

PROYECTO PLAN DE EMPRESA



DESOLD

BY THEM

INDICE	PÁGINA
1. PLAN DE EMPRESA	3
2. FUNDAMENTACIÓN IDEA. NECESIDADES QUE SATISFACE	3
3. FACTORES DIFERENCIADORES	3
4. ESTUDIO DE MERCADO	4
4.1 ANÁLISIS PEST	4
4.2 ANÁLISIS CLIENTELA	6
4.3 EMPRESAS COMPETIDORAS	6
4.4 PROVEEDORES	7
5. PLAN DE MARKETING	8
6. PLAN DE INVERSIONES Y GASTOS	9
7. FINANCIACIÓN	11
8. FORMA JURÍDICA	11
9. LOCALIZACIÓN	12
10. ANÁLISIS DAFO	14
CONCLUSIONES	15

1.PLAN DE EMPRESA

DESOLD

La idea de esta empresa es la de proveer y ofrecer, a aquellas residencias, familias o centros que tienen a su cargo personas mayores una serie de servicios orientados a la desinfección semanal y mensual de dichos espacios, con productos específicos y profesionales formados, así como materiales específicos homologados para hacer de dichos edificios, espacios más seguros para nuestros mayores.

El objetivo que se persigue es el de realizar tareas de acción directa en espacios que se puedan comprometer así como tareas de acción preventiva para evitar futuras apariciones e intentar controlar posibles brotes.

2. FUNDAMENTACIÓN IDEA. NECESIDADES QUE SATISFACE.

Nuestra empresa nace con el objetivo de dar a las personas, centros y espacios, la seguridad de la desinfección adaptada a las necesidades de cada uno de los usuarios. La realidad actual, se ha visto modificada por una pandemia inesperada y protegernos frente a la misma se hace cada vez, más indispensable en nuestro día a día.

Analizada la situación actual, vemos que la tercera edad está sufriendo las consecuencias de esta pandemia, sufriendo en primera línea esta misma. Por ello, es necesario devolver a nuestra tercera edad aquello que nos han dado siempre a las generaciones venideras, que no es otra cosa que cariño y seguridad en los momentos difíciles.

Desde DESOLD, pretendemos dar a esas instituciones y personas que cuidan de nuestros mayores, la mayor de las seguridades en sus entornos de trabajo, pudiendo desempeñar su trabajo diario con las máximas garantías de seguridad y sanitarias.

3. FACTORES DIFERENCIADORES.

Actualmente, son los servicios de Emergencias y Protección Civil municipales los que se encargan de realizar estas tareas de desinfección, junto con empresas como Offshore Special Services (OSS), que también ayudan en materia de desinfección a instituciones hospitalarias.

Ambos organismos, público y privado, coordinados, se encargan de una desinfección exterior de los recintos adjudicados, accediendo de forma testimonial al interior de los recintos.

Desde DESOLD, queremos marcar la diferencia y desinfectar allí donde no desinfecta nadie, (pozos negros, chimeneas, salidas de humo, sistemas de A/C..) con el objetivo de hacer de estas instalaciones lo más seguras posibles, todo ello con un control periódico de las mismas para implementar las acciones desinfectantes necesarias para cada caso.

Todo ello, sin obviar, si así se nos requiere, asesoramiento a estas empresas u otra cualquier institución u organismo público o privado que requiera de nuestros servicios.

4. ESTUDIO DE MERCADO

A continuación, a través de varios puntos, se procede a la elaboración del estudio de mercado de nuestro plan de empresa.

4.1. ANÁLISIS PEST.

Nuestra idea está orientada a nivel comarcal, concretamente en la Comarca del Alto Guadalentín, que engloba a Lorca, Puerto Lumbreras, Águilas y Totana. Centrarnos en esta comarca nos sirve como punto de partida para poder testar nuestra idea, ya que, aunque son 3 localidades a priori diferentes entre sí, comparten las 3 algo, que para nosotros es fundamental, una población anciana considerable.

-A nivel político. Nos encontramos con que esta comarca está mayoritariamente gobernada por partidos de izquierdas y en coalición, como es el caso de Lorca, que gobierna el PSOE en coalición con Ciudadanos y Totana, donde gobierna Izquierda Unida con el apoyo del PSOE; caso aparte Águilas, que gobierna en solitario el ayuntamiento el PSOE. A excepción de Puerto Lumbreras, gobernada por el PP, pero que sigue de forma similar, las mismas políticas. Por lo que, tras los datos observados, podemos concluir que es una comarca, que en la actualidad se encuentra gobernada por políticas y políticos socialistas, lo que a nosotros nos favorece como empresa, ya que históricamente, estas corrientes políticas han abogado por políticas sociales, haciendo en los últimos años, especial incidencia en asuntos de menores y 3ª edad.

