

I.E.S LAS SALINAS



PROYECTO FINAL DE GRADO

CURSO 24-25

CompactLives

CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR

DESARROLLO DE APLICACIONES MULTIPLATAFORMA

AUTOR: Alejandro Gutiérrez Pereira

TUTOR: Manuel Antonio Benito Mora

CompactLives

by Alejandro GutiérrezPereira

[GitHub](#) y [LinkedIn](#)



Plan de empresa CompactLives

Contenido

Tabla de Ilustraciones	4
¿Cómo será nuestra empresa?	5
Concreción de la idea	5
Actividad	5
Actividades futuras	6
¿Por qué este negocio?	6
Nombre de la empresa CompactLives justificación del Nombre:	7
Logotipo de la empresa	7
Misión, visión y valores	8
Misión	8
Visión	8
Valores	8
Mercado	9
Análisis del mercado	9
Dafo	11
¿Qué produciremos?	12
Fases del Proyecto	12
Descripción y características del producto	14
Selección de Proveedores	19
Justificación de la Elección	19

Producción del Producto / Ejecución del Servicio	19
Relación con Trabajadores	19
Promoción y Distribución	20
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	20
PUNTOS DE VENTA Y LOCALIZACIÓN IDEAL EN ESPAÑA	21
DISTRIBUCIÓN	21
WEB Y REDES SOCIALES	22
Plan de Recursos Humanos	23
Organigrama General	23
Funciones de Cada Puesto	23
Política de Contratación	25
Tipos de Contrato	25
Formas Jurídicas y Trámites	26
Elección de Forma Jurídica	26
Justificación de la Elección	26
Trámites para la Constitución	26
Trámites para la Puesta en Marcha	26
Plan Económico y Financiero	27
Previsión de Ventas	27
Previsión de Gastos	27
Balance de Situación Inicial (Año 1)	28
Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Año 1)	28
5. Justificación de la Viabilidad del Proyecto	29
Memoria Técnica del Desarrollo Web Proyecto CompactLifes	30
Tecnologías Utilizadas	30
Estructura del Proyecto	30
Funcionalidades Principales	31
Diseño y Usabilidad	31
Seguridad	31
Bibliografía	32

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Empresa	5
Ilustración 2 Logotipos	7
Ilustración 3 Productos	9
Ilustración 4 Competencia	10
Ilustración 5 DAFO CompactLifes	11
Ilustración 6 Diagrama de proceso de fabricación	14
Ilustración 7 Organizadores de espacio	15
Ilustración 8 Antes y después de la reorganización de un espacio	16
Ilustración 9 Procesos de investigación y Diseños	17
Ilustración 10 Cortadora de madera	18
Ilustración 11 Ejemplo de ensamblaje	18

¿Cómo será nuestra empresa?


Concreción de la idea



Este apartado define la esencia de **CompactLifes**, su propósito y su diferenciación en el mercado. La empresa se enfoca en ofrecer soluciones innovadoras para la optimización del espacio en el hogar, combinando funcionalidad y diseño en productos y servicios personalizados.

Nombre de la empresa

CompactLifes



Información general

Dirección	Calle de Embajadores, 124	Teléfono	+34 910 123 456
	Calle 2...	Móvil	+34 612 345 678
	Madrid	Correo electrónico	info@compactlifes.com
	Madrid (ES)	Sitio web	p. ej. https://www.odoo.com
	28045		
	España		
NIF ?	B12345678		
ID de la compañía ?	CL-2024-001		
Moneda	EUR		

Ilustración

1

Empresa

Actividad

CompactLifes se dedicará principalmente a ofrecer soluciones de optimización del espacio para el hogar. La actividad de la empresa se centrará en los siguientes servicios:

- **Almacenamiento Inteligente:** Proveeremos soluciones innovadoras y creativas para optimizar el espacio en el hogar, ayudando a nuestros clientes a mantener sus espacios ordenados y funcionales.
- **Transporte, Instalación y Montaje:** Ofreceremos servicios completos de transporte, instalación y montaje de nuestros productos, asegurando que nuestros clientes disfruten de una experiencia sin complicaciones desde la compra hasta la implementación.
- **Venta de Productos:** Inicialmente, comercializaremos una variedad de productos de almacenamiento en nuestra tienda física. Estos productos incluirán opciones innovadoras y multifuncionales para maximizar el espacio disponible.
- **Diseño Personalizado:** Proporcionaremos servicios de diseño personalizado para crear soluciones de almacenamiento a medida, adaptadas a las necesidades y preferencias específicas de cada cliente.

Actividades futuras

Si todo va bien y la empresa crece según lo esperado, consideramos expandir nuestras actividades en las siguientes áreas:

- **Servicios de Organización Integral:** *Ofrecer un servicio completo de organización donde nuestro equipo se encargue de todo el proceso, desde la evaluación hasta la implementación de soluciones de almacenamiento, sin que el cliente tenga que preocuparse por nada.*
- **Expansión de la Tienda en Línea:** *Ampliar nuestra tienda en línea para incluir una mayor variedad de productos de almacenamiento innovadores y multifuncionales, facilitando a los clientes la compra de soluciones desde la comodidad de su hogar.*

Estas actividades futuras permitirán a CompactLifes ofrecer un servicio integral que no solo mejora la funcionalidad del espacio en el hogar, sino que también añade valor estético y comodidad.

¿Por qué este negocio?

