

# PLAN DE OPERACIONES

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA



2º DESARROLLO DE APLICACIONES WEB  
JOEL CAPAPE, DANIEL CARDENAS, ALEJANDRO ARTEAGA

## ÍNDICE

Decisiones fundamentales .....	2
Recursos productivos: .....	2
Estrategias para aumentar la productividad.....	3
Recursos necesarios .....	4
Costes.....	4
Plan de inversión y gastos generales.....	7

## 7. Recursos productivos:

### 7.1. Materias primas o elementos extraídos de la naturaleza

Las materias primas que vamos a utilizar en nuestro negocio son las flores ya que las necesitaremos para la decoración de los eventos (bodas, bautizos, comuniones, etc.). Además, también venderemos flores en la tienda, y nuestro producto estrella los batidos se fabrican con flores comestibles por lo que una buena elección de la materia prima hará que nos destaquemos por encima de nuestros competidores más cercanos.

### 7.2. Materiales diversos

Son los productos que son complementarios al producto final, en nuestro caso como nuestro negocio es una floristería aquellos productos diversos serán:

- Los envases de las flores
- Los plásticos que envuelven las flores
- Lazos y demás complementos para los arreglos florales

### 7.3. Personas y recursos materiales

Son las personas y herramientas que necesitaremos para llevar a cabo el desarrollo de nuestra actividad.

## 8. Decisiones fundamentales

### 8.1. Procesos

En la floristería ofrecemos servicios para la decoración de bodas, bautizos y otros eventos, también nos dedicamos a la venta de flores.

Además, comercializamos como producto la venta de batidos con toques florales. El proceso productivo que vamos a utilizar para la floristería es el de Bajo pedido o demanda, es decir, venderemos nuestro producto dependiendo de la demanda o pedido del mismo

### 8.2. Capacidad

El local donde llevaremos a cabo nuestro negocio es lo suficientemente amplio como para el desarrollo del mismo. El número máximo de unidades que produciremos variará dependiendo del número de pedidos que tengamos ya que como hemos comentado en el punto anterior nuestro proceso productivo será bajo demanda

### 8.3. Inventario

El inventario variará por temporadas, es decir, dependiendo de la estación del año, eventos o festividades tendremos más o menos material en el almacén ya que no contamos con un almacén de grandes dimensiones para guardar el material. Pero el local cuenta con una pequeña trastienda donde poder guardar la herramienta, y los materiales para los arreglos de flores. Además, de guardar las flores que venderemos en nuestra tienda.

### 8.4. Personal

El método de trabajo diseñado para la floristería es el siguiente: Debido a la gran cantidad de especies de flores y plantas, es necesario procesarlas en ramos o arreglos de varias maneras. Las técnicas de trabajo incluyen el cuidado correcto de las plantas con flores, el corte profesional de partes individuales de plantas o plantas enteras, y la compilación de ramos y ramos de flores, esto último no solo exige una sensación estética de la persona que lo realiza, Los artículos especiales del sector de la floristería, como guirnaldas o coronas de flores, requieren técnicas especiales de fabricación. Además, la cestería de

este tipo debe ser lo más estable posible y dar placer a su comprador durante mucho tiempo. Esto es lo que hace que necesite técnicas especiales de trabajo, que un florista profesional conoce durante su período de capacitación de tres años y, por lo tanto, se convierte en un especialista en su campo. Además de las habilidades estéticas y manuales.

Las personas necesarias para desarrollar el trabajo en los arreglos de flores y atender a las personas que vengan a la floristería a adquirir nuestros productos serán 3

### 8.5. Calidad

Nuestros arreglos de flores y demás productos antes de dárselos al cliente final pasan por rigurosos y exhaustivos exámenes de calidad para medir la calidad de nuestros productos. Además, nuestro negocio cuenta con varios certificados acreditando nuestro sello de calidad.

