



**“Tú le das lo mejor, y *CleanCan*
te lo da a ti”**

ÍNDICE:

Página

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1. Denominación comercial del negocio.....	2
1.2. Logotipo.....	2
1.3. Descripción de la idea empresarial y sus elementos originales.....	3
1.4. Objetivo del producto.....	4
1.5. Evolución del proyecto.....	5
1.6. Defiende la idea.....	6

2. ÁREA JURIDICO-FISCAL

2.1. Forma jurídica de la empresa.....	9
2.2. Trámites administrativos.....	9

3. PLAN DE PRODUCCIÓN

3.1. Producción del artilugio.....	12
3.2. Proveedores.....	12
3.3. Medio ambiente: Sostenibilidad.....	13
3.4. Calidad del producto.....	14
3.5. Innovación.....	15

4. ÁREA ORGANIZATIVA

4.1. Organigrama empresarial.....	18
4.2. Responsabilidad social corporativa.....	21

5. ESTRATEGIA DE MARKETING

5.1. Descripción del mercado.....	30
5.2. Estudio de la competencia.....	31
5.3. Marketing mix.....	31



6. PLAN DE VIABILIDAD

6.1. Área de financiación.....	38
6.2. Área de inversión.....	38
6.3. Tesorería.....	39
6.4. Balances y cuenta de resultados.....	39
6.5. Análisis patrimonial.....	42
6.6. Análisis financiera.....	43
6.7. Análisis económico.....	46

7. LOCALIZACIÓN

7.1. Ubicación del negocio.....	48
7.2. Adecuación del local.....	48

8. CONCLUSIÓN

8.1. Conclusión.....	51
----------------------	----

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO





1.1 DENOMINACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO

Nuestra empresa recibe el nombre de “CleanCan”. Decidimos denominar de esta forma a nuestro negocio porque su finalidad consiste en facilitar la limpieza de los desechos de nuestras mascotas y, por tanto, las calles de nuestra ciudad. Así pues, dicho nombre está compuesto por la palabra “Clean”, el verbo limpiar en inglés, y “Can”, a la que podemos asociar dos significados. Uno de estos es el verbo poder en inglés, ya que a través de este producto podemos limpiar las calles, y el otro significado hace referencia a la palabra canino, puesto que el utensilio que fabricará nuestra empresa está vinculado a las mascotas, aunque especialmente a los perros.

Por otra parte, también hemos intentado que nuestro nombre comercial sea fácil de recordar y que se relacione directamente con la higiene de los animales.

1.2 LOGOTIPO



Éste es nuestro logotipo, está formado por un fondo claro para representar la limpieza que aportaría el uso de nuestro producto, y una huella de animal porque éste va dirigido a las mascotas.

Además, hemos intentado que el logo tenga una vinculación clara con nuestro producto, ya que la huella nos permite relacionarlo con los animales.

1.3 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL Y SUS ELEMENTOS ORIGINALES

Nuestro proyecto consiste en producir un objeto cuyas características nos permitan una mayor comodidad y simplicidad a la hora de recoger los excrementos de nuestras mascotas y de ser limpios con nuestras calles.



Así pues, para conseguir este objetivo hemos ideado un producto que consiste en unir las bolsas de higiene canina a un soporte de plástico con un desplegable. Con esto, conseguimos que cuando nuestras mascotas hagan sus necesidades podamos recogerlas desplegando un palo para evitar agacharnos. Solo tendremos que unir las bolsas que normalmente se utilizan, recoger las heces con este producto, quitar la bolsa y tirarla al contenedor correcto. Para que las bolsas se sujeten al soporte de plástico, este tiene unos enganches de plástico.



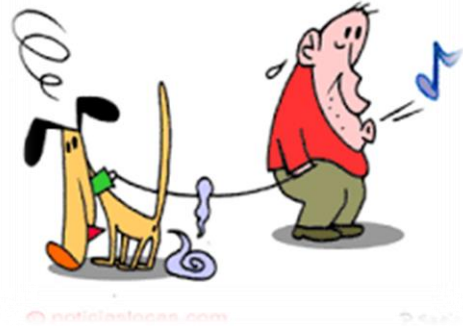
Nuestra empresa también proporciona productos complementarios al principal. Estos productos son un depósito donde podemos almacenar líquidos desinfectantes y un dispensador de bolsas:

- Cabe destacar que es muy sucio que nuestras mascotas orinen en cualquier lugar, como farolas, esquinas, etc. Para solucionar este problema, podemos utilizar el **depósito** con líquido desinfectante. Este producto complementario permitirá, con tan solo un movimiento, expulsar dicho líquido del depósito para quitar el olor y garantizar cierta limpieza, y así mantener limpias las calles de nuestra ciudad.

- El segundo producto complementario, el **dispensador de bolsas**, tendrá también mucha utilidad porque con el podremos tener al alcance todas las bolsas que necesitemos.



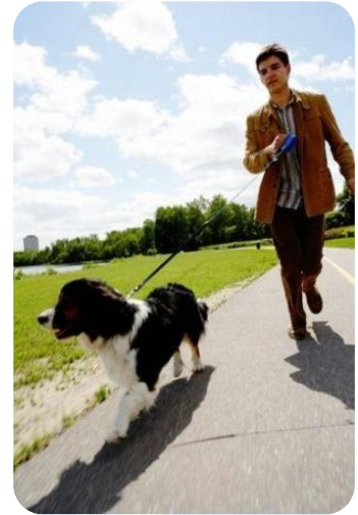
Por estas razones nuestro producto tendrá éxito, ya que sus características permitirán mantener limpias las calles de forma sencilla. Así pues, tanto las personas de la tercera edad, con algún problema de movilidad, o simplemente las personas vagas podrán hacerlo.



1.4 OBJETIVO DEL PRODUCTO

Uno de los objetivos de nuestro producto es evitar el hecho de tener que coger con la mano las heces de nuestras mascotas, ya que a pesar de hacer uso de bolsas, es una situación desagradable. Otro de los objetivos de fabricar este objeto es garantizar una mayor facilidad a la hora de limpiar las necesidades de las mascotas. Esto se debe a que gracias al desplegable unido al objeto, podremos recoger dichas necesidades sin tener que agacharnos. También cabe destacar que nuestro producto sirve para limpiar todo tipo de suciedades que pueden causar las mascotas, ya que también cuenta con líquido desinfectante para derramarlo por encima de la zona sucia para evitar malos olores, manchas, etc.

Por otro lado, con nuestra empresa también queremos llevar a cabo un objetivo social, ya que nuestro producto contribuye a mantener más limpias nuestras calles. Esto se debe a que las mascotas son propiedad de cada persona, pero nuestro entorno y sus instalaciones son comunes para todos, es decir, pertenecen a toda la comunidad. Por tanto, tenemos el deber de mantenerlo limpio para los demás.



1.5 EVOLUCIÓN DEL PROYECTO

La idea surgió debido a varios motivos:



En primer lugar, un miembro del grupo tiene una abuela que tiene un perro, ya que es una gran amante de los animales y, además, como vive sola le hace mucha compañía. Debido a su avanzada edad, tiene problemas de salud. Cuando sale de paseo con el perro le resulta bastante complicado agacharse para recoger los excrementos de su mascota. Así pues, sentimos la necesidad de crear un artilugio para facilitárselo.

En segundo lugar, vinieron a nuestro centro unos alumnos italianos de intercambio. Ellos nos comentaron que veían las calles de nuestra ciudad demasiado sucias, llenas de excrementos de perro y pensamos que eso era un gran problema para la imagen de nuestra ciudad y teníamos que buscar alguna forma de solucionarlo.





Por último, también nos dimos cuenta de que las farolas de nuestra ciudad se cambian rápidamente. Frente a esto, decidimos informarnos y descubrimos que la orina de nuestras mascotas estropea gravemente el mobiliario urbano, como las farolas. Esto se debe a que la parte inferior, se destruye a causa de los desechos de los animales, cuya consecuencia es que las farolas se corroen y los ayuntamientos deben dedicar gran cantidad de dinero en reponerlas.

Así pues, nuestro producto soluciona estos problemas porque utilizándolo facilitaremos la comodidad de recoger las necesidades de nuestras mascotas, las calles de nuestra ciudad quedaran limpias y mediante este objeto también cuidaremos el mobiliario urbano.

1.6 DEFIENDE LA IDEA

Nuestro producto es único e innovador. Se diferencia de los demás objetos de higiene de mascotas por su facilidad y comodidad de uso.

Según el método DAFO debemos tener en cuenta:





- **FORTALEZAS:** Su coste de producción es muy bajo y se puede vender, por tanto, a un precio accesible a todos. Permite tener todos los complementos necesarios al alcance (como el depósito para almacenar sustancias o el dispensador de bolsas) porque se pueden incorporar al objeto. Por tanto, el producto no es un bien para competir o sustituir las bolsas de limpieza ya utilizadas hasta el momento, es un bien complementario para estas. Gracias a las ventajas que proporciona nuestro producto el ayuntamiento podrá minimizar costes porque no harán falta tantos recursos económicos para mantener limpia la ciudad así como para reponer el mobiliario urbano deteriorado. Otras fortalezas son que nuestro producto es resistente al agua, funciona perfectamente en todo tipo de terreno (asfalto, arena, césped, etc.) y se puede utilizar para todos los tamaños, desde un chihuahua hasta un gran danés.
- **DEBILIDADES:** Falta de experiencia anterior en este mercado y, por otro lado, necesitamos una inversión inicial para empezar con nuestro negocio.
- **OPORTUNIDADES:** En este momento quedan descartados competidores del mismo producto porque no existen empresas que ya fabriquen este artículo. Cada vez son más las personas que tienen animales de compañía, y cada vez la población esta más concienciada para mantener limpias las calles de sus respectivas ciudades y respetar el mobiliario urbano.
- **AMENAZAS:** Cabe la posibilidad que haya una falta de confianza a la hora de elegir comprar nuestro producto.

2. ÁREA JURÍDICO- FISCAL



2.1 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

Nuestra empresa será una Sociedad Limitada nueva empresa. Su estructura será esta porque permite la constitución de empresas de pequeña dimensión de una manera rápida y sencilla ahorrando dinero y tiempo. Las características generales de esta son las siguientes:

- La empresa está constituida por dos socios, que también son los que dirigen la empresa.
- La responsabilidad de los socios esta limitada al capital aportado. Cabe destacar que en el caso que haya deudas, los socios solo responderán a estas según el capital que hayan invertido.
- El capital social de la empresa es de 40000 euros, dividido en dos participaciones de 20000 euros cada una.
- Nuestra razón social es García Llidó José SLNE.
- Nuestra empresa tributa por el impuesto sobre sociedades, aunque en los primeros periodos impositivos la empresa tendrá ventajas fiscales.

2.2 TRÁMITES PARA CREAR UNA EMPRESA

Todos los trámites administrativos serán realizados desde internet. Los realizaremos vía PAIT, y para ello debemos entregar el DNI de todos los socios, el número de la seguridad social y número de cuenta o tarjeta bancaria para pagar el Registro Mercantil. Es posible que nos pidan algún otro documento.



Los pasos son los siguientes:

- En el PAIT se cumplimenta el Documento Único Electrónico (DUE). Una vez realizado esto, el propio sistema concretará una cita con una notaría.
- Una vez allí, se nos otorgará el certificado de desembolso del capital social y la escritura pública de la sociedad.
- El resto de trámites serán realizados desde el punto PAIT.

