

PLAN DE EMPRESA

Curso Académico 2018 / 2019

**CICLO FORMATIVO:
2º DAW**

Autores:

José Joaquín Garci Peña

José Millán Fernández

ÍNDICE

1. <u>Idea de negocio</u>	3
2. <u>Identificación de los promotores</u>	4
3. <u>Forma jurídica elegida para la empresa</u>	7
4. <u>Análisis DAFO</u>	8
5. <u>Localización de la empresa</u>	9
6. <u>Objeto social de la empresa. Nombre y logotipos elegidos</u>	10
7. <u>Tipo de producto ofrecido</u>	10
8. <u>Clientela potencial y competencia</u>	11

1. IDEA DE NEGOCIO

La frutería “El Druida” tiene como objetivo proveer de frutas y verduras a la zona de El Palomar en su ciudad, y marcar una diferencia con los demás negocios, revolucionando el concepto original que existe acerca de la profesión, gracias a varias novedades.

Este establecimiento introducirá una mayor variedad de productos, de acuerdo a las tendencias que se observan en las generaciones más jóvenes, y que aún no se reflejan del todo en muchas otras fruterías.

Además, los clientes dispondrán de una aplicación gratuita para poder consultar el género disponible en el establecimiento desde cualquier lugar. La base de datos se va actualizando en tiempo real, y existe la opción de activar notificaciones para cuando tengamos stock de un producto en particular.

Esta idea surgió durante el traslado de la Plaza de Abastos de Sanlúcar de vuelta a la Cuesta de Belén desde la Calzada de la Duquesa Isabel. Muchos sanluqueños tuvieron problemas para hacer sus compras en este periodo de tiempo, especialmente los habitantes del Barrio Alto, que tenían que bajar al centro de la ciudad o recurrir a supermercados, lo que se notaba en su presupuesto.

Hemos reunido nuestras experiencias en el comercio, así como las nuevas tecnologías, para unir ambos mundos y apostar por una nueva forma de tratar con nuestros clientes, con la esperanza de que también los jóvenes se familiaricen con esta clase de negocio.

2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PROMOTORES

JOSE JOAQUÍN GARCI PEÑA

Datos personales



NOMBRE	José Joaquín
APELLIDOS	Garci Peña
FECHA NAC.	7 de febrero, 1993
DNI	23480239-R
DIRECCIÓN	C/ Águila, 7, 3º D
POBLACIÓN	11540 Sanlúcar de Barrameda
PROVINCIA	Cádiz
TELÉFONOS	993285892/602850243
E-mail	jojogape@outlook.es

Estudios cursados

- **Curso de Modelado e Impresión 3D** de 30 horas organizado por la Delegación de Juventud y desarrollado del 17 de enero al 7 de febrero de 2017.

- **Desarrollo de Aplicaciones Web Promoción 2015/2017:** Estudios realizados en el Instituto de Educación Secundaria Doñana.
- **Curso de manipulador de alimentos**, en julio de 2017.

Experiencia profesional

- **Camarero en Da Francesco**, de marzo de 2015 a octubre de 2016.
- **Mozo de almacén de Alcampo**, de noviembre de 2016 a febrero de 2017.
- **Prácticas en atSistemas** realizando funciones como diseñador de proyecto y programador en Java y PHP, de marzo de 2017 a febrero de 2018.

Idiomas

- First Certificate in English (B2) por la Universidad de Cambridge con alta calificación.
- Nivel básico de francés hablado y escrito.

Conocimientos informáticos

- Habilidad para manejar diversos programas, tanto a nivel ofimático como a nivel de programador, en Windows y Linux.
- Capacidad de trabajar con varios entornos de desarrollo, como IntelliJ, JEdit, gedit, Eclipse y Netbeans.

Datos de interés

- Carnet de conducir tipo B y coche propio.
- Disponibilidad inmediata.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Aptitudes artísticas y de diseño gráfico.

Objetivos profesionales

Con esta empresa tenemos la intención de llegar a convertirnos en franquicia en un futuro, quedando como un referente para los negocios del sector de ahora en adelante. Creemos que es posible expandirnos a otros países.

JOSÉ MILLÁN FERNÁNDEZ



NOMBRE	José
APELLIDOS	Millán Fernández
DNI	49042993-R
DIRECCIÓN	C/ Fragata, 7
POBLACIÓN	11540 Sanlúcar de Barrameda
PROVINCIA	Cádiz
TELÉFONOS	9568000/627000270
E-mail	pepemillanfernandez@gmail.com

Formación Académica

- Junio de 2014: Bachillerato de Ciencias.

Formación Profesional

- Técnico en Desarrollo en aplicaciones Web, I.E.S. Doñana, Sanlúcar de Bda.

