

Impr3Dsion

Modelo de negocio de Impr3Dsion



**Universidad
Europea**

Javier Ortega, Felipe Giménez, Josías González, Antonio Perales y David Calero
EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

Contenido

1. Nombre e inicio: Impr3Dsion	3
2. Ubicación y dimensión:	3
3. Responsabilidad social corporativa:.....	4
3.1. Puesta de valor:.....	4
3.2. Riesgos:	4
3.3. Función social:	4
3.4. Responsabilidad productiva:.....	5
4. Objetivo de Desarrollo sostenibles:	6
4.1. ODS 5:.....	6
4.2. ODS 10:	6
4.3. ODS 8:.....	6
4.4. ODS 12:	6
4.5. ODS 9:.....	6
5. Microentorno:	7
6. Macroentorno:	7
6.1. Factores tecnológicos:.....	7
6.2. Factores Políticos y Jurídicos:.....	8
6.3. Factores socioculturales:	8
6.4. Factores demográficos:.....	8
6.5. Factores económicos:	8
7. Subvenciones:	9
7.1. Ayudas para el fomento de la RSE y la conciliación laboral.....	9
7.2. Ayudas a trabajadores que se constituyan por cuenta propia:	10
7.3. Tarifa cero para autónomos:.....	11
8. Análisis DAFO:	14
8.1. Nuestra empresa:.....	14
8.1.1. Debilidades:.....	14
8.1.2. Fortalezas:	14
8.1.3. Amenazas:	15
8.1.4. Oportunidades:	15
8.2. DAFO de otra empresa:	16



8.2.1. Debilidades:	16
8.2.2. Amenazas:	16
8.2.3. Fortalezas	16
8.2.4. Oportunidades	17
9. Objetivos de la Empresa:	17
9.1. Económicos:	17
9.2. Técnicos:	18
9.3. Humanos	18
9.4. Sociales	18
10. Buyer Persona y Público destino:	18
11. Segmentación del mercado	19
12. Marketing-mix	19
12.1. Producto	19
12.1.1. Tipo de Impresion	19
12.1.2. ¿Qué es el PLA en 3D?	19
12.1.3. Impresora que usaremos:	20
12.2. Precio:	20
12.3. Promoción	20
12.3.1. Redes Sociales:	20
12.3.2. Programa de Socios:	22
12.3.3. Regalos y Sorpresas Especiales:	23
12.4. Canales de comunicación y distribución	24
12.4.1. Canales de comunicación	24
12.4.2. Distribución	24
13. Plan de Personal:	25
13.1. Recursos humanos de la empresa:	25
13.2. Estimación de costes	25
14. Inversión necesaria	26
15. Fuente de financiación	26
16. Persona Jurídica	27
17. Bibliografía	28

1. Nombre e inicio: Impr3Dsion

La empresa se va a dedicar a la impresión 3D y el modelado, por lo que tendremos un catálogo de cosas que imprimamos, tanto de piezas, figuras, utensilios, y demás menaje.

El nombre se debe a que es debido a que nuestra empresa se dedica a la impresión, de ahí viene lo de IMPR_SION, la parte de 3D se debe a que el tipo de impresión es en estilo tres dimensiones. Además, es un nombre que se recuerda con facilidad, dado a la combinación de los dos factores más importantes de este campo.

La empresa puede empezar a producir ya, contamos con una impresora 3D para cada uno de nosotros, esta fue la idea que nos animó a fundar la empresa, nuestro hobby común es el modelado y la impresión 3D. En total tenemos 2 impresoras de resina.

Además, nuestra mascota será un tucán dado que es un animal raro de encontrar en España, cosa que nos permitirá diferenciarnos del resto haciendo que al ser algo inusual destaque más. Por otro lado, nuestro eslogan será ‘TUCÁN DO IT!’, por la idea del tucán y de que cualquier cosa que pienses podrá ser realizada por nosotros.

2. Ubicación y dimensión:

Vamos a albergar el domicilio fiscal en Madrid, básicamente por la facilidad en el transporte a cualquier región de España (de momento). Además, vamos a prescindir de un local en el que trabajar por el momento, dado que desde un principio lo haremos desde casa, ya que el tamaño de la empresa es pequeño.

La idea de inicio es conseguir una serie de pedidos estable, y en ese momento dar el salto a algún local desde el que podamos centralizar nuestro trabajo y producción. La idea al buscar el local será la misma, centralizado, desde Madrid, con buena comunicación para poder realizar transportes. El tamaño del local, una vez seleccionado, deberá tener un tamaño de unos 140 m², ya que aunque no tengamos toda la maquinaria para colmar el espacio, preferimos no andarnos mudando de manera continuada, y buscar un buen *spot*, permitiéndonos así adelantarnos a nuestro futuro crecimiento. (*Posible sitio: Móstoles, Fuenlabrada, Leganés, etcétera...*)

La gente que trabaje con nosotros, al principio hará su labor desde casa, y en el momento de irnos a la *oficina*, habilitaremos espacios con ordenadores desde los que poder ejecutar el modelaje. Además, de contar con total disponibilidad para la impresión 3D, y así llevar a cabo los pedidos que tengamos.

3. Responsabilidad social corporativa:

3.1. Puesta de valor:

Dado que hoy en día, cada vez más personas deciden reducir los plásticos que usan en el día a día y además, de contar con la necesidad de materiales nuevos y un medioambiente más sostenible, nuestra empresa basará la idea de negocio en esa idea.

3.2. Riesgos:

Nuestro negocio tendrá varios riesgos principales. En primer lugar, dependiendo a qué lugar del mundo se mande, el material puede romperse o dañarse en el trayecto, por lo que los compradores podrán desestimar el pedido y tener que nosotros asumir los costes totales.

En segundo punto, el material de impresión puede salir defectuoso o que tenga problemas de implementación en nuestras impresoras, por lo que tendremos que certificar que dicho material vale para nuestras impresoras.

En tercera parte, la maquinaria al igual puede dañarse e incluso paralizar durante bastante tiempo la producción. Por lo que tendremos que prever esto y comprar los posibles recambios para la maquinaria de la empresa.

3.3. Función social:

En cuanto a la función social que cumplimos, son varias, como la creación de nuevos puestos de trabajo. Además, de contar con gran transparencia y trato personalizado con los clientes. El papel que nuestra empresa ejercerá dentro del ámbito social serán el ocio o la necesidad que pueda surgir cuando se requiera cualquier pieza en cuanto maquetas para proyectos o construcción a pequeña escala de materiales a nivel industrial.

En cuanto a la creación de empleo, nuestra empresa brindará trabajo a nosotros como parte de la empresa, además de que en un futuro contrataremos personas para que en caso de que nuestras máquinas estén paralizadas o cargadas de trabajo, firmaremos un contrato con ellos de uso, por lo que ellos se llevarán una parte de la futura venta a cambio del uso de la impresora 3D.

Además, contaremos con el apoyo de diversos foros donde a veces contrataremos a los mejores para que hagan diseños para nuestra empresa. Por último, tendremos en cuenta que nuestro local físico, también tendremos alguno de nuestros productos en exposición, lo que hará que sea más visible para el cliente.

La transparencia y el buen trato es algo clave en nuestra empresa, por lo que nuestra política de empresa permitirá que cualquier cliente pueda recibir un trato en función de sus necesidades.

El ocio es un ámbito social importante, dado que surge la necesidad de crear diferentes piezas únicas, tales como figuras de acción o figuras de coleccionista, que sean del agrado del público y cumplan sus hobbies. Por otro lado, la impresión 3D servirá para hacer diseños para trabajos de carreras o incluso a nivel industrial para poder producir objetos que se incluyan en infraestructura.

3.4. Responsabilidad productiva:

La responsabilidad productiva de nuestra empresa se basará en la demanda que haya en función de las piezas que pida el público, dado que nuestro negocio no se basará directamente en una serie de diseños propios y que nos los cambiaremos. Además, de que contaremos con una plataforma donde diseñadores puedan subir sus diseños para luego poder imprimirlos.

4. Objetivo de Desarrollo sostenibles:

La responsabilidad social corporativa de la empresa llevará sobre todo los ODS 5, 8, 9, 10 y 12

4.1. ODS 5:

La igualdad de género a nivel empresarial es muy relevante, dado que hoy en día, existe una brecha muy considerable. Además, de que el sector de la impresión 3D es un campo donde da igual de que genero seas, siempre que tengas una máquina con la que imprimir todo es posible.

4.2. ODS 10:

Las desigualdades que presenta este campo son nulas, dado que al igual que en la igualdad de género, podrás acceder sin necesidad de que ideas tienes, quien seas o de donde vengas.

4.3. ODS 8:

Nuestra empresa nos brindará a todos nosotros un trabajo digno, con un sueldo acorde con nuestro trabajo, además la idea es aumentar nuestra economía y que esta empresa no nos dé pérdidas a la larga, sino que podamos vivir de forma normal.

4.4. ODS 12:

En cuanto a la producción y consumo responsables, nuestra empresa basará sus productos en sostenibles con el medio ambiente como la resina, la cual puede ser contaminante, pero nosotros como empresa seremos la responsable de su buen uso y diseño.

4.5. ODS 9:

Por último, la industria, innovación e infraestructura está bien implementada, dado que todos los diseños que tengamos disponibles serán ideas nuestras o de las personas que suban sus diseños a nuestra plataforma. Además, contamos con un amplio repertorio que servirá para mejorar la industrialización de nuestro país, dado que podremos imprimir diseños para la fabricación de coches como para medicina...

5. Microentorno:

Si bien nuestra empresa va a partir del uso de las impresoras 3D que tenemos en nuestras casas, por lo que en un inicio no vamos a tener ningún local ni establecimiento, nuestra idea de expansión pasa por la adquisición de un local donde centralizar nuestras impresiones 3D y almacenar nuestros productos.

No podemos determinar qué local adquirir hasta alcanzar el beneficio necesario para expandir el negocio y llevar a cabo la compra. Sin embargo, podemos formarnos una idea al respecto basándonos en nuestros objetivos.

Un factor que tendremos en consideración al elegir la ubicación de nuestra sede es la facilidad de distribución. Dado que la distribución eficiente de nuestros productos es crucial para nuestro negocio, optamos por una ubicación bien comunicada que facilite un reparto eficaz. Descartamos zonas céntricas para evitar congestiones y áreas excesivamente alejadas.

Dada la naturaleza de nuestras operaciones, centradas en la impresión 3D y el almacenamiento de productos, una nave de aproximadamente 200 m² resultaría adecuada para albergar nuestras impresoras 3D y facilitar el almacenamiento de productos destinados a su posterior distribución.

Teniendo en cuenta estos factores, nuestro objetivo sería adquirir una nave industrial en el sur de Madrid de aproximadamente 200 m².

En la actualidad, esta nave en venta es la que mejor se ajusta a nuestros objetivos y necesidades. No obstante, es importante tener en cuenta que estos pueden evolucionar a medida que expandimos nuestro negocio.

6. Macroentorno:

En cuanto al macroentorno, en nuestro proyecto tendremos que analizar diferentes factores que en nuestra empresa serán fundamentales.

6.1. Factores tecnológicos:

En el ámbito tecnológico al ser un sector puramente informatizado, contamos con útiles que nos permiten desarrollar una actividad informático. Además, al ser Madrid unas

de las ciudades más informatizadas, esto nos permite tener más facilidad para conseguir materiales y usarlos para nuestro trabajo.

En cuanto a las comunicaciones, estamos en la cerca de la capital de España, por lo que muchas empresas dedicadas a la televisión y radio nos permiten que lleguemos al mayor número de personas posibles.

6.2. Factores Políticos y Jurídicos:

Nuestra empresa llevará acabo un exhaustivo control para poder cumplir la normativa vigente referente a protección de datos, propiedad intelectual de los diseños e imágenes, que sirven de modelo para el modelaje, así como la normativa de salud y protección de los empleados y clientes.