Actualmente, es posible realizar estos trámites en 24 horas y por 100 euros (40 euros de tasas en el registro mercantil y 60 euros en el notario). La sociedad limitada se constituye mediante Escritura Pública otorgada ante notario por la totalidad de los socios fundadores.

La escritura de constitución contendrá:

a) La identidad de los socios.

b) La voluntad de constituir una sociedad limitada.

c) La aportación de cada socio y las participaciones asignadas en pago de su aportación. Cada socio aportará 20000 €.

d) Los estatutos de la sociedad. Entre otros acuerdos, hemos decidido que:

- ✓ Todos los socios trabajaran en la empresa.
- ✓ No podrán trabajar en otra empresa dedicada al mismo servicio que la nuestra.
- ✓ Están obligados a asistir a las reuniones periódicas de la sociedad.

e) El sistema de administración será de acuerdo a las sociedades limitadas.

f) La identidad de la persona que inicialmente se encargue de la administración y de la representación de la sociedad.

3. PLAN DE PRODUCCIÓN



3.1 PRODUCCIÓN DEL ARTILUGIO

Nuestra empresa no producirá el producto a causa del elevado coste de la maquinaria necesaria para esto y, por tanto, compraremos a otras empresas las piezas de nuestro artilugio ya producidas. Exceptuando las bolsas, el resto de producto será de plástico resistente, ya que esto permitirá que sea fácil de lavar, resistente a los golpes, barato, etc.



Una vez la empresa esté consolidada, valoraremos la opción de reinvertir nuestros beneficios en la empresa para comprar maquinas y producir nosotros mismos el producto.



3.2 PROVEEDORES

Hemos decidido que nuestros proveedores sean empresas españolas para contribuir a revitalizar la economía de nuestro país.



Plastic 85 será la empresa que nos suministre las piezas de plástico de nuestro producto.



Plasticchem, empresa suministradora de bolsas para contener excrementos de animales.



Simar es la empresa suministradora de amoníaco para incluirlo a nuestro depósito (pieza complementaria del artilugio que ofrece nuestra empresa).

Nuestro proveedor de plástico de Barcelona *Plastic 85* nos proporciona:

- ✓ El **desplegable** a un precio unitario de 0,80 euros.
- ✓ El **soporte** de las bolsas a un precio unitario de 0,50 euros.
- ✓ El **dispensador** de bolsas a un precio unitario de 0,50 euros.
- ✓ El **depósito** para el líquido desinfectante a un precio unitario de 0,50 euros.
- ✓ Los **enganches** para sujetar las bolsas a un precio unitario de 0,10 euros (como cada unidad de nuestro producto tiene 4 enganches, el precio total dedicado a estas piezas serán 0,40 euros)

Nuestro proveedor de **bolsas** *Plastichem* nos suministra 50 bolsas de plástico por 0,70 euros.

La empresa *Simar* nos proporcionará garrafas de 1 litro de **amoníaco** diluido en agua a 0,5 euros.



3.3 UNA EMPRESA CONCIENCIADA CON EL MEDIO AMBIENTE

Nuestra empresa es un claro ejemplo de empresa a favor del medio ambiente. Por una parte, el proceso de producción es muy limpio, ya que nuestro productor *Plastichem* procesa un gran porcentaje de plásticos reciclados. Cabe destacar que con la producción del producto no se obtiene ningún tipo de residuo y el plástico sobrante de la fabricación del soporte estará destinado a su reciclaje y reutilización para crear más soportes.

En cuanto a la distribución del producto, será con el medio de transporte menos contaminante a nuestra disposición.

Por último, y más importante, el producto que hemos creado favorece la limpieza y, por tanto, evita el uso tan constante de productos de limpieza tóxicos.

A la hora de contratar a nuestros trabajadores, tendrán prioridad aquellos que hayan realizado algún curso de información relacionado con el medio ambiente. De esta manera, nos aseguraremos que todos los miembros de la empresa respeten y traten adecuadamente el medio ambiente.

Todo esto junto con la localización de la empresa en la zona indicada (donde la actividad que realizaremos no perjudique a nuestro entorno natural), hará posible una contaminación mínima.



3.4 UN PRODUCTO DE CALIDAD

Nuestro objetivo respecto a la calidad del producto es conseguir una óptima relación **calidad-precio**. El producto ha de ser accesible para todo el mundo y queremos mantener una calidad mínima de nuestro producto.

Inicialmente no produciremos nosotros mismos las piezas de nuestro producto, y después de analizar todas las empresas que nos las pudiesen proporcionar, hemos decidido que *Plastic 85* sea la apropiada debido a la calidad que esta ofrece. Una vez nuestra empresa tenga beneficios, iremos comprando la maquinaria necesaria y tendremos la experiencia suficiente para conseguir un producto de calidad.



Al principio la prioridad será conseguir clientes e imponernos en el mercado gracias a la calidad del producto. Posteriormente, reducir costes y conseguir un producto accesible a todos. Por último, mejorar la calidad para llegar a mercados de otros países aumentando de esta forma el negocio a nivel internacional.

3.5 Innovación

Ante un mundo cada vez más cambiante y las sacudidas de los mercados, la innovación se convierte en la herramienta imprescindible para garantizar la supervivencia de las empresas. Según explica Francisco González Bree, Director Académico del Master in Business Innovation de Deusto Business School a elEconomista.es: "la innovación te hace más competitivo y la empresa se adapta mejor al cambio". Por tanto, innovar es un aspecto muy importante en nuestra empresa y debemos tener una mente creativa y abierta a nuevas ideas.