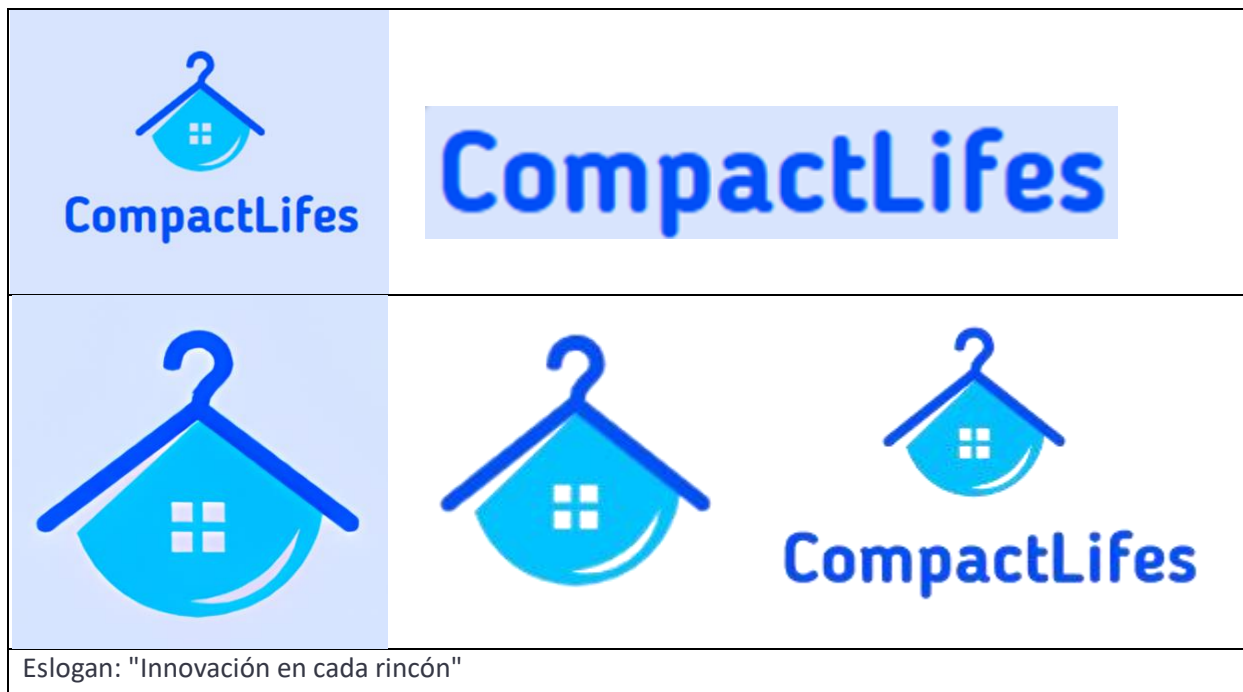
CompactLifes nace de la necesidad creciente de optimizar el espacio en los hogares modernos. En un mundo donde el espacio es cada vez más limitado, ofrecer soluciones de almacenamiento inteligentes y eficientes se ha convertido en una prioridad para muchas personas. Nuestra empresa se dedica a transformar espacios de vida en hogares organizados y funcionales, mejorando la calidad de vida de nuestros clientes. La idea de CompactLifes surge de la observación de las tendencias actuales en diseño de interiores y la creciente demanda de soluciones prácticas que no solo ahorren espacio, sino que también aporten un valor estético. Nos diferenciamos por nuestra capacidad para combinar innovación, calidad y diseño en cada uno de nuestros productos y servicios. Además, CompactLifes se compromete a ofrecer una experiencia integral a sus clientes, desde el diseño personalizado hasta la instalación y montaje de nuestras soluciones de almacenamiento. Creemos que un hogar bien organizado contribuye a una vida más tranquila y productiva, y estamos aquí para hacer realidad esa visión.

Nombre de la empresa

CompactLifes justificación del Nombre:

1. **Claridad y simplicidad:** El nombre CompactLifes es claro y fácil de recordar. Combina las palabras “Compact” (compacto) y “Lifes” (vidas), lo que sugiere una vida organizada y eficiente en un espacio reducido.
2. **Relevancia:** Refleja directamente la actividad principal de la empresa, que es ofrecer soluciones de almacenamiento y organización para el hogar. El nombre comunica de manera efectiva el propósito de la empresa.
3. **Atractivo para el cliente:** Es un nombre atractivo y amigable que puede resonar bien con los clientes que buscan mejorar la funcionalidad y estética de sus hogares.
4. **Posicionamiento en el mercado:** CompactLifes se posiciona como una marca que ofrece soluciones prácticas y elegantes para la organización del hogar, diferenciándose de competidores con nombres más genéricos o técnicos.
5. **Potencial de marca:** El nombre tiene un buen potencial para el desarrollo de la marca, permitiendo la creación de un logotipo atractivo y una identidad visual coherente.

Logotipo de la empresa



Ilustración

2

Logotipos

Misión, visión y valores

Misión

CompactLifes existe para transformar espacios de vida en hogares organizados y eficientes. Nuestra razón de ser es proporcionar soluciones de almacenamiento inteligentes que simplifiquen la vida de nuestros clientes, permitiéndoles disfrutar de un entorno ordenado y acogedor. Nos diferenciamos por nuestra innovación, calidad y compromiso con la satisfacción del cliente.

Visión

Aspiramos a ser la empresa líder en soluciones de almacenamiento inteligente, reconocida por nuestra capacidad para mejorar la funcionalidad y estética de los hogares. En el futuro, queremos ser sinónimo de eficiencia y elegancia en el diseño de espacios, inspirando a nuestros clientes a vivir de manera más organizada y armoniosa. Nos comprometemos a innovar continuamente y a expandir nuestra presencia global, manteniendo siempre nuestros altos estándares de calidad y servicio.

Valores

1. **Innovación:** Fomentamos la creatividad y la búsqueda constante de nuevas soluciones para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
2. **Calidad:** Nos esforzamos por ofrecer productos y servicios de la más alta calidad, garantizando la durabilidad y funcionalidad de nuestras soluciones.
3. **Satisfacción del cliente:** Ponemos a nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos, asegurándonos de que sus expectativas sean superadas en cada interacción.
4. **Sostenibilidad:** Nos comprometemos a prácticas empresariales responsables que minimicen nuestro impacto ambiental y promuevan un desarrollo sostenible.
5. **Integridad:** Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras operaciones, construyendo relaciones de confianza con nuestros clientes, empleados y socios.

Mercado



Este apartado describe el análisis del mercado al que **CompactLifes** está dirigido, identificando las oportunidades y desafíos del sector. La empresa se centra en satisfacer la creciente demanda de soluciones inteligentes para hogares con espacio limitado, destacándose por su enfoque en la personalización, calidad y diseño innovador. Además, aborda la segmentación del mercado, los factores que impulsan la necesidad de optimización y las ventajas competitivas que diferencian a CompactLifes de otras opciones en el mercado.

