

1 RESUMEN EJECUTIVO

NOMBRE DE LA EMPRESA: ECOLOGICS

CONCEPTO DEL NEGOCIO:

Empresa:

Ecologics es una empresa centrada en ofrecer productos ecológicos y sostenibles a través de su página web en línea. La empresa se destaca por su compromiso con la sostenibilidad, la transparencia en sus prácticas comerciales y la calidad de sus productos.

Producto:

Lo que vamos a vender son productos ecológicos, desde alimentos hasta productos de cuidado personal y limpieza. Los productos se van a caracterizar por su origen sostenible, la ausencia de químicos dañinos y su contribución a un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente.

Ventaja Competitiva:

Nuestra ventaja competitiva frente a otras empresas radica en varios elementos innovadores, como envases sostenibles, la posibilidad de comprar productos a granel en línea y un programa de lealtad sostenible. Estos aspectos únicos no solo abordan las preocupaciones medioambientales, sino que también ofrecen opciones convenientes y atractivas para los clientes comprometidos con la sostenibilidad.

Características de los Clientes:

Los clientes a los que queremos llegar serían, aquellos conscientes de la salud, personas con alergias o sensibilidades y consumidores comprometidos con el medio ambiente. Nuestra empresa intentará adaptar su oferta para satisfacer las necesidades específicas de cada segmento de cada cliente.

Contexto del Negocio:

En un entorno marcado por el crecimiento del sector tecnológico y una creciente conciencia ambiental, Nuestra empresa quiere aprovechar la plataforma de comercio electrónico y utilizar estrategias de marketing digital para destacar en el mercado. Además, nuestra empresa está operando en el contexto económico de España, donde la sostenibilidad y la salud son prioridades crecientes entre los consumidores.

• DESCRIPCIÓN SOCIOS:

- **Sergio Felipe:** Estudiante del ciclo formativo de grado superior en desarrollo de aplicaciones web, apasionado por el diseño de interfaz de usuario y la tecnología web. Busca ampliar sus conocimientos en habilidades de diseño para dedicarse al desarrollo de aplicaciones web. Ha participado en proyectos de diseño web durante sus estudios, demostrando habilidades notables en la creación de interfaces atractivas y funcionales.
- **David del Pilar:** Estudiante del ciclo formativo de grado superior de Desarrollo de aplicaciones web. Destaca por su creatividad en el diseño web y su habilidad para detectar problemas. Ha colaborado en la creación de sitios web innovadores como parte de proyectos estudiantiles, obteniendo reconocimiento por su enfoque creativo y soluciones efectivas.
- **Mauro Ortiz:** Estudiante del ciclo formativo de grado superior en desarrollo de aplicaciones web, con una fuerte pasión por el desarrollo de páginas web. Interesado en ampliar sus conocimientos en el sector informático para dedicarse al desarrollo web. Se ha destacado en competiciones locales de desarrollo web, evidenciando habilidades técnicas notables y una actitud proactiva.
- **Jesús Cabrera:** Estudiante de ciclo formativo de grado superior con habilidades sólidas en HTML, CSS, JavaScript, Java, Python y PHP. Su objetivo es convertir su pasión por el desarrollo web en una carrera como programador. Ha contribuido significativamente a proyectos de código abierto y ha participado en hackatones, demostrando habilidades destacadas y capacidad para trabajar en equipo.

• CONSTITUCIÓN:

Forma Jurídica seleccionada

Sociedad Limitada (SL):

Optamos por una Sociedad Limitada porque nos proporciona una esencial capa de protección personal. La responsabilidad limitada implicaría que nuestro patrimonio personal no estará en riesgo en caso de deudas o problemas financieros. Esto nos permite asumir ciertos riesgos comerciales sin comprometer nuestros bienes personales.

- IMAGEN CORPORATIVA:



Una empresa requiere un logo y una imagen corporativa para establecer una identidad visual distintiva y coherente. El logo es un elemento gráfico que representa la esencia de la empresa, mientras que la imagen corporativa abarca el conjunto de elementos visuales que comunican su personalidad y valores. Ambos son fundamentales para crear una impresión duradera en clientes y stakeholders, generando reconocimiento, confianza y diferenciación en el mercado. Además, proporcionan cohesión y profesionalismo a la presencia visual de la empresa en diversos medios y plataformas.

Nosotros hemos elegido nuestro logo inspirándose en otros logos e imágenes de empresas sostenibles y entre todos hemos elegido entre varios logos que hemos creado y el que más nos ha llamado la atención es el que se ve.

2 LA IDEA.

2.1 DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

Identificación de la empresa: ECOLOGICS.

Ubicación: Madrid (Centro)

Fecha prevista de inicio : principios de diciembre.

Forma jurídica inicial elegida: Sociedad Limitada

2.2 PROMOTORES DEL PROYECTO

Datos profesionales:

Sergio Felipe : Estudiante del ciclo formativo de grado superior en desarrollo de aplicaciones web , apasionado en diseño de interfaz de usuario , experiencia de usuario y la tecnología web e interesado en ampliar mis conocimientos en el sector de habilidades de diseño, con el fin de dedicarme a desarrollador de aplicaciones web.

David del Pilar: Estudiante del ciclo formativo de grado superior de Desarrollo de aplicaciones web, con ganas de poder seguir aprendiendo. Lo más destacable sobre mí es la creatividad para poder realizar una web muy buena visualmente y también destacar mi habilidad para poder detectar el problema.

Mauro Ortiz: Estudiante del ciclo formativo de grado superior en desarrollo de aplicaciones web, apasionado en el desarrollo de páginas web e interesado en ampliar mis conocimientos dentro del sector informático con el fin de dedicarme al desarrollo web, me defino por ser una persona con ganas de aprender y con mucha actitud.

