

PROECOBOAL S.C.



Propuesta de valor

Es lo que identifica los beneficios o valor que añade nuestra idea frente a otras similares.

En nuestro proyecto los beneficios o el valor que defiende nuestra idea son:

1º La calidad: No se utilizaran pesticidas ni alimentos para los animales que no sean ecológicos, se utilizaran razas de animales y semillas autóctonas.



2º Novedad

Tratan de satisfacer necesidades nuevas que no existían con anterioridad en la localidad de Boal, es cierto que mucha gente tiene animales y huerto pero las personas que no quieren producirlos y quieren comprarlos serían imposibles para ellos.



3º Precio

Ofrece al cliente productos similares a un precio más reducido ya que las fincas en Boal son más baratas que en otros lugares como Navia o Luarca y por otro lado los costes de distribución también son más baratos porque no nos desplazamos a lugares lejanos.



Precio nuestro=12 euros/kg

Precio Competencia=18 euros/kg



Precio nuestro=0´75 euros/kg

Precio competencia= 0`89 euros /kg

4º Trato personalizado

Vamos a conocer a nuestros clientes por su nombre o lo que es lo mismo los vamos a tratar de una forma personal



5º Disponibilidad: Daremos acceso a los productos ecológicos que antes no había en la localidad de Boal y sus alrededores.



6º Servicios informativo: puedes dar al cliente información sobre los productos y puedes enseñarles los huertos donde cultivas.



Segmentación del mercado

Es el público objetivo al que vamos a dirigir nuestros productos

Nuestro público objetivo es la gente con un salario digno y que le guste comer sano.

Nosotros para segmentar nuestro mercado utilizaremos un criterio socioeconómico porque los productos ecológicos no son muy baratos y no todo el mundo puede permitirse comprarlos y también un criterio socio-cultural porque ahora la gente está empezando a comer mejor y más sano.

Criterio demográfico



Criterio socio-cultural (Gente española)





Criterio Socioeconómico

Sociedades clave

Es la red de proveedores y socios que hacen que un modelo de negocio funcione.

Nosotros mantenemos relaciones con nuestros proveedores que son:

Ecoastur Agrícola SI - Oviedo

★★★★★ (2 votos)

¿Esta es tu empresa? [Editar](#)

Ecoastur Agrícola SI

Razón Social: Ecoastur Agrícola SI

CIF: 0B33458928

Teléfono: 985201450

Domicilio Social: Mercado de Fondan Puestos 6-7, Oviedo, 33009, Asturias

Email: info@ecoastur.es

Web: www.ecoastur.es

Objeto Social: Adquirir, elaborar, producir y fabricar por cualquier procedimiento, animales, piensos, abonos, plantas semillas, insecticidas, materiales, instrumentos, maquinaria, instalaciones y cualesquiera otros elementos necesarios

Forma jurídica: Sociedad limitada

Actividad: Comercio al por menor fuera de establecimiento comercial permanente de productos alimenticios incluso bebidas y helados

Actividad CNAE: 4781 - Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercadillos

Cargos: Encontrados 2 cargos en esta empresa [Ver cargos de Empresa](#)

Rango de Ventas: Menor de 300 mil € [Ver Ventas de la empresa](#)

Oviedo Agrícola SI - Oviedo

★★★☆☆ (2 votos)

¿Esta es tu empresa? [Editar](#)

Oviedo Agrícola SI

Razón Social: Oviedo Agrícola SI

CIF: 0B33593633

Teléfono: 985232041

Domicilio Social: Calle General Zuñillaga, 12 - 8, Oviedo, 33005, Asturias

Objeto Social: La explotación de un negocio de comercialización de productos para la agricultura y ganadería, tales como semillas, fitosanitarios, abonos piensos, plásticos y productos de jardinería, maquinaria y ferretería agrícola.

Forma jurídica: Sociedad limitada

Actividad: Comercio al por menor de semillas, abonos, flores, plantas y pequeños animales.

Actividad CNAE: 4776 - Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados

Cargos: Encontrados 2 cargos en esta empresa [Ver cargos de Oviedo Agrícola SI](#)

Rango de Ventas: Menor de 300 mil € [Ver Ventas de Oviedo Agrícola SI](#)

Vamos a establecer contacto con nosotros mismos que somos los cuatro socios de la empresa:



Vamos a montar una empresa de sociedad colectiva porque vamos a ser 4 socios no vamos a tener un capital mínimo y tendremos todos la misma responsabilidad ilimitada.



LORENZO: se encarga del diseño de la página Web, del programa informática y de labores agrícolas

CHRISTIAN: se encarga totalmente de labores agrícolas.

NICOLETTA: se encarga de las relaciones comerciales de la empresa, publicidad....

PAULA: se encarga de los presupuestos, compras de materias primas y análisis de costes.

También vamos a establecer relaciones con todos nuestros clientes que son: Restaurantes, particulares y tiendas y supermercados





Fuentes de ingresos

Nuestra principal fuente de ingreso es la venta de activos y nos vamos a dedicar a vender productos ecológicos como son las verduras, frutas hortalizas y carne de ternera ecológica.

