

Celebritas SL

Plan de empresa

Bracelets

Sara Sanz, Álvaro Portillo, Berta Sastre, Marina Santos, & Gonzalo del Corral.

Índice

1. Descripción del proyecto.

- **Descripción de la actividad principal del proyecto.**
- **Presentación de la empresa.**
- **Misión, visión, y valores.**
- **Antecedentes del proyecto.**
- **Presentación de los promotores del proyecto.**
- **Recursos humanos necesarios.**

2. Descripción del producto.

- **Descripción del producto o servicio.**
- **Datos de interés sobre el cliente.**
- **Política comercial de cobros y pagos.**

3. Plan económico / financiero.

- **Plan de inversión.**
- **Plan de financiación.**

4. Previsión / Planificación de presupuesto.

- **Análisis de costes y cálculos del punto muerto.**
- **Presupuesto de ventas y evolución de ingresos y gastos.**

5. Conclusión.



1. Descripción del proyecto.

▪ **Descripción de la actividad o actividades principales del proyecto.**

En el siguiente proyecto pretendemos hacer que un accesorio tan conocido, clásico, y popular como es una pulsera se convierta en una nueva manera de pagar y hacer transacciones. De esta manera se podría prescindir de móvil o cartera para adquirir cualquier producto.

Mediante un sistema EMV, incorporado también en tarjetas de crédito / débito, permitimos al cliente pagar de manera totalmente inmediata, intuitiva, y, sobre todo, segura.

Todas las pulseras llevan incorporadas un sistema de numeración único, con el que se permite la desactivación inmediata de la misma, permitiendo no perder el dinero en caso de robo o ruptura. (El cual sería convenientemente reembolsado)

▪ **Presentación de la empresa.**

Habiéndonos basado en el latín para elegir el nombre, nuestra empresa “Celeritas S.L” basa su lema y principales trabajos en la búsqueda de la facilidad y la rapidez.

Hablando del tipo de empresa que formamos, podemos decir que somos una sociedad limitada, un tipo de empresa que nos permite aprovechar a una serie de beneficios fiscales, los cuales facilitarían el despegue del proyecto, y por ende de la compañía.

▪ **Misión, visión, y valores.**

Durante los últimos años, el ser humano ha conseguido simplificar su vida de una manera inaudita. Lo que antes costaba muchas horas, ahora se consigue simplemente tocando un botón, una tecla, una pantalla.

Sí, definitivamente la idea de volver el mundo simple, intuitivo, y, sobre todo, rápido, ha sido la causa de grandes avances en los últimos años. Sin embargo, debemos pensar. ¿Es esto suficiente?

Desde Celeritas hemos decidido dar una vuelta de tuerca más a esta idea. Hemos buscado, no sin descartar borradores, la manera de aumentar la velocidad y la comodidad a la hora de moverse en el día a día.

Sin embargo, el problema de la velocidad siempre es y será la seguridad. ¿Cómo podemos volver algo rápido y fácil de acceder seguro?

Somos conscientes de todos esos problemas. Nosotros también somos jóvenes, y desde esta visión hemos decidido integrar un nuevo elemento a la escena.

- **Antecedentes del proyecto.**

Al analizar la situación planteada por la visión de la empresa, decidimos ir un paso adelante, de tal forma que consiguiésemos hacer la vida un poco más sencilla y fácil a la gente, sin vulnerar el derecho a la seguridad.

Desechamos varias ideas las cuales teníamos en mente para conseguir nuestro objetivo. Sin embargo, finalmente, abrazamos el proyecto que nos disponemos a presentar.

De esta forma, conseguimos de una manera muy satisfactoria cumplir con la propuesta planteada y producir un proyecto cómodo, terriblemente funcional, sencillo, y todo ha de decirse, barato.

- **Presentación de los promotores del proyecto.**

El equipo que lleva a cabo este proyecto está formado por un total de 5 personas, las cuales están dispuestas a darlo todo por el mismo. Los integrantes cuentan con los estudios obligatorios y están próximos a conseguir el título de bachillerato, para entrar a una carrera universitaria. Además, están dispuestos a poner su experiencia sobre la mesa, para no basarse únicamente en teorías y poder crear algo práctico, funcional y sencillo de verdad, algo que ellos mismos utilizarían.