Jesús Cabrera: Soy un estudiante de ciclo formativo de grado superior con una fuerte pasión por el desarrollo web. He adquirido habilidades sólidas en HTML, CSS, JavaScript, Java, Python y PHP. Mi objetivo es convertir esta pasión en una carrera como programador, y estoy entusiasmado por aprender y crecer en el campo de la informática.

2.3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO

Nuestro proyecto consiste en utilizar una página web en la cual venderemos productos ecológicos sostenibles como por ejemplo:

Alimentos Orgánicos: Ofrecemos una selección de alimentos frescos, productos secos y enlatados, snacks y bebidas que son cultivados y procesados de manera sostenible. Estos alimentos están libres de pesticidas y químicos nocivos, lo que los hace ideales para aquellos que buscan una alimentación más saludable y libre de alérgenos.

Productos de Cuidado Personal: Nuestra tienda incluye una variedad de productos de cuidado personal, como cremas, lociones, jabones, champús y acondicionadores, todos formulados con ingredientes naturales y orgánicos. Estos productos son ideales para quienes buscan productos que sean suaves con la piel y respetuosos con el medio ambiente.

Productos de Limpieza Ecológicos: Ofrecemos productos de limpieza para el hogar que son biodegradables, libres de químicos agresivos y respetuosos con el medio ambiente. Ayudamos a los clientes a mantener sus hogares limpios de manera sostenible y sin comprometer la salud.

Características y Ventajas:

Compromiso con la Sostenibilidad: Todos nuestros productos son cuidadosamente seleccionados por su compromiso con la sostenibilidad y la salud. Esto garantiza que los clientes estén eligiendo opciones que son amigables con el medio ambiente y su bienestar.

Variedad y Conveniencia: Nuestra tienda ofrece una amplia variedad de productos ecológicos en una sola plataforma. Los clientes pueden encontrar todo lo que necesitan para su estilo de vida ecológico, desde alimentos hasta productos de cuidado personal y limpieza, lo que les ahorra tiempo y esfuerzo en la búsqueda de opciones sostenibles.

Calidad Garantizada: Nos comprometemos a ofrecer productos de alta calidad que cumplen con estándares ecológicos y de salud rigurosos. Los productos en nuestra tienda son cuidadosamente revisados y seleccionados de proveedores de confianza.

Asesoramiento Personalizado: Nuestro equipo de servicio al cliente está disponible para brindar asesoramiento y responder a las preguntas de los clientes. Nos esforzamos por ofrecer un servicio personalizado y una experiencia de compra agradable.

Soportes Tecnológicos:

Plataforma de Comercio Electrónico: Utilizamos una plataforma de comercio electrónico robusta y segura para permitir a los clientes navegar y comprar productos fácilmente en línea.

Marketing Digital: Implementamos estrategias de marketing en línea, como publicidad en redes sociales, marketing por correo electrónico y SEO, para generar conciencia y atraer a nuevos clientes.

Sistemas de Gestión de Inventarios: Utilizamos sistemas de gestión de inventarios para asegurarnos de que los productos estén disponibles y para llevar un seguimiento de las existencias de manera eficiente.

Elementos innovadores

Envases Sostenibles: Ofrecer opciones de envases sostenibles y reutilizables para los productos, reduciendo así los residuos de envases.

Productos a Granel en Línea: Permitir a los clientes comprar productos a granel en línea, lo que reduce el desperdicio de envases y les permite comprar la cantidad exacta que necesitan.

Programa de Lealtad Sostenible: Crear un programa de lealtad que recompense a los clientes por compras sostenibles. Ofrecer descuentos o donaciones a organizaciones ambientales en nombre de los clientes.

3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES EMPRESARIALES.

Misión:

En ECOLOGICS, nuestra misión es proporcionar a nuestros clientes una amplia variedad de productos ecológicos y sostenibles, incluyendo alimentos, productos de cuidado personal y productos de limpieza. Nos esforzamos por promover un estilo de vida más saludable y sostenible, ofreciendo productos de alta calidad que respetan el medio ambiente y la salud de nuestros clientes.

Visión:

Nuestra visión es ser líderes en la industria de productos ecológicos en España y expandir nuestro impacto a nivel internacional. Queremos ser reconocidos como un referente en la promoción de prácticas de consumo responsable y sostenibilidad. A medida que vayamos creciendo vamos a expandirnos por varios territorios.

Valores:

Compromiso con la Sostenibilidad: En ECOLOGICS, valoramos la sostenibilidad en cada aspecto de nuestro negocio. Nos esforzamos por ofrecer productos que respeten el medio ambiente y estén en línea con prácticas de producción sostenible. Queremos garantizar que nuestros

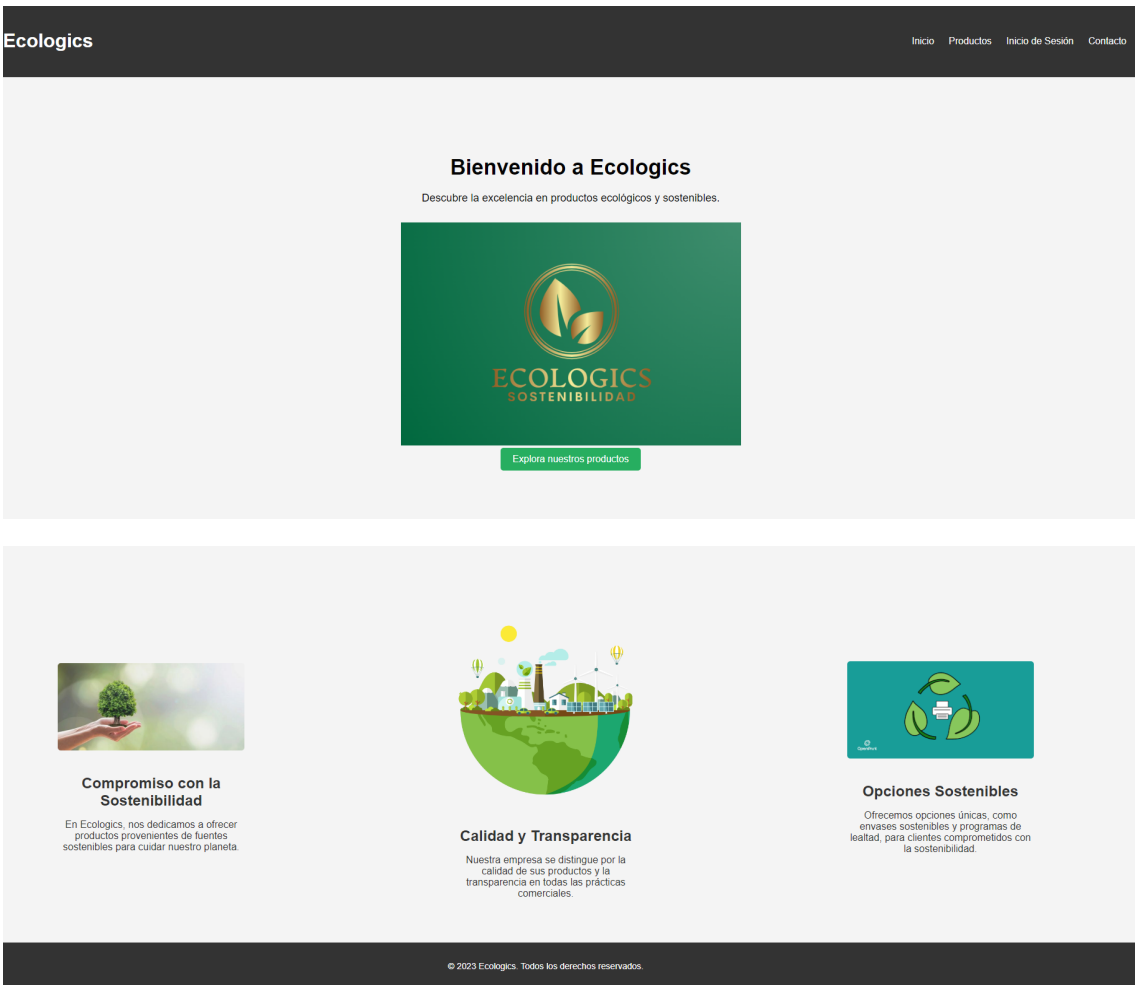
productos estén en línea con las mejores prácticas ambientales, minimizando su impacto en el entorno natural.

Calidad y transparencia: Nos enorgullecemos de la calidad de nuestros productos y operamos con total transparencia. Cada producto que ofrecemos cumple con estándares ecológicos y de salud rigurosos. Nuestros clientes pueden confiar en la integridad de nuestros productos y la información que proporcionamos sobre ellos.

Responsabilidad Empresarial: queremos cumplir con todas las regulaciones y leyes aplicables y nos queremos esforzar por ser un ejemplo de responsabilidad social y empresarial. Nuestro compromiso con la responsabilidad empresarial se extiende a nuestra cadena de suministro, nuestras relaciones con los empleados y las contribuciones positivas que hacemos a la sociedad en general.

4 PROTOTIPADO

1. INDEX.HTML:



Esta página web trata sobre "Ecologics - Productos Ecológicos y Sostenibles". Proporciona información sobre productos respetuosos con el medio ambiente, destacando el compromiso de la empresa con la sostenibilidad. Presenta secciones como un hero banner que invita a explorar los productos, así como secciones que resaltan los valores y compromisos de Ecologics, como la sostenibilidad, la calidad de los productos y las opciones amigables con el medio ambiente. El pie de página contiene los derechos de autor y la información de la empresa.


2. PRODUCTOS.HTML:

Ecologics

[Inicio](#) [Productos](#) [Inicio de Sesión](#) [Contacto](#)