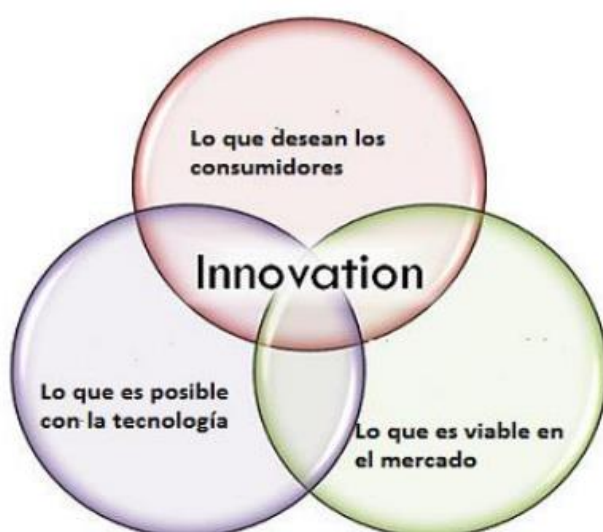
Innovación.

"Una innovación es la puesta en práctica de un producto nuevo o significativamente mejorado (bien o servicio), o proceso, un nuevo método de comercialización, o un nuevo método de organización en prácticas empresariales, la organización del lugar de trabajo o relaciones exteriores".

Manual de Oslo

En nuestra empresa innovaremos en los siguientes aspectos:

- En el producto
- En el proceso
- En el sistema de gestión
- En la tecnología
- En la organización
- En el marketing y diseño



A la hora de innovar, es importante tener en cuenta lo que desean los consumidores, lo que es viable en el mercado, y lo que es posible con la tecnología que tenemos a nuestro acceso.

4. ÁREA ORGANIZATIVA



4.1 ORGANIGRAMA EMPRESARIAL

Nuestra empresa se divide en cuatro grandes departamentos: departamento de financiación, producción, comercial y de recursos humanos. En cada departamento hay un director especializado en la materia de su respectiva área. Los empleados, igual que los directores, también deberán ser especializados en la materia del departamento donde vayan a trabajar.

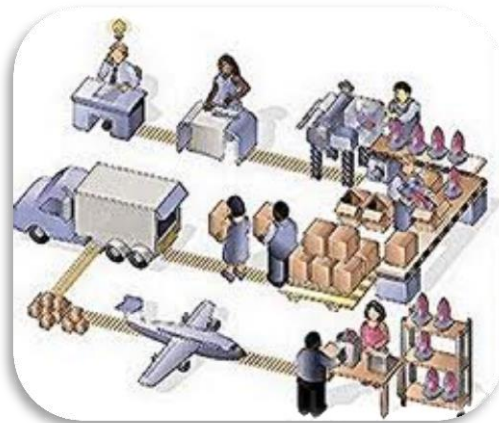


- I. **Departamento de financiación:** Se encargará de obtener financiamiento (interno y/o externo), formular presupuestos, determinar costes, realizar operaciones, determinar quienes obtendrán créditos, cobrar, facturar, manejar el efectivo de la empresa... En este departamento también se decidirá que hacer con los beneficios (reinvertirlos en la empresa comprando más materias primeras, repartir los beneficios entre los socios...)



- II. **Departamento de producción:** Cabe destacar que durante los primeros meses no fabricaremos nuestro producto, sino que compraremos las piezas ya fabricadas a otras empresas y las uniremos para producir nuestro artilugio. De esta forma, reduciremos gastos porque no tendremos que comprar las maquinas necesarias para fabricarlo. Esto nos permitirá vender producto a un precio asequible para todos. Una vez la empresa haya obtenido beneficios, los reinvertiremos en comprar maquinaria y contratar a los trabajadores necesarios para que nuestra propia empresa pueda producir todo el artilugio. Así pues, el departamento de producción tendrá la función de buscar otras empresas que nos fabriquen el producto durante los primeros meses y una vez se hayan comprado las piezas solo se habrán de montar y controlar que todos los productos estén bien acabados antes de venderlos.

Cuando pasen unos meses y nuestra empresa tenga la maquinaria necesaria, este departamento se encargará de buscar los mejores proveedores de materias primas y de controlar el proceso de producción, montaje y acabados.



- III. **Departamento comercial:** Tiene el objetivo de controlar el inventario y almacenar los productos correctamente (logística), comprar todo lo necesario, investigar el mercado, controlar las ventas y hacer buenas promociones, publicidad y ofertas (marketing).



- IV. **Departamento de recursos humanos:** Es el encargado de buscar personal competente para cumplir con los requisitos de las vacantes (selección del personal), organizar cursos para formal al personal de la empresa, hacer las nóminas, definir las responsabilidades y funciones de cada empleado, garantizar las buenas relaciones entre los trabajadores, etc.

Este departamento es muy importante porque si se organiza correctamente la gestión del personal y se propicia un buen ambiente de trabajo, los empleados estarán motivados. Cuanto más motivados estén, mejor trabajarán y más beneficios obtendrá la empresa.



4.2 RESPONSABILIDAD ORGANIZATIVA

La responsabilidad social corporativa (RSC) es un término que, aplicado al ámbito empresarial, trata de una responsabilidad de carácter ético, entendida como la gestión responsable de las organizaciones empresariales. Abarca aquellas responsabilidades que la empresa asume ante la sociedad o ante sus grupos de interés porque lo exige la ley, porque forman parte de su función, o porque la organización lo asume voluntariamente.





Responsabilidad Social Corporativa

La responsabilidad social corporativa consiste en incorporar a la estrategia y gestión de la empresa las preocupaciones sociales, económicas y medioambientales de su entorno.

Las principales responsabilidades éticas de la empresa con los trabajadores y la comunidad son:

- **Servir a la sociedad** con un producto muy útil y en condiciones justas, es decir, respetando nuestro alrededor.
- **Crear riqueza** de la manera más eficaz posible pero siempre respetando una serie de normas que debemos cumplir. La riqueza que creemos será repartida equitativamente.
- **Respetar los derechos humanos** con unas condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad y salud laboral y el desarrollo humano y profesional de los trabajadores. Para conseguir esto elaboraremos reglas que habrá que cumplir en la empresa para garantizar el bienestar de todos los empleados. Un aspecto muy importante para nuestra empresa es contribuir mediante los horarios y otras medidas a favorecer la conciliación de la vida familiar y laboral de los trabajadores de la empresa. De todo esto se ocupará el sector de recursos humanos y sociales.

