOS FINANCIEROS				290,14 €	3.481,68 €
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>				<b>38.698,67 €</b>	<b>464.384,04 €</b>
IMPUESTOS (en caso de Sociedad)				5.804,80 €	69.657,61 €
<b>BENEFICIO NETO</b>				<b>32.893,87 €</b>	<b>394.726,43 €</b>

Los beneficios crecen exponencialmente. Los beneficios del escenario intermedio crecen aproximadamente 95.000€ con respecto al escenario desfavorable. Finalmente, los beneficios del escenario favorable son de 300.000€ superiores al del escenario intermedio.

Continuando con el análisis de los siguientes años, se ha considerado que las ventas aumentan un 5% anualmente con respecto al escenario intermedio, se continúa con el análisis hasta llegar al año 2026.

En cuanto al **segundo año**, teniendo en cuenta el incremento del 5% de ventas, se obtendrán unas ventas aproximadas de 7,35 unidades mensuales que aportarían un **beneficio neto anual de 113.337,98 €**.

CUENTA DE RESULTADOS (INTERMEDIO) 2do año				Importe €	
		Uds		Mes	Año
AUMENTO VENTAS RESPECTO AÑO ANTERIOR			5%		
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98 €	7,35	89.905,05 €	1.078.860,64 €
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05 €	7,35	53.942,02 €	647.304,21 €
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>				<b>35.963,04 €</b>	<b>431.556,43 €</b>
TOTAL GASTOS FIJOS				24.619,28€	295.431,36 €
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>				<b>11.343,76 €</b>	<b>136.125,07 €</b>
TOTAL GASTOS FINANCIEROS				232,19 €	2.786,27€
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>				<b>11.111,57 €</b>	<b>133.338,80 €</b>
IMPUESTOS (en caso de Sociedad)				1.666,73 €	20.000,82 €
<b>BENEFICIO NETO</b>				<b>9.444,83 €</b>	<b>113.337,98 €</b>

Así mismo, se puede comprobar que en el **tercer año** las ventas aumentan hasta llegar a las 7,7175 unidades mensuales. Aportan un **beneficio** anual de **116.737,96€** .

CUENTA DE RESULTADOS (INTERMEDIO) 3er año					
AUMENTO VENTAS RESPECTO AÑO ANTERIOR					5%
		Importe €			
		Uds	Mes	Año	
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98 €	7,7175	94.400,31 €	1.132.803,67 €
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05 €	7,7175	56.639,12 €	679.669,42 €
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>			<b>37.761,19 €</b>	<b>453.134,25 €</b>	
TOTAL GASTOS FIJOS			24.619,28 €	295.431,36 €	
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>			<b>13.141,91 €</b>	<b>157.702,89 €</b>	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			171,02 €	2.052,27 €	
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>12.970,88 €</b>	<b>155.650,62 €</b>	
IMPUESTOS (en caso de Sociedad)			3.242,72 €	38.912,65 €	
<b>BENEFICIO NETO</b>			<b>9.728,16 €</b>	<b>116.737,96 €</b>	

Siguiendo con el estudio, las **ventas** en el cuarto año se situarán en 8,1033 unidades mensuales y podríamos conseguir un beneficio anual de **134.311,55 €**.

CUENTA DE RESULTADOS (INTERMEDIO) 4o año					
AUMENTO VENTAS RESPECTO AÑO ANTERIOR					5%
		Importe €			
		Uds	Mes	Año	
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98 €	8,103375	99.120,32 €	1.189.443,85 €
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05 €	8,103375	59.471,07 €	713.652,89 €
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>			<b>39.649,25 €</b>	<b>475.790,96 €</b>	
TOTAL GASTOS FIJOS			24.619,28 €	295.431,36 €	
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>			<b>15.029,97 €</b>	<b>180.359,60 €</b>	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			106,46 €	1.277,53 €	
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>14.923,51 €</b>	<b>179.082,07 €</b>	
IMPUESTOS (en caso de Sociedad)			3.730,88 €	44.770,52 €	
<b>BENEFICIO NETO</b>			<b>11.192,63 €</b>	<b>134.311,55 €</b>	

Por último, en el escenario del **quinto año** se venderían 8,5085 unidades mensuales. Dichas ventas reportarían un **beneficio** económico neto anual de **152.767,01 €**.