Productos

Alimentos Ecológicos




Frutas Ecológicas

Frutas frescas y de temporada cultivadas de forma sostenible

Desde 2,50€/kg

Agregar al carrito




Cereales Orgánicos

Cereal integral orgánico, ideal para un desayuno saludable y sostenible

4,99€/paquete

Agregar al carrito




Verduras Ecológicas

Variedad de verduras frescas y ecológicas

3,20€/kg

Agregar al carrito

Cuidado Personal




Aceite Esencial

Aceite esencial puro de origen orgánico, ideal para cuidado personal

12,99€/unidad

Agregar al carrito




Jabón Natural

Jabón elaborado con ingredientes naturales y suaves para la piel

4,99€/unidad

Agregar al carrito

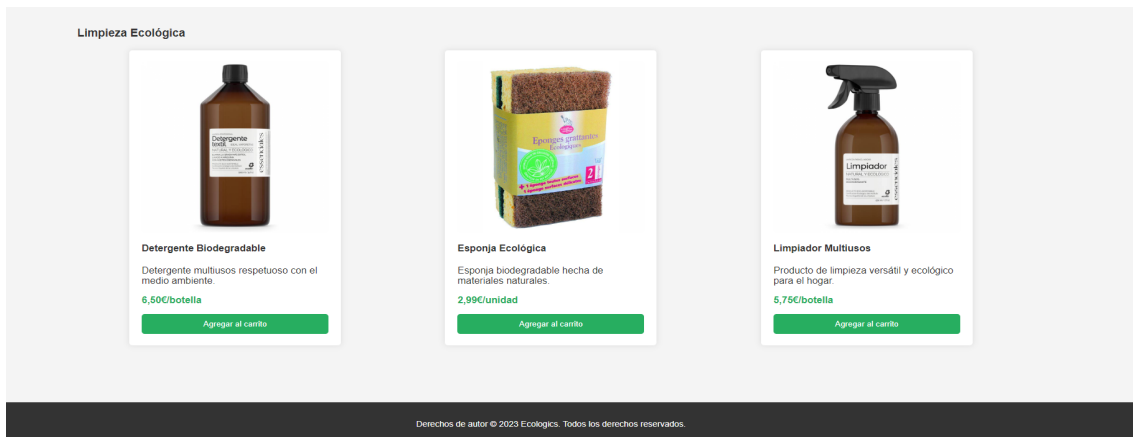


Crema Hidratante

Crema corporal hidratante con ingredientes naturales

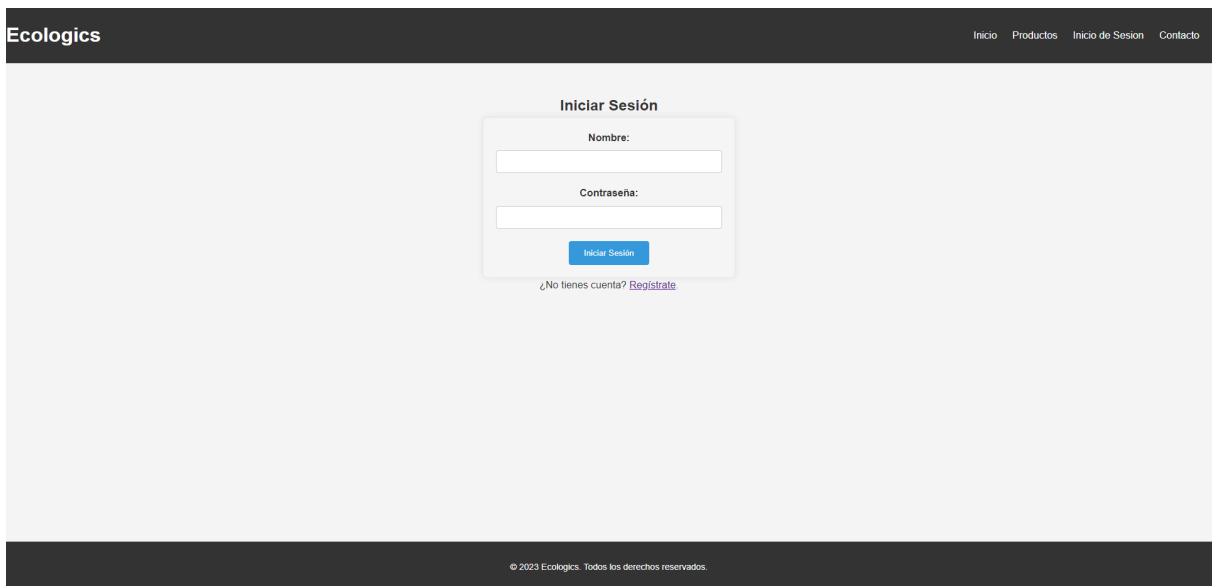
9,99€/unidad

Agregar al carrito



Esta es una página que muestra diferentes productos ecológicos en tres categorías: alimentos ecológicos, cuidado personal y productos de limpieza ecológica. Cada categoría tiene una lista de productos con su respectiva descripción, imagen, precio y un botón para agregar al carrito. Además, el encabezado contiene un menú de navegación con opciones como "Inicio", "Productos", "Inicio de Sesión" y "Contacto". El pie de página incluye los derechos de autor de Ecologics con el año 2023.

3. LOGIN.HTML:



Es una página de inicio de sesión para el sitio web de Ecologics, una tienda de productos ecológicos y sostenibles. Presenta un encabezado con un menú de navegación que incluye opciones como "Inicio", "Productos", "Inicio de Sesión" y "Contacto". La sección principal, identificada por el ID "login", contiene un formulario simple para iniciar sesión, que solicita un

nombre de usuario y una contraseña. Además, hay un enlace para registrarse si el usuario no tiene una cuenta. Al final, el pie de página muestra los derechos de autor de Ecologics con el año 2023.

4. REGISTRO.HTML:

Ecologics

[Inicio](#) [Productos](#) [Inicio de Sesión](#) [Contacto](#)

Registro

Nombre:

Correo:

Contraseña:

Registrarse

¿Ya tienes una cuenta?

[Inicia sesión aquí.](#)

©Derechos de autor © 2023 Ecologics. Todos los derechos reservados.

Este código HTML describe una página de registro para el sitio web de Ecologics. El encabezado, con el logotipo de Ecologics y un menú de navegación, incluye opciones como "Inicio", "Productos", "Inicio de Sesión" y "Contacto". La sección principal, identificada por el ID "register", contiene un formulario de registro que solicita un nombre, correo electrónico y contraseña. Además, hay un enlace para iniciar sesión si el usuario ya tiene una cuenta.

El pie de página, situado fuera de la sección principal, muestra los derechos de autor de Ecologics con el año 2023.

5. CONTACTO.HTML

Ecologics[Inicio](#)[Productos](#)[Inicio de Sesión](#)[Contacto](#)

Contacto

Categoría	Información
Dirección	Calle Ejemplo, Ciudad, País
Teléfono	+1234567890
Correo Electrónico	info@ecologics.com

Formulario de Contacto

Nombre:

Correo:

Asunto:

Mensaje:

Enviar

Redes Sociales

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [Instagram](#)

Horario de Atención
Días laborables: 9:00 AM - 6:00 PM
Fines de semana: Cerrado

Este código HTML representa una página de contacto para el sitio web de Ecologics. Incluye un encabezado con el nombre de nuestra empresa y enlaces de navegación, seguido por una sección principal que contiene información de contacto en forma de tabla, un formulario de contacto, enlaces a redes sociales y detalles sobre el horario de atención. El pie de página muestra los derechos de autor de Ecologics para el año 2023.