-A *nivel económico*. Ubicándolo en un contexto regional, en el cual nos encontramos con un crecimiento medio del 3'2% anual, el cual no ha dejado de aumentar en los últimos 8 años. Por lo que esto repercute en esta comarca generando un continuo incremento en la tasa de la actividad en la región, con la generación constante de empleo en la región y en esta Comarca, ubicándose de este modo como uno de los motores económicos de la región.

-A *nivel socio-cultural*. Nos encontramos con una población mayoritariamente formada y con estudios medios y superiores, con un nivel adquisitivo medio y una calidad de vida óptima. Los valores asociados a generaciones anteriores se han visto desplazados por nuevos valores y nuevas formas de entender la situación vital de las personas. Mientras que antaño, era habitual convivir con nuestros abuelos en nuestras viviendas, el continuo crecimiento económico, factores como la globalización, que nos permiten salir y estar conectados con medio planeta, han hecho que dejemos de lado facetas personales que antes eran impensables, por lo que nacen las residencias de mayores para poder asistir y atender a todas aquellas personas mayores de las cuales sus descendientes o parientes no se pueden, por unos motivos u otros, hacer cargo.

-A *nivel tecnológico*. En referencia a nuestro campo de actuación, vemos que hay una tecnología e innovación constante, ya que esta comarca se caracteriza por tener grandes zonas de regadío y explotaciones agrícolas, así como fábricas de curtidos y alimentación, primando sobre todo estas. No pudiendo obviar otras empresas que favorecen el impulso tecnológico como pueden ser empresas en la línea de costa de esta comarca o en sus respectivos polígonos industriales.

Sentado este precedente, se observa que todas estas empresas tienen algo en común, y es que todas limpian y desinfectan o controlan posibles infecciones con productos similares, lo que ha favorecido que aparezcan productos específicos y determinados para combatir toda aquella suciedad u olor asociada a cada industria en particular.

4.2 ANÁLISIS CLIENTELA.

En este punto del plan de empresa, se analizará la clientela objetiva a la que va dirigida nuestra empresa.

En nuestro caso, nuestra clientela está orientada a instituciones públicas y público-privadas, así como a personas particulares.

Para ello, realizamos una segmentación diferenciada de nuestros clientes, centrándonos en aquellas instituciones públicas y privadas que tengan a su cargo a personas mayores, bien en residencias, bien en centros de día, bien en locales sociales o en residencias privadas.

Para ello, se ofrece a nuestros clientes una amplia gama de desinfección, adaptando la misma a las necesidades de sus instalaciones, para hacer de este, un proceso rápido, eficaz y efectivo.

4.3 EMPRESAS COMPETIDORAS.

DAYLOR	DESINFECCIONES QUÍMICA ACOSTA
LIMPIEZAS LORCA	QUÍMICAS NEOQUIM
LIMUSA	
LIMPIMUR	
GRUPO EULEN	
SERVICIO LIMPIEZA LA TORRECILLA	
LIMPIEZAS LOS PEÑONES	

Una vez establecido el marco competencial de nuestro entorno, y siguiendo la teoría mar rojo, océano azul; se analizan las empresas referenciadas anteriormente para estudiar sus parecidos con nuestra empresa, así como su ámbito de funcionamiento y si suponen una amenaza para nuestra idea de negocio.

Estudiadas las mismas, a raíz de diversos análisis, podemos concluir que no suponen un competidor directo a nuestra empresa. La única empresa que se acerca a nuestra idea de negocio es el Grupo Eulen, que desinfecta interiores como nosotros,

pero no desinfecta aparatos de aire acondicionado, tubos y cámaras de ventilación y refrigeración, así como espacios cerrados donde pueden acumularse virus y bacterias, punto este que nosotros si realizamos.

Por tanto, nos ubicamos en un océano azul, siguiendo con lo establecido al principio, donde apenas tenemos competencia, diferenciándonos de los demás en que nuestras desinfecciones van al foco y nuestro personal cuenta con profesional cualificado para atender tales circunstancias, contando hasta con un médico para dar indicaciones en caso de que algún usuario de estos centros tenga problemas respiratorios, que debe hacer, mientras el productos está en el ambiente.

