

Concurso IDEAS + INNOVADORAS Florida Universitaria 2016

29 de agosto de 2016

MARIA ESTRELLA ASENSI CARBONELL
ALGIMIA DE ALFARA – VALENCIA - ESPAÑA



1. MI VISIÓN

En una época donde las tecnologías están en fase de inicio, podemos todavía sacar partido de todas las posibilidades que nos aporta.

El sector de la agricultura es uno de los más descuidados de nuestra comunidad y puede que uno de los más significativos. Pues hablamos la producción de nuestros productos de primera necesidad. Y desafortunadamente podemos comprobar el abandono masivo de campos de cultivo.

Tras mas de 20 años en el sector agroalimentario y viendo todo lo que ocurre en el, sin que nadie haga nada o al menos que sea eficaz, me he visto prácticamente inmersa en esta idea que espero revolucione el mercado. Tal vez, incluso para el siglo XXI, sorprendentemente podría ser una revolución en el mercado y precisamente en un sector donde prácticamente esto es una necesidad.

Porque, yo me pregunto: Si vamos a un supermercado y nos falta dinero ¿podemos decirle a la cajera que ya le pagaremos cuando volvamos? O más bien, ¿nos toca dejar la compra o incluso parte de ella? Todos conocemos perfectamente la respuesta.

Por esta misma regla de tres, en un mundo donde prácticamente todo nos toca comprarlo al contado, incluso antes de recibir el genero. ¿Por qué no podemos aplicar este punto de vista a este sector?

Existen intentos que he podido comprobar por avanzar en el tema, pero tras estudiarlos con ellos he llegado a la conclusión de que no solucionan el problema que mayoritariamente nos afecta y preocupa a todos los que día a día vivimos con el problema. EL COBRO.

Se que todavía hay desconfianza en la realización de compras por Internet, hecho que poco a poco va disminuyendo. Y que con los avances y sistemas de seguridad se van solucionando. Pero sinceramente, cada año veo como inventan una nueva estafa a las empresas. Motivo por el cual veo como mis competidores van cerrando sus negocios y los agricultores van dejando abandonados sus campos.

Algunos de estos individuos estafadores, van cambiando de proveedores. Algunos son maestros del engaño, que solo unos pocos detectamos. Y al igual que se acercan a los empresarios y/o agricultores dando esperanza con millones de kilos, otros piden poca cantidad para inspirar confianza. Pero digo yo, si hasta ahora te has dedicado a este menester ¿porqué ya no te sirve tu proveedor? Ha cerrado o es que ha dejado de enviarte genero por que no le pagas o porque no le pagas ni para cubrir gastos.

Porque ese es otro tema, la ley de la cadena, la unificación de precios o precios mínimos. Todo parece tan lejano.

También existen los incrédulos que creen que porque a ti te va bien, sin que sepan que llevas prácticamente toda una vida en época de crisis a ellos también les ira bien. Sin ningún tipo de experiencia.

Por dios...!!! Si no te pagan los portes en destino ¿crees que te van a pagar el producto? Las mayores estafas y menos nombradas las he visto año tras año. Desde Mercabarna (que es un banco a fondo perdido) hasta el agricultor que firma un contrato para venderle las naranjas esta nueva campaña porque si no, no cobra las anteriores. El agricultor que quiere hacerse comerciante porque está harto de que le engañen y el va engañando o en su defecto es estafado al igual que estafan a las empresas. Lamentablemente hay tantas historias que algunos ni creerían, que no voy a entrar en mas detalle.

No se como decirlo para que gente que no conoce este sector me comprenda, se que muchos lo haréis, No pretendo ser una heroína del sector, pero si intentar cambiar algo que no me gusta. Y creo que esta es una forma viable de conseguirlo. Hasta ahora hemos seguido el método tradicional, pagando a los agriculturas a los 15 días en vez de a los 60, 90, 360 o nunca. Mi lema es pagamos poquito pero pagamos. ¿Porqué no?, pagarles además un precio justo, al menos para que puedan mantener los campos, regar y comprar los productos necesarios. Y ¿porque no?, nosotros cubrir gastos de manipulación y envasado.

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Mi proyecto empezó con la idea de montar una tienda online para la venta de cítricos por Internet a particulares.

La marca de la empresa donde trabajo ya es bastante conocida en distintos lugares. Así que mi idea era dar servicio a clientes que llamaban cuando probaban el producto.