- **Recursos humanos necesarios.**

Siendo el equipo encargado del proyecto de cinco personas, se han asignado 5 puestos distintos. Así, cada uno se encargará de una destreza. Para ello, hemos creado una pequeña tabla en la cual se pueden ver de manera simple y clara sendos cargos.

Cargo asignado.	nº trabajadores.	Rég. Seguridad social.	Sueldo líquido mensual.
Envíos.	1	Dependientes.	x. €
Gestión página web.	1	Dependientes	x. €
Almacenaje.	1	Dependientes	x. €
Gestión.	1	Dependientes	x. €
Marketing.	1	Dependientes	x. €

Para finalizar con este apartado, hemos de comentar que el sueldo líquido mensual, también conocido como salario, es el dinero que finalmente va a recibir el trabajador de forma "líquida". Esto es, el dinero que va a su bolsillo, una vez realizados todos los descuentos en la nómina. Se ha indicado el sueldo líquido mensual o neto en lugar del sueldo bruto, debido a que los trabajadores de este modo pueden saber directamente cual va a ser su remuneración.



2. Plan comercial

▪ **Descripción del producto**

Nuestro producto no es otra cosa que una pulsera. Desde **Celeritas** deseamos convertir este accesorio tan conocido, clásico, y popular en una nueva forma de pagar y hacer transacciones, pudiendo prescindir tanto del teléfono móvil como de la cartera.

Por medio de nuestra pulsera y su sistema EMV, incorporado también en tarjetas de crédito y débito para la autenticación de pagos, permitimos al cliente pagar de una manera mucho más segura, rápida, y eficiente.

Habiendo analizado de manera general el mercado y las expectativas, vemos como principal ventaja la exclusividad en el mercado, es decir, pretendemos ofrecer un producto innovador y, en teoría, único. Estas características harían que la competencia fuese nula en un principio. Se podría considerar otra ventaja el hecho de ser un grupo de trabajadores dispuestos y formales, los cuales pretenden trabajar con todo el esfuerzo posible en todos los campos a tener en cuenta, sean tanto administración, como gestión, o marketing.

Pretendemos mejorar poco a poco el producto de tal manera que consigamos ajustarlo a las necesidades que los clientes demanden. Además, hemos buscado que el producto sea barato, cómodo, eficaz, y resistente.

▪ **Sobre el proceso de fabricación.**

Los dos primeros años, en los cuales no estimamos grandes ventas, y por lo tanto tampoco grandes ganancias, planeamos usar el proveedor arriba indicado para conseguir los chips. Se recortarían para su consiguiente inclusión en la pulsera.

Sin embargo, barajamos la posibilidad de, a partir de que la empresa presente ganancias, se busque a un fabricante el cual nos pueda dar los chips ya recortados y preparados para su inclusión en el plástico.

▪ **Datos de interés sobre el cliente medio.**

Después de hacer una encuesta por distintos medios, llegamos a la conclusión de que el foco de clientes al que más le podría interesar el producto son aquellos jóvenes de rango de edad desde los 16 años en adelante, haciendo especial hincapié en los adolescentes y más jóvenes. Por lo tanto, debemos tener en cuenta que el segmento de clientes a tener más en cuenta es el los adolescentes.

Tras haber hecho una encuesta contestada por **455** personas, podemos verificar que nuestro producto es aceptado por **278** personas, mientras que un total de **177** no se han interesado por el producto.



De este estudio de mercado podemos concluir

61% Afirmativo, 39% Negativo.

Además, hemos decidido ampliar nuestro foco de clientela hasta el 34, debido a que nuestra idea también puede provocar cierto interés en el rango de personas que rondan los 30 / 34 años.

- **Política comercial de cobros y pagos.**

La política comercial de cobros a clientes y pagos a proveedores que se llevará a cabo es la siguiente:

- Un cliente podrá pagar tanto con tarjeta de crédito, como con PayPal.
- Si el producto no llegara a recibirse, se **devolverá de inmediato** el coste de dicho artículo.
- La garantía de nuestro producto es de **2 años**.
- En el caso de nuestro proveedor, se llevará a cabo el pago mediante una transacción en una cuenta bancaria, teniendo el plazo de **2 semanas** para recibir nuestro producto.
- A partir de ese momento, si el producto no llegase, se procedería a una **retirada del dinero**. Mediante esta política se pretenderá asegurar en la medida de lo posible la futura liquidez de la empresa.