5 IDENTIDAD VISUAL



Eslogan :Sostenibilidad en cada elección.¡ ECOLOGICS!

6 ENTORNO DE UNA EMPRESA

6.1 ENTORNO ESPECÍFICO DE LA EMPRESA

a) PROVEEDORES

Productores locales de alimentos orgánicos: podemos contactar con granjas locales que se dediquen a la producción de alimentos orgánicos. Para que nos proporcionen frutas, verduras, productos lácteos, carne, y otros alimentos frescos.

Fabricantes de productos de limpieza ecológicos: contactar con empresas que fabrican productos de limpieza respetuosos con el medio ambiente, como detergentes, desinfectantes y productos de limpieza para el hogar.

Mayoristas de alimentos orgánicos y naturales: relacionarnos con mayoristas que nos suministren productos orgánicos y naturales que vayamos a vender .

Proveedores de alojamiento web: un alojamiento web sería necesario para almacenar los archivos de nuestro sitio web para que esté disponible en línea

Diseñadores de comercio electrónico: para nuestra página web que será una tienda en línea los diseñadores de comercio electrónico nos pueden ayudar a configurar personalizar la funcionalidad de comercio electrónico

Especialistas en SEO (Optimización de motores de búsqueda): Para asegurarnos de que nuestro sitio web sea fácilmente encontrable en los motores de búsqueda.

Registradores de dominio: para tener un nombre de dominio para nuestro sitio web y que los usuarios ingresen en el navegador la dirección web.

b) CLIENTES

Clientes por edad

Generación Z (nacidos entre 1994 y 2010): Los consumidores más jóvenes de esta generación suelen estar más abiertos a probar productos nuevos y están conscientes del impacto ambiental. Les interesan los productos ecológicos que sean accesibles y que estén alineados con su identidad y valores.

Millennials (nacidos entre 1981 y 1993): Esta generación ha mostrado una creciente preferencia por productos ecológicos y sostenibles. Suelen valorar la transparencia en cuanto a prácticas empresariales y la autenticidad de la marca.

Generación X (nacidos entre 1969 y 1980): La conveniencia y la relación calidad-precio suelen ser aspectos cruciales para ellos. Estrategias de marketing que destaquen la durabilidad y los beneficios a largo plazo podrían ser efectivas para esta generación.

Baby Boomer (nacidos entre 1949 y 1968): Aunque pueden no ser tan abiertos a nuevas tendencias como las generaciones más jóvenes, muchos de los Baby Boomers muestran interés en estilos de vida más saludables y respetuosos con el medio ambiente.

Generación silenciosa y mayores(nacidos antes de 1946): esta generación puede tener menos participación en el mercado de productos ecológicos, algunos individuos en esta categoría también podrían estar interesados en productos que les ayuden a mantener un estilo de vida saludable y sostenible, especialmente si estos productos se adaptan a sus necesidades específicas.

Personas Conscientes de la Salud:

Para esta audiencia, debemos destacar la calidad y la seguridad de nuestros productos ecológicos. Esto incluye resaltar que nuestros productos son libres de sustancias químicas dañinas y pesticidas, lo que los hace más seguros para su salud.

Podemos proporcionar información detallada sobre la procedencia de nuestros ingredientes y cómo contribuyen a una dieta equilibrada y nutritiva.

Promoveremos la vida activa y saludable al ofrecer productos que fomenten un estilo de vida activo, como snacks saludables y productos para el cuidado personal que son suaves para la piel y el cuerpo.

Personas con Alergias o Sensibilidades:

Nuestra empresa de productos ecológicos debe ser especialmente transparente en cuanto a los ingredientes y alérgenos. Deberíamos etiquetar claramente nuestros productos y proporcionar información detallada sobre los posibles alérgenos.

Ofreceremos una gama de productos libres de alérgenos, como alimentos sin gluten, sin lácteos, sin nueces, etc.

Mantendremos procesos de producción estrictos para evitar la contaminación cruzada y garantizar la seguridad de las personas con alergias o sensibilidades.

Personas Comprometidas con el Medio Ambiente:

Enfocándonos en esta audiencia, nuestra empresa debe centrarse en la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental. Esto incluye utilizar envases y materiales reciclables o biodegradables.

Promocionaremos la producción local y la reducción de la huella de carbono al minimizar el transporte de nuestros productos.

Destacaremos nuestras prácticas éticas y sostenibles, como el comercio justo y la participación en proyectos de conservación ambiental.

c) MERCADO LABORAL

Pese al buen balance general, a finales de 2022 se empezó a notar la desaceleración en el empleo. Con el aumento estacional de parados, el número total vuelve a superar la barrera de los 3 millones de personas que se había conseguido romper en el tercer trimestre del año. La tasa de desempleo se sitúa ahora en el 12,87 %, por encima del 12,3 % mundial que señala la OIT. La causa se atribuye a la incertidumbre económica y el agotamiento provocados por la guerra de Ucrania y los efectos de la inflación.

Salario Mínimo Interprofesional (SMI):

El Salario Mínimo Interprofesional es la cantidad mínima que un empleador está legalmente obligado a pagar a sus empleados por el trabajo realizado. En España, el SMI se actualiza anualmente y está sujeto a negociaciones entre el gobierno, los sindicatos y los empleadores. El SMI en España es de alrededor de 1.080 euros brutos mensuales en 14 pagas, hasta los 15.120 euros brutos anuales.