Como me vi sola inmersa en este proyecto decidí que era hora de abrir mi empresa que estaba inactiva desde 2005 cuando se creó.

Empecé a moverme y la idea surgió cuando solicité presupuesto a las agencias de transporte de paquetería. Comprobé que una caja de 10 kg valía lo mismo enviarla por ejemplo a París que un palet de 1000 kg. Era ilógico y al ver que no parecía viable hasta mucho después, pensé que la única opción que tenía era enviar palets a los proveedores mayoristas.

Actualmente soy la administradora de las redes sociales y la web de Quique Mericana, S.L. la empresa donde hasta ahora he trabajado y sigo llevando la gestión. Esta empresa es de mi hermano, administrador único. Así que adapté la web a tienda online y me puse manos a la obra. Hasta que las gestiones de dominio estén totalmente tramitadas la página se llama: Quiquemericana.jimdo.com pero pasará a llamarse: **smericana.com**

Está todo preparado para cuando empiece la nueva campaña 2016-2017 aproximadamente a mediados de septiembre. En breve voy a puntualizar un par de detalles y haré pública la página.

El Slogan:

Tu PRIMER Proveedor ONLINE de VENTA al por mayor de CÍTRICOS

El mayor problema que por el momento he encontrado es encontrar más distribuidores de palets de los que hasta ahora hemos trabajado. Por lo que solo se realizan envíos a Lérida, Tarragona, Gerona, Barcelona, Madrid, Zaragoza, Bilbao, Perpignan, París, Bruselas, Holanda, Italia e Inglaterra. Aunque los clientes pueden contratar a su transportista habitual y solicitar recogida en nuestras instalaciones.

Stry Mericana, S.L. ESB97594089 es mi empresa. Yo seré la administradora única de la misma. Está situada en una de las zonas más privilegiadas de la Comunidad Valenciana para el cultivo de mandarinas. C. Virgen, 8 46148 Algimia de Alfara Valencia.

Con relaciones nacionales e internacionales y una magnífica cartera de clientes, pretendo que la marca **MERICANA** siga rompiendo moldes. Siguiendo los pasos de una trayectoria de más de 20 años dedicada a la comercialización y distribución al por mayor de cítricos. La marca cuenta con campos de cultivo para la producción propia de naranjas y mandarinas en el Camp de Morvedre y El Alto Palancia, que aseguran cosechas de calidad.

La marca nació el año 1985 de la mano de Francisco Enrique Asensi Gil (mi padre) con un pequeño almacén en el centro de Benavites. Y ahora nos encargamos de recolección, manipulación, envasado, transporte y distribución a Grandes Cadenas de Supermercados, ventas en Mercovasa, MercaValencia, MercaGerona, MercaMadrid, MercaZaragoza y Mercabarna.

Ahora quiero seguir mi camino ayudada de las nuevas tecnologías y en este caso confirmar mi valía como de gestión de empresa que hasta ahora no me ha sido reconocida. Pues soy la pequeña de mis tres hermanos y simplemente hasta ahora solo he sido una trabajadora más.

La marca dispone de instalaciones de manipulado y envasado donde se preparan los pedidos. Quique Mericana, S.L. será encargada de la manipulación. Hasta la campaña pasada y cada año aumentando la plantilla, tuvimos 120 trabajadores que se encargan de todo el proceso y Yo de la gestión de todo. Desde facturación, control de stock, nominas, gestiones ante las administraciones públicas, contabilidad... Mi intención en Stry Mericana, S.L. al menos al principio simplemente será necesario comprar los productos que nos soliciten los clientes, tener una persona encargada de los mismos y otra para la gestión de calidad.

Como estrategia de captación de clientes mi idea es realizar emailing a los principales mercados mayoristas donde por el momento podemos enviar nuestros productos. Existe en carda Merca la base de datos de empresas que podrían estar interesadas.

Por otro lado hay muchas empresas que contactan con nosotros vía email o telefónicamente, por lo que se les daría acceso a la tienda online para que puedan realizar sus compras.

Otra estrategia de marketing que tengo prevista es la publicidad en puntos geográficos donde puede ser de interés el producto. Mis padres viajan mucho al estar jubilados, por lo que se encargarán de repartir tarjetas en los puntos que consideren convenientes. Pues ellos entienden de estos temas por haber sido los impulsores de la marca.