Análisis del mercado

Vamos a analizar la respuesta del mercado ante los productos o servicios de CompactLifes desde una óptica comercial para plantear una estrategia comercial más adecuada.

- **Tamaño del mercado:** El mercado de optimización del espacio en el hogar está en crecimiento debido a la urbanización y la necesidad de maximizar el espacio en hogares más pequeños. Además, la demanda de soluciones de almacenamiento y organización está aumentando debido a la tendencia hacia la eficiencia en el hogar.
- **Estructura del mercado:** El mercado de optimización del espacio en el hogar está compuesto por varios segmentos, incluyendo muebles plegables, organizadores de cocina y nevera, y otros productos multifuncionales. Este mercado está impulsado por la creciente urbanización, el aumento del costo de la vivienda y la tendencia hacia hogares más pequeños y eficientes.

Nuestro análisis de mercado va a estar dividido en los “elementos básicos del mercado”.

- **Producto.**
 - Descripción: CompactLifes ofrece soluciones innovadoras para la optimización del espacio en el hogar, incluyendo organizadores de nevera y cocina, así como muebles plegables y transformables.
 - Ventajas competitivas: Innovación en diseño, calidad de materiales, y personalización de productos según las necesidades del cliente.



Ilustración 3 Productos

- Precio.
 - Estrategia de precios: Competitiva y basada en el valor percibido por el cliente. Se pueden ofrecer diferentes gamas de productos para atender a distintos segmentos del mercado.
 - Comparación con la competencia: Los precios deben ser comparables a los de los competidores directos, pero destacando la relación calidad-precio y las características únicas de los productos de CompactLives.
- Clientes potenciales.
 - Segmentación del mercado (Mercado meta):
 - Demográfica: Familias urbanas, jóvenes profesionales, personas que viven en apartamentos pequeños.
 - Psicográfica: Personas interesadas en la organización del hogar, la eficiencia y el diseño moderno.
 - Necesidades: Maximizar el espacio disponible, mejorar la organización del hogar, y tener acceso a productos de diseño innovador y funcional.
- Competencia.
 - Análisis de competidores: Identificar a los principales competidores en el mercado de muebles plegables y soluciones de almacenamiento. Evaluar sus fortalezas y debilidades.
 - Estrategias competitivas: Diferenciarse a través de la innovación en diseño, la calidad del producto y el servicio al cliente. Ofrecer soluciones personalizadas y un excelente servicio postventa.



Ilustración

4

Competencia

Dafo

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta estratégica que nos permite identificar los factores internos y externos que afectan a nuestra empresa. A continuación, se presenta un resumen de los principales puntos identificados:

- **Fortalezas:** Innovación y creatividad en soluciones de optimización del espacio, servicio integral desde el diseño hasta la instalación, y compromiso con la calidad y satisfacción del cliente.
- **Debilidades:** Dependencia inicial de la tienda física y recursos limitados para expansión.
- **Oportunidades:** Creciente demanda de soluciones de almacenamiento y expansión de la tienda en línea.
- **Amenazas:** Competencia en el mercado y cambios en las preferencias del consumidor



Ilustración 5 DAFO CompactLifes

¿Qué produciremos?



Este apartado detalla los productos y servicios que **CompactLives** ofrecerá, enfocados en la optimización del espacio en el hogar. La empresa se especializa en soluciones innovadoras como muebles transformables y organizadores personalizados, combinando funcionalidad y diseño. Además, se destacan los procesos de producción y personalización, asegurando que cada producto cumpla con altos estándares de calidad y satisfaga las necesidades específicas de cada cliente, proporcionando así una experiencia única en la creación de espacios más organizados y eficientes.

Fases del Proyecto

1. **Definición de objetivos.** Nuestro objetivo principal será ofrecer soluciones de optimización del espacio para el hogar.
2. **Nuevas ideas.** Ofrecemos ideas innovadoras como “Áreas Multifuncionales predeterminadas y personalizadas”, “Muebles Plegables y Modulares”, “Muebles Transformables”, “Estanterías y Almacenamiento Vertical”, “Camas Elevables”, “Electrodomésticos Compactos”, “Sistemas de Almacenamiento Inteligente”, “Servicios de Organización Profesional”, “Aplicaciones de Diseño de Interiores”, “Alquiler de Muebles Multifuncionales”, “Talleres de DIY”.
3. **Clasificación.** Las ideas están clasificadas por productos y servicios.
 - **Productos:** “Muebles Plegables y Modulares”, “Muebles Transformables”, “Estanterías y Almacenamiento Vertical”, “Camas Elevables”, “Electrodomésticos Compactos
 - **Servicios:** “Sistemas de Almacenamiento Inteligente”, “Servicios de Organización Profesional”, “Aplicaciones de Diseño de Interiores”, “Alquiler de Muebles Multifuncionales”, “Talleres de DIY”
 - **Productos y Servicios:** “Áreas Multifuncionales predeterminadas y personalizadas”
4. **Selección de ideas.** ¿Viabiles o no viabiles?
 - **Ideas viables:**
 - **“Muebles Plegables y Modulares”.** Productos prácticos e innovadores para espacios pequeños, adaptables a diferentes necesidades.
 - **“Muebles Transformables”.** Mobiliario versátil que se adapta a múltiples funciones, ideal para optimizar espacios.
 - **“Estanterías y Almacenamiento Vertical”.** Soluciones eficientes para maximizar el espacio en viviendas pequeñas, con alta demanda.
 - **“Aplicaciones de Diseño de Interiores”.** Herramientas digitales para personalizar espacios, con gran potencial de crecimiento.
 - **“Áreas Multifuncionales predeterminadas y personalizadas”.** Espacios diseñados para múltiples usos, flexibles y personalizados.
 - **“Servicios de organización profesional”.** Asesoramiento y servicios para ordenar y organizar espacios, útil para clientes que prefieren delegar.

- **Ideas no Viables:**

- **“Camas Elevables”.** Producto práctico pero limitado en demanda local y mejor integrado en "muebles plegables y modulares".
- **“Alquiler de muebles multifuncionales”.** La preferencia por la propiedad de muebles y la logística del alquiler hace este modelo inviable.
- **“Talleres de DIY”.** Saturación del mercado y altos costos de implementación dificultan su viabilidad.
- **“Electrodomésticos compactos”.** Mercado saturado y fuera del enfoque de la actividad principal del negocio.