3. Plan económico / financiero.

- **Plan de inversión**

En principio estas inversiones deberán ajustarse lo máximo posible, buscando el equilibrio que nos permita contar con unos activos suficientemente firmes como para poder desarrollar correctamente el proyecto, pero evitando excedernos con la dimensión del mismo, ya que un exceso de inversión en los primeros años podría disminuir la rentabilidad económica.

Además, sería necesario contar con una mayor financiación, la cual disminuirá la rentabilidad e incluso podría poner en peligro el éxito del proyecto, al tener que usar mayor cantidad de recursos ajenos en vez de propios para cubrir esa extensión innecesaria.

- **Presupuesto de inversión**

Como hemos dicho anteriormente, cualquier actividad económica que ejerzamos debe contar con una serie de bienes y derechos. Este conjunto de ambos conceptos de los que disponemos son conocidos como “Activo de la empresa”. Hay dos tipos de activos: Activo fijo o no corriente, y Activo circulante o corriente.

- ✓ **Activo fijo o no corriente.**

Estos agrupan aquellos bienes con permanencia en la empresa, generalmente de amortización superior a un año. Pueden ser tanto intangibles como materiales.

En las tablas que introducimos a continuación presentamos los distintos elementos que constituyen el activo fijo de la empresa. Se indica a su vez la cantidad necesaria, el importe unitario, el tipo de IVA aplicado, y una estimación de los años los cuales le daremos uso.

Inversión en aplicaciones informáticas.

Nº Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años amortización
1	Mantenimiento página web	1	200€	21%	2 años
2	Software de contabilidad	1	527€	21%	6 años

Inversión en producción y fabricación.

N° Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años amortización
1	Proveedor plástico	1	10\$ / lote	16%	5 años
2	Proveedor chips EMV	1	157,59 € / lote	16%	5 años

Inversión en almacenaje, organización, y envío.

N° Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años amortización
1	Alquiler almacén	1	400€ / mes	16%	5 años
2	Equipos informáticos	1	500€ ud.	16%	5 años
3	Medio de envío	1	2.100€	16%	Indeterminado.

✓ **Activo circulante o corriente.**

Formado por el conjunto de bienes los cuales por término general tienen un uso estimado inferior a un año. Estos activos se producen por el desarrollo de la actividad empresarial.

Para evitar posibles problemas que encontremos, antes de iniciar el negocio es fundamental conocer la cantidad inicial de capital con la que contamos, para saber conscientemente el volumen de gastos que podemos afrontar. En la tabla mostrada a continuación mostramos distintos datos, desde el número de meses de autonomía a cada uno de los gastos de explotación principales.

PRESUPUESTO EN ACTIVO CIRCULANTE		
	Nº de meses de autonomía	Importe necesario
Stock de mercancías o MMPP		
Gastos generales		
Cuotas de préstamos		
Presupuesto total en circulante		

4. Previsión / Planificación de presupuesto.

- **Presupuesto de ventas y evolución de ingresos y gastos.**

Para poder encontrar el punto muerto con más facilidad, se han estimado una serie de años en los que, de una manera realista y estudiada, se consiguiera un ejemplo del posible éxito de la empresa que mostramos como modelo e idea.

Premisas de los primeros 5 años.