Uno de los mayores retos que se pretende conseguir es un precio justo, pero al mismo tiempo sin abusos. Dejando el margen a los mayoristas para poder realizar sus ventas. Pero no abusando ni a la costa de agricultores-comerciantes como nosotros.

Los precios se establecerán según la Lonja de Citricos de Valencia en sus boletines;

http://www.precioscitricos.com/boletines_y_comentarios.asp

A este precio de compra del producto que será para el agricultor, se le añadirá 0,10€/Kg por la recolección y transporte. Que es el dinero destinado a los recolectores, cabos y transportistas que van del campo al almacén. Para el manipulado de la fruta se añadirán 0,25€/Kg, este precio incluye el sueldo para los peones de almacén, las encajadoras y encargados de calidad. Además de los gastos que surgen de la manipulación, agua, luz, gasoil, etiquetas... Otros 0,15€/Kg son los que se incluirán para los gastos de envasado y transporte a destino, por lo que este dinero irá destinado a los proveedores de envases y a los transportistas contratados.

Los beneficios serán más visibles si existe movimiento de volumen de kg. Pues todos conocemos las técnicas comerciales que existen. A mayor volumen de compra menores precios. Pero de lo que se trata y lo que se pretende es poder trabajar y al menos cubrir gastos. Pues de este modo las 120 personas que están en la empresa podrán recibir su sueldo mes tras mes y al ser cobro por adelantado no se correrá el riesgo de perder aunque sea el cobro de un palet. Que en estas empresas tal vez la gente se crea que no es mucho por el movimiento de kg y dinero que existe. Pero sinceramente yo lo veo como el sueldo de un trabajador, porque yo también soy trabajadora.

Por ultimo quiero decir que el tener una empresa no significa ser rico. Mucha gente lo cree. Yo les digo que si fuese rica, no trabajaría.

Espero que mi idea les guste y puedan apoyarme e incluso ayudarme en este creo gran proyecto al menos para mi.

CV de MARIA ESTRELLA ASENSI CARBONELL

Nombre completo: Maria Asensi Carbonell Provincia: Valencia/València
Fecha de nacimiento: 16/03/1971 NIF: 33412561R
Dirección: Virgen 8 Teléfono móvil: **669988360**
Código postal: 46148 E-mail: masensic@hotmail.com
Población: Algimia de Alfara



EXPERIENCIA PROFESIONAL

2010-2016	Directora Ejecutiva de Administración de Empresas	Quique Mericana, S.L.
2008	Ayudante Administrativo y Control de Almacén	Mericana Fruits, S.L.
2006	Gestión de Incidencias en el Departamento de Tarjetas Mercadona	Key, S.A.
2006	Gestión Informatizada de Correo Devuelto Bancaja	Key, S.A.
2005-2006	Ayudante Administrativo y Control de Almacén	Mericana Fruits, S.L.
2005	Ayudante de Compras y Gestión de Almacén	Frumasa Integral, S.L.
1999-2002	Administración, Ventas, Gestión y Organización en Mercabarna	Mericana Fruits, S.L.
1998-1999	Envasadora en almacén de Frutas	Mericana Fruits, S.L.
1995-1998	Prácticas de Aprendiz de Cocina	Hostelera Saguntina, S.L.
1994-1995	Envasadora en almacén de Frutas	Mericana Fruits, S.L.

FORMACION ACADÉMICA

2014	Suplemento al Título Europeo	Arquitectura Técnica	Universidad de Zaragoza
09/2006-09/2010	Ingeniería Técnica	Arquitectura Técnica	Escuela Universitaria Politécnica de La Almunia de Doña Godina
1997 – 2001	BUP – 2º Bachillerato	Ciencias	I.B. Baldiri Guilera