Para llevar a cabo nuestro proyecto de optimización del espacio en el hogar, es fundamental abordar los siguientes requisitos o tareas:

Desarrollo de Producto: Incluir un proceso de diseño y desarrollo de productos que asegure que los muebles no solo sean funcionales, sino también estéticamente atractivos y de alta calidad. Esto podría implicar la colaboración con diseñadores de interiores y expertos en ergonomía.

Logística y Distribución: Planificar la logística para la distribución eficiente de los productos, asegurando tiempos de entrega rápidos y costos de envío competitivos. Esto también incluye la gestión de inventarios y el establecimiento de una red de distribución confiable.

Servicio al Cliente: Implementar un sistema robusto de atención al cliente que ofrezca soporte antes, durante y después de la compra. Esto puede incluir servicios de instalación, garantías, y un canal de comunicación abierto para resolver dudas y problemas.

Sostenibilidad: Considerar la sostenibilidad en todas las etapas del proyecto, desde la selección de materiales hasta los procesos de fabricación y distribución. Esto no solo es beneficioso para el medio ambiente, sino que también puede ser un punto de venta atractivo para los clientes.

Tecnología y Digitalización: Integrar tecnologías avanzadas como la realidad aumentada (AR) para que los clientes puedan visualizar cómo quedarían los muebles en sus hogares antes de comprarlos. Además, una plataforma de comercio electrónico bien diseñada puede facilitar las ventas y mejorar la experiencia del usuario.

Evaluación y Mejora Continua: Establecer mecanismos para evaluar continuamente el desempeño del negocio y recoger feedback de los clientes. Esto permitirá realizar ajustes y mejoras constantes para mantener la competitividad y satisfacer las necesidades del mercado.

Descripción y características del producto

CompactLives ofrece una gama diversa de soluciones diseñadas para optimizar el uso del espacio en el hogar, combinando funcionalidad, diseño y sostenibilidad. Nuestros productos abarcan desde mobiliario transformable hasta sistemas avanzados de organización, adaptándose a distintos estilos de vida y necesidades del cliente.

Productos:

1. Muebles transformables:

- **Descripción:** Muebles multifuncionales que permiten a los usuarios adaptar sus espacios según sus necesidades. Ejemplos incluyen camas que se convierten en escritorios o sofás que se transforman en literas.
- **Características:**
 - Materiales de alta calidad y durabilidad.
 - Diseño moderno y elegante.
 - Fácil transformación y uso.
 - Ahorro de espacio significativo.



Ilustración 6 Diagrama de proceso de fabricación

2. Organizadores para el hogar:

- **Descripción:** Soluciones de almacenamiento eficientes para mantener el hogar ordenado. Incluye estanterías modulares, cajas de almacenamiento y sistemas organizadores para armarios.
- **Características:**
 - Variedad de tamaños y estilos.
 - Materiales resistentes y sostenibles.
 - Diseño práctico y estético.
 - Fácil instalación y mantenimiento.



Ilustración 7 Organizadores de espacio

Servicios:

1. Optimización de espacios:

- **Descripción:** Servicio personalizado para reorganizar y optimizar el uso de espacios en el hogar.
- **Características:**
 - Análisis detallado del espacio.
 - Propuestas de diseño personalizadas.
 - Implementación de soluciones de almacenamiento.



Ilustración 8 Antes y después de la reorganización de un espacio

2. Muebles personalizados:

- **Descripción:** Diseño y fabricación de muebles a medida, ajustados a las necesidades y espacio específico del cliente.
- **Características:**
 - Diseño exclusivo y personalizado.
 - Materiales de alta calidad.
 - Adaptación perfecta al espacio disponible.



3. Proceso productivo

El proceso productivo es clave para garantizar que CompactLifes ofrezca productos de alta calidad, que cumplan con las expectativas de nuestros clientes y optimicen el uso del espacio en sus hogares. A continuación, describimos las fases principales:

- **Investigación y Desarrollo (I+D):**
 - Identificación de necesidades a través de estudios de mercado.
 - Desarrollo de prototipos y pruebas de funcionalidad.
 - Innovación continua mediante tendencias y nuevas tecnologías.
- **Diseño:**
 - Conceptualización: Ideas basadas en estudios y necesidades del cliente.
 - Diseño detallado: Uso de software CAD para crear modelos 3D.
 - Revisión: Ajustes basados en feedback del equipo.