6.3. Factores socioculturales:

Los factores sociales y culturales, en el siglo XXI son muy importantes, debido al gran auge de ideas ecologistas y sostenibles, por lo que nuestra empresa al tener una idea de negocio que mejore el medioambiente encajará en las nuevas modas.

Por otro lado, pondremos nuestro foco en otras modas como la de las figuras, dado que con todo el mundo del anime y series, cada vez los jóvenes miran más tener piezas únicas de sus series y películas favoritas.

6.4. Factores demográficos:

Al estar ubicados en Madrid, nuestro público puede ser muy variado dado que podremos crear diferentes tipos de productos, por ejemplo, para las personas más longevas podremos crear piezas como bastones o incluso andadores homologados.

Para los jóvenes al ser un sector muy amplio, podremos crear por ejemplo maquetas para de final de grado o simplemente un caperuza para lámparas.

6.5. Factores económicos:

España es un país muy variado en el tema de la renta, debido a que en este país viven más de 45 millones de habitantes en él, por lo que si miramos datos estadísticos del periódicos “*elDiario.es*”, en España el mayor índice de pobreza se encuentra en las zonas

rurales del sur de España, con un capital medio de 9.000 euros en Andalucía o 10.000 euros en la zona de Castilla-La Mancha, por lo que deberemos poner el foco en que deberemos poner precios asequibles para que todo el mundo pueda acceder a nuestros servicios sin necesidad de hipotecarse. (INE, 2021)

Si nos centramos en Madrid, la zona más industrial es la zona sur por lo que en caso de que poner una sede iremos a esta zona, debido al bajo precio que tienen los alquileres, pero al mayor índice de renta per cápita.

7. Subvenciones:

7.1. Ayudas para el fomento de la RSE y la conciliación laboral

“Línea 1ª. Implantación de la responsabilidad social en los autónomos y en las pequeñas empresas: Mediante esta línea se subvencionará tanto la obtención o renovación de certificaciones de normas o estándares en materia de responsabilidad social, como la puesta en marcha de planes directores o programas que tengan por objeto avanzar hacia dicha certificación.

Estas normas o estándares podrán ser la Norma SA 8000, la Certificación IQNet SR10, la certificación SG21, EFR (conciliación) u otras similares.

Línea 2ª. Conciliación de la vida laboral, familiar y personal a través de incentivos económicos para el fomento del teletrabajo y de la flexibilidad horaria. Comprende:

- a) Incentivos económicos para el fomento del teletrabajo, incluida la compra de equipamiento electrónico cuando haya sido necesario para realizarlo.*
- b) Incentivos económicos para el fomento de la flexibilidad horaria, proporcionales a la jornada laboral del trabajador.”*

REQUISITOS E IMPORTE DE LA SUBVENCIÓN (*)



Requisitos para ambas líneas:

- Que tengan contratados un máximo de 50 trabajadores.
- Que no superen los 10 millones de euros de volumen de negocio anual o su balance anual sea inferior a 43 millones de euros.
- Que no sean entidades públicas.
- Encontrarse al corriente de sus obligaciones tributarias estatales y autonómicas y de la Seguridad Social y no tener pendiente de pago ninguna otra deuda.
- Realizar su actividad en la Comunidad de Madrid.

Requisitos y cuantías

Implantación de la responsabilidad social:

- Obtención o renovación de certificaciones de las normas o estándares mediante el pago del 75 % de los costes que lleve consigo dicho proceso, con un máximo de 2.500 € por beneficiario.
- Puesta en marcha de Planes Directores o Programas para avanzar hacia dicha certificación, mediante el pago del 75% de los costes que lleve consigo dicha puesta en marcha con un máximo de 2.500 € por beneficiario.

Incentivos para fomentar la conciliación: flexibilidad o teletrabajo:

- Formalizar, al menos, un acuerdo de flexibilidad horaria o teletrabajo, con un trabajador vinculado a la empresa por contrato laboral.
- Contratar personal nuevo en la modalidad de teletrabajo, y establecer con el trabajador un acuerdo que regule esta situación por un período de tiempo no inferior a un año.

Cuantías

En el caso de teletrabajo, las ayudas consistirán en un incentivo de 2.500 € por trabajador con un acuerdo individual de teletrabajo, formalizado en un contrato de teletrabajo, bien por adaptación del contrato que tenía en la empresa o bien por la realización de un nuevo contrato para una persona no vinculada a la empresa, con el límite máximo de 10.000 € por empresa. La empresa deberá facilitar los medios para la efectividad del teletrabajo del trabajador.

Así mismo, se subvencionará el 75% del coste de los equipos electrónicos necesarios para la implantación en el centro de trabajo del teletrabajo, con un máximo de 2.500 euros por empresa. (*)

En el caso de flexibilidad horaria, las ayudas consistirán en un incentivo de 2.500 € por persona trabajadora, con el límite máximo de 10.000 € por empresa.

7.2. Ayudas a trabajadores que se constituyan por cuenta propia:

“¿Quién la puede pedir? Las personas físicas desempleadas que se den de alta como trabajadores autónomos, por cuenta propia en el régimen que corresponda de la Seguridad Social o en la mutualidad del colegio profesional correspondiente.

Las personas previstas en el punto anterior que sean miembros de sociedades civiles o de comunidades de bienes. También los socios de sociedades mercantiles, siempre y cuando no sean miembros del órgano administrador de la sociedad.

Las personas previstas en el primer punto, que sean socios trabajadores o de trabajo de cooperativas o sociedades laborales.

A efectos de determinar la fecha de inicio de actividad como trabajador por cuenta propia se considerará, en todo caso, la fecha de alta inicial en el Impuesto de Actividades Económicas.”

¿CUÁL ES EL IMPORTE DE LA AYUDA?

El importe final de la ayuda será el **80 % de los gastos justificados**, de conformidad con los costes subvencionables establecidos en el artículo 4.2 de las Normas Reguladoras.