## 9. Estrategias para aumentar la productividad

### 9.1. Personas

Para aumentar la productividad, hemos pensado que cada vez se hace más importante la formación en el sector, para dar al cliente un servicio completo y de calidad. Para cubrir esta necesidad de formación, existen escuelas privadas o gremiales del arte floral que imparten cursos básicos. Por ejemplo, la Escuela Española de Arte Floral, ofrece cursos para aspirantes a floristas, donde se aprende la base para esta profesión (plagas, fitosanitarios, materiales de manipulación, iluminación adecuada, tierra más idónea, etc.). Estos cursos pertenecen al área de competencias de actividades Agropecuarias, subárea agraria con nivel de cualificación 2, para el oficial florista, y 1 para el auxiliar florista. En ambos casos, la persona debe tener, al menos, el graduado escolar, no siendo imprescindible la experiencia previa en el sector. Es interesante que iniciado el negocio, a medida que éste vaya creciendo, el empresario invierta en formación, para ir actualizando los conocimientos. Aparte, para llevar el negocio, se precisa formación genérica de gestión de un comercio. Los conocimientos básicos de gestión serían:

- Puesta en funcionamiento de un negocio.
- Saber llevar el negocio y su optimización.
- Informática básica de gestión.

Para ello, hemos recogido dos cursos que nos parecen fundamentales para iniciar nuestra actividad, y que nos resultaron muy útiles para realizar nuestro trabajo con mayor profesionalidad y así aumentar la productividad.

Están pensados para que cada dos de nosotros hagamos el mismo curso para poder ayudarnos mutuamente.

Estos son los cursos:

- Técnico en mantenimiento de Floristería
- Recepción y acondicionamiento de materias primas y materiales de floristería

### 9.2. Tecnología

Para ello compraremos software específico para llevar al día el aspecto contable y financiero de la floristería por lo que hará más fácil llevar el mantenimiento de las cuentas de la empresa.

También contamos con una página web para que la gente pueda comprar las plantas a partir de un portal web. Por lo que el empleado puede ver los pedidos y así ir preparando los pedidos para que cuando llegue el cliente pueda recogerlos.

## 10. Costes

### 10.1. Componentes

### 10.2. Tipos de costes (poner 3 costes de cada tipo)

#### Costes fijos

- Alquiler
- Renting
- Salarios

#### Costes Variables

- Materias Primas
- Existencias
- Comisiones por Venta

#### Costes Indirectos

- Alquiler
- Amortizaciones
- Intereses Bancarios

#### Costes Directos

- Materias Primas
- Envases
- Salarios

## 11. Recursos necesarios

### 11.1. Localización de la empresa: Factores fundamentales para tomar la decisión:

La calle que hemos elegido para nuestra idea de negocio es la Calle Estebanés, 27 (Zaragoza) para ello hemos tenido en cuenta algunos factores para elegir la ubicación ideal para nuestro negocio. Que son:

- Para empezar, tuvimos en cuenta las características de la zona donde queríamos situar el negocio y, para ello, realizamos un análisis de los precios de los locales, metros del local, accesibilidad por transporte.
- Analizamos también a los competidores de nuestra zona.
- Como es un negocio innovador, provocará un rápido boca a boca y atraerá a nuevos consumidores rápidamente.
- Hemos hecho un consenso en el equipo y hemos sopesado que la mejor idea es ubicarlo cerca de una zona centro y peatonal, ya que es una de las calles más transitadas, lo que hará que descubran nuestro local.
- Por último, analizamos el perfil de los residentes de la zona para intentar clasificar a nuestros futuros clientes



- La inversión económica para las instalaciones y el terreno.

La inversión económica que supone es:

- Mobiliario y enseres: 3653,99€
- Equipos informáticos: 1703,59€
- Herramientas: 638,00€

- El coste de la reforma o rehabilitación del local.

Nosotros no realizaremos ninguna reforma en nuestro local ya que el local que buscamos cuenta ya con todos los requisitos que buscábamos

- La accesibilidad y la facilidad con que identificarán la empresa tus clientes y proveedores.

Nuestros clientes y proveedores podrán identificarnos a partir de los flyers que pondremos a disposición de los mismos, a partir de anuncios de radio y televisión, con tarjetas de visita y a partir de nuestro portal web.

- La presencia en los alrededores de servicios auxiliares.

Ya que estamos ubicados en el centro de Zaragoza, tenemos muchísimos establecimientos que se dedican a realizar planificaciones de bodas y también con tiendas de bebés. Además, estamos ubicados muy cerca de la basílica del Pilar

- El número de habitantes existentes en la zona...