4.4 PROVEEDORES.

QUIMICUIR	FRANMOSAN SL
PRODUCTOS QUÍMICOS LIZARAN	FORMULACIONES QUIMICAS SAU
LEJIA TORRECILLA	LORCAEPIS
LORCASH	
SUPERMERCADOS MARLINA	
PROVEEDORES.COM	
TREBOL QUÍMICA SL	

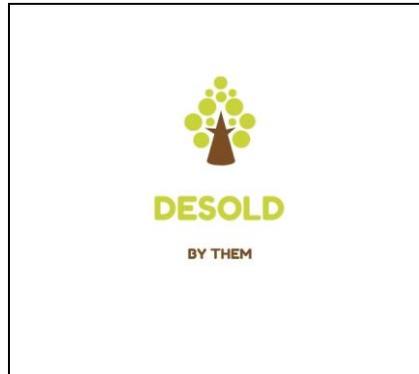
Revisado y estudiado el mercado, nuestra empresa se abastecería de proveedores en su mayoría locales y regionales, ya que cuentan con los materiales y productos necesarios para realizar nuestras tareas, además, cumplen con todos los requisitos sanitarios y legales para poder utilizar tales productos.

En relación a los productos químicos, se observa que Quimicuir, junto Productos químicos Lizaran, Franmosan SL y Formulaciones Químicas Sau, empresas locales y regionales, nos proporcionan los elementos químicos necesarios para elaborar nuestras formulaciones. Mientras que por otro lado, el resto de empresas proveedoras nos suministran diferentes elementos de uso para nuestra labor y en última instancia. LorcaEpis, empresa local encargada de proporcionar Equipos de Protección Individual (EPIs) a nuestros empleados.

5. PLAN DE MARKETING Y PUBLICIDAD

NOMBRE EMPRESA: **DESOLD**

LOGOTIPO:



ESLOGAN: Como se aprecia en la imagen del logo, nuestro eslogan es "*by them*", que significa por ellos/as, porque para nosotros es importante cuidar del medio ambiente, como representa nuestro logo, usando productos que dañen lo menos posible pero que sean efectivos; e igual de importante, cuidar y proteger a nuestros mayores, allí donde se nos necesite, usando para ello también productos de aplicación inmediata, para favorecer y mejorar la tranquilidad de ellos y ellas.

Este logo, será aplicado en aquellos vehículos usados para ir a nuestros clientes, en donde aparecerá en logo, junto con datos de contacto (teléfono, mail), así como en nuestros monos de trabajo.

ACCIONES PROMOCIONALES: En nuestro caso, optaríamos por realizar una presentación y demostración en directo, tanto de nuestro producto, así como de nuestros empleados, los cuales, al finalizar la demostración, se presentarán al público, donde hablarán de su trayectoria profesional, pudiendo así, establecer un *feedback* público-profesionales, en donde resolver todas aquellas dudas surgidas a raíz de la demostración.

Así como colaboraciones y cursos de formación específicos a aquellas personas u organismos que quieran implementar nuestras medidas en sus respectivos trabajos, contando con nuestra formación y nuestro asesoramiento.

FORMAS DE DAR A CONOCER LA EMPRESA: En nuestro caso, al ser una empresa orientada a un mercado concreto, optaríamos por presentarnos vía redes sociales, páginas webs especializadas y anuncios en radiotelevisión.

6. PLAN DE INVERSIONES Y GASTOS

En el siguiente punto, se expone de forma detallada las inversiones y gastos derivados de esta empresa, referenciar, que a lo largo de la misma, aparecen asientos marcados con un *, esto tiene su explicación, ya que aquellos que aparecen marcados es por estar sujetos a otras circunstancias, a saber, el Ayuntamiento de Lorca cuenta con un vivero de empresas ubicado en La Torrecilla, donde dispone de oficinas y naves industriales para acoger a empresas de nueva creación, proporcionando durante 6 meses, prorrogable otros 6 meses, las instalaciones con todo el equipo básico, así como agua, luz y teléfono gratuito durante el tiempo de estancia de esta empresa en este vivero, por lo que para ajustar gastos, este proyecto prevé ubicarse en primera instancia en este vivero facilitado por nuestra localidad.