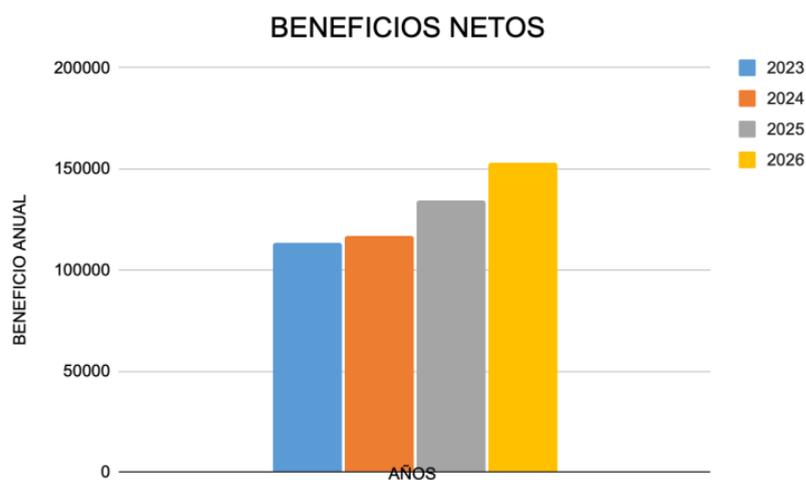
CUENTA DE RESULTADOS (INTERMEDIO) 5o año					
AUMENTO VENTAS RESPECTO AÑO ANTERIOR					5%
		Importe €			
		Uds	Mes	Año	
Ventas	PVP medio unitario	12.231,98 €	8,5085438	104.076,34 €	1.248.916,04 €
Costo de ventas (costes variables)	Coste variable medio unitario	7.339,05 €	8,5085438	62.444,63 €	749.335,54 €
<b>BENEFICIO BRUTO O MARGEN BRUTO</b>			<b>41.631,71 €</b>	<b>499.580,51 €</b>	
TOTAL GASTOS FIJOS			24.619,28 €	295.431,36 €	
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACION O BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES</b>			<b>17.012,43 €</b>	<b>204.149,15 €</b>	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			38,32 €	459,80 €	
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>16.974,11 €</b>	<b>203.689,35 €</b>	
IMPUESTOS (en caso de Sociedad)			4.243,53 €	50.922,34 €	
<b>BENEFICIO NETO</b>			<b>12.730,58 €</b>	<b>152.767,01 €</b>	

## ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

Tras analizar el área económica-financiera de la empresa, se puede afirmar que el negocio es rentable. Food For Future tiene una estrategia de Business to Business (B2B) y únicamente con realizar 5 ventas al mes, se podrían cubrir todos los gastos mensuales.

Se debe cuidar y mantener nuestras relaciones con las empresas, con el objetivo de fidelizarlos a la marca, haciéndoles sentir satisfechas al adquirir nuestros productos y/o servicios. Así, se podría llegar a un público más grande, incrementar las ventas y expandirse a nivel nacional.

Tal y como se puede observar en el siguiente gráfico, los beneficios netos aumentan cada año constantemente debido a que las ventas aumentan anualmente un 5%. Concretamente, se espera aumentar el **beneficio económico** un **36,29%** el quinto año con respecto al año inicial.



## RECURSOS FÍSICOS

FAMILIA	Recursos	Unidades
Electrónica	Asus ZenBook 13 OLED, Intel Core i7/16GB/512GB SSD/13.3"	10
	Dock Station USB-C a HDMI/Mini DisplayPort/VGA/USB 3.0/Jack/RJ-45/Micro SD/SDHC/SDXC/MMC	10

	ASUS Monitor fino de 23" Full HD (1920x1080, IPS, LED, 5 ms, HDMI, Eye care, antiparpadeo) Blanco	10
	HP 230 Wireless Mouse and Keyboard Combo Blanco	10
	Altavoces Logitech Stereo Speakers Z120	10
Mobiliario	Sillas de escritorio	10
	Reposapiés	10
	Sillas para los clientes	4
	Escritorios de 160x110 cm	10
	Protectores de suelo de 120x100 cm	10
	Estantes	10
	Estanterías de 77x77 cm	5
	Panel LED 18W INSPIRE Gdansk 2900 lm CCT dimable 30x60 cm gris	12
	Flexos LED ADVANCE blanco 15W	10
Elementos de transporte	Fiat 500E BERLINA Eléctrico 70 KW (95 CV) Action	1
Maquinaria	Granja Hidropónica Vertical	4
Aplicaciones informáticas	Paquete Office	10