A.- GASTOS DEL ARTÍCULO 4.2 (todos los gastos excepto los comprendidos en la letra p)

COLECTIVO	IMPORTE MÁXIMO	IMPORTE MÍNIMO
Trabajador por cuenta propia con carácter general	2.500 €	750 €
Jóvenes desempleados menores de 30 años, mujeres desempleadas, desempleados mayores de 45 años, parados de larga duración que haya estado inscritos en una oficina de empleo durante, al menos, doce de los anteriores dieciocho meses, mujeres víctimas de violencia de género, víctimas de terrorismo, y personas con discapacidad con un grado igual o superior al 33%.	3.080 €	750 €

B.- GASTOS DEL ARTÍCULO 4.2 LETRA p) - Gastos en INMOVILIZADO material e inmaterial.

El importe de la ayuda se podrá incrementar en **1.500 euros máximo** para atender gastos contemplados en **la letra p) del artículo 4.2** (inmovilizado material e inmaterial).

Por lo tanto, la cuantía máxima de la subvención se ampliará, con carácter general, hasta los 4.000 euros, y para los colectivos específicos hasta 4.580 euros.

En cualquier caso, la concesión de esta ayuda estará condicionada a que el beneficiario realice un gasto con su correspondiente pago que sea necesario para el desarrollo de la actividad, sin incluir IVA o los impuestos indirectos equivalentes cuando sean susceptibles de recuperación o compensación, entre los **tres meses anteriores** a la fecha de inicio de la actividad como trabajador/a por cuenta propia y los **dos meses posteriores** a dicho inicio.

7.3. Tarifa cero para autónomos:

“Para personas con discapacidad superior al 33%.”

Línea 5: Incentivos para el fomento de la contratación de personas con discapacidad y otros colectivos especialmente vulnerables

- Programa

Incentivos para el fomento de la contratación de personas con discapacidad y otros colectivos especialmente vulnerables

- Descripción

Incentivos para la **contratación indefinida** mediante la **contratación inicial de personas con discapacidad inscritas como demandantes de empleo** en una **oficina de empleo de la Comunidad de Madrid**, y otros colectivos especialmente vulnerables.

Incentivos para la contratación indefinida **mediante la transformación de contratos temporales en indefinidos** de personas con discapacidad y otros colectivos especialmente vulnerables.

- **Cuantía de las ayudas**

- **5.500 €** por cada contrato indefinido inicial o transformación en indefinido de un contrato temporal de personas con discapacidad que tengan reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33 por 100.
- **7.500 €** por cada contrato indefinido inicial de personas con discapacidad que presentan mayores dificultades para el acceso al mercado ordinario de trabajo, personas con discapacidad procedentes de un enclave laboral, mujeres víctimas de violencia de género, víctimas de trata de seres humanos, víctimas del terrorismo y personas en situación o riesgo de exclusión social.
- **9.500 €** por cada contrato indefinido inicial de personas con discapacidad procedentes de un enclave laboral que presentan mayores dificultades para el acceso al mercado ordinario de trabajo.

Las cuantías anteriores se incrementarán con **500 € adicionales** cuando la persona contratada sea una **mujer o pertenezca al colectivo de personas trans**.

- **2.000 €** por cada contrato indefinido inicial o transformación de contrato temporal en indefinido de personas con capacidad intelectual límite.

Para los **autónomos que contraten a su primer empleado**, se contempla una **ayuda adicional de 2.000 €** que se sumará a la cuantía que corresponda por cada contrato indefinido inicial o transformación en indefinido de un contrato temporal de **personas con discapacidad que tengan reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33 por 100, personas con discapacidad que presentan mayores dificultades para el acceso al mercado ordinario de trabajo, personas con discapacidad procedentes de un enclave laboral, mujeres víctimas de violencia de género, víctimas de trata de seres humanos, víctimas del terrorismo y personas en situación o riesgo de exclusión social**.

En los supuestos de contratación a tiempo parcial los importes anteriores se reducirán proporcionalmente en función de la jornada establecida. La **jornada a tiempo parcial no podrá resultar inferior al 50 por 100** de la jornada de un trabajador a tiempo completo comparable.

Esta exigencia de jornada mínima no será aplicable a las contrataciones realizadas a personas con discapacidad.

Ayuda sujeta a Régimen de minimis, a excepción de las solicitadas por la **contratación de personas con discapacidad**.

- **Convocatoria:** 01/01/2023

¿QUÉ GASTOS SON SUBVENCIONABLES?



Los costes subvencionables, que deberán ser necesarios para la puesta en marcha de la actividad empresarial y responder a la naturaleza de la misma, podrán ser:

- Honorarios de Notario, Registrador e Ingenieros Técnicos como consecuencia de la constitución y puesta en marcha de la actividad empresarial.
- Honorarios de Letrados, Asesores y gastos de gestoría relativos a la constitución y puesta en marcha de la actividad empresarial.
- Registro de patentes y marcas.
- Gastos necesarios para el relevo y/o traspaso del negocio, incluyendo los estudios de diagnóstico y los asesoramientos o la asistencia necesaria.
- Tasa de inspección sanitaria y licencias urbanísticas.
- Alquiler de local para el desarrollo de la actividad así como alquiler de salas para la prestación temporal de servicios en espacios de coworking o viveros empresariales privados, referidos a los meses correspondientes al periodo subvencionable.
- Desarrollo de página web y otras aplicaciones de comercio electrónico que sean necesarios para el ejercicio de la actividad.
- Gastos efectuados para el mantenimiento, reparación y conservación del local destinado a la actividad profesional a desarrollar por el solicitante.
- Gastos relativos al Servicio Obligatorio de Prevención a los autónomos que contraten a su primer trabajador.
- Gastos realizados para el alta en Internet, o para el acceso mediante licencias al uso de programas informáticos específicos (la adquisición de software profesional se podrá incluir en el anexo II.B: Gastos en inmovilizado material e inmaterial).
- Gastos derivados del cumplimiento de la normativa en materia de Protección de datos.
- Gastos de investigación y desarrollo correspondientes al ejercicio presupuestario al que se imputa la subvención.
- Gastos de publicidad y propaganda (a excepción de las relaciones públicas).
- Primas de seguros de responsabilidad civil y de otros seguros necesarios para la actividad.
- Cuotas de colegios profesionales.
- Gastos correspondientes al alta de los suministros de agua, gas y electricidad.
- Facturas de los consumos de agua, internet, gas y electricidad correspondientes al local donde se desarrolla la actividad empresarial, y en relación a los meses subvencionables.
- Gastos en inmovilizado material e inmaterial, no previstos en los apartados anteriores.

