

PROYECTO EMPRESARIAL

AGUSTÍN, JOSUE, LUIS Y YENNY | 2B C-D

ÍNDICE:

1.1.LA IDEA (Pág. 3-4)

1.1.1. IDEA Y NOVEDAD (Pág. 3-4)

1.1.2.ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD, RENTABILIDAD Y OPORTUNIDAD (Pág. 4)

1.1.3.LOCALIZACIÓN

1.1.4.ANÁLISIS DAFO

ANEXO

LOS EMPRENDEDORES:

CURRÍCULUMS

Identificación del proyecto

1.1 Idea:

La idea principal es importar coches de alta media/gama de segunda mano y transportarlos a España donde empezará el proceso de obtención de toda la documentación necesaria para que cada vehículo pueda circular sin problema por España. Posteriormente se pondrá a la venta tanto en internet (en una página web de nuestro dominio) y en físico en una nave industrial situada cerca de Barcelona.

Esta idea de empresa está orientada a las personas que buscan un coche de media o alta gama pero no quiere pagar tanto como en el concesionario oficial de su país. Como es obvio este proyecto se dirige principalmente a gente de un poder adquisitivo alto o para empresas que necesitan ciertos vehículos y no quieren preocuparse de los trámites necesarios para hacer posible la circulación del vehículo. El principal atractivo de este proyecto es claramente el reducido costo de los vehículos en

comparación con el precio de los mismos en España pero, también, otro punto importante sería la simplicidad del proceso ya que nosotros nos ocupamos de todos los trámites y el cliente solo tendrá que escoger el coche que él quiera.

Las importaciones se realizan mediante un Ferri que llegará al puerto de Barcelona, para ello, estaríamos asociados con una empresa de importación y exportación.

Tendríamos contratado a alguien en el extranjero que buscará y analizará los modelos y en España, a un mecánico de chapa y uno de motor.

Contaremos con una página online donde habría un catálogo virtual de todos los modelos junto con toda la información de la empresa y con una nave en Barcelona.

Nos dirigimