

CREADO POR:

ALAN-NICOLAS MIKOLAJCZYK

Contenido

[1. INTRODUCCIÓN. 3](#_Toc88425672)

[**1.1.** Sector de actividad al que pertenece la empresa. 3](#_Toc88425673)

[**1.2.** Ámbito territorial donde va a desarrollar la actividad. 3](#_Toc88425674)

[**1.3.** Descripción del producto/servicio que ofrece. 3](#_Toc88425675)

[**1.4.** Necesidad que satisface el producto/servicio. 3](#_Toc88425676)

[**1.5.** Mercado objetivo (tipo de cliente). 4](#_Toc88425677)

[**1.** FORMA JURÍDICA 4](#_Toc88425678)

[**1.1.** Descripción de la forma jurídica de la empresa. 4](#_Toc88425679)

[**1.2.** Trámites legales para la puesta en marcha de la empresa. 4](#_Toc88425680)

[**2.** ANÁLISIS ESTRATÉGICO 4](#_Toc88425681)

[**2.1.** Análisis PEST: 4](#_Toc88425682)

[**2.2.** ANÁLISIS EXTERNO: 5](#_Toc88425683)

[**2.2.1.** Análisis del Entorno General: 5](#_Toc88425684)

[**2.2.2.** Análisis del sector al que pertenece la empresa (mediante las 5 fuerzas de Porter) 6](#_Toc88425685)

[**2.3.** ANÁLISIS DAFO: 7](#_Toc88425686)

[**2.3.1.** Fortalezas y Debilidades internas. 7](#_Toc88425687)

[**2.3.2.** Oportunidades y Amenazas externas. 7](#_Toc88425688)

[**3.** PLAN DE MARKETING 8](#_Toc88425689)

[**3.1.** Diseño del producto/servicio. 8](#_Toc88425690)

[**3.2.** Marca (nombre, símbolo o logotipo). 8](#_Toc88425691)

[**3.3.** Precio del producto/servicio. 9](#_Toc88425692)

[**3.4.** Canal de distribución/transporte. 9](#_Toc88425693)

[**3.5.** Comunicación (publicidad, promoción, propaganda, relaciones públicas). 9](#_Toc88425694)

[**4.** PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS 9](#_Toc88425695)

[**4.1.** Objetivos de la empresa 9](#_Toc88425696)

[**4.2.** Árbol de decisiones de la empresa: 10](#_Toc88425697)

[**4.3.** Organigrama de la empresa (áreas de actividad y funciones) 10](#_Toc88425698)

[**4.4.** Perfiles y responsabilidades de los puestos principales 10](#_Toc88425699)

[**4.5.** Plan de incorporación de personal 10](#_Toc88425700)

[**4.6.** Modalidades de contratación y retribución del personal 11](#_Toc88425701)

[**4.7.** Motivación y promoción 11](#_Toc88425702)

[**5.** PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN 11](#_Toc88425703)

[**5.1.** Inversiones iniciales en Activo No corriente y Activo corriente 11](#_Toc88425704)

[**5.2.** Plan de Financiación: 11](#_Toc88425705)

[**5.2.1.** Fondos propios. 11](#_Toc88425706)

[**5.2.2.** Fondos ajenos. 11](#_Toc88425707)

[**5.3.** Comentario acerca de la Viabilidad económico-financiera 11](#_Toc88425708)

[**6.** RESUMEN DEL PROYECTO EMPRESARIAL 11](#_Toc88425709)

1. INTRODUCCIÓN. Explicación de la idea de negocio que debe contener:

En resumen, se puede decir que la empresa consta de 3 partes muy importantes, de esas 3, 2 las voy a decir como 1. Una parte de la empresa consta de venta al por mayor, o sea, distribución y venta desde la sede (y también almacén) a las tiendas (venta del producto y la logística a las tiendas). La segunda parte consta de la venta de cara al público.