Tasa de Paro:

La tasa de desempleo, o tasa de paro, es el porcentaje de la población activa (personas que están dispuestas y capacitadas para trabajar) que está desempleada y busca activamente empleo. Esta tasa es un indicador clave para medir la salud del mercado laboral. La Tasa de Paro sorprende positivamente, apoyada en Servicios y se sitúa en el 11,6% en 2T 2023, desde 13,26% ant. y 13% esperado. Rompe con tres trimestres de ligero

Tipos de Contratos:

En España, existen varios tipos de contratos laborales, entre ellos los más utilizados son:

- Contrato indefinido: No tiene una fecha de finalización predeterminada y ofrece más estabilidad laboral al empleado.
- Contrato Temporal: Tiene una duración predeterminada o está vinculado a la realización de un proyecto específico.
- Contrato a tiempo parcial: El empleado trabaja menos horas que un empleado a tiempo completo.
- Contrato de Formación y Aprendizaje: Diseñado para que los trabajadores adquieran experiencia y formación en un nuevo puesto

Seguridad Social y Beneficios Sociales:

La Seguridad Social en España proporciona una amplia gama de servicios y beneficios, incluyendo asistencia sanitaria, pensiones, subsidios por desempleo y más. Tanto empleados como empleadores contribuyen a la Seguridad Social. Desde el 1 de enero de 2023, el tipo de cotización por contingencias comunes será el 28,30 por ciento, siendo el 23,60 por ciento a cargo del empleador y el 4,70 por ciento a cargo del empleado.

Aunque todo apunta a que el empleo seguirá creciendo a lo largo de 2023, lo hará a un ritmo mucho más lento que hasta ahora. Esta inseguridad también tiene un efecto en la calidad del

empleo, ya que cuando las personas necesitan ingresos, tienden a aceptar cualquier trabajo, aunque las condiciones, la remuneración y los horarios sean cuestionables. Aunque la reforma laboral de 2021 ha favorecido los contratos indefinidos con el objetivo de reducir el paro y la temporalidad, no está de más conocer los derechos fundamentales en el trabajo para huir de las condiciones de empleo precarias.

La guerra de Ucrania y los efectos de la inflación han tenido un impacto en el mercado laboral español. Según la Encuesta de Población Activa (EPA) publicada por el Instituto Nacional de Estadística, correspondiente al primer trimestre de 2022, la tasa de paro repuntó al 13,6 %, lo que supone casi un 2,3 % más que en el trimestre anterior, mientras que la ocupación se redujo en 100.200 puestos de trabajo (-0,5 %), su menor descenso en un primer trimestre desde 2019. Además, la incertidumbre económica provocada por la guerra en Ucrania y los efectos de la inflación han lastrado los datos del mercado laboral español durante dicho periodo.

d) COMPETIDORES

Supermercados y Tiendas de Comestibles: Las cadenas de supermercados y tiendas de comestibles suelen ofrecer una amplia gama de productos, incluyendo algunos productos ecológicos. Pueden ser competidores directos si ofrecen una selección significativa de productos ecológicos a precios competitivos.

Mercados de Agricultores y Tiendas de Alimentos Locales: Estos lugares a menudo se especializan en productos frescos y locales, lo que puede atraer a un público interesado en la sostenibilidad y los productos ecológicos. Son competidores que pueden ofrecer una experiencia de compra más personalizada.

Tiendas en Línea de Productos Ecológicos: Las tiendas en línea que se centran en productos ecológicos pueden ser competidores significativos, especialmente en el ámbito de la conveniencia y la variedad de productos. La comodidad de comprar en línea puede ser atractiva para ciertos clientes.

Tiendas especializadas en productos ecológicos: Tiendas dedicadas exclusivamente a la venta de productos ecológicos y sostenibles son competidores directos, ya que ofrecen una amplia variedad de productos que se alinean estrechamente con su enfoque.

Tiendas de alimentos saludables y tiendas naturistas: Estas tiendas suelen ofrecer productos orgánicos y saludables, por lo que pueden competir por la misma base de clientes que busca opciones más saludables y sostenibles.

Cooperativas y mercados de alimentos cooperativos: Estas organizaciones suelen enfocarse en la sostenibilidad y en apoyar a los agricultores locales. Pueden ser competidores locales que comparten una misión similar.

Grandes empresas de comercio electrónico: Plataformas como Amazon y otros grandes minoristas en línea también pueden ser competidores si ofrecen una selección significativa de productos ecológicos.

e) ENTIDADES FINANCIERAS

Bancos Comerciales y Bancos Regionales: Al ser un negocio de productos ecológicos es grande y necesita una amplia gama de servicios financieros, como cuentas comerciales, préstamos, tarjetas de crédito y servicios de inversión, los bancos comerciales y regionales con una sólida presencia geográfica es una opción sólida.

Instituciones con programas de financiamiento sostenible: Son instituciones financieras, que tienen programas específicos de financiamiento sostenible que se comprometan con prácticas responsables y ecológicas.

Bancos con experiencia en financiamiento ecológico: Estos bancos tienen experiencia en financiar proyectos ecológicos y sostenibles. Estos tienen una excelente opción si necesitamos financiamiento para expandir nuestro negocio ecológico.

f) COMUNIDAD

Seguidores en Redes Sociales: Los seguidores en las redes sociales son individuos o clientes que siguen a la entidad en plataformas como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, u otras. Estas personas pueden estar interesadas en las actualizaciones de la entidad, sus productos, servicios o causa. Mantener una comunidad activa y comprometida en las redes sociales puede ser beneficioso para la promoción de la marca y la interacción con los clientes.

Organizaciones Ambientales y Grupos de Activismo: Las organizaciones ambientales y los grupos de activismo son partes interesadas que pueden tener un interés particular en la sostenibilidad y las prácticas medioambientales de la entidad. Mantener una relación positiva con estos grupos puede ser importante, especialmente si la entidad se compromete con la responsabilidad social y busca reducir su impacto ambiental.