Los ingresos totales son igual a el precio unitario multiplicado por la cantidad producida y vendida

$$IT = Q * Pv$$

A modo de ejemplo:

INGRESOS TOTALES = CANTIDAD DE LECHUGAS* PRECIO UNIDAD + CANTIDAD DE TOMATES* PRECIO UNIDAD + CANTIDAD DE FRUTAS* PRECIO UNIDAD+ CANTIDAD DE HORTALIZAS* PRECIO UNIDAD+ CANTIDAD DE TERNEROS* PRECIO UNIDAD



Las aportaciones de los socios fueron de 80.000 euros en total (20.000 euros cada socio) y pedimos un préstamo bancario de 10.000 euros a pagar en 5 años, con lo que tenemos que pagar 2.000 euros al año más los intereses, a parte de ese gasto tendremos que cubrir el resto de costes fijos y variables incluidos nuestros salarios como socios. Tendremos que generar unos ingresos totales de 8.000 euros mensuales para cubrir todos los costes incluidos nuestros salarios y que nos queden beneficios en la empresa.

$$\text{BENEFICIOS} = \text{INGRESOS TOTALES} - \text{COSTES TOTALES (COSTES FIJOS + COSTES VARIABLE)}$$

Canales de distribución

Mis canales de distribución van a ser una mezcla entre nuestros propios canales y vamos a utilizar canales directos e indirectos.

Los canales propios son los que venden a través de Internet porque voy a realizar ventas online, crearemos una página web para poder vender nuestros productos al consumidor sin ningún tipo de intermediario.



Los canales directos porque no va haber intermediarios ya que vamos a vender por internet y también un reparto con furgoneta en el que le llevaremos la mercancía y contactaremos directamente con el cliente, por otro lado, vamos utilizar canales indirectos porque se lo venderemos a otras tiendas y ellas venderán nuestra mercancía.



Relaciones con el cliente

Nuestras relaciones con el cliente van a ser personales y automatizadas.

Van a ser personales porque si quieres que te llevemos un pedido a casa o a tienda pues establecemos una relación personal con ellos y también responderemos dudas al cliente.



Y automatizadas porque en la página web se llevarán a cabo encargos y envíos sin ver ni conocer al cliente y, también,

responderemos las dudas y los pedidos a los clientes por vía telefónica.

Recursos Clave

Son aquellos que necesitamos para la propuesta de valor o para desarrollar nuestra idea o actividad. A continuación presento los tipos de recursos que necesitamos en nuestro proyecto de empresa

Recursos Físicos	Furgoneta, 2 envasadoras, local (donde guardamos los productos), tractor, cosechadora, utensilios de labranza, sistemas de riego, invernaderos.
Recursos Financieros	Aportaciones de los socios (20.000 Euros cada uno) y préstamo bancario 10.000 en Liberbank de la localidad de Boal
Recursos intelectuales	Vamos a organizarnos, comunicarnos y vamos a aportar conocimientos sobre agricultura
Recursos humanos	Nosotros cuatro



ACTIVIDADES CLAVE

La actividad de nuestra empresa consiste en la producción y venta de productos ecológicos con el objetivo de satisfacer la necesidad sobre el cuidado de la salud en las personas del occidente asturiano.

Por lo que, desarrollaremos actividades de producción ya que producimos productos ecológicos y actividades de solución de problemas ya que intentamos solucionar malos hábitos alimenticios en la población con la producción de estos productos intentamos prevenir muchas enfermedades que aparecen por el uso de productos químicos y procesados.

Estructura de costes

El coste es un consumo de factores productivos (tierra, trabajo, capital). Dentro de los costes podemos distinguir entre costes fijos y variables.

Costes fijos son aquellos que no dependen de la producción, en nuestro proyecto los costes fijos son:

- cuotas fijas de la luz
- cuotas fijas del agua
- cuotas fijas del teléfono
- publicidad
- seguro y viñeta del tractor
- alquiler del local
- seguro y viñeta de la furgoneta
- internet
- amortización de maquinas
- mobiliario del local
- adquisición de invernadero

TOTAL = 2.200 euros al mes.

Costes variables son aquellos que dependen de la cantidad producida, en nuestro proyecto los costes variables son:

- Semillas ecológicas
- embalaje para la fruta
- parte variable de luz, agua y teléfono
- gasolina del tractor
- gasoil de la furgoneta
- sueldos de nosotros mismos ya que si vendemos más cobraremos mas
- piensos ecológicos de los animales
- abonos ecológicos
- alquileres de la tierras cultivables si se prevé mayor demanda se alquilaran un mayor número de tierras cultivables

TOTAL= 3.800 euros al mes

BENEFICIOS= INGRESOS TOTALES – COSTES TOTALES = 8.000 – 6.000= 2.000 euros al mes.

Punto Muerto de lechugas

CF=20 euros

Cv=0.5 euros/und

$P_v=1.25$ euros/und

$Q=CF/ (P_v-C_v)$

$Q=20/(1.25-0.5)$



$Q=27$ lechugas tenemos que vender para cubrir todos nuestros costes.

Las inversiones que efectuaremos suman un montante de 90.000 euros:

Tractor: 50.000



Invernaderos: 10.000

Maquinaria agrícola: 20.000

Acondicionamiento local: 10.000

***GRACIAS POR
SU ATENCIÓN***