- **Procurar la continuidad de la empresa** y, si es posible, lograr un crecimiento razonable. Para ello haremos continuos estudios del mercado y reuniones donde todos los empleados y directores compartirán ideas y podrán hacer sugerencias para contribuir al buen funcionamiento de la empresa y a su crecimiento.
- **Respetar el medio ambiente** evitando en lo posible cualquier tipo de contaminación. Así pues, haremos lo posible para minimizar la generación de residuos (llevaremos un continuo seguimiento), racionalizar el uso de los recursos naturales y energéticos (revisando la eficiencia energética de la empresa, haciendo un correcto uso del agua...) y luchar contra el cambio climático. Respecto a esto, formaremos a los empleados sobre los aspectos medioambientales relacionados con el servicio prestado y los recursos que.
- **Cumplir con rigor las leyes, reglamentos, normas y costumbres, respetando los legítimos contratos y compromisos adquiridos.** Para ello nos informaremos para conocer bien la normativa legal y sus restricciones en materia fiscal, mercantil y social. También llevaremos un seguimiento del cumplimiento de la legislación para asegurarnos que siempre es respetada.
- **Mantenimiento de la ética empresarial y lucha contra la corrupción.** Nuestra empresa aplicará la ética en todas las actividades: gestión, servicio que ofrece, calidad de los productos y, sobretodo, en la honra que tiene que caracterizar todas las relaciones internas y externas. De este modo, aumentaríamos nuestro prestigio haciendo que los clientes nos acepten y nos prefieran enfrente a los competidores. La fidelidad de los clientes aumentará nuestros ingresos y tendremos una motivación y mejora en el trabajo.
- **Supervisión** de la adecuación de la cadena de suministro.
- **Diseño e implementación de estrategias de asociación y colaboración de la empresa.** Nuestras estrategias son principalmente corporativas y de negocio, aplicando una diferenciación del servicio y siendo líder en precios. Debemos tener en cuenta que nuestro producto no es un bien sustitutivo para las bolsas ya existentes para recoger los excrementos, sino un bien complementario para estas.

- **Implicar a los consumidores, comunidades locales y resto de la sociedad.** Cabe destacar que con nuestro producto mejoraremos las calles de nuestra ciudad, ya que contribuiremos a su limpieza. También intentaremos ponernos en contacto con los ayuntamientos para plantearles la idea de aumentar el número de contenedores especiales para depositar los excrementos en las ciudades, y de este modo hacerle más fácil al ciudadano mantener limpios los núcleos urbanizados.
- **Construcción de la reputación corporativa.**
- **Mejorar las posibilidades y oportunidades** de la comunidad donde se establece la empresa.



Una de las prioridades de nuestra empresa es fomentar un buen ambiente laboral, tanto a nivel de trabajador con trabajador como a nivel trabajador con sus superiores. Creando buen ambiente laboral conseguiremos aumentar el bienestar de los trabajadores dentro de nuestra empresa y aumentar su motivación. Cuanto más motivados estén nuestros empleados más productivos serán y, por tanto, más beneficios tendrá la empresa.

MÉRITO AL BUEN TRABAJADOR

Llevaremos un continuo seguimiento sobre el trabajo realizado por los operarios y cada mes premiaremos a uno de ellos nombrándolo empleado del mes.

Algunos de estos beneficios que recibirá el empleado del mes serán descuentos en tiendas, centros comerciales, etc. También serán beneficiados con actividades financiadas por la empresa para que los empleados se puedan relajar como Gimnasio, Taichí, Spa o Yoga, entre otras. Uno de los aspectos más importantes para nuestra empresa es que los trabajadores puedan coordinar el trabajo con la familia. Para ello, otro de los beneficios que conseguirá el empleado del mes será un viaje de fin de semana con su familia.



RELACIÓN LABORAL

El factor humano es muy importante para la empresa y, por tanto, queremos favorecer que todos los empleados tengan una buena relación laboral. Hemos pensado en promover estas relaciones creando un equipo deportivo de la empresa, un pequeño club, para fomentar la vida social de los empleados, el trabajo en equipo y el compañerismo. También realizaremos otras actividades al aire libre donde la competitividad sea solo un juego para los empleados. Por último, también hemos pensado en organizar viajes cortos de bajo coste para que no sean un gasto muy elevado para la empresa. Así pues, mediante estas prácticas potenciaremos la comunicación laboral y el desarrollo de capacidades en otros contextos.



RELACIONES FAMILIA-TRABAJO

Para que los empleados estén motivados haremos todo lo que esté en nuestra mano para que los trabajadores puedan compaginar su empleo con su familia. Para conseguir esto nuestros horarios serán flexibles con una hora de margen y las jornadas serán intensivas para tener tiempo de ocio por las tardes. Cabe destacar que aceptaremos la posibilidad de trabajar desde casa en aquellos sectores que lo permitan, como por ejemplo el administrativo. Además, también contactaremos con las guarderías cercanas a la empresa para proporcionar ayudas a las madres y los padres que trabajan para nuestra empresa.



CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS

Nuestra plantilla irá aumentando según nuestra evolución. La contratación de empleados la realizará el departamento de recursos humanos. Algunas páginas de Internet que utilizaremos para encontrar candidatos a nuestros puestos de trabajo ofrecidos serán INFOEMPLO, LINKEDIN e INFOJOBS.

Tras encontrar estos candidatos, el departamento de recursos humanos revisará sus currículums y realizará entrevistas de trabajo.



Nuestra empresa apostará por dar prioridad laboral a las personas discapacitadas o con alguna minusvalía porque estas personas son tan aptas como cualquier otra y, por tanto, queremos ofrecer las mismas oportunidades a todo el mundo.