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS

- 2016 Curso Superior de Comercialización y Marketing Agroalimentario. Infoagro Systems, Madrid
- 2016 Gestión de Almacenes, Instituto Europeo de Postgrado, Madrid
- 2016 Seminario ISO 9001:2015 & ISO 14001:2015, TÜV SÜD Ibérica, S.A.U. Valencia
- 2016 Marketing Digital, Instituto Europeo de Postgrado, Madrid
- 2016 Curso Especialista en Agricultura Ecológica. Infoagro Systems, Madrid.
- 2015 Curso Superior en Seguridad Alimentaria: Gestión y Buenas prácticas en la Industria Agroalimentaria. Infoagro Systems, Madrid.
- 2015 Limpieza en Instalaciones y Equipamientos Industriales. Euroinnova Formación, Granada
- 2014 Contaplus, Instituto Superior Europa de Nuevas Tecnologías, Valencia
- 2013 Riesgos Generales y Específicos. Sector Oficina. Unimat Prevención. Segorbe
- 2012 Industria de Elaboración de Alimentos Ecológicos, SEAE, Valencia
- 2010 Auditoria de Sistemas de Gestión Ambiental ISO14001:2004, SN Gijón
- 2009 Certificación Energética de Edificios, Gobierno de Aragón
- 2008 Excel 2003.Avanzado, Instituto de Formación Integral, Madrid
- 2008 Autocad 2006?, Instituto de Formación Integral, Madrid
- 2008 Acces 2003. Avanzado, Instituto de Formación Integral, Madrid
- 2008 Sensibilización Medioambiental, Instituto de Formación Integral, Madrid
- 2008 Taller de Metodología en Confección y Realización de Trabajos de Investigación y Artículos Científicos
Aplicación en SPSS Universidad Politécnica de Valencia, Valencia
- 2008 Presto y Proyect. Fundación Tripartita, Unión Europea
- 2006 Facturaplus y Contaplus, Audio Jeam. Valencia
- 2006 Mantenimiento de Jardines, Conselleria d'agricultura, pesca i alimentació, Valencia
- 2003 -1999 "Nivel Intermedio de Ingles", Opening, Valencia
- 2002 Curso Básico en prevención de riesgos laborales, Reddis Unión Mutual, Valencia
- 1998 - 1995 "Titulación Teórico-práctica, de Ayudante de Cocina", por el Centro de Cultura por correspondencia, S.A. Valencia
- 1993 "Curso de Disc-Jockeys, de radio y discoteca.", Escuela Técnica de Disc-Jockeys, Valencia
- 1990 "Curso de Mecanografía ", Escuela Peam, Valencia



Informe Integrado

Datos Identificativos

Datos Identificativos			Resumen			
Nombre y apellidos	Nº Seguridad Social				Días totales en alta	5.263
MARIA ESTRELLA ASENSI CARBONELL	461009436907				Días en Pluriempleo o en pluriactividad	0
Domicilio	Doc. Id	Número			Años	14
CALLE VIRGEN N 8 , 46148 ALGIMIA DE ALFARA VALENCIA	D.N.I.	033412561R			Meses	4
e-mail	Teléfono móvil		Total días	5.263	Días	30
	669988360				Datos a fecha: 16/12/2015	

Situación Laboral Actual

Nº S.S: 461009436907

Fecha real de alta	Fecha efectos de alta	Tipo de contrato	Coeficiente Tiempo Parcial (CTP)	
07/09/2015	07/09/2015	(300) IND.FIJO.DISCONTINUO	00,0 %	
Grupo de Cotización (GC)		Base de cotización		
(03) JEFES ADMINISTRATIVO		Importe	2.001,46	Mes de Liquidación
		OCTUBRE 2015		
Ocupación				
(A) TRABAJ.EXCL. OFICINA				
DATOS DE LA EMPRESA				
CCC	Régimen		Razón Social	
46137879642	(0111) REGIMEN GENERAL		QUIQUE MERICANA S.L	
Domicilio social		CNAE		
CL VIRGEN 8 ALGIMIA DE ALFARA 46148		(4631) Comercio al por mayo		
Entidad de AT y EP				
(267) UNION MUTUAS UNIMAT				