Empleados y Colaboradores: Los empleados y colaboradores son parte de la comunidad interna de la entidad. Su compromiso, satisfacción y bienestar son fundamentales para el funcionamiento eficiente de la organización. Una fuerza laboral motivada y comprometida puede influir positivamente en la calidad de los productos y servicios ofrecidos.

Autoridades Regulatoras y Gubernamentales: Dependiendo del sector y la ubicación de la entidad, las autoridades regulatoras y gubernamentales pueden tener un papel importante en

la toma de decisiones y el cumplimiento normativo. Mantener una relación positiva y cumplir con las regulaciones es esencial.

Comunidad Local: La comunidad local donde se encuentra la entidad puede incluir residentes, negocios y organizaciones. Mantener una buena relación con la comunidad local puede ser importante para la reputación y el apoyo de la entidad. Las contribuciones a la comunidad local a través de programas de responsabilidad social corporativa pueden fortalecer esta relación.

g) ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Formulación de Políticas:

Contribuimos proporcionando información, perspectivas y recomendaciones durante la formulación de políticas en temas que impactan nuestra operación, como economía, salud, educación y medio ambiente.

Gobierno Electrónico:

Utilizamos tecnología de la información y comunicación para agilizar nuestras interacciones con la Administración Pública, accediendo a servicios gubernamentales mediante portales en línea, presentación de informes electrónicos y participación en licitaciones en línea.

Planificación Urbana y Desarrollo:

Nos vemos afectados por decisiones de planificación urbana, como zonificación y regulaciones de construcción, y colaboramos estrechamente con los departamentos de planificación y desarrollo para obtener permisos y asesoramiento en proyectos urbanos.

Marco Regulatorio:

Reconocemos el papel esencial de la Administración Pública en la creación del marco regulatorio que influye en nuestra facilidad para hacer negocios, competitividad y entorno empresarial en general.

6.2 ENTORNO GENERAL DE LA EMPRESA

a) TECNOLÓGICOS

El sector tecnológico en España ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, con un aumento del 7,2 % en la facturación en 2020¹. Además, el sector tecnológico español ha sido uno de los más resistentes a la crisis económica provocada por la pandemia de COVID-19¹.

En cuanto a la innovación tecnológica, España se encuentra en una posición favorable, con una alta tasa de adopción de tecnologías digitales y una creciente inversión en investigación y desarrollo. En particular, la inteligencia artificial, el blockchain y la ciberseguridad son áreas de creciente interés y oportunidad para las empresas españolas.

b) ECONÓMICOS

España ha experimentado una disminución en la actividad económica debido a la pandemia de COVID-19, pero desde entonces se ha recuperado con un crecimiento proyectado del 1,2% para 2023 y del 2,6% para 2024. Aunque esto puede verse afectado debido a los conflictos entre Rusia y Ucrania, o actualmente entre Israel y Palestina. Se espera que la tasa de desempleo se mantenga estable, pero hay desigualdades, con un 28% de la población en riesgo de pobreza.

c) POLÍTICO LEGALES

En cuanto a la normativa laboral y las ayudas a las empresas en España actualmente, existen diversas leyes y regulaciones que rigen las relaciones laborales, como el Estatuto de los Trabajadores. Las empresas pueden acceder a diferentes tipos de ayudas, subvenciones y programas de apoyo tanto a nivel nacional como regional, con el objetivo de fomentar la creación de empleo y el desarrollo empresarial.

d) MEDIOAMBIENTALES

Los factores medioambientales en España actualmente en 2023 incluyen eventos climáticos extremos que han tenido y continuarán teniendo impactos generalizados. Sin embargo, España está siendo celebrada como el País Verde del Mes por sus logros ambientales.

El país está avanzando en la transición de carbón a energías renovables, con planes para eliminar completamente el carbón para el año 2025. España está en camino de generar más de la mitad de su energía a partir de fuentes renovables, convirtiéndose en el primer país europeo en lograrlo entre las principales naciones europeas.

Además, España ha lanzado un plan energético y climático actualizado que aumenta los objetivos de reducción de emisiones y tiene como objetivo que las energías renovables representen el 48% de la mezcla energética para 2030. El país también está priorizando el transporte sostenible, especialmente el ferrocarril.

e) DEMOGRÁFICO

En España, la población actual es de 48.345.223 habitantes según las estadísticas más recientes del Instituto Nacional de Estadística (INE) a fecha de junio de 2023.

Durante el segundo trimestre de 2023, la población aumentó en 135.186 personas, siendo las principales nacionalidades de los inmigrantes colombiana, marroquí y española.

Según las tendencias demográficas actuales de fertilidad, mortalidad y migración, se espera que la población de España aumente en más de cuatro millones en los próximos 15 años y en más de cinco millones para el año 2072. Las regiones de Madrid y Cataluña experimentarán el mayor crecimiento poblacional en los próximos años, mientras que Castilla y León y el Principado de Asturias verán los mayores declives.

f) SOCIOCULTURALES

Los aspectos socio-culturales de una empresa de productos ecológicos en España están influenciados por una serie de factores o valores que refleja la sociedad española con respecto a la sostenibilidad y la ecología.

Factores Socio-Culturales:

Conciencia ambiental: En España, como en el resto del mundo, el cambio climático hace que crezca conciencia sobre los problemas ambientales y la importancia de la sostenibilidad. Esto hace que los españoles se preocupen por lo que compran y cómo afecta esto en el medio ambiente.

Situación demográfica:

Preferencia por productos locales: Los españoles dan mucho valor a los productos locales y de temporada. Solo tienes que viajar a cualquier rincón de España para comprobar lo orgullosa que está la gente de sus productos típicos. Esto beneficia a las empresas de productos ecológicos que promuevan la producción local y sostenible.