En el barrio de San Pablo actualmente viven 47000 personas aproximadamente

- Disponibilidad de materias primas y envases

La disponibilidad de los envases y materias primas para nuestro negocio no es un problema ya que contamos con las fuentes de abastecimiento bastante cerca de nuestro negocio por lo tanto si nos quedamos sin envases o materias primas nos podemos reabastecer bastante rápido ya que nuestros proveedores están bastante cerca de nuestro negocio

- Distancia a las fuentes de abastecimiento

Nuestra floristería se encuentra cerca de un abastecimiento que ofrece la plantación de flores a una distancia de 25km por lo cual nuestro abastecimiento bastante rápido

- Canales de distribución y su coste.

Nosotros contamos con un canal de venta propio o directo en el cual nos encargaremos de hacer llegar el producto final al cliente sin intermediarios por lo cual no delegamos en procesos de almacenaje, transporte o atención al cliente.

- Los suministros de la empresa (Energía, combustible, agua)

Los gastos en suministros son:

- Los gastos de luz son de 200€
- Los gastos de agua son de 200€
- Los gastos de internet y teléfono 70€
- Los gastos de calefacción son 87,67€

- Infraestructura existentes (Vivienda, energía, transporte, alcantarillado)

Los gastos en infraestructura son:

- Alquiler del local son de 1100€
- El alquiler del coche es de 471,90€

- Mano de obra de la zona

En la zona de Zaragoza contamos con diferentes escuelas de jardinería (El pinar) por lo que la mano de obra en la zona se podría decir que es notable a la hora del cuidado de las plantas ya que podemos contratar a gente que ha salido de esas escuelas y que su conocimiento en el mundo floral es bastante bueno.

- Geografía de la zona (Clima, temperatura, humedad, lluvias)

El clima en Zaragoza hemos de decir que es de tipo mediterráneo continental semidesértico, propio de la zona de la depresión del Ebro. Un tipo de clima que se caracteriza especialmente por sus grandes contrastes entre las estaciones, ya que en invierno hace mucho frío con nevadas (no demasiadas) y fuertes heladas, y en verano hace bastante calor, superándose siempre los 35 grados, y en ocasiones hasta los 40.

Por el contrario, al ser un clima semidesértico y no recibir la influencia del mar las lluvias escasean a lo largo del año, concentrándose especialmente durante la primavera y el otoño (mayo suele ser el mes más lluvioso estadísticamente hablando)

Algo muy curioso que sucede en Zaragoza es la presencia del cierzo, un viento del noroeste que sopla con distinta intensidad. En invierno refleja una sensación de frío mucho mayor que la que marcan las temperaturas, mientras que en verano produce el efecto contrario, refrescando del sofocante calor. Según las estadísticas, el cierzo sopla en la capital maña 353 días al año, unas veces como una pequeña brisa y otras con mucha más fuerza.

#### 11.2. Las compras que vas a realizar: Criterios para elegir el proveedor

Los criterios que hemos seguido para elegir un buen proveedor son los siguientes:

##### Aspectos Técnicos:

- Calidad del producto o servicio suministrado y grado de adecuación a nuestras necesidades.
- Capacidad técnica del proveedor y su personal.
- Calidad acreditada (certificados ISO y similares).
- Capacidad de adaptación
- Flexibilidad.
- Plazos de entrega.

##### Aspectos Comerciales y económicos

- Precios.
- Forma y plazos de pago.
- Servicio postventa.
- Garantías.

##### Aspectos empresariales

- Estabilidad: futura permanencia del proveedor.
- Proximidad: Cercanía física
- Facilidad de entendimiento.
- Importancia como cliente que tenemos para ellos.
- Referencias de terceros.

Siguiendo estos criterios los proveedores que hemos escogido son Innoflowers para las flores comestibles y Viveros flores aznar para las flores y otras plantas.

#### 12. Plan de inversión y gastos generales

##### 12.1. Listado de inversiones (5)

1. Mobiliario y enseres
2. Equipos informáticos
3. Herramientas
4. Terreno
5. Inversiones en Activos Financieros



## 12.2. Listado de gastos (5)

1. Suministros
2. Renting del vehículo
3. Alquiler
4. Compra de mercaderías
5. Las nóminas de los trabajadores