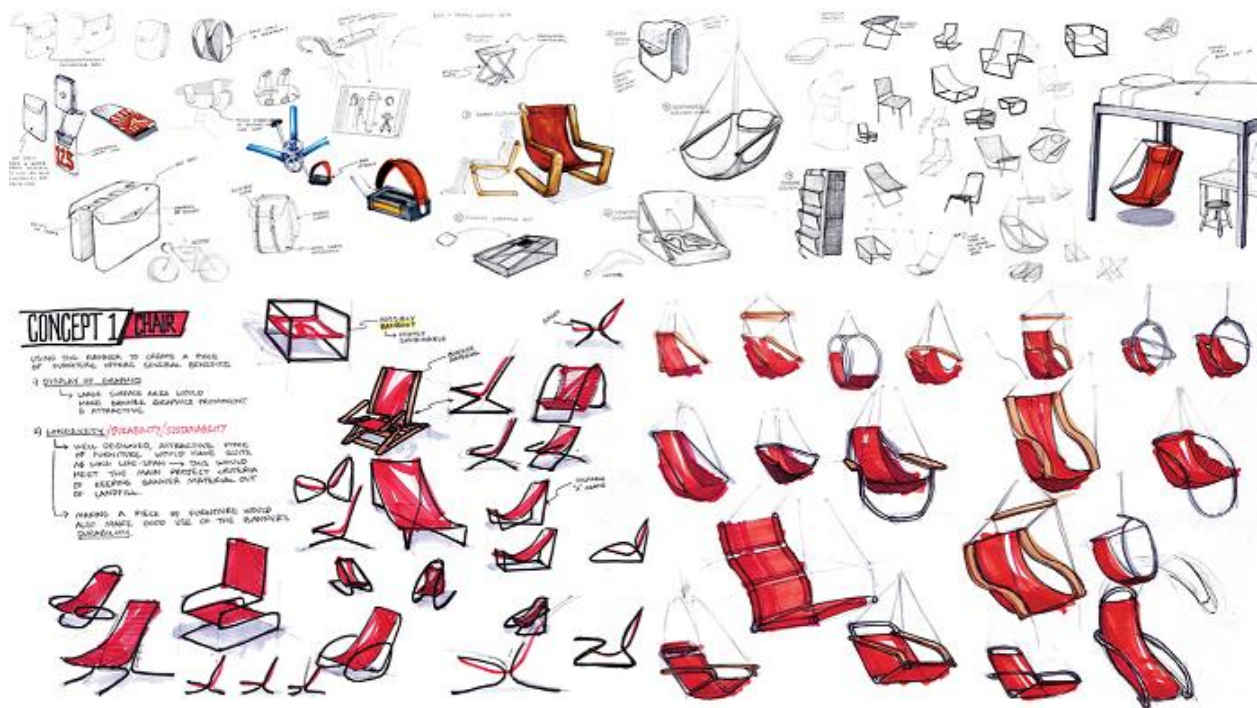


Ilustración 9 Procesos de investigación y Diseños

- **Fabricación:**

- Selección de materiales de alta calidad y sostenibles.
- Producción mediante maquinaria especializada, como cortadoras láser, fresadoras, impresoras 3D, etc.



Ilustración 10 Cortadora de madera

- **Ensamblaje y Acabado:**

- Ensamblaje eficiente y preciso de las piezas.
- Aplicación de acabados finales como pintura o barniz.

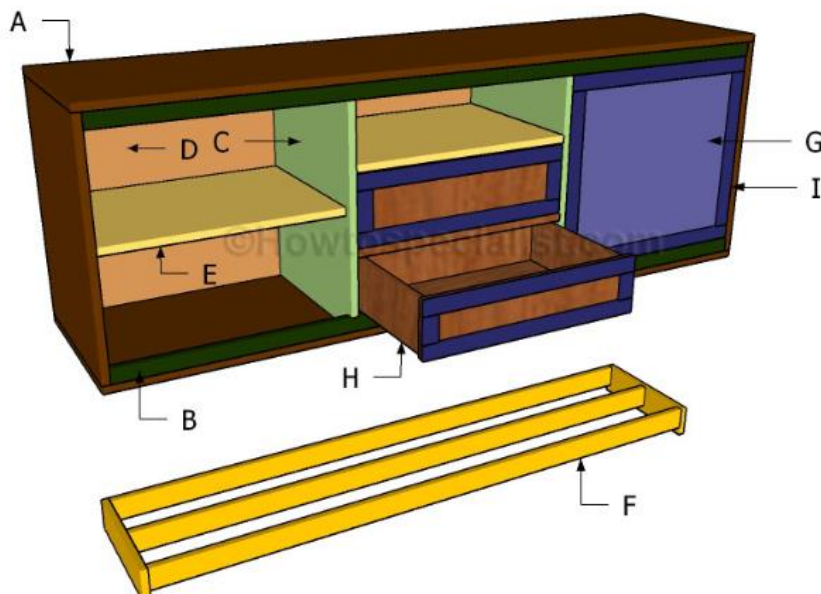


Ilustración 11 Ejemplo de ensamblaje

Selección de Proveedores

CompactLifes trabajará con proveedores de materiales sostenibles y de alta calidad, principalmente madera clara, herrajes resistentes y componentes modulares. La selección prioriza proveedores locales o nacionales que cumplan criterios de responsabilidad ambiental y cumplimiento normativo, con certificaciones como FSC o PEFC.

Justificación de la Elección

- **Calidad garantizada:** Asegura la durabilidad y funcionalidad de los muebles transformables.
- **Sostenibilidad:** Uso de materiales reciclables y procesos responsables.
- **Proximidad:** Reducción de costos logísticos y menor impacto ambiental.
- **Fiabilidad:** Tiempos de entrega rápidos y flexibilidad para pedidos personalizados.

Producción del Producto / Ejecución del Servicio

La producción se llevará a cabo en un taller propio o externalizado (según fase del crecimiento), con procesos detallados en tu plan actual: desde I+D, diseño CAD, fabricación con maquinaria especializada, hasta ensamblaje y acabados manuales. Cada mueble o sistema organizativo será producido bajo pedido o en lotes controlados para garantizar personalización y eficiencia.

Relación con Trabajadores

La producción está directamente vinculada con:

- Diseñadores industriales e interiores (fase de diseño y personalización).
- Técnicos de fabricación y operarios especializados (proceso de construcción y acabado).
- Personal de logística (gestión de almacén, embalaje y envío).
- Instaladores y organizadores (ejecución en casa del cliente).

Se fomentará un ambiente de trabajo colaborativo, creativo y enfocado en la mejora continua, incentivando la formación interna en sostenibilidad, ergonomía y nuevas tecnologías.

Promoción y Distribución



La estrategia de promoción y distribución de **CompactLives** se enfoca en dar visibilidad a la marca y garantizar que los productos lleguen de manera eficiente al cliente final. Apostamos por una comunicación clara, moderna y visualmente atractiva que conecte con un público urbano y consciente del valor del espacio. A nivel logístico, la empresa implementa un sistema de distribución propio y profesional, con vehículos personalizados y embalajes sostenibles, asegurando una experiencia de compra satisfactoria desde la visualización del producto hasta su entrega e instalación.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

1. Lanzamiento Inicial

- Inauguración con evento promocional (taller gratuito de organización, regalos promocionales, demostraciones).
- Campaña en redes sociales con influencers del hogar y lifestyle.