- Titulado Manipulador de alimentos.
- Carnet de carretillero

Experiencia profesional

- Repartidor pizzeria Starsky en 2014.
- Contratado Mozo de almacén en supermercado Alcampo de Sanlúcar de Barrameda en 2016.
- Contratado técnico desarrollo web en prácticas en AT Sistemas (Jerez) durante 6 meses en 2017.

Idiomas

- Inglés: Titulado de nivel B2 por Cambridge University en 2012.
- Francés: Nivel Básico, A2.

Objetivos profesionales

- Crear una marca internacional de fruterías a modo de franquicia.

Información adicional

- Carnet de conducir B1.
- Disponibilidad para desplazarse de país.
- Habilidad con la edición de imágenes o videos.

3. FORMA JURÍDICA ELEGIDA PARA LA EMPRESA

Hemos elegido la forma de Sociedad Limitada Nueva Empresa, ya que no requiere una gran cantidad de socios y permite aplazar el pago de algunos impuestos durante los dos primeros años.

Esto supone la ventaja de poder aprovechar mejor las ganancias que obtengamos en este primer periodo, y dedicarlas al crecimiento del propio negocio. Así, para cuando sea necesario comenzar a pagar dichos impuestos, se dará la posibilidad de tener beneficios más estables.

Aunque es cierto que esta forma jurídica requiere que el administrador sea concretamente uno de nosotros, creemos que no habrá el menor problema, pues ambos estamos dispuestos y capacitados para ello. Podemos cubrir también el capital social sin problemas, ya que lo hemos estado reuniendo durante los dos últimos años.

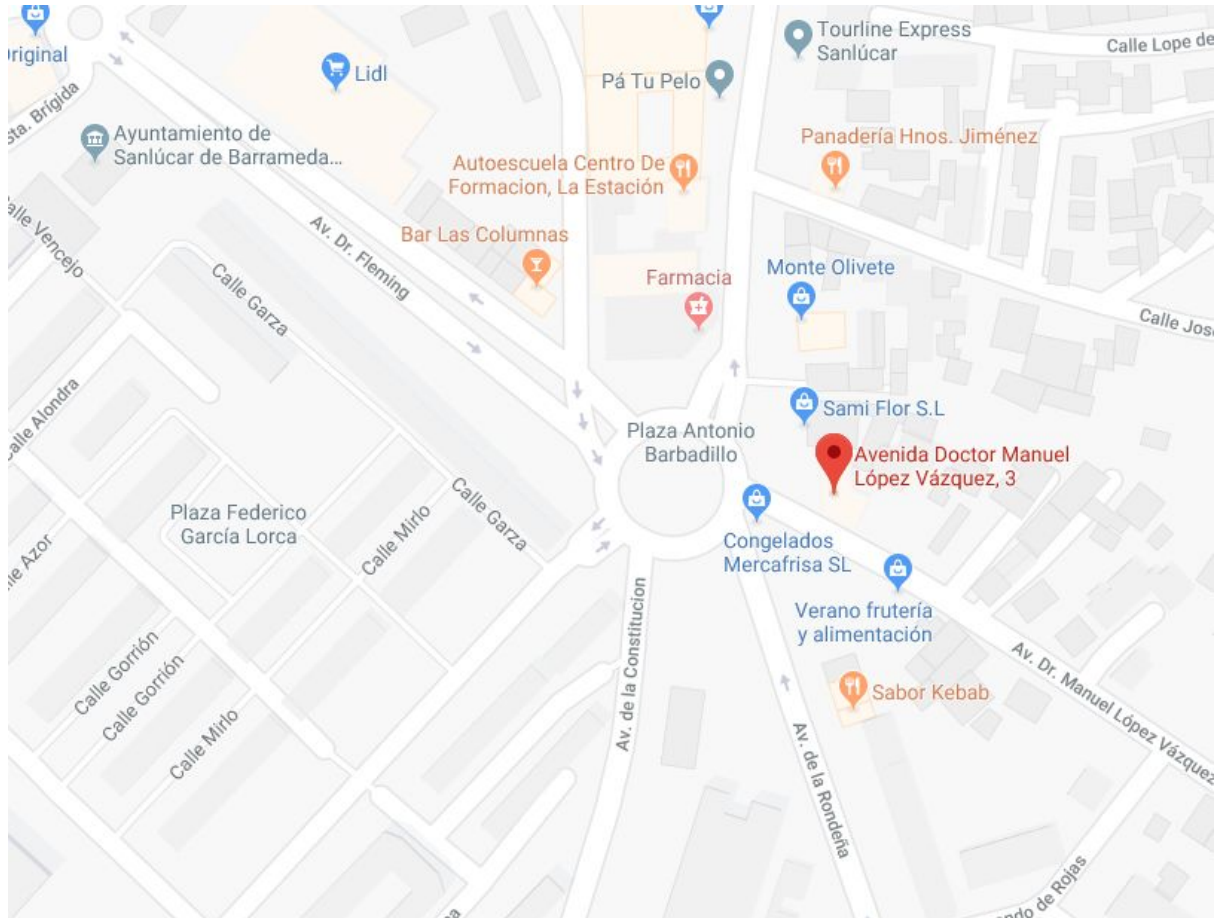
Los dos promotores seremos los únicos socios de la empresa en un principio, aunque no descartamos admitir a nuevos socios en el futuro si lo vemos oportuno.