## ANEXOS

Con el objetivo de facilitar el acceso a los anexos, se muestra el siguiente índice:

<b>ANEXO I. PROFESIOGRAMAS DE LOS TRABAJADORES</b>	<b>13</b>
<b>ANEXO II. COMPRA DE 20 BUYER PERSONA</b>	<b>20</b>
<b>ANEXO III. COSTES VARIABLES DE LOS PRODUCTOS</b>	<b>21</b>

### ANEXO I. PROFESIOGRAMAS DE LOS TRABAJADORES

PUESTO DE DIRECTOR DEPARTAMENTO DE MARKETING						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Liderazgo					X
	Tenacidad				X	
	Paciencia			X		
Personalidad	Estratega					X
	Analítico				X	
	Creatividad					X
Habilidades sociales	Asertividad				X	
	Uso de redes sociales				X	
	Trabajo en equipo					X

PUESTO DE COMERCIAL						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Persuasión					X

	Resiliencia				X	
	Seguridad				X	
Personalidad	Proactivo					X
	Honestidad				X	
	Empatía				X	
Habilidades sociales	Capacidad de escucha					X
	Negociación					X
	Comunicación				X	

PUESTO DE APOYO MARKETING + COMERCIAL						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Polivalencia				X	
	Comunicación digital				X	
	Iniciativa				X	
Personalidad	Honestidad				X	
	Confianza				X	
	Constante					X
Habilidades sociales	Trabajo en equipo					X
	Capacidad de adaptación					X
	Comunicación					X

PUESTO DE GERENCIA + RRHH						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Perseverancia					X
	Gestión de tiempo					X
	Iniciativa					X
Personalidad	Empatía				X	
	Lealtad					X
	Honestidad					X
Habilidades sociales	Organización					X
	Gestión de personas					X
	Comunicación				X	

PUESTO DE INFORMÁTICO						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Conocimientos técnicos					X
	Precisión					X
	Iniciativa				X	
Personalidad	Seguridad				X	
	Confianza				X	
	Paciencia			X		
Habilidades sociales	Capacidad de adaptación				X	

	Comunicación			X		
	Compromiso					X

PUESTO DE PROGRAMADOR						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Conocimientos técnicos					X
	Capacidad de análisis					X
	Precisión					X
Personalidad	Paciencia			X		
	Confianza				X	
	Organización				X	
Habilidades sociales	Comunicación				X	
	Trabajo en equipo					X
	Capacidad de adaptación				X	

PUESTO DE AGRICULTOR						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Organización			X		
	Conocimientos técnicos			X		
	Iniciativa				X	
Personalidad	Seguridad				X	

PUESTO DE AGRICULTOR						
Características		1	2	3	4	5
	Confianza					X
	Constante					X
Habilidades sociales	Trabajo en equipo				X	
	Comunicación				X	
	Compromiso					X

PUESTO DE JEFE DEL DEPARTAMENTO TÉCNICO (Ingeniero agroalimentario)						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Resolución de problemas					X
	Trabajo en equipo					X
	Compromiso					X
Personalidad	Seguridad				X	
	Constante					X
	Confianza				X	
Habilidades sociales	Capacidad de adaptación					X
	Proactividad					X
	Comunicación					X

PUESTO DE FISCAL						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Organización					X
	Conocimientos técnicos					X
	Capacidad de resolución de problemas					X
Personalidad	Lealtad					X
	Seguridad				X	
	Honestidad					X
Habilidades sociales	Compromiso					X
	Comunicación				X	
	Trabajo en equipo				X	

PUESTO DE JEFE DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO Y CONTABLE						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Iniciativa					X
	Liderazgo					X
	Conocimientos técnicos					X
Personalidad	Honestidad					X
	Lealtad				X	
	Seguridad				X	

Habilidades sociales	Comunicación			X		
	Trabajo en equipo				X	
	Compromiso					X

Departamento Aprovisionamiento						
Características		1	2	3	4	5
Aptitudes	Iniciativa				X	
	Persuasión			X		
	Negociación					X
Personalidad	Seguridad				X	
	Constante					X
	Confianza				X	
Habilidades sociales	Comunicación				X	
	Proactividad				X	
	Compromiso				X	