No será considerado gasto subvencionable el IVA y aquellos otros gastos que puedan ser objeto de subvención, bonificación o exención por otros organismos o instituciones públicas o privadas.

8. Análisis DAFO:

El análisis DAFO trata de analizar los factores internos y externos de nuestra empresa respecto a las habilidades y debilidades de nuestra empresa, lo que vienen a ser factores propios que nos podrán hacer valer o que podremos mejorar.

Por otro lado, tendremos cuales son los factores que no controlamos que podrían mejorar nuestra situación dentro del mercado y cuales deberemos de prever para que supongan un factor de riesgo.

8.1. Nuestra empresa:

8.1.1. Debilidades:

En cuanto al nuestro se trata lo que debemos tener en cuenta es que somos personas jóvenes, por lo que tendremos poca experiencia a nivel laboral, además de que partimos de cero por lo que tendremos clientela cero. Cabe destacar, que estas son debilidades durante los primeros años dado que a medida que vayamos consiguiendo experiencia en el sector y clientela esto ira mejorando, por lo que no podremos hacer nada directamente para poder mejorar sino que esto ira ligado al tiempo.

El personal y la falta de atención al cliente, no es tan importante, pero si lo analizáramos tendríamos que decir que para mejorarlo, trataremos de forma como indicamos con anterioridad dar trabajo a personas que tengan paradas sus máquinas y así podremos darles un trabajo, y a nivel de atención haremos hincapié en nuestra empresa a los diferentes foros de dudas y preguntas con los que contaremos, además de estar en contacto con los clientes vía telemática para hacer el seguimiento de sus pedidos.

8.1.2. Fortalezas:

En contraparte de la poca experiencia profesional, contamos con juventud e innovación por lo que tendremos un mayor número de ideas. Además, la impresión 3D brinda una oportunidades y una rápida puesta a punto a todas las personas, dado que solo debes conocer un poco el sector.

Contando con las personas que somos, lo que haremos para tener nuestro amplio número de ideas, será simplemente vivir el día a día y no pensar a futuro, por lo que nos hará que al ser un mercado variable dispongamos de dichas ideas innovadoras.

Por último, nuestro proyecto lleva por bandera el ecologismo, por lo que las ideas para mejorar el medioambiente son muy amplias. Aunque para mantener esta declaración de mantener el medioambiente, lo que haremos será colaborar con empresas de residuos que nos ayuden a reutilizar esos materiales y así poder luego nosotros poder implementarlo en nuestro negocio.

8.1.3. Amenazas:

Al tratarse de un sector que cuenta con muchas empresas, va a ser un sector competitivo y que en cuestión de poco tiempo tendrá una serie de políticas reguladoras como la de propiedad intelectual.

Además, se trata de un mercado volátil, por lo que tendremos que innovar constantemente y sin salir de la norma legal.

Para poder competir en este mercado, lo que trataremos de hacer es tratar de tener buenas ideas, además de ofertas para poder hacer frente al resto de negocios existentes.

8.1.4. Oportunidades:

Entre las oportunidades que tendremos será la gran cantidad de clientes que hay es un gran mercado por explorar. En consonancia, es tiene una gran escalabilidad en función de la ley de oferta y la demanda de dichos clientes.

Como punto clave en el mercado actual, es la búsqueda de ideas ecológicas que mejoren la situación del planeta. Desde Impr3Dsion, nos basaremos en el modelo de negocio verde conforme a las ideas de la agenda 20-30.

Mantendremos estas oportunidades teniendo en mente la cantidad de ventajas que daríamos al planeta, además de la repercusión por muy pequeña que sea que tendríamos.

8.2. DAFO de otra empresa:

8.2.1. Debilidades:

En lo que respecta a las debilidades en este sector, al principal es la falta de atención directa con el cliente.

El primer motivo para ello es la forma de uso de este tipo plataformas. Para aquellas personas que tengan una mayor experiencia con plataformas de compra online no supondrá un problema, pero las personas que requieran de los servicios ofrecidos por este tipo de empresas y no estén tan acostumbrados con la tecnología de nuestro sector y las plataformas online, esto puede resultar un impedimento para estas personas.

Esto se resume una reducción de nuestra clientela.

8.2.2. Amenazas:

Este sector es un sector novedoso y actual, algo innovador y en constante cambio, donde hay que saber adaptarse.

Además los precios deben ser asequibles y deben destacar, algo muy difícil cuando los materiales y recursos de la mayoría de empresas dedicadas a esto son muy parecidos. Lograr identificarse por unos precios bajos es complicado.

Otro factor para tener en cuenta son los tiempos de entrega. Es un factor para considerar si quieres que la gente te tenga en cuenta a la hora de elegir entre una empresa u otra. A parte, muy probablemente el reparto y la distribución del producto no lo gestionas directamente tú, contratarás los servicios de otra empresa y por ello es muy importante elegir una fiable y de confianza.

No hay que olvidarse que el sector tecnológico es un sector en constante cambio, es necesario que el personal esté formándose de forma continua, buscando nuevas oportunidades de mejora.

Por último y no menos importante, es necesario respetar todas las normativas reguladoras.

8.2.3. Fortalezas

El principal beneficio de este tipo de producción es la fácil implementación que este tiene. No es necesario un gran desembolso inicial para iniciar la producción. Con una sola

impresora y conocimientos básicos puedes empezar a producir y vender desde tu propia casa.