HORARIO LABORAL

Nuestro horario laboral variará según el departamento donde trabaja cada empleado.

Respecto al departamento de ventas, el horario sería de lunes a domingo porque nuestra venta es vía internet y necesitamos siempre algún trabajador pendiente de la página Web. Así pues, el trabajo se dividirá por turnos para repartir las horas teniendo en cuenta que siempre tiene que haber alguien controlando los pedidos online. Estos turnos serán elegidos por los trabajadores y, con esto, conseguiremos que los trabajadores elijan aquel horario que se adapte mejor a su vida familiar. Cabe destacar que los turnos son variables, se cambiarán cíclicamente entre los trabajadores.

En el resto de departamentos el horario será una jornada intensiva que empezará a las 8:30 (con una hora de flexibilidad) y terminará a las 16:30, aunque habrá descansos a media mañana y para comer.



5. ESTRATEGIA DE MARKETING



5.1 Descripción del mercado

Nuestra empresa venderá el producto y tratará con los clientes a través de Internet porque pagar el alquiler de un local y las facturas del agua y la luz, entre otras, suponen elevados costes para nuestra empresa. De este modo, evitaremos tener esta barrera de entrada y salida del mercado. Así pues, no tendremos un lugar físico donde acudan los clientes a comprar el producto.



Funcionar vía Internet no solo es una ventaja para nosotros, también lo es para los consumidores. Esto se debe a que hoy en día todo el mundo puede acceder a Internet de forma rápida, y es más cómodo ver nuestros catálogos, precios, elementos complementarios para nuestro producto, elegir color o tamaño de sus piezas, etc. Además, el cliente podrá contactar con nosotros rápidamente a través de un foro que tendrá nuestra página web. También crearemos una aplicación que se pueda descargar para consultar y comprar todo aquello que ofrecemos.



Nuestro producto va dirigido a todas aquellas personas que tienen mascotas. Si nuestro servicio satisface las necesidades de nuestros clientes y estos responden, hemos pensado en expandirnos hacia otros países y diseñar nuevos productos innovadores relacionados con el cuidado de nuestras mascotas.

5.2 Estudio de la competencia

No tenemos muchos competidores en el mercado, pero si hay algunas empresas que tienen el mismo objetivo que la nuestra (aunque no ofrecen un producto con las mismas características que el nuestro).

Una de estas empresas es **KanXeto**. Esta empresa ofrece un producto similar pero presenta algunos problemas, como por ejemplo la dificultad a la hora de recoger los excrementos, que nuestro objeto no tiene.

También hay otro objeto llamado **Pooper Scooper Scoop Catcher Picker** que nos puede hacer competencia. El principal problema de este producto que nosotros hemos suplido es la higiene. Este artilugio se ensucia siempre que se usa y hay que limpiarlo. En cambio nuestro producto es mucho más higiénico porque los excrementos son recogidos con una bolsa de plástico que se puede quitar fácilmente y depositarla en el contenedor correspondiente.

Cabe destacar que las **bolsas** para recoger los excrementos que se han utilizado hasta este momento no son nuestra competencia, ya que son un bien complementario que incorpora nuestro propio producto.

5.3 Marketing mix

El marketing mix es un análisis de estrategia de aspectos internos, desarrollada comúnmente por las empresas para analizar cuatro variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción.

El objetivo de aplicar este análisis es conocer la situación de la empresa y poder desarrollar una estrategia específica de posicionamiento posterior.

Esta estrategia es también conocida como las "4Ps", dado que en su origen anglosajón se conoce como: price (precio), product (producto), place (distribución) y promotion (promoción).



PRECIO:

El precio final al que ofreceremos nuestro pack de productos (soporte con el desplegable + dispensador + depósito) a través de Internet será 6,95 euros por cada unidad (IVA incluido). A la hora de vender nuestro pack de productos a las tiendas de animales haremos un descuento, ya que estas nos comprarán gran cantidad de manera que su precio será 4,5 euros (IVA incluido).

Si el cliente desea adquirir solo nuestro producto principal (soporte con el desplegable) puede obtenerlo por 4,95 euros/unidad (IVA incluido) a través de Internet. El suministro a las tiendas de animales será por 3,95 euros/unidad (IVA incluido).

Comprar el dispensador de bolsas o el depósito para líquido desinfectante vía Internet solo costará 1,40 euros/unidad (IVA incluido). A las tiendas de animales les costará 1 euro/unidad (IVA incluido).

Los recambios de bolsas (rollos de 50 bolsas) de nuestra marca costarán 1 euro (IVA incluido) vía Internet, y a las tiendas de animales les costará 0,90 euros. Los recambios de amoníaco (será el líquido desinfectante que ofrece nuestra empresa) costará 0,80 euros (IVA incluido) vía Internet y 0,70 euros (IVA incluido) a las tiendas relacionadas con los animales.



PRODUCTO:

Nuestro producto es un utensilio que permite recoger las necesidades de nuestras mascotas de una manera muy cómoda y fácil. Formado por:

- ✓ Un **desplegable** que permitirá evitar agacharnos.
- ✓ Un **soporte** que permitirá enganchar la bolsa para recoger los excrementos de manera limpia.

También ofrecemos productos complementarios como:

- ✓ Un **dispensador** que permitirá almacenar las bolsas para tenerlas siempre que sean necesarias.
- ✓ Un **depósito** que permitirá almacenar cualquier tipo de líquido desinfectante y verterlo con tan solo quitar un tapón.
- ✓ Recambios de bolsas y líquido desinfectante.



DISTRIBUCIÓN

Nuestra empresa distribuirá el producto de dos maneras. Una de estas es vía a Internet, ya que hoy en día, en un mundo globalizado donde todo el mundo puede acceder a la red, es muy fácil y rápido comprar productos con tan solo coger el teléfono móvil, el ordenador o cualquier aparato electrónico. Así pues, nuestra forma principal de distribuir el producto será Internet.