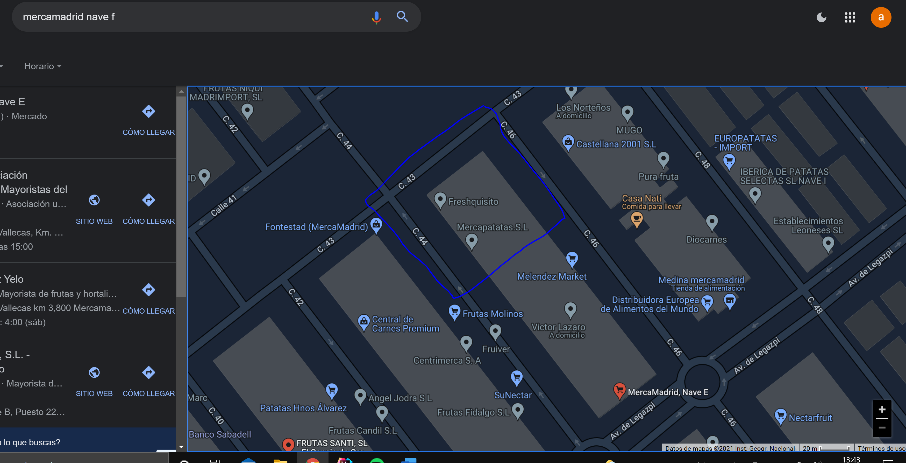
## Sector de actividad al que pertenece la empresa.

La empresa pertenece al sector terciario , ya que ofrecemos un servicio, que es la venta al público. Aparte también estamos con la logística y el comercio al por mayor.

## Ámbito territorial donde va a desarrollar la actividad.

La empresa va a desarrollarse principalmente en la comunidad de Madrid. Ahora profundizamos:

* La primera parte de la empresa se va a desarrollar en Mercamadrid (Av. Madrid, S/N, 28053 Madrid). Aquí en la zona de fruta y verdura vamos a ocupar 3 puestos y lo convertiremos en uno solo. Estaremos situados en la nave E puesto XXXXXX. En el maps estaremos aquí:



* En la segunda parte de la empresa, la de venta de cara al público lo que haremos será abrir varias tiendas por todo Madrid mencionadas en otro pdf que está vinculado pulsando [AQUÍ](TIENDAS%20DEFECTO%20FRUTA.pdf).

## Descripción del producto/servicio que ofrece.

Venta de todo tipo de fruta, verduras y legumbres del mercado. Eso sí siempre en temporada por ejemplo la granada solo hay en septiembre y diciembre y en algún caso en enero asi que solo lo ofreceríamos esos meses. Aparte de fruta exótica que haya que importar aposta por petición del cliente.

## Necesidad que satisface el producto/servicio.

El producto satisface el consumo diario de una persona, ¿la diferencia? La calidad precio que ofrecemos y atención personalizada al cliente, por el cual saldrá bien informado y bien recomendado de nuestras tiendas.

## Mercado objetivo (tipo de cliente).

En el primer ámbito mayorista nos enfocaríamos en buscar todo tipo de fruterías para ofrecerles nuestra logística y producto para sus tiendas y en el segundo ámbito buscaríamos todo tipo de gente ya que es un producto alimenticio básico de primera necesidad.

# FORMA JURÍDICA

## Descripción de la forma jurídica de la empresa.

Somos una Sociedad Limitada, ya que ser una sociedad limitada el nº de socios mínimos es 1, porque tiene responsabilidad limitada y poque el capital mínimo es de 3000€ solamente lo cual nos facilitaría la apertura de las tiendas .

## Trámites legales para la puesta en marcha de la empresa.

* + 1. Después de presentar varios nombres para mi empresa en el Registro Mercantil Central he elegido DefectoFruta (habiendo sido de preferencia este).
    2. El único socio soy yo (ALAN NICOLAS MIKOLAJCZYK) en el cual aportare casi todo el capital por mi propia mano. Posteriormente, ante un notario presentare mi voluntad de apertura de estas tiendas como sociedad limitada, siempre presentando y cumpliendo los estatutos acordados por la sociedad.

# ANÁLISIS ESTRATÉGICO

## Análisis PEST:

* + - 1. Factores económicos.

El desarrollo del país es negativo debido a una inflación elevada. Tipos de interés en subida pero no son de gran relevancia debido a que no son elevados. Está frenado el pago en efectivo cada día mas debido a las nuevas tecnologías y debido al COVID la recomendación de uso de pago con tarjeta a revolucionado este aspecto. Mencionado anteriormente la inflación , los precios están en subida constante y peligrosa.

* + - 1. Factores socio-culturales.

Nivel educativo de España a pesar de ser un país desarrollado, dentro de lo que es el ámbito educativo carece de nivel ya que se invierte mal el dinero, por ejemplo han dado 500millones de euros de presupuesto al ministerio de igualdad(siendo una subida del 15%). Es uno de los muchos casos de subida de presupuestos excluyendo muchas releventes entre la que más la de educación.