Otra fortaleza es el precio de los materiales, son baratos y asequibles, lo que permite comprar la cantidad necesaria en función de tus ganancias o lo que preveas vender. A medida que esto aumente, puedes comprar más materiales sin dificultad.

8.2.4. Oportunidades

La principal ventaja es la autosuficiencia que te otorga este tipo de negocio. Al ser un desembolso pequeño al principio, lo puedes financiar tu directamente sin necesidad de terceras personas o entidades, permitiéndote a su vez un poco más de libertad.

A su vez, aunque el público inicial es algo pequeño, ya que no es algo fácil de dar a conocer, si se emplea bien resulta de mucha utilidad en muchos sectores. Aprovechar eso puede significar la diferencia entre tu y otra empresa del sector.

Por último, debido al poco desembolso inicial y la independencia, es un negocio en crecimiento constante.

9. Objetivos de la Empresa:

A largo y corto plazo nuestra empresa buscará conseguir una serie de objetivos que serán evaluados en base a dos detalles:

- Aspectos a largo plazo: Actualmente no contamos con las medidas suficientes para lograrlo, pero en un futuro podríamos llegar a conseguirlos.
- Aspectos a corto plazo: Contamos con las medidas para conseguirlo o poder conseguirlo en poco tiempo.

9.1. Económicos:

En tema económicos al ser una empresa joven, por lo que nuestra primera idea es conseguir una clientela y así conseguir ponernos en el ámbito nacional como una empresa conocida.

A largo plazo, nuestra idea es tener el capital suficiente para poder exportar nuestras ideas a otros países.

9.2. Técnicos

Algunos de los aspectos más importantes es buscar nuevas formas para poder innovar los materiales de impresión. Aunque para el futuro buscamos una empresa líder en el mercado de las impresiones 3D por nuestra ideas ecológicas y que respetan el medioambiente.

9.3. Humanos

Buscaremos cumplir las necesidades de nuestros clientes haciendo que ellos mismos sean los realizan los diseños o seleccionen sus diseños favoritos, de tal forma que no se tengan que limitar a un catálogo exclusivo.

9.4. Sociales

Desde Impr3Dsion haremos contratos con personas que tengas sus impresoras paralizadas y a cambio de nosotros poder usarlas, serán remunerados con una parte del precio total del encargo. Además, brindaremos nuestra empresa para que sea usada por nuestros clientes.

10. Buyer Persona y Público destino

Después de un largo tiempo discurriendo sobre nuestro público objetivo, hemos considerado optimo dirigirnos a un público algo amplio, desde adolescentes a gente de 40 años más o menos.

A su vez, podemos realizar encargos concretos como piezas para reparaciones, fontanería, piezas para maquinaria y herramientas.

Es más, el público puede ser aún más variado si ampliamos nuestros horizontes. Podemos llegar a realizar figuras de los personajes favoritos de nuestros clientes, herramientas de obra, y, si llegamos a más, podemos incluso llegar a formar parte de algún tipo de ayuda a personas que les falte algún miembro, pudiendo hacer miembros 3D.

11. Segmentación del mercado

Desde Impr3Dsion, buscaremos un tipo de mercado concreto, atendiendo a las personas como clientes, veremos sobre todo la edad, debido a que no será la misma forma a la que nos referiremos a una persona joven que a una persona mayor. Además, tendremos que ver su forma de vida, en concreto, desde nuestra empresa buscaremos a personas que les guste los animes y la colección de figuras.

Además buscaremos personas que se dediquen a sectores específicos, dado que nos permitirá centrarnos a un tipo de cliente específico, lo cual irá unido a nuestro tipo de segmentación del mercado, que será una estrategia masiva en cuanto a hablamos de la creación de figuras, dado que será el mismo producto para todo tipo de personas gracias a la amplia gama de productos de figuras que tendremos.

Por otro lado, la creación de productos específicos será una estrategia personalizada, dado que dependeremos del producto cliente para crear el producto que nos pida, y por ello, la particularidad que tendrá serán que las piezas que creemos no serán las mismas para todas las empresas.

12. Marketing-mix

12.1. Producto

12.1.1. Tipo de impresión

Nosotros vamos a usar un tipo de impresión conocido como impresión 3D FLM. Los motivos de esta impresión son dos:

12.1.2. ¿Qué es el PLA en 3D?

- PLA Impresión

El ácido poliláctico, comúnmente conocido como PLA, es uno de los materiales más populares utilizados en la impresión 3D de escritorio. Es el filamento por defecto elegido para la mayoría de las impresoras 3D basadas en extrusión porque puede imprimirse a baja temperatura y no requiere una cama calentada.

- Respetuoso con el medio ambiente:

Esto se debe a que los materiales usados más comunes en este tipo de impresión, llamados termoplásticos, son reutilizables. Son plásticos que al aplicarles calor se reblandecen y son deformables, después se solidifican. La ventaja es que puedes volver a

calentar el material y reutilizarlo, con muy poco desgaste en el material. Por tanto, es renovable y respetuoso.

- Económico:

Estos materiales son muy comunes y es el más usado en la impresión ya que es barato. Además, si una impresión sale mal, siempre puedes volver a usar ese material de nuevo en vez de comprar más.

12.1.3. Impresora que usaremos

El tipo de impresora que usaremos será premontada, básicamente. Esto es porque al final es más simple y una vez que tengamos más experiencia miraremos de hacerlas a piezas

Esta máquina concretamente permite utilizar varios materiales en función de nuestras necesidades, pero el material principal es el PLA, un termoplástico renovable.

12.2. Precio

Para poder fijar un precio de nuestros productos nos basaremos en la cantidad de material plástico empleado para la impresión de cada diseño y además, nos ceñiremos a los precios que la competencia ponga, pudiendo estos tener varios diseños para el mismo producto dependiendo si es con relleno o sin relleno, permitiendo así que haya diferentes precios, así como diseños más robustos y otros más ligeros.

También se incluirá en el precio si el diseño lo cogen de nuestra web, si el diseño lo cogen de otro sitio no se tendrá en cuenta para el precio final del producto.

Para los envíos estos dependerán de la comunidad autónoma o provincia a la que se realice el envío, pudiendo recoger en nuestra tienda física si lo desean para ahorrarse el precio del envío.

Los envíos canarias o baleares tendrán el coste añadido del envío correspondiente, marcado por la empresa de transportes que se encargue de esto, pudiendo comprobarse el precio añadido desde la web.

El valor base del plástico empleado para las impresiones es de 20,13€/kg a lo que le añadimos el valor de nuestro trabajo: $\text{precio final} = \text{g. diseño} \times 0,35 (\text{nuestros costes reales por realizar la impresión}) + \text{precio del envío} + \text{precio del diseño} (\text{consultar dependiendo del diseño y la complejidad})$, esto puede incorporarse en la web para hacer una estimación del precio final del encargo.

12.3. Promoción

12.3.1. Redes Sociales

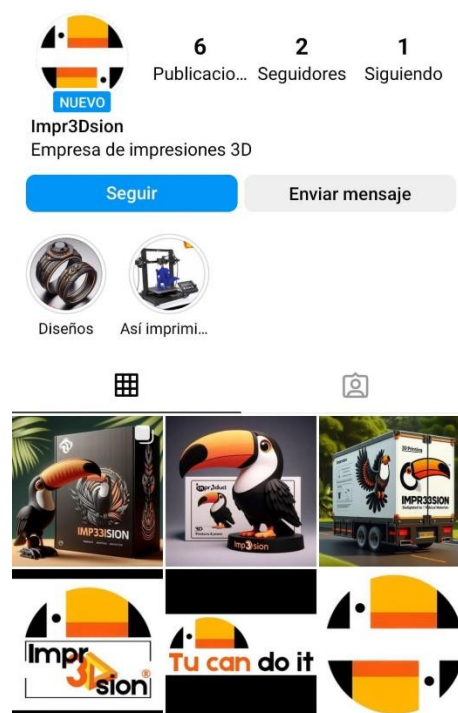
Dado que una parte significativa de nuestro público potencial se encuentra en el rango de edad de 15 a 35 años, sabemos que las redes sociales representan una excelente

oportunidad para llegar a un amplio número de personas. Nuestra intención es construir una identidad única y visualmente representativa que nos identifique de manera distintiva.

Para lograrlo, hemos decidido adoptar una paleta de colores compuesta por negro, naranja y blanco, inspirada en los tonos del tucán, nuestra mascota. Esta combinación se extenderá no solo a nuestras redes sociales, sino también a nuestra página web y al empaquetado de nuestros productos, creando una imagen potente y fácilmente reconocible.

En el ámbito de las redes sociales, planeamos utilizar estrategias que fomenten la interacción y la visibilidad. Organizaremos sorteos en los cuales los participantes podrán optar a premios etiquetando a amigos, permitiéndonos dar a conocer nuestros productos mientras generamos entusiasmo y expectativa entre nuestros clientes.

Además, exploraremos la colaboración con influencers que se alineen con nuestro público objetivo. Dado que muchos influencers comparten el interés por la colección de figuras, planeamos regalar algunas de nuestros productos con la intención de que realicen reseñas auténticas y recomienden nuestros productos a sus seguidores, quienes, al identificarse con sus referentes, constituyen un público potencialmente interesado en nuestras impresiones 3D. Creemos firmemente en la influencia de estos personajes para llegar a nuevos clientes y consolidarnos en el mercado de figuras de colección.



12.3.2. Programa de Socios

Con el objetivo de fomentar la lealtad y recompensar a nuestros clientes leales, hemos creado un programa de socios. Este sistema está diseñado para ofrecer beneficios exclusivos a quienes eligen nuestra tienda de impresión 3D.

Cada vez que un cliente realiza una compra, automáticamente acumulará el 10% del total gastado en su cuenta de socios. Este crédito acumulado se puede utilizar en futuras compras. Por ejemplo, si un cliente gasta 37 euros, acumulará 3,7 euros en su cuenta de socios para sus futuras compras.

La flexibilidad es clave en nuestro programa. Los clientes pueden acumular la cantidad que deseen, sin límites, y decidir cuándo desean utilizar estos créditos. Esta libertad permite a nuestros socios la oportunidad de beneficiarse de descuentos significativos en sus compras futuras, incentivándolos a elegirnos continuamente.

Este Programa de Socios no solo busca recompensar la fidelidad, sino también incentivar compras adicionales en nuestra tienda. Estamos emocionados por la oportunidad de agradecer a nuestros clientes más leales y fortalecer aún más nuestra conexión con la comunidad de entusiastas de las impresiones 3D.



12.3.3. Regalos y Sorpresas Especiales

En nuestro compromiso constante de brindar una experiencia excepcional a nuestros clientes, hemos creado la iniciativa de Regalos y Sorpresas Especiales. Queremos que cada interacción con nuestra tienda de impresión 3D sea única y memorable.

Para expresar nuestro agradecimiento a aquellos que eligen realizar compras más significativas, hemos ideado un sistema de regalos exclusivos. Con compras de una cierta cantidad, sorprenderemos a nuestros clientes con detalles impresos en 3D, añadiendo un toque único y personalizado a sus experiencias de compra. La emoción de recibir un regalo inesperado refleja nuestro deseo de hacer que cada compra sea especial.

Además, para aquellos que nos eligen por primera vez, hemos reservado una sorpresa especial con su primera compra. Queremos causar una buena impresión desde el principio y mostrar nuestro agradecimiento por unirse a la familia de nuestra tienda de impresión 3D.

En celebración de momentos especiales, como cumpleaños, también planeamos sorprender a nuestros clientes con pequeños regalos y descuentos exclusivos. Creemos que estos gestos contribuirán a fortalecer los lazos con nuestra tienda y convertirán cada compra en una experiencia memorable.

Estamos comprometidos a crear más que simples transacciones; queremos construir conexiones significativas con nuestros clientes.



12.4. Canales de comunicación y distribución

12.4.1. Canales de comunicación

En Impr3Dsion trataremos de llegar al mayor número de personas posibles, para ello hemos creado nuestras propias cuentas de Facebook e Instagram para poder postear las imágenes de nuestras últimas creaciones y haremos en ellas promociones de descuento. Aunque para clientes fieles a la marca incluso les haremos regalos y desde nuestra página web, podrán acceder a impresiones gratuitas cada cierto número de pedidos.

Como bien he mencionado, nuestra página web hará como una propia red social, dado que las personas podrán poner opiniones de los diseños que subamos e incluso ellos mismos podrán subir los suyos propios.

Instagram nos permitirá crecer en el apartado de subir los proyectos en 3D, en los histories de esta red social, pudiendo cautivar a la inmensa cantidad de jóvenes que deambulan por esta red social viendo los videos que les llama la atención. Además, podrá ser usada para contactar con profesionales de diferentes sectores que necesiten de nuestro servicio.

En Facebook a diferencia de Instagram, esta red social permite hacer estudios de mercado, lo que nos propinará ideas de hacia que lado decantarnos en caso de hacer una impresión u otra. Además, esto nos permitirá saber que clientes han quedado satisfechos con nuestro trabajo y quienes por el contrario desean haber tenido un mejor trato o servicio.

Todo esto conjunto, hará que impr3Dsion crezca conociendo de primera mano los gustos de la gente y cómo podemos nosotros como personas mejorar para dar un servicio acorde con lo esperado. Destacar, que en Impr3Dsion queremos que todo el mundo, desde novatos a profesionales del sector, están invitado a indagar en nuestras redes sociales para conocer más de nuestro modelo de negocio, sin miedo a preguntar y a ser curioso.

12.4.2. Distribución

La forma más importante de distribución será nuestra página web, la cual dotará al cliente para poder indicar la dirección donde será enviado el producto. Además de contar con formas de pago segura con diferentes formas desde PayPal a tarjeta Visa.

La segunda forma será la distribución con la contratación de un servicio de envío, el cual nos permita certificar que nuestro producto llegue a su lugar sin ningún daño y pudiendo hacer seguimiento de ello.

Por último, la distribución con afiliados, esto es nos permitirá en caso de que se nos estropeen las máquinas, personas de confianza que previamente habremos conocido y habremos firmado un contrato con ellos, distribuyan nuestros productos a cambio de una bonificación por venta.

13. Plan de Personal

13.1. Recursos humanos de la empresa.

RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA			
Puesto	Funciones	Perfil profesional	Salario neto/año
CEO	Jefe ejecutivo	Máxima autoridad empresarial/Empresario	35.000€
Jefe de Marketing y venta internacional	Imagen y diseño de Brand	Diseñador/publicista	30.000€
Jefe de Logística	Encargado de distribución y almacenaje	Ingeniero	30.000€
Jefe de producción	Diseño de planes de producción y almacenamiento	Ingeniero	30.000€
Jefe de recursos humano	Diseño de puestos de trabajo y selección de personal	Psicólogo	30.000€

13.2. Estimación de costes

ESTIMACIÓN COSTES	
Costes Fijos (total anual)	Costes Variables (unitarios)
Personal (75.000€)	Terrenos y Edificaciones (100.000€)
Instalaciones (10.500€)	Maquinaria y útiles (2.000€)
Reparar maquinaria (500€)	Registros y apartado legal (10.000€)
Suministros (10.000€)	Equipos Informáticos (2.000€)
Publicidad (4.000€)	
Seguros (5.000€)	
Envases y embalajes (2.000€)	

14. Inversión necesaria

Concepto	Cuantía
Inversiones materiales	
Terrenos	0€
Edificios y locales	100.000€
Instalaciones (obras para acondicionarlo, electricidad, agua,...)	10.500€
Maquinaria	6.000€
Herramientas y utillajes	
Elementos de transporte	10.000€
Equipos informáticos (<i>ordenadores, fax, fotocopadoras,...</i>)	2.000€
Total inversiones materiales	168.000€
Inversiones inmateriales	
Depósito y fianzas	30.000€
Derechos de traspaso	500€
Derechos de marca y de patente	275€
Canon de franquicia	0€
Aplicaciones informáticas	0€
Gasto de Alta de luz, agua, permisos y tasas, etc.	2.400€
Gastos de Constitución- establecimiento Abogado, Notario, Registro, ...	10.000€
Total inversiones inmateriales	43.175€

15. Fuente de financiación

FUENTES DE FINANCIACIÓN	Cuantía
RECURSOS PROPIOS	
Capital Social	15.000€
Ayudas y donaciones de familia y/o amigos	5.000€
Otras aportaciones no ha devolver (Subvenciones)	12.500€
RECURSOS AJENOS	
Préstamos y créditos de entidades financieras	30.000€
Aplazamiento a proveedores	0€
Leasing o Renting	3.500€
Otros	2.000€
TOTAL	68.000€

16. Persona Jurídica

En cuanto a la persona jurídica, en Impr3Dsion decidimos hacer una sociedad limitada, dado que desde un primer punto de vista empezaremos con poco capital inicial, por lo que podremos crear la sociedad contando con solo 1€. Además, al no haber un número límite de personas podremos pertenecer todos.

Respecto a la denominación social, tendremos que emplear las siglas S.L., pero para ello acudiremos al Registro Mercantil Central y ver que nombres están disponibles.

Lo mejor de este tipo de sociedad, es que podremos hacer aportaciones a la sociedad sin tener que arriesgar todo nuestro capital y simplemente arriesgando el capital que hayamos puesto a la empresa.

Y por último, en caso de que alguien quiera dejar la sociedad permitirá que las otras partes se hagan con su parte sin tener que recurrir a concursos públicos o terceras personas ajenas a la sociedad.

17. Bibliografía

ICO. (2023). *Subvenciones para empresas a nivel nacional*. Obtenido de ICO:

<https://www.ico.es/web/guest/ico/nacional>

INE. (2021). *Atlas de Distribución de Renta de los Hogares*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística:

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177088&menu=ultiDatos&idp=1254735976608