





# ÍNDICE

1. Fuentes de ingresos.
2. Análisis comparativo de precio

# FUENTES DE INGRESOS



CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	1000chu/ 2000te/ 1000plastico	3000chu/ 6000te/ 3000 plastico	8000chu/ 12.000te/ 8000 plastico
TOTAL DE INGRESOS A	15.700	47.100	119.200



# ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIO




Riesgo identificado	Descripción del riesgo	Nivel de riesgo	Medida para reducir el riesgo
Dependencia del crecimiento de ventas	La empresa necesita aumentar las ventas cada año (Año 1: 15.700 €, Año 2: 47.100 €, Año 3: 119.200 €) para ser viable	Medio	Diversificar canales de venta (online, farmacias, tiendas infantiles), campañas de marketing ecológico
Aumento de costes de producción	Uso de materiales reciclados y ecológicos puede encarecer la producción	Medio	Acuerdos con proveedores sostenibles, producción a mayor escala
Competencia de chupetes tradicionales	Chupetes de plástico más baratos y ya consolidados en el mercado	Medio	Diferenciación por sostenibilidad, seguridad infantil y diseño ecológico
Riesgo de demanda insuficiente	Si el consumidor no valora el producto ecológico, las ventas podrían no crecer	Bajo	Educación al consumidor, certificaciones ecológicas, campañas de concienciación
Dependencia de un solo producto	La empresa se centra principalmente en chupetes (chu, te y plástico reciclado)	Bajo	Ampliar catálogo (accesorios infantiles ecológicos)





# RIESGOS RELACIONADOS CON LAS FUENTES DE INGRESOS Y MEDIDAS CORRECTORAS



Riesgo	Descripción del riesgo	Nivel de riesgo	Medidas para reducir el riesgo
Aumento de la competencia	Entrada de nuevas empresas similares	Medio	Diferenciación por calidad, trato humano y precio
Crisis económica	Reducción del gasto de las familias	Medio	Servicios flexibles y precios adaptados
Riesgo económico inicial	Recursos insuficientes para cubrir la inversión inicial	Bajo	Baja inversión inicial, convenios y subvenciones con ayuntamientos y administraciones públicas, aportación de los promotores