No obstante, también distribuiremos nuestro producto por tiendas de animales, veterinarios, supermercados, etc.

PROMOCIÓN

Para lanzar nuestro producto realizaremos reuniones a las que invitaremos a especialistas y a personas implicadas en el tema de las mascotas (veterinarios, tiendas de animales, peluquerías de mascotas..). En estas reuniones les presentaremos el producto exponiendo todas sus ventajas, el precio, etc.



También nos reuniremos con el regidor de ciudadanía del ayuntamiento de nuestro pueblo para mostrarle como nuestro producto contribuirá a reducir la suciedad de las calles y a mejorar la imagen de nuestra ciudad. De esta manera, aumentaremos nuestra publicidad, y nuestro producto tendrá una buena imagen pública.





Nuestra principal forma de promocionarnos será a través de nuestro blog (también será la forma mediante la cual los clientes compren nuestro producto). Cabe destacar que para promocionarnos también crearemos una cuenta en Facebook y Twitter de la empresa donde nos daremos a conocer entre los internautas. También crearemos un canal de YouTube para mostrar videos a cerca de nuestro producto y las novedades que ofrezcamos.

Otra formas de promocionar nuestro producto será regalándolo a famosos para que sean vistos haciendo uso de él. Aprovechando su tirón mediático, nuestro producto será más conocido.



Además de la publicidad, también ofreceremos una serie de promociones temporales. Entre otras, destaca la promoción de regalar los recambios con la primera compra de nuestro pack de productos. Por otro lado, también existe la promoción de regalar nuestro pack de productos al comprar de revistas de animales (Pelo Pico y Pata, por ejemplo).



6. PLAN DE VIABILIDAD



6.1 Área de financiación

En este apartado vamos a hablar del plan de viabilidad, es decir expondremos los movimientos financieros y de inversión para conseguir el mayor rendimiento de nuestra empresa.

Financiación en el año 1

AREA DE FINANCIACION	ANO 1
Recursos propios	50.000€ (25.000€ por socio)
TOTAL	50.000€

Como nuestra empresa no necesita una gran superficie donde producir el producto podemos financiar nuestra empresa con nuestros propios recursos.

6.2 Área de inversión

Inversión en el año 1

AREA DE INVERSION	ANO 1
Mobiliario	4.000€
Equipos para procesos de información EPI	2.000€
Productos acabados	35.250€
TOTAL	41.250€

Estos serán los primeros gastos de nuestra empresa, antes de la producción del producto.

6.3 Tesorería

La gestión de la tesorería tiene una gran importancia en las empresas, en especial en tiempos de crisis, cuando el crédito es escaso y caro. Una buena gestión de la tesorería es, en ese entorno, un elemento esencial de supervivencia. En nuestra empresa hemos decidido guardar 4375€ en la caja, y 4375€ en el banco por si surgen imprevistos.

6.4 Balances y cuenta de resultados

Balance inicial del primer año			
Activo		Patrimonio neto y Pasivo	
Activo no corriente		Patrimonio neto	
Inmovilizado Material		Capital Social	50.000
Equipos para procesos de información EPI	2.000		
Mobiliario	4.000		
Activo corriente		Pasivo no corriente	
Existencias Realizable Disponible			
Banco	42.000	Pasivo corriente	
Caja	2.000		
Total Activo	50.000	Total Patrimonio neto y pasivo	50.000

- Los equipos informáticos con los que trabajaremos tienen un valor de 2.000€
- El mobiliario que compraremos para el local donde trabajaremos tiene un valor de 4.000€
- En el disponible, es decir, en la caja y en el banco tendremos un total de 44.000€
- Los recursos propios tienen un valor de 50.000€

CONCEPTO	TOTAL	
Ingresos de explotación		58.850
Venta de productos finales	58.850	
Gastos de explotación		7.300
Suministramientos	1.000	
Alquiler del local	6.000	
Amortización del inmovilizado material	300	
Resultado de explotación		51.550
Ingresos y gastos financieras		-
Resultado antes de impuestos		51.550
Impuestos sobre beneficios (25%)		12.887,5
Resultado del ejercicio		38.662,5

Se observa que en el primer año de ejercicio tendremos unos ingresos por la venta de productos finales de 58.850€. Después de hacer frente a todas los gastos y a los impuestos conseguimos un ingreso neto de 38.662,5€.

Balance final del primer año			
Activo		Patrimonio neto y Pasivo	
Activo no corriente		Patrimonio neto	
Inmovilizado Material		Capital Social	50.000
Equipos para procesos de información EPI	2.000	Resultado del ejercicio	29.912
Amortización EPI	(100)	Reserva	8.750
Mobiliario	4.000		
Amortización del mobiliario	(200)		
Activo corriente		Pasivo no corriente	
Existencias			-
Productos acabados	24.112		
Realizable		Pasivo corriente	
Clientes	6.887		
Disponible		Acreedores comerciales	
Banco	58.500	Proveedores	4.000
Caja	10.350	Hacienda pública creditora	12.887
Total Activo	105.549	Total Patrimonio neto y pasivo	105.549

- Los equipos informáticos con los que trabajaremos tienen un valor de 2.000€
- Consideramos que la amortización anual de los equipos informáticos será de 100€
- El mobiliario que compraremos para el local donde trabajaremos tiene un valor de 4.000€
- Consideramos que la amortización anual del mobiliario será de 200€
- El stock de seguridad de los productos acabados suma un valor de 24.112€
- Los clientes nos deberán 6.887€
- En el disponible, es decir, en la caja y en el banco tendremos un total de 68.850€

- El capital social tiene un valor de 50.000€
- Del resultado del ejercicio obtendremos 38.662€, de los cuales apartaremos 8.750€ para tener una reserva.
- Debemos a los proveedores 4.000€
- Debemos a la Hacienda Pública 12.887€ por los impuestos sobre el beneficio.