	CONCEPTO	IMPORTE	
INVERSIONES MATERIALES			
LOCALES*	NAVE INDUSTRIAL	- €	
ACONDICIONAMIENTO LOCAL*		- €	
EQUIPOS INFORMÁTICOS	ORDENADORES SOBREMESA (x2)	920,00 €	
	TABLETS (x4)	800,00 €	
	MÓVILES (x4)	600,00 €	
	TELEVISIONES (x2)	400,00 €	
	AURICULARES (x6)	60,00 €	
MOBILIARIO*	MESAS DE TRABAJO (x4)	1.200,00 €	
VEHÍCULOS	FURGONETAS (x4)/RENTING	3.480,00 €	
HERRAMIENTAS Y UTILLAJE	LOTE HERRAMIENTAS (x2)	466,00 €	
	PROBETAS (x80)	132,80 €	
	PIEZAS MOTOR*	300,00 €	
	MAQUINAS OZONIZACIÓN (x6)	690,00 €	
	TRASPALETA	300,00 €	
	BIDONES QUIMICOS (x20)	5.600,00 €	
INVERSIONES INMATERIALES			
APLICACIONES INFORMÁTICAS	SOFTWARE RECONOCIMIENTO	1.990,00 €	

	INTERIORES 360°		
PATENTES		- €	
GASTOS CONSTITUCIÓN			
GESTORIA	COSTES NOTARIA	300,00 €	
	REGISTRO MERCANTIL	200,00 €	
	GESTIONES	200,00 €	
	ASESORIA	400,00 €	
	ASESORIA LABORAL	400,00 €	
CAPITAL CONSTITUCIÓN	SOCIEDAD LIMITADA		3.000,00 €
APORTACIONES PROPIETARIOS	CAPITAL		10.000,00 €
MERCADERIAS			
MATERIAS PRIMAS INICIALES	HIPOCLORITO SÓDICO (x100 LITROS)	2.200,00 €	
	AGUA (x500 LITROS)	500,00 €	
CUENTAS FINANCIERAS			
SUBVENCIONES	REGIONAL		3.000,00 €
	NACIONAL		3.000,00 €
	EUROPEO		10.000,00 €
	POR PERSONAS MENORES DE 30 AÑOS (x5)		5.000,00 €
	POR CONTRATACIÓN DE MUJERES (x5)		6.000,00 €
DINERO EN EFECTIVO			
DINERO EN EFECTIVO los 4 MESES		18.095,00 €	
OTROS GASTOS			
GASTOS ALQUILER*		- €	
SUMINISTROS (AGUA, LUZ, TELÉFONO, INTERNET)*	SOLO TELÉFONO MÓVIL	46,20 €	
PUBLICIDAD	CUÑAS EN RADIO Y TELEVISIÓN LOCAL	320,00 €	
SEGUROS	A TODO RIESGO Y A TERCEROS	400,00 €	
DEVOLUCIÓN PRÉSTAMOS			
TOTAL		40.000,00 €	40.000,00 €

7. FINANCIACIÓN

A) FINANCIACIÓN PROPIA

En nuestro caso, aportamos 13.000€ al proyecto, 3.000€ para la creación de la Sociedad Limitada, y 10.000€ de aportación de capital propio para financiar el proyecto y crear la Sociedad Limitada.

B) FINANCIACIÓN AJENA

En este caso, optamos por financiar los 27.000€ que faltan a través de subvenciones divididas en regionales, nacionales y europeas así como por contratar a menores de 30 años y a mujeres.

Quedando de este modo, el proyecto financiado en su totalidad.

8. FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida para este proyecto es la de la Sociedad de responsabilidad Limitada, ya que es usada en España por pequeños empresarios autónomos, que de esta forma limitan su responsabilidad al capital aportado, evitando responder con su patrimonio personal ante las deudas de sus negocios.

Por ello, se considera que esta figura jurídica es la que mejor encaja con el proyecto, ajustándose a las necesidades y comprometiendo el capital necesario y básico que esta necesita sin comprometer nada más allá que el mero capital.