4. ANÁLISIS DAFO

Análisis Interno	Análisis externo
Debilidades	Amenazas
Plantilla escasa	Poca confluencia de clientes potenciales
Costes de remodelación	Mucha competencia
Inexperiencia en gestión empresarial	Productos de la competencia más baratos
Fortalezas	Oportunidades
Experiencia en el sector	Localización favorable
Habilidad con las nuevas tecnologías	Competencia con poca variedad
Dominio del inglés	Nuevo segmento de mercado

5. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Avenida Doctor Manuel López Vázquez, 3:



Hemos tomado la decisión de alquilar este local debido a las dimensiones de este, y a su proximidad de los domicilios de los socios. A su vez, hay una gran facilidad para que los proveedores entreguen la mercancía, debido a que está situado en las afueras, junto a la carretera de Trebujena, por donde entran la mayoría de transportistas.

Se encuentra colindante a un par de vecindarios bastante poblados, por lo que no faltarán clientes, es una posición óptima para el inicio de una pequeña empresa.

Un inconveniente sería el precio elevado de los servicios de la comunidad de propietarios.

6. OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA. NOMBRE Y LOGOTIPOS ELEGIDOS

Queremos abastecer de productos alimenticios de calidad, principalmente fruta y verdura, al pueblo de Sanlúcar de Barrameda. Hemos sabido ver que la calidad de los productos ofrecidos por la competencia de la zona, no alcanza el esperado por la población, y queremos marcar la diferencia en ese aspecto.

En un futuro cercano, queremos ampliar nuestro radio de abastecimiento, con un sistema de reparto a domicilio, haciendo uso de transporte cualificado para mantener la calidad del producto.

El nombre elegido para la empresa, será “El Druida”. El logotipo será el siguiente:



7. TIPO DE PRODUCTO OFRECIDO

a) Descripción detallada del producto ofrecido.

NOMBRE DEL PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
Productos de la tierra	Artículos cultivados y recogidos en nuestra provincia, reduciendo el coste en su transporte y aprovechando la calidad de nuestras propias tierras
Productos importados	Estos productos, por razones del clima o denominación de origen, son traídos por proveedores desde otros lugares, específicamente seleccionados

b) Precio asignado al producto/servicio ofrecido.

NOMBRE DEL PRODUCTO	PRECIO DEL PRODUCTO
Productos de la tierra	Los precios oscilan entre los 0.75-1.40 €/kg para las frutas, y los 1-2.20 €/kg para las verduras.
Productos importados	Aquí los precios oscilan entre los 1.50-3.10 €/kg para las frutas, y los 2-4.30 €/kg para las verduras.

8.CLIENTELA POTENCIAL Y COMPETENCIA

Dentro del proyecto de creación de viviendas de protección oficial (VPO) subvencionadas por el Estado, con locales comerciales adosados, se encuentra la avenida Doctor Manuel López Vázquez, donde vamos a situar nuestro comercio.

A esta zona, están llegando familias jóvenes con hijos, dada su cercanía con varios colegios, esta será nuestra clientela potencial, dado que no hay muchas tiendas especializadas en la venta de frutas y verduras en la zona, y estas familias requieren de este producto.

Estas familias jóvenes, además de necesitar el tipo de productos que ofrecemos diariamente, son más abiertas a probar variedades nuevas que no siempre están disponibles en los establecimientos actuales, y a estar en contacto con las nuevas tecnologías de manera más estrecha, por lo que es más probable que usen las nuevas vías de servicio y contacto que pensamos ofrecerles.

EMPRESAS COMPETIDORAS	DÓNDE ESTÁN	EN QUÉ SE DIFERENCIAN DE MÍ. POSITIVO/NEGATIVO
Mercadona	Av.de la Constitución, 19	Positivo: Precio más alto y calidad inferior
Lidl	Av de la Constitución, S/N	Positivo: Calidad inferior, trato pobre Negativo: Precio más bajo
DIA	Av de la Constitución, 30	Positivo: Poca variedad, trato pobre Negativo: Accesibilidad