2. Promociones Estacionales

- “Rincones compactos de primavera” (paquetes con descuento)
- Back to school: escritorios y camas elevables para estudiantes
- Navidad: kits de organización como regalos

3. Estrategia Digital

- SEO + anuncios Google centrados en “optimizar espacio pequeño”, “muebles transformables”
- Email marketing post-registro con tips semanales de organización

4. Contenido de valor

- Blog con casos reales y vídeos cortos tipo TikTok: “Antes y después”
- Series de YouTube o Instagram Reels mostrando micro-transformaciones reales



Ilustración 12 Folleta-Diseño valla publicitaria

PUNTOS DE VENTA Y LOCALIZACIÓN IDEAL EN ESPAÑA

Tienda física piloto: Madrid

Zona: Barrio de Salamanca o Chamberí

- Clientes de nivel adquisitivo medio-alto
- Viviendas con espacio limitado
- Buen flujo peatonal y conexión con transporte

Otras ciudades ideales para expansión:

1. **Barcelona** (distrito del Eixample)
2. **Valencia** (zona Ruzafa)
3. **Sevilla** (zona Nervión)
4. **Bilbao** (zona Indautxu)
5. **Málaga** (Centro Histórico / Soho)

DISTRIBUCIÓN

Modelo mixto:

- **Envío a domicilio** desde tienda física o almacén central (Madrid inicialmente)
- **Entrega e instalación incluida** en pedidos premium

Distribución online:

- Plataforma e-commerce con opción de:
 - Compra como invitado
 - Cuenta de cliente (seguimiento, pedidos anteriores)
 - Registro para contenido exclusivo (planificadores, asesorías gratuitas)

Alianzas:

- Colaboración con empresas de mudanzas y reformas
- Acuerdos con tiendas de decoración y diseño



Ilustración 13 Logo de distribución

WEB Y REDES SOCIALES

Web **principal:** [compactlives.com]

- Registro de usuarios
- Tienda en línea (productos personalizables y estándar)
- Sección de asesoría personalizada
- Blog con consejos de organización
- Espacio para reservar servicios de instalación

Redes sociales: Instagram, TikTok, Pinterest, Facebook

Plan de Recursos Humanos

i El capital humano es uno de los pilares fundamentales de **CompactLives**. A través de un plan estructurado de recursos humanos, la empresa busca atraer, desarrollar y retener talento que comparta la visión de transformar hogares mediante soluciones innovadoras. Este apartado define la organización interna, las funciones específicas de cada área, las políticas de contratación y los tipos de contratos más adecuados para consolidar un equipo comprometido y eficiente.

Organigrama General



Ilustración 14 Organigrama Empresarial

Funciones de Cada Puesto

CEO / Fundador

- Dirige la visión estratégica de la empresa.
- Toma decisiones clave de inversión, alianzas y expansión.
- Supervisa todas las áreas operativas y estratégicas.

Dirección Comercial

- Establece metas de ventas y marketing.
- Gestiona campañas publicitarias, redes sociales y posicionamiento.
- Coordina al equipo de ventas y atención al cliente.

Equipo de Ventas

- Promociona los productos en tienda física y online.
- Realiza seguimiento de clientes potenciales.
- Colabora con el equipo de atención para personalizar soluciones.

Atención al Cliente

- Gestiona dudas, incidencias y soporte postventa.
- Mantiene la satisfacción del cliente con seguimiento activo.
- Recoge feedback para mejorar productos y servicios.

Dirección Técnica

- Supervisa el área de diseño, innovación y desarrollo.
- Lidera los proyectos de I+D en nuevos muebles y sistemas.
- Coordina con fabricación para asegurar viabilidad técnica.

Diseño e I+D

- Diseña productos innovadores en CAD y 3D.
- Realiza prototipos y pruebas de funcionalidad.
- Mejora continua de los diseños según demanda del mercado.

Carpintería y Fabricación

- Ensambla y fabrica productos con materiales sostenibles.
- Aplica estándares de calidad.
- Colabora estrechamente con diseñadores para prototipos.

Desarrollo Web y App

- Desarrolla y mantiene la tienda online y app móvil.
- Integra funcionalidades de catálogo, carrito y atención virtual.
- Asegura experiencia fluida al usuario y mejora continua.

Dirección de Operaciones

- Gestiona la cadena de suministro, almacenamiento y logística.
- Coordina transportes e instalaciones.
- Supervisa el equipo de almacén y postventa.

Logística y Almacén

- Controla el stock y prepara pedidos.
- Supervisa el packaging y etiquetado.
- Garantiza tiempos de entrega óptimos.

Instalación y Postventa

- Instala muebles en domicilio del cliente.
- Garantiza correcto montaje y funcionalidad.

Política de Contratación

- **Criterios clave:**
 - Experiencia relacionada con el puesto o potencial de aprendizaje.
 - Valores alineados con la misión de CompactLives: innovación, eficiencia y sostenibilidad.
 - Actitud proactiva, trabajo en equipo y orientación al cliente.
- **Igualdad de oportunidades:**
 - Compromiso con la no discriminación por género, edad, nacionalidad, religión o condición.
- **Canales de reclutamiento:**
 - Web corporativa y redes sociales.
 - Portales de empleo especializados (InfoJobs, Domestika, LinkedIn).
 - Convenios con centros de formación (FP, universidades).
- **Proceso de selección:**
 1. Revisión de CV y carta de motivación.
 2. Entrevista personal o técnica según el área.
 3. Prueba práctica (cuando aplique).
 4. Entrevista final con dirección.

Tipos de Contrato

Tipo de Contrato	Uso Recomendado
Indefinido	Para puestos estables (operarios, técnicos, ventas).
Temporal (eventual)	Refuerzos por campaña o alta demanda.
Prácticas/Convenio FP	Para estudiantes de diseño, carpintería, desarrollo.
Freelance/Servicios externos	Diseñadores gráficos, desarrolladores, fotógrafos.

Ilustración 15 Tipos de Contratos

Formas Jurídicas y Trámites



Este apartado define la estructura legal elegida para **CompactLifes** y los pasos necesarios para su constitución y puesta en marcha. Se detallan los trámites administrativos, fiscales y laborales claves. La correcta formalización garantiza seguridad jurídica y operativa desde el inicio.

Elección de Forma Jurídica

CompactLifes se constituirá como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.), una forma jurídica adecuada para pequeñas y medianas empresas con vocación de crecimiento.

Justificación de la Elección

La elección de la S.L. se basa en los siguientes motivos clave:

Responsabilidad limitada: Los socios responden solo con el capital aportado, protegiendo su patrimonio personal.

Capital social asequible: Solo se requiere un mínimo de 3.000 €, lo que facilita el acceso a emprendedores individuales o en equipo.