Siendo nuestra sociedad una sociedad altamente consumista ya que después de la vida útil del material solemos tirarlo y comprar uno nuevo a nuestra empresa no nos ocurre eso ya que nosotros vendemos fruta que es una venta diaria de un produto de primera necesidad.

* + - 1. Factores político-legales.

Bolsas de plástico: hay que eliminar todo tipo de plásticos a bolsas biodegradables, bandejas de corcho y haciendo sustitutivos. No hay estabilidad gubernamental debido de falta de mayoría absoluta, aparte de discrepancias interinas entra partidos.

* + - 1. Factores tecnológicos.

Drones podrían ser el futuro del reparto de mercancía dentro de poco ya que se invierte mucho dinero en la informática hoy en día. Cabe recalcar por ejemplo el plan prever, aproximadamente cada 2 o 3 años sale este plan el cual el gobierno de España saca para mejoras tecnológicas y cambio positio para el medioambiente de los coches. En otras palabras, dan ayudas para comprar nuevos coches, camiones y etc. para las empresas y así cambiar los coches de diésel a uno eléctrico a cambio de vender el anterior (cuando compras un coche nuevo te hace un descuento serio).

La madurez de las tecnologías convencionales está en desarrollo siempre a algo minimalista y algo simple (de comprensión simple).

## ANÁLISIS EXTERNO:

## Análisis del Entorno General:

RIESGOS

+Inestabilidad: Dado al desequilibrio en el que se ve sumergida España al tener el poder un gobierno sin mayoría absoluta.

+Gobierno poco sólido: Al no haber un partido con mayoría absoluta y habiendo coalición política entonces habrá que tomar en cuenta los puntos de visto contradictorios entre muchos de ellos por lo que no es un gobierno sólido y clar.

+Crisis Española: España hoy en día está endeudada en 1.43 billones de euros. El COVID ha llevado la deuda al nivel más alto desde 1881.

+medios hablan de la inflación del 5.9% pero la real está por encima del 8%.

FORTALEZAS

+Ciclo alcista: La recuperación económica cíclica es muy intensa y está por el momento lejos de haber cerrar el “output-gap”.

+Ayudas gubernamentales: Habiendo lo mencionado antes hay que tener en cuenta las ayuda del gobierno debido que vamos a tener casi más de 100 empleados y al tener tanta gente el gobierno ofrece ayudas serias para este tipo de empresas.

+Tasa de desempleo alta: Al crear tantos puestos de trabajo la búsqueda de gente cualificada a cambio de un sueldo reducido puede ser una ventaja por la dificultad de conseguir empleo ahora mismo son solo mejores noticias (ya que va de la mano de las ayudas gubernamentales mencionadas anteriormente).

## Análisis del sector al que pertenece la empresa (mediante las 5 fuerzas de Porter)

* + - * Grado de rivalidad entre las empresas del sector.

Muy alto debido a que está muy común la apertura de empresas de territorio medio cargándose el pequeño comercio. Así nosotros nos haríamos con el poder del mercado.

* + - * Amenaza de posibles competidores potenciales

Muy alto debido al alto nivel de inmigración y los emprendedores inmigrantes teniendo una tasa de impuestos reducidas son una gran amenaza. Finalmente cabe recalcar el gran manejo del dinero negro, debido a ello se crea evasión de multas.

* + - * Productos sustitutivos.

Bajo ya que nosotros vamos a proveer todo tipo de fruta para nuestras tiendas y franquicias, pero lo mas importante a destacar es que en la fruta es difícil o casi imposible que haya productos sustitutivos.

* + - * Poder de negociación de clientes.

Si, medio-alto, está escrito en la ley. (dentro de las tiendas). Para el ámbito mayorista de nuestra empresa, en mercamadrid trabajando con fresco cuanto mas tarde mas bajan los precios debido a que el comercial quiere vender ya que la conservación del fresco es difícil y para el vendedor sería una gran pérdida si no lo vende por lo que sube a alto.

* + - * Poder de negociación de proveedores.

Muy alto ya que contra nuestros proveedores nos dan prioridad por nuestro volumen de compra, o sea, cuanto más volumen compremos mas podemos negociar el precio.

## ANÁLISIS DAFO:

## Fortalezas y Debilidades internas.

Fortalezas de la empresa:

Profesionales, gama alta en la tecnología, competitivos en calidad precio. Imagen siempre limpia de nuestra empresa, rodeándonos siempre con lo ecológico.

Dentro de nuestra estructura empresarial está formada de tal forma que toda relación laboral es exquisitamente buena y comunicación clara debido a nuestros claros objetivos futuros y una buena motivación de los empleados.

Debilidades internas:

Falta de espacio debido al gran volumen de movimiento (ya que no se puede predecir con exactitud cuanto va a comprar el cliente al día y trabajamos con producto fresco). Altas exigencias a los empleados.

## Oportunidades y Amenazas externas.

Oportunidades externas:

La moda de lo ecológico y lo natural y la moda a las nuevas dietas(vegetarianismo y veganismo) y cuidado personal.

El producto que servimos es un producto básico de primera necesidad, por lo que es necesario consumirlo.

Facilidad de la promoción debido al desarrollo de las nuevas tecnologías y las redes sociales la imagen puede verse potenciada y distribuida más fácilmente.

Amenazas externas:

Inflación de la economía actual y en constante aumento incesante.

El tiempo imprevisible, como granice o nieve puede paralizar seriamente el negocio y la producción del origen del producto ya que puede ser dañado y puede haber una inflación interina del mercado debido a la baja cantidad de este.

Falta de poder de control gubernamental en el impuesto, ya que pagando sumas insanas de dinero no podemos elegir a donde va dirigido este, por ello la subida de luz, gas, gasolina y sus derivados.

# PLAN DE MARKETING

## Diseño del producto/servicio.

Sabiendo que el producto es todo bien o servicio que se ofrece en el mercado para satisfacer una necesidad, podemos distinguir 3 ámbitos dentro de un tipo de producto:

* + 1. Servicio básico: Ofrecemos un servicio de venta de fruta (manzanas, peras, naranjas…), verdura (pimientos, cebollas, espárragos…) y legumbre (lentejas, garbanzos, judiones…). Todo este producto es de venta de cara al publico y mayorista (venta a empresas menores, siendo nosotros distribuidores). El horario de Mercamadrid (centro mayorista y almacén principal) es de: 00:00-8:30. Finalmente el horario de las tiendas serán de 9:00-22:00.
    2. Servicio ampliado: En este aspecto ofrecemos un intercambio de cualquier fruta o verdura en mal estado (habiendo sido comprado en un periodo de tiempo de 14 horas) por una en un bien estado. En el caso de que no se acepte se le hará un bono descuento para la siguiente compra por el importe del producto defectuoso. En el caso de mayoristas, en el caso de error de envío (se desvía una caja por problemas de mozos y o papeleo…), la caja iría sin cargos.
    3. Servicio simbólico: Ofreceríamos una imagen de alta calidad para el cliente, un trato educado y unos empleados bien enseñados los cuales harían labores de asesoramientos de fruta y verdura de temporada como sus distintas peculiaridades y la mejore elección para el cliente.

## Marca (nombre, símbolo o logotipo).

Nuestro logo es el nombre de nuestra empresa (DEFECTO FRUTA) y al lado un tomate perfecto para dar a entender que a pesar de un nombre pésimo no somos lo que aparentamos ya que ofrecemos lo mejor del mercado.



## Precio del producto/servicio.

Primero habría que mencionar que al tener una empresa primero mayorista y luego de venta al público. Asique el precio que va a variar según el precio de lo anterior, me explico. Si yo al distribuidor de naranjas le compro un pale de naranjas por 1 € el kilo el % de venta en tiendas seria del 25% pero si las comprara a 2.5 € el kilo entonces el % de venta en las tiendas seria del 18%. Dependerá de la temporada en la que nos situemos (lo desarrollaremos mas adelante) ya que el precio de cada producto varía según la temporada de la fruta y la verdura y el origen de este.

## Canal de distribución/transporte.

Nuestro canal de distribución lo llevaremos nosotros mismos. Teniendo una plantilla de mozos de alamcén y camioneros que ayudaran a estos en el reparto del género (mozos de almacén se ocuparán primordialmente de colocar cada pedido de tienda en sus respectivos pales y los camioneros que cada pale esté en orden, la limpieza de su camión y del reparto).

## Comunicación (publicidad, promoción, propaganda, relaciones públicas).

Para ello tendremos a un departamento entero ocupándose de esto. Pero su labor consistirá de ante todo de cuando haya una apertura de una tienda de hacer un presupuesto de todos los costes de publicidad. Seguramente empezaríamos con el buzoneo, para llamar la atención de la zona local y posteriormente trabajar el sistema de publicidad mas fuerte de todos que sería el boca a boca, lo defenderíamos usando las redes sociales para ayudar a toda la gente posible y cumplir con sus expectativas y superarlas.

# PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

## Objetivos de la empresa

Esta empresa se ha comprometido a cumplir varios objetivos como:

1. Satisfacción continua de los clientes y consideraciones de las opiniones positivas de los clientes para reforzar lo bueno y las opiniones negativas para mejorar nuestras debilidades.
2. Distribución de venta online por toda España, ya que estamos centralizados solo en Madrid, así que nuestro primer plan de desarrollo empresarial será la distribución por venta online para nuestro posterior desarrollo del siguiente objetivo.
3. Desarrollo de la empresa a lo largo de toda la península, ya que solo tenemos tiendas por Madrid.

## Árbol de decisiones de la empresa:

Nuestros árboles de decisión se encuentran en el link siguiente:

[BBDD ARBOL DE DECISIONES.pdf](BBDD%20ARBOL%20DE%20DECISIONES.pdf)

## Organigrama de la empresa (áreas de actividad y funciones)

Nuestro organigrama se encuentra en el siguiente link:

<organigrama.pdf>

## Perfiles y responsabilidades de los puestos principales

Para cada uno de los departamentos buscaremos perfiles similares a los mencionados a continuación:

Departamento financiero: Para empezar y al ser una empresa mediana buscaremos solo un miembro para este departamento. Esta persona tiene que tener una fuerte capacidad de decisión y rapidez mental, rapidez en resolución de errores y bueno en matemáticas y análisis de empresas. Cabe recalcar que es el puesto mas importante de mi empresa ya que sus decisiones van a cambiar el rumbo de la empresa.

Departamento de marketing: Buscaremos miembros que sepan usar redes sociales, que sepan promocionarse, rápida adaptabilidad a las nuevas tecnologías. Variedad a la hora de plantear nuevas estrategias de promoción y marketing (agilidad mental o creatividad).

Departamento Comercial: Buscaremos gente que sea bueno en resolución de problemas de personas, buena labia, buena comunicación, líderes para gestionar as tiendas y transmitir bien los objetivos de la empresa a todos los empleados y conexión con clientes.

Departamento informático: Aquí buscaremos a gente que sea buena en mantenimiento de aplicaciones, páginas web y bases de datos. Resolución rápida de errores y problemas.

Departamento de RRHH: Buscaremos a gente que sepa analizar a la gente y excluir a gente que no rinde, proactiva y finalmente que tenga una buena labia para poder transmitir bien lo que quiere decir.

Departamento Marketing: Buscaremos a gente que sepa analizar costes de transporte y analizar la mejor ruta para la logística. Aparte buscaremos que sea proactivo y rápida resolución de problemas.

## Plan de incorporación de personal

Voy a dividir esta sección según puesto de trabajo y departamento perteneciente:

* + - Internet
    - Empleados
    - Bolsas de trabajo comunidad Madrid
    - Bolsas de trabajo mercamadrid

## Modalidades de contratación y retribución del personal

A ser posible casi todos nuestros contratos serán a jornada completa, en el caso de que los números no cuadrarán, se haría un análisis y un reajuste de contratos y sueldo y los movimientos de la empresa y seguramente los objetivos de este.

Para ello haremos un aproximado de sueldos ya que estos variaran según las horas extra, impacto en la empresa entre muchos otros. Si desea más información sobre ello pídamelo para la siguiente evaluación.

## Motivación y promoción

Nuestros empleados tendrán un descuento en todas las fruterías con un código empleado en el cual tendrán un descuento entre 25% y el 15% de la compra (el porcentaje dependerá del puesto de trabajo). En mercamadrid los mozos, secretaria y etc. tendrán una cafetera (pagada por la empresa) a parte de un desayuno (croissants, tostadas, etc.) para un ambiente de trabajo cómodo.

Seguro médico privada para que los empleados se sientan seguros y que mis empleados no tengan largas esperas en la sanidad pública para que rindan mejor.

En las tiendas los empleados tendrán la posibilidad de desayunar en un bar y si traen el tiquet la empresa se lo paga siempre y cuando haya sido antes de su jornada laboral y haya sido un alimento y acompañamiento (si no la empresa no se lo paga).

# PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

## Inversiones iniciales en Activo No corriente y Activo corriente

## Plan de Financiación:

### Fondos propios.

### Fondos ajenos.

* + - * Préstamos o líneas de crédito
      * Créditos proveedores
      * *Crowdfunding*
      * *Leasing* o *renting*
      * Posibilidad de Ayudas y Subvenciones

## Comentario acerca de la Viabilidad económico-financiera

# RESUMEN DEL PROYECTO EMPRESARIAL