6.5 Análisis patrimonial

Vamos a comparar la importancia de las masas patrimoniales en el principio del primer año con las del final del primer año.

Activo	Inicio de año	%	Final de año	%
Inmovilizado	6.000	12	5700	5,4
Existencias	0	0	24112	22,84
Realizable	0	0	6887	6,52
Disponible	44.000	88	68850	65,23
PN + Pasivo	Inicio de año	%	Final de año	%
Recursos propios	50.000	100	88662	84
Pasivo NC	0	0	0	0
Pasivo Corriente	0	0	16887	16

- En el **inicio** del año se observa que la inversión está repartida entre el inmovilizado y el disponible. También se aprecia que inicialmente podemos financiar nuestra empresa con nuestros propios recursos ya que no necesitamos una gran superficie donde producir.
- Al **final** de año observamos que aumenta la importancia de las existencias por el stock de seguridad del producto final y el de realizable por los clientes. Respecto al pasivo hay un aumento en el pasivo corriente por las deudas a los proveedores y a la Hacienda Pública.

6.6 Análisis financiera

En este apartado vamos a analizar la solvencia (capacidad de la empresa para pagar sus deudas) y la liquidez (capacidad de la empresa para convertir sus inversiones en medio de pago ya sea Caja o Banco).

Calcular el fondo de maniobra o de rotación:

$$FM=AC-PC$$

Año del ejercicio	AC-PC	Fondo de maniobra
Año 0	44.000-0	44.000
Año 1	99.849-16.887	82.962

La empresa tiene un gran margen operativo y dispone de la capacidad de afrontar los pagos a corto término con los recursos del activo corriente.

En el año 0 el activo corriente se financia con los recursos propios (capital y reservas), por tanto, la empresa se encuentra en una **situación financiera total**, el pasivo es igual a 0. Es una situación común en las empresas que inician su actividad.

En el año 1 el activo corriente es superior a la financiación ajena y, por tanto, la empresa se encuentra en una **situación de estabilidad financiera normal**. Una parte del activo corriente (el fondo de maniobra) está financiada con recursos permanentes (recursos propios), esto da un margen operativo a la actividad de la empresa.

Ratios financieros:

➤ RATIO DE TESORERÍA

$$T = (\text{Realizable} + \text{Disponible}) / \text{Pasivo corriente}$$

$$T = (\text{Realizable} + \text{Disponible}) / \text{Pasivo corriente} = \\ (6887+58500+10350) / (4000+12887) = 4,48$$

- Nuestra empresa no tiene problemas de liquidez porque esta ratio muestra como tenemos capacidad para pagar las deudas a corto plazo.

➤ RATIO DE LIQUIDEZ

$$L = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

$$L = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente} = \\ (6887+58500+10350+24112) / (4000+12887) = 5,9$$

- Esta ratio muestra como nuestra empresa también tiene capacidad para pagar el exigible a corto plazo.

➤ RATIO DE GARANTÍA

$$G = \text{Activo} / \text{Pasivo}$$

$$G = \text{Activo} / \text{Pasivo} = 105549 / 16887 = 6,25$$

- Esta ratio muestra que a largo plazo tenemos una buena solvencia, ya que el valor del activo compensa ampliamente la suma total del exigible.

➤ RATIO DE DISPONIBILIDAD

$$D = \text{Disponible} / \text{Pasivo corriente}$$

$$D = \text{Disponible} / \text{Pasivo corriente} = (58500+10350) / (4000+12887) = 4,07$$

➤ RATIO DE ENDEUDAMIENTO

$$E = \text{Pasivo} / (\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo})$$

$$E = \text{Pasivo} / (\text{Patrimonio neto} + \text{pasivo}) = 16887 / 105549 = 0,15$$

➤ RATIO DE ESTRUCTURA DE LA DEUDA

$$Q = \text{Pasivo corriente} / \text{Pasivo}$$

$$Q = \text{Pasivo corriente} / \text{Pasivo} = 16887 / 16887 = 1$$

6.7 Análisis económico

Rentabilidad económica:

$re = \text{Beneficio antes de intereses e impuestos} / \text{activo}$

$$re = 51550 / 105549 = 0,4884 \text{ (48,84\%)}$$

Este resultado indica que las inversiones de la empresa (activo) han generado recursos en un porcentaje del 48'84, es decir, de cada 100€ se han obtenido 48,84€

Rentabilidad financiera:

$rf = \text{Beneficio neto} / \text{Patrimonio neto}$

$$rf = 38662 / 88662 = 0,4361 \text{ (43,61\%)}$$

Este resultado indica que los recursos propios de la empresa han generado beneficios en un porcentaje del 43'61, es decir, por cada 100€ se han obtenido 43,61€ de beneficios.

7. LOCALIZACIÓN



Estas son algunas fotos del almacén:



8. CONCLUSIÓN



8. Conclusión

En conclusión, nuestro producto tiene la capacidad de conseguir un buen posicionamiento en el mercado de la higiene de las mascotas. Con este trabajo hemos presentado nuestro producto y además hemos demostrado todas sus ventajas respecto a la competencia. También hemos hablado de cómo será la empresa desde dentro (su estructura jurídica, su forma de producir y su área organizativa) y también de cómo se verá la empresa desde fuera (estrategia de marketing, la localización física y el plan de viabilidad).

Por último queremos destacar que este trabajo es una idea innovadora y un proyecto emprendedor, y que personalmente, opinamos que este tipo de iniciativas son lo que se necesita en la situación económica actual.



[http://prezi.com/qd86pz1mouxj/?utm_campaign=share&utm_medium=copy
&rc=ex0share](http://prezi.com/qd86pz1mouxj/?utm_campaign=share&utm_medium=copy&rc=ex0share)