## ANEXO II. COMPRA DE 20 BUYER PERSONA

INDIVIDUO	COMPRA	Nº PRODUCTOS
1	Micro-granja vertical hidropónica	1
2	Taller transformación huertos	20
3	Pepino	20
	Tomate	30
	Melón	30
	Berenjena	15
4	Forraje maíz	100
	Forraje cebada	85
	Forraje trigo	75
5	Perejil	1
	Oregano	1
5	Taller importancia frutas y verduras	12
6	Micro-granja vertical hidropónica	2
7	Cebolla	90
	Brocoli	78
	Coliflor	12
	Zanahoria	20
8	Taller creación huertos verticales	15
	Taller transformación huertos	20
	Taller importancia frutas y verduras	30
9	Cebolla	20
	Lechuga	40
	Tomate	30
	Pepino	20
	Berenjena	25
	Zanahoria	30
10	Forraje maíz	25
	Forraje cebada	20
	Forraje trigo	35
10	Micro-granja vertical hidropónica	1

11	Taller transformación huertos	80
	Taller importancia frutas y verduras	120
12	Huertos+100 metros	1
13	Forraje cebada	15
	Forraje trigo	15
14	Albahaca	2
	Oregano	5
	Perejil	5
15	Lechuga	15
	Tomate	30
	Zanahoria	10
	Pepino	40
16	Taller creación huertos verticales	60
	Taller importancia frutas y verduras	60
	Pepino	10
	Lechuga	10
17	Micro-granja vertical hidropónica	2
	Coliflor	18
	Oregano	20
18	Melón	30
	Tomate	45
	Lechuga	28
	Zanahoria	20
19	Forraje cebada	40
20	Huertos50 metros	2

## ANEXO III. COSTES VARIABLES DE LOS PRODUCTOS

VERDURAS HIDROPÓNICAS	KG	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Cebolla Amarilla de Parma	110	2,69 €	1,61 €	295,90 €	177,10 €
Lechuga Romana larga rubia	93	5,38 €	3,23 €	500,34 €	300,39 €
Brócoli Ramoso Calabres Brócoli	93	4,42 €	2,65 €	411,06 €	246,45 €
Coliflor Napoletano Gennarese	30	3,84 €	2,30 €	115,20 €	69,00 €
Berenjena Larga Morada	40	2,59 €	1,56 €	103,60 €	62,40 €
Pepino Marketmore 70	90	3,46 €	2,07 €	311,40 €	186,30 €
Zanahoria Nantesa 5	80	2,40 €	1,44 €	192,00 €	115,20 €

MICRO-GRANJA VERTICAL HIDROPÓNICA	UNIDADES	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Micro-Granja vertical hidropónica	6	23.700,00 €	14.220,00 €	142.200,00 €	85.320,00 €

ESPECIAS HIDROPÓNICAS	KG	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Albahaca Genovesa Hoja Grande	2	156,78 €	94,07 €	313,56 €	188,14 €
Perejil Común 2 Hoja grande	6	117,00 €	70,20 €	702,00 €	421,20 €
Orégano Origanum Vulgaris	26	71,64 €	42,98 €	1.862,64 €	1.117,48 €

FORRAJE VERDE HIDROPÓNICO	KG	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Maíz	125	0,45 €	0,27 €	56,25 €	33,75 €
Cebada	160	0,36 €	0,22 €	57,60 €	35,20 €
Trigo	125	0,27 €	0,16 €	33,75 €	20,00 €

FRUTAS HIDROPÓNICAS	KG	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Tomate Red Cherry	135	4,42 €	2,65 €	596,70 €	357,75 €
Melón Piel de Sapo	30	2,50 €	1,44 €	75,00 €	43,20 €

TALLERES	UNIDADES	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Creacion de huertos verticales pequeños	75	11,85 €	7,11 €	888,75 €	533,25 €
Transformación huertos	120	19,75 €	11,85 €	2.370,00 €	1.422,00 €
Importancia frutas y verduras de calidad	222	7,90 €	4,74 €	1.753,80 €	1.052,28 €

SERVICIO DE CONSTRUCCIÓN	UNIDADES	PVP sin IVA	CV sin IVA	PVP *Uds	CV*Uds
Huertos hasta 50 metros cuadrados	2	900,00 €	540,00 €	1.800,00 €	1.080,00 €
Huertos de 51 a 150 metros cuadrados	0	4.500,00 €	2.700,00 €	0,00 €	0,00 €
Huertos a partir de 151 metros cuadrados	1	90.000,00 €	54.000,00 €	90.000,00 €	54.000,00 €