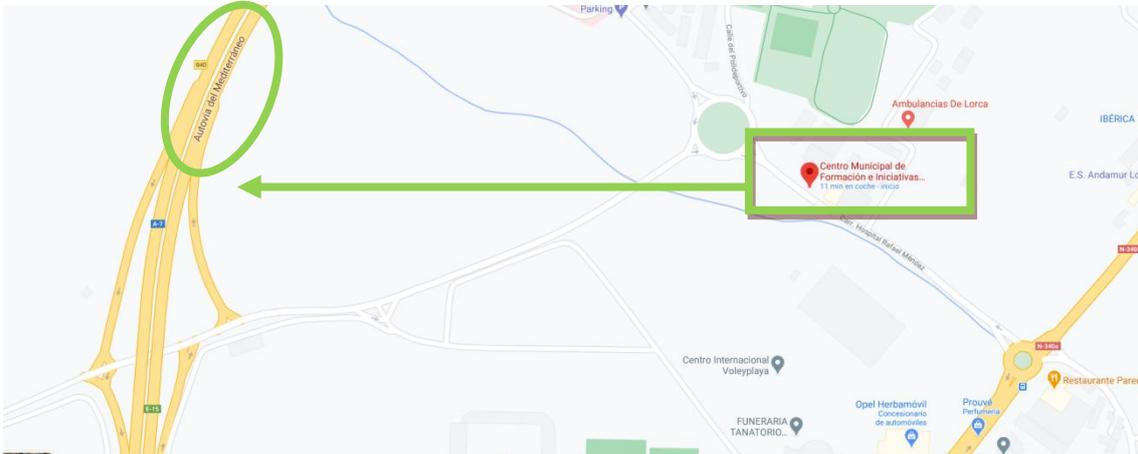
VENTAJAS	DESVENTAJAS
Responsabilidad limitada.	Participaciones no son fáciles de transmitir.
Establecimiento sueldo y poder desgravarlo como gasto.	Necesidad de un capital mínimo.
Puede ser unipersonal (como es el caso).	Trámites de constitución son complejos y costosos, sujetos a trámites burocráticos pautados por Ley.
Gestión sencilla.	Una vez constituida, sujeta a unos mayores trámites fiscales y burocráticos.
Mayor facilidad acceso crédito bancario.	

Capital social mínimo exigido asequible (3.000€).	
Fiscalidad, no está sujeta a un escalado de gravamen, es decir, si genera más beneficios, no implica más tributación.	

9. LOCALIZACIÓN

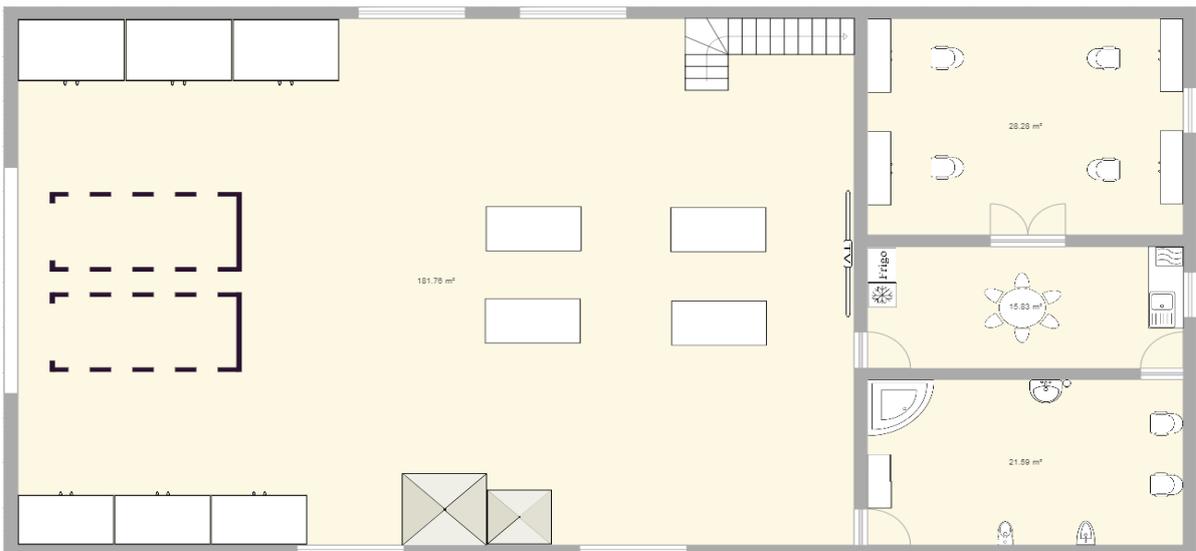
Elegimos iniciar el proyecto en la sede de Guadalentín emprende, ubicada en Subida del Hospital Rafael Méndez s/n, en La Torrecilla, ya que es un vivero de empresas municipal que apuesta por el emprendimiento de jóvenes empresarios y cuenta con las instalaciones suficientes y necesarias para albergar nuestro proyecto en su inicio, por un periodo de 6 meses, prorrogable otros 6 meses.