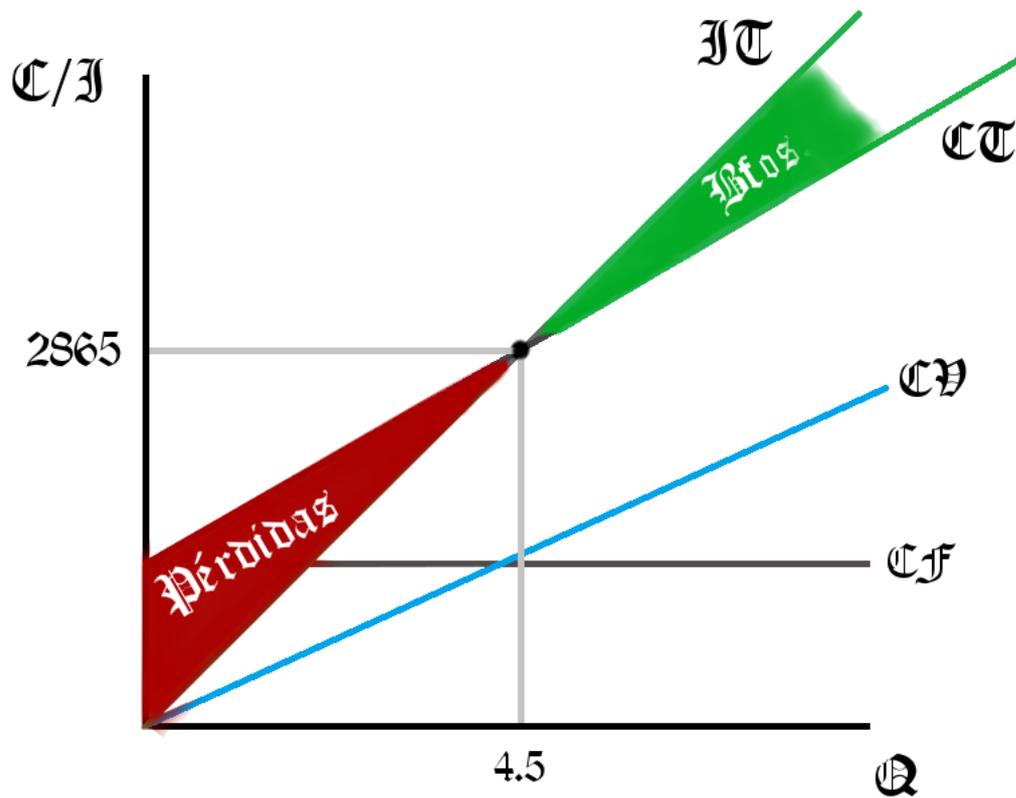
Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos varios. *	3.300,00 €	448,00 €	00,00 €	00,00 €	00,00 €
Gestión pág. Web	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €
Almacenaje.	4.800,00 €	4.800,00 €	4.800,00 €	4.800,00 €	4.800,00 €
Proveedor plástico.	35,50 €	40,50 €	55,00 €	55,50 €	60,50 €
Proveedor chips EMW.	2.782,00 €	3.332,00 €	4.458, 00 €	5.034,00 €	7.089,00 €
Publicidad	3.600,00 €	4.310,00 €	4.630,00 €	4.630,00 €	4.630,00 €
Total costes	16.917,50 €	14.555,00 €	14.647,50 €	14.647,50 €	14.647,50 €
Ingresos	10.065,00 €	14.327,50 €	21.700,00 €	22.538,00 €	25.691,00 €
Beneficios	-6.852,50 €	-228,00 €	7.053,00 €	7.891,00 €	11.044,00 €

* Dentro del apartado “Gastos varios” además de incluir todos los referentes a procesos fiscales y legales, agrupan el conjunto de elementos que solo deberíamos pagar el primer año. Esos son:

1. Vehículo de envío. – 2.100,00 €
2. Equipos informáticos. – 1.000,00 €
3. Registro mercantil. – 200,00 €

▪ **Análisis de costes y cálculos del “punto muerto.”**

- ✓ Además de hacer tales cálculos, se suma el hecho de que hiciésemos un umbral de rentabilidad a la de las tablas. Así, una sola gráfica puede hablar por si sola
- ✓ En dicho umbral podemos admirar como a partir de la unidad 2865 se igualan ambos gastos.



5. Conclusión

En definitiva, apostar por el nuevo modelo de pago que proponemos desde Celeritas puede ser un movimiento clave para encontrarse a la vanguardia de los métodos de pago.

Además, dependiendo del éxito real de las pulseras, no se descarta el hacer nuevos productos independientes, los cuales solo tendrían como idea principal la original. Es decir. Crear una vida fácil y sencilla.