Historia de Vida Laboral

Nº S.S: 461009436907

Régimen	Código de Cuenta de Cotización	Nombre de la empresa	Fecha			CT	CTP%	GC	Días
			alta	efecto	baja				
GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	07.09.2015	07.09.2015		300	00,0	03	101
GENERAL	46137879642	VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS	01.07.2014	01.07.2014	15.07.2014	000	00,0	00	15
GENERAL	46137879642	VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS	08.07.2013	08.07.2013	23.07.2013	000	00,0	00	16
GENERAL	46131814819	VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS	16.06.2012	16.06.2012	04.07.2012	000	00,0	00	0
GENERAL	46131814819	VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS	01.02.2011	01.02.2011	02.02.2011	000	00,0	00	0
GENERAL	46021009571	VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS	16.09.2006	16.09.2006	18.09.2006	000	00,0	00	3
GENERAL	50106248258	VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS	01.11.2005	01.11.2005	06.11.2005	000	00,0	00	6
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	20.06.2015	20.06.2015	03.09.2015	000	00,0	07	76
GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	10.09.2014	10.09.2014	19.06.2015	200	00,0	07	283
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	16.07.2014	16.07.2014	09.09.2014	000	00,0	07	56
GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	16.09.2013	16.09.2013	30.06.2014	200	00,0	05	288
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	24.07.2013	24.07.2013	15.09.2013	000	00,0	07	54
GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	01.10.2012	01.10.2012	07.07.2013	300	00,0	07	280
GENERAL	46131814819	QUIQUE MERICANA, S.L.	15.09.2012	15.09.2012	30.09.2012	300	00,0	07	21
GENERAL	46131814819	QUIQUE MERICANA, S.L.	02.11.2011	02.11.2011	15.06.2012	501	00,0	07	365
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	27.05.2011	27.05.2011	30.08.2011	000	00,0	03	96
GENERAL	46131814819	QUIQUE MERICANA, S.L.	09.03.2011	09.03.2011	26.05.2011	501	00,0	03	95
GENERAL	46131814819	QUIQUE MERICANA, S.L.	21.10.2010	21.10.2010	31.01.2011	401	00,0	10	160
AGRARIO	046 C.AJENA	VALENCIA	18.08.2010	18.08.2010	24.09.2010	000	00,0	10	38
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	16.08.2008	16.08.2008	25.10.2008	000	00,0	07	71
GENERAL	46101179387	MERICANA FRUITS S.L.	07.03.2008	07.03.2008	15.08.2008	350	00,0	07	162
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	01.11.2006	01.11.2006	08.02.2007	000	00,0	07	100
GENERAL	-----	PRESTACION DESEMPLEO. EXTINCION	19.09.2006	19.09.2006	31.10.2006	000	00,0	07	43
GENERAL	46021009571	KEY S.A.	31.07.2006	31.07.2006	15.09.2006	401	00,0	07	47
GENERAL	50106248258	FRUMASA INTEGRAL, S.L.	16.08.2005	16.08.2005	31.10.2005	502	62,5	07	48



Régimen	Código de Cuenta de Cotización	Nombre de la empresa	Fecha			CT	CTP%	GC	Días
			alta	efecto	baja				
AUTONOMO	-----	VALENCIA	01.10.2002	01.10.2002	31.07.2005	000	00,0	00	1.035
GENERAL	08129089343	MERICANA FRUITS, S.L.	04.11.1999	04.11.1999	30.09.2002	200	50,0	10	531
GENERAL	46102003281	MERICANA FRUITS, S.L.	01.01.1999	01.01.1999	31.10.1999	401	00,0	10	100
GENERAL	46102003281	MERICANA FRUITS, S.L.	06.08.1998	06.08.1998	31.12.1998	019	00,0	10	28
GENERAL	46102924074	HOSTELERA SAGUNTINA S.L.	11.07.1995	11.07.1995	10.07.1998	087	00,0	10	1.096
GENERAL	46102003281	MERICANA FRUITS, S.L.	15.11.1994	15.11.1994	02.01.1995	000	00,0	10	49

Bases de Cotización					Nº S.S:	461009436907
Período de liquidación		Régimen	Código de Cuenta de Cotización	Nombre de la empresa	Base de cotización	
ENERO	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	750,00	
FEBRERO	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	750,00	
MARZO	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	755,84	
ABRIL	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	755,84	
MAYO	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	755,84	
JUNIO	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	755,84	
JULIO	2014	GENERAL	46075011188	PRESTACION DESEMPLEO.EXTINCION.TIEMPO TOTAL	388,65	
JULIO	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	377,93	
AGOSTO	2014	GENERAL	46075011188	PRESTACION DESEMPLEO.EXTINCION.TIEMPO TOTAL	777,30	
SEPTIEMBRE	2014	GENERAL	46075011188	PRESTACION DESEMPLEO.EXTINCION.TIEMPO TOTAL	233,19	
SEPTIEMBRE	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	379,41	
OCTUBRE	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	542,02	
NOVIEMBRE	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	542,02	
DICIEMBRE	2014	GENERAL	46137879642	QUIQUE MERICANA S.L	542,02	

Nota: La información de las Bases de Régimenes Especiales - cuota fija no presupone el ingreso de las cuotas que correspondieran