Imagen profesional: Ofrece una mayor formalidad frente a clientes, proveedores e instituciones financieras.

Estructura flexible: Permite incorporar nuevos socios, delegar funciones y ampliar el objeto social fácilmente.

Trámites para la Constitución

Para legalizar la creación de CompactLifes como S.L., se deben realizar los siguientes pasos:

Certificación negativa del nombre en el Registro Mercantil Central para asegurar que la denominación social esté disponible.

Obtención del NIF provisional en la Agencia Tributaria.

Apertura de cuenta bancaria a nombre de la sociedad con el ingreso del capital social mínimo (3.000 €).

Redacción y firma de la escritura de constitución ante notario, incluyendo estatutos y estructura societaria.

Inscripción en el Registro Mercantil Provincial, lo que otorga personalidad jurídica a la empresa.

Trámites para la Puesta en Marcha

Una vez constituida legalmente, CompactLifes debe cumplir con los siguientes pasos para iniciar su actividad:

Alta censal en Hacienda (modelo 036) para declarar el inicio de actividades.

Obtención del NIF definitivo, tras la inscripción en el Registro Mercantil.

Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) según la actividad principal.

Alta en la Seguridad Social de socios y empleados.

Licencia de apertura y actividad en el Ayuntamiento si existe un local físico.

Comunicación de apertura del centro de trabajo ante la autoridad laboral competente.

Plan Económico y Financiero



El plan económico-financiero recoge las previsiones de ingresos y gastos de CompactLives durante sus primeros años de actividad, así como el análisis de viabilidad del proyecto. Este apartado permite evaluar la rentabilidad y sostenibilidad económica de la empresa, y resulta imprescindible para la toma de decisiones estratégicas o la búsqueda de financiación externa.

Previsión de Ventas

La previsión de ventas se ha realizado en base a un estudio de mercado y un análisis realista del comportamiento esperado en los primeros años:

Año	Cientes estimados	Ticket medio (€)	Ventas mensuales (€)	Ventas anuales (€)
1	50	300	1.250	15.000
2	120	350	3.500	42.000
3	200	400	6.667	80.000

Ilustración 16 Previsión de Ventas

La combinación de productos (muebles y organizadores) con servicios (optimización y diseño personalizado) justifica el ticket medio creciente.

Previsión de Gastos

A continuación se detallan los gastos fijos y variables estimados:

Gastos Fijos Anuales:

Concepto	Importe (€)
Alquiler de local	6.000
Sueldos (1 empleado + autónomo)	18.000
Seguridad Social	5.000
Suministros (luz, agua, internet)	2.000
Marketing y publicidad	2.400
Gestoría y asesoría	1.200
Licencias, seguros, software	1.500
Total gastos fijos anuales	36.100

Ilustración 17 Previsión de Gastos

Gastos Variables (proporcionales a ventas):

Materiales y proveedores: 30% de ventas.

Transporte e instalación: 10% de ventas.

Balance de Situación Inicial (Año 1)

ACTIVO	€	PASIVO Y PATRIMONIO NETO	€
Activo No Corriente		Capital Social	3.000
- Equipos y herramientas	3.000	Préstamos o financiación	5.000
Activo Corriente		Proveedores y acreedores	2.500
- Caja y bancos	4.000		
- Stock inicial de productos	3.500		
Total Activo	10.500	Total Pasivo + PN	10.500

Ilustración 18 Balance inicial

Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Año 1)

Concepto	Importe (€)
Ingresos por ventas	15.000
Costes variables (40%)	6.000
Margen bruto	9.000
Gastos fijos	36.100
Resultado antes de impuestos	-27.100
Impuestos	0
Resultado neto	-27.100

Ilustración 19 Cuenta de Pérdidas y Ganancias

En el primer año se prevé una pérdida debido a la inversión inicial y el arranque, algo habitual en startups. A partir del segundo año, se espera alcanzar el punto de equilibrio y empezar a generar beneficios.

5. Justificación de la Viabilidad del Proyecto

Aunque el primer año muestra un resultado negativo, CompactLifes se plantea como un proyecto escalable con alto potencial de crecimiento. La viabilidad está respaldada por los siguientes factores:

Demanda creciente: la tendencia hacia hogares más pequeños y organizados favorece este modelo de negocio.

Modelo mixto de ingresos: productos + servicios personalizados.

Bajos costes estructurales: sin necesidad de grandes inversiones en maquinaria o tecnología compleja.

Posibilidad de financiación externa: tanto pública (ENISA, ICO, ayudas locales) como privada.

El punto de equilibrio se alcanzará previsiblemente en el segundo año, momento en el que los ingresos cubrirán los gastos fijos y variables. A partir de ese momento, el crecimiento progresivo de ventas generará beneficios sostenibles, lo que garantiza la viabilidad financiera del proyecto a medio plazo.

Memoria Técnica del Desarrollo Web Proyecto CompactLives



CompactLives es una plataforma web orientada a la venta de productos y servicios para el hogar, con funcionalidades avanzadas de gestión de usuarios, carrito de compras, lista de deseos, pagos y servicios adicionales. El objetivo es ofrecer una experiencia de usuario moderna, rápida y segura, integrando tecnologías actuales tanto en el frontend como en el backend.

Tecnologías Utilizadas

Frontend

- **Framework principal:** Angular (TypeScript)
- **Estilado:** TailwindCSS combinado con CSS personalizado
- **Gestión de formularios:** Angular Reactive Forms
- **Consumo de APIs:** Angular HttpClient
- **Ruteo:** Angular Router para navegación SPA
- **Componentización:** Componentes reutilizables y modulares para mantener la escalabilidad del proyecto

Backend

- **Framework sugerido:** Node.js con Express
- **Base de datos:** SQLite
- **Autenticación:** JWT (JSON Web Tokens)
- **Comunicación con el frontend:** API RESTful

Estructura del Proyecto

Frontend

Organizado por módulos funcionales dentro de src/app/:

- **/header/** – Navegación principal, búsqueda, acceso a cuenta, carrito y lista de deseos
- **/footer/** – Información legal, enlaces útiles, redes sociales, métodos de pago
- **/auth-component/** – Registro e inicio de sesión con validaciones y mensajes de error
- **/account/** – Perfil del usuario: edición de datos personales, direcciones, género, fecha de nacimiento
- **/cart/** – Carrito de compra: gestión de productos, acceso al checkout
- **/checkout/** – Proceso de pago: selección de método, validaciones y confirmación
- **/wishlist/** – Lista de deseos con favoritos del usuario
- **/banner/ y /collage-images/** – Elementos visuales y promociones destacadas