La elección de esta ubicación es por su buena conexión con la autovía, lo que nos permite llegar a aquellos centros de trabajo con seguridad y rapidez y a nuestros proveedores mayor garantía de acceso, pues no han de acceder al casco urbano.

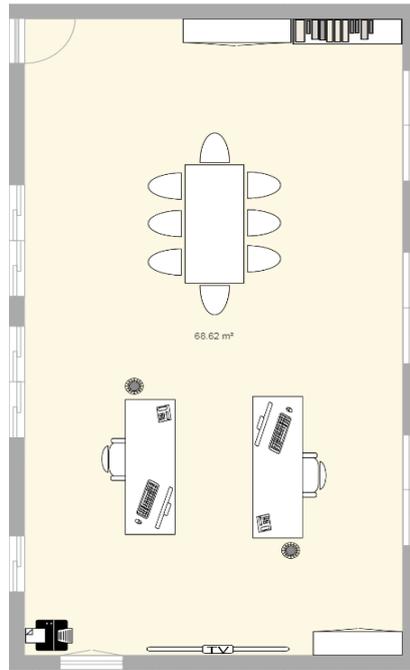




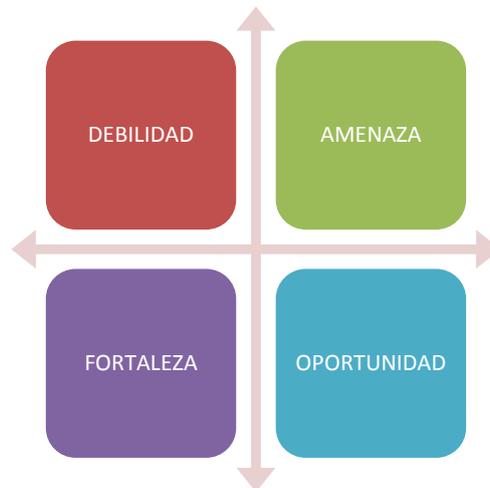
Tal y como se aprecia en las imágenes, dichas instalaciones cuentan con naves industriales adecuadas para establecer el proyecto, así como una vía de comunicación fácil y asequible tanto como para clientes como para proveedores. A continuación, se detalla en un plano, como estaría repartida la nave y sus espacios, divididos en planta baja, con un espacio abierto destinado al área de trabajo, cocina, vestuario y baño.



Y una segunda planta, orientada a la oficina de la empresa, ubicada encima del vestuario, cocina y baño.



10. ANÁLISIS DAFO



ANÁLISIS INTERNO:

- **DEBILIDAD:** La competencia limpia y desinfecta los espacios cerrados y este proyecto no limpia, solo desinfecta, pues la fórmula empleada en el producto hace que sea más efectivo.
- **FORTALEZA:** Esta empresa solo desinfecta y garantiza que sus productos cumplen con la normativa europea en materia de medio ambiente y salud personal.

ANÁLISIS EXTERNO:

- **AMENAZA:** Es un mercado con competencia, pero que ahora mismo no está muy explotado, pues esta empresa se especializa en una tarea en concreto dentro del sector.
- **OPORTUNIDAD:** Este proyecto cuenta con un equipo de químicos y químicas que hacen que la fórmula empleada, sea mucho más efectiva y eficaz que otros productos usados en este área, lo cual hace de él, un producto novedoso, barato y eficaz.

CONCLUSIONES

Entendemos, que a día de hoy, es necesario tomar una serie de medidas higiénico-ambientales para desinfectar aquellos espacios en los que nuestros mayores pasan gran parte de su tiempo, bien sea en residencias, centros de mayores y de día, hogares del pensionista o centros sociales.

DESOLD nace con la idea de dar solución de forma directa, sencilla, eficaz y barata, al problema de la desinfección en espacios cerrados.

Nos encontramos con que hay empresas ubicadas en la Comarca del Guadalentín que se dedican a la realización de tareas similares a las planteadas en este proyecto con la principal diferencia de que estas empresas limpian y desinfectan, mientras que nosotros, vamos un paso más allá.

¿En qué consiste ese paso? A través de un equipo conformado por especialistas en ámbitos de la salud y el medioambiente, desarrollamos un producto capaz de desinfectar sin necesidad de limpiar antes, haciendo de él, un producto único y seguro en su sector, orientado a la protección de los usuarios.