





ÍNDICE

- 1. Recursos humanos**
- 2. Recursos físicos**
- 3. Recursos inmateriales**
- 4. Recursos financieros**

RECURSOS HUMANOS

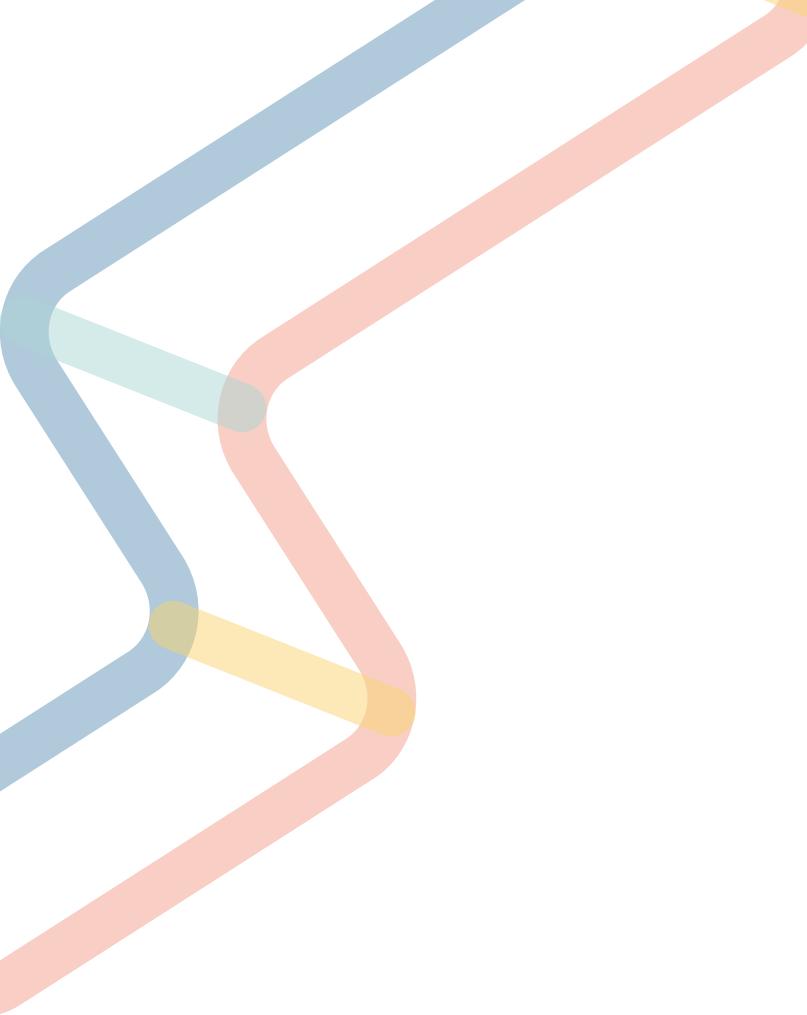


En nuestra empresa uno de los factores más importantes son las personas que tenemos en nuestras filas de trabajo. Para desarrollar nuestra propuesta de valor es necesario:

- Administrador
- Personal de embalaje
- Coordinadores de envío

A parte, nuestros trabajadores deben contar con esta serie de valores y actitudes para así garantizar calidad en el producto que vendemos a nuestro cliente:

- Trabajo en equipo
- Comunicación con los compañeros y directivos
- Capacidad de adaptación
- Responsabilidad



RECURSOS FÍSICOS

En nuestra empresa al ser externa a la producción y solo ser diseñadores del producto y no fabricantes no necesitamos ningún tipo de maquinaria, pero si necesitaremos otros recursos sobre todo para los trabajadores como:

- Teléfonos de empresa
- Nave o almacén donde guardar los chupetes
- Espacio para el trabajo administrativo



RECURSOS INMATERIALES

Son todos los recursos que sin ser tangibles, aportan los valores a nuestra empresa. Todos estos valores nos diferencian de la competencia y mejoran la calidad de nuestros productos, estos recursos son:

- La sensibilidad que tenemos por el medio ambiente
- Nuestra página web en la que los clientes pueden tener acceso a comprar nuestros productos
- Preocupación por la higiene y salud de los más pequeños
- Apoyo de grandes empresas como Suavinex



RECURSOS FINANCIEROS/ CAPITAL INICIAL NECESARIO

Son los recursos económicos necesarios para iniciar y mantener el proyecto. Permiten la viabilidad económica del proyecto, aseguran la continuidad del servicio y facilitan el crecimiento del negocio.

Tetiboo no requiere una inversión muy elevada, ya que nuestro trabajo sólo seria la compra, almacenaje, envío y venta de los chupetes. Aun así, es necesario un capital inicial para ponerlo en marcha correctamente.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Compras	600	1800	4800
Sueldos y salarios	0	3450	9000
Web	500	500	500
Marketing	1000	2000	4000
TOTAL DE GASTOS (B)	2.100	7750	18.300
BENEFICIO (A-B)	13.600	39.350	100.900



RECURSOS FINANCIEROS/ INGRESOS

RECURRENTES

Los ingresos iniciales principales serían de las ventas de los productos, estos ingresos permiten cubrir costes operativos y recuperar progresivamente la inversión inicial.

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