Backend

- **Autenticación:** registro, login, recuperación de contraseña
- **Usuarios:** perfil, actualización de datos, direcciones
- **Productos:** listado, búsqueda, detalles, filtros
- **Carrito y pedidos:** gestión del carrito, creación y seguimiento de pedidos

Funcionalidades Principales

4.1. Autenticación y Registro

- Registro de nuevos usuarios con validación de campos obligatorios
- Inicio de sesión seguro con retroalimentación clara
- Alternancia entre login y registro desde una misma vista

4.2. Gestión de Perfil

- Visualización y edición del perfil
- Actualización de datos: nombre, dirección, teléfono, género, etc.

4.3. Carrito de Compras

- Añadir, eliminar y actualizar productos
- Vista de resumen de compra y acceso directo al pago

4.4. Checkout y Métodos de Pago

- Selección de métodos como tarjeta o PayPal
- Validación de datos y confirmación del pedido

4.5. Lista de Deseos

- Gestión de productos favoritos
- Acceso rápido desde el menú principal

4.6. Navegación y Experiencia de Usuario

- Menú intuitivo y búsqueda eficiente
 - Elementos visuales atractivos (banners, collage)
 - Footer informativo y con enlaces útiles
-

Diseño y Usabilidad

- **Responsive Design:** adaptado a móviles, tablets y escritorio
 - **Accesibilidad:** uso de etiquetas semánticas, roles ARIA y navegación accesible
 - **Feedback visual:** validaciones, estados de carga y errores amigables
 - **Estética cuidada:** uso coherente de colores corporativos, iconografía y tipografía moderna
-

Seguridad

- Validación de formularios en frontend y backend
- Almacenamiento seguro de contraseñas con hashing
- Rutas protegidas mediante autenticación JWT
- Medidas contra ataques comunes: XSS, CSRF, inyecciones

Bibliografía

1. Archivo2000. (s.f.). *Archivo, organización y clasificación*. Archivo2000. <https://www.archivo2000.es/archivo-organizacion-y-clasificacion>
2. Business Model Analyst. (s.f.). *Concorrentes Ikea: Alternativas*. Business Model Analyst. <https://businessmodelanalyst.com/pt/concorrentes-ikea-alternativas/>
3. Deco Habitaciones. (s.f.). *Guía de muebles convertibles para espacios pequeños*. Deco Habitaciones. <https://decohabitaciones.com/guia-de-muebles-convertibles-para-espacios-pequenos/>
4. El Mueble. (s.f.). *Orden: Qualifio*. El Mueble. https://www.elmueble.com/actualidad/orden-qualifio_58926
5. Finom. (s.f.). *Estudio de mercado*. Finom. <https://finom.co/es-es/blog/estudio-de-mercado/>
6. IKEA. (s.f.). *Mesas y sillas*. IKEA. <https://www.ikea.com/es/es/cat/mesas-sillas-fu002/?msockid=3163a1f5f97b6a3e0ddeb491f8506bdb>
7. Igolden CNC. (s.f.). *Furniture making machine list: Tools and machines*. Igolden CNC. <https://www.igolden-cnc.com/es/furniture-making-machine-listtools-and-machines/>
8. Klasthome. (s.f.). *Klasthome*. Klasthome. <https://klasthome.com/es/>
9. Prodigia. (s.f.). *Cómo redactar la misión, visión y valores*. Prodigia. <https://www.prodigia.com/blog-marketing-online/como-redactar-la-mision-vision-valores>
10. TechInfus. (s.f.). *Montaje de muebles*. TechInfus. <https://furniture.techinfus.com/es/samostoyatelo/576-sborka-mebeli.html>
11. Investing.com. (s.f.). *¿Qué es el análisis DAFO y ejemplos?*. Investing.com. <https://es.investing.com/academy/analysis/que-es-el-analisis-dafo-y-ejemplos/>
12. Architectural Digest. (s.f.). *Estilo vintage: Cómo crear un interior a medida con inspiración*. AD Magazine. <https://www.admagazine.com/articulos/estilo-vintage-como-crear-un-interior-a-medida-con-inspiracion>
13. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (s.f.). *Procesos de constitución - Plataforma PYME*. <https://plataformapyme.es/es-es/creacion/formas-juridicas/Paginas/formas-juridicas-proceso-constitucion.aspx?Nombre=Sociedad+de+Responsabilidad+Limitada>
14. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (s.f.). *Trámites para la Puesta en Marcha de una Empresa*. <https://plataformapyme.es/es-es/creacion/Paginas/tramites-puesta-en-marcha.aspx>
15. Extremadura Empresarial. (2022). *¿Cómo hacer un plan económico financiero?* https://www.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2022/08/Guia_plan_economico_financiero.pdf
16. IPYME. (2023). *Sociedad Limitada: creación y puesta en marcha*. https://ipyme.org/PUBLICACIONES_EMPRESAS/Ciclo%20Vital%20de%20la%20Empresa/SRLCreacionPuestaEnMarcha.pdf
17. IPYME. (2023). *Empresa: creación y puesta en marcha*. https://ipyme.org/PUBLICACIONES_EMPRESAS/Ciclo%20Vital%20de%20la%20Empresa/CreacionEmpresas.pdf
18. CEEI Asturias. (s.f.). *Plan Económico-Financiero*. <https://www.ceei.es/guia/edit/?r=b290c2ftpjbi5irt65v>

19. Shopify. (2025). *Guía para crear una SRL en España en 7 pasos.*
<https://www.shopify.com/es/blog/crear-una-srl>
20. Administración General del Estado. (s.f.). *Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE).*
https://administracion.gob.es/pag_Home/Tramites/miEmpresaEnTramites/Iniciativas/CIRCE.html
21. Woki Consulting. (s.f.). *Cómo hacer un plan financiero [Guía + Ejemplo].*
<https://wokiconsulting.com/blog/como-hacer-un-plan-financiero/>