Estilos de vida (hábitos de consumo):

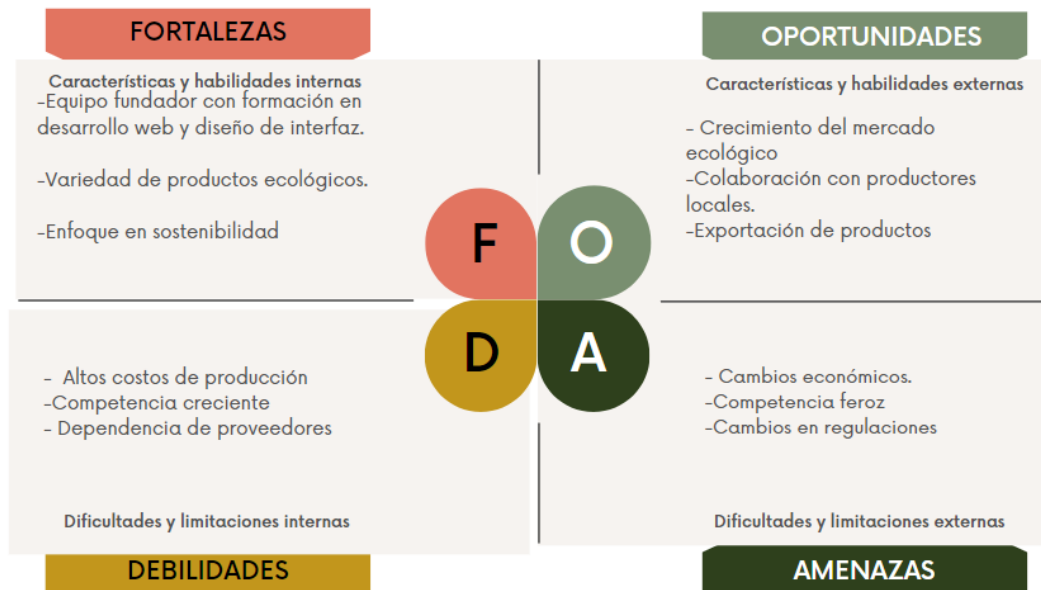
Alimentación saludable: Últimamente las redes sociales promueven una alimentación más saludable y equilibrada en España. Parece que está de moda. Los productos ecológicos suelen asociarse con la salud y el bienestar, lo que puede atraer a un segmento de consumidores preocupados por su salud.

Cambios sociales:

La certificación ecológica o Denominación de Origen: En España, y me atrevería a decir que también a nivel europeo existen regulaciones para establecer la D.O denominación de origen que promueven la producción y comercialización de productos ecológicos. Conseguir esta certificación supone un aumento de la confianza del consumidor en los productos, sobre todo si son ecológicos.

7 EL ANÁLISIS DAFO: Conclusiones. (TEMA 2)

DAFO: ECOLOGICS



8 MARKETING MIX.

Producto

Nivel Formal : porque vamos a proporcionar información detallada sobre la composición y el proceso de fabricación de nuestros productos y que hacen nuestros productos.

Precio

Basado en costes: porque como nuestro proyecto acaba de empezar no sabemos muy bien como va ir el mercado y haría que minimizaran los riesgos financieros, tendríamos más flexibilidad para hacer ajustes y podríamos ofrecer precios competitivos.

Distribución

Directo: porque como nuestros productos van a ser vendidos en nuestra página web no tenemos intermediarios

Forma de distribución: vamos a elegir la intensiva porque queremos llegar a la mayor cantidad de puntos de venta posible, abarcando un amplio espectro de canales de distribución.

Publicidad: utilizamos publicidad en línea como anuncios pagados en redes sociales, como Facebook e Instagram, y publicidad de búsqueda en Google para llegar a usuarios interesados en productos ecológicos y sostenibles.

Promoción de ventas: utilizaremos descuentos en nuestros productos para nuestros clientes que compren nuestros productos con frecuencia

Venta directa: vendemos nuestros productos directamente a nuestros consumidores a través de nuestra página web

Relaciones públicas: Participaremos en foros de Twitter , Instagram , Facebook y comunidades en línea relacionadas con la sostenibilidad, donde podamos compartir información sobre nuestros productos. Responder a preguntas y compartir noticias relacionadas con la sostenibilidad.

CICLO DE VIDA

Variables	Introducción	Crecimiento	Madurez	Declive
Precio	Precio de introducción para captar mercad	Ajustes de precio para maximizar participación	Precios estabilizados para retener clientes	Descuentos o reducciones para mantener ventas
Ingresos	Ingresos bajos inicialmente, pero con potencial	Rápido aumento de ingreso	Ingresos estables o ligeramente crecientes	Ingresos en declive debido a la disminución de la demanda
Competencias	Competencia incierta, posiblemente intensa	Aumento de la competencia con entrada de nuevos competidores	Competencia estable y consolidada	Competidores disminuyendo, pero posiblemente más agresivos
Gastos Publicos	Posible inversión pública para apoyar la introducción	Gastos públicos pueden aumentar para fomentar el crecimiento	Gastos públicos estables o en disminución	Reducción de inversiones públicas, posible retirada de apoyo
Tipo Publico	Mayor atención pública a medida que se introduce	Interés público y gubernamental en el crecimiento	Menos atención pública, enfoque en la sostenibilidad	Posible desinterés o cambio de enfoque público
Estrategia	Enfoque en la penetración del mercado y la construcción de marca	Estrategias agresivas para ganar cuota de mercado	Diversificación y consolidación	Estrategias de gestión de declive y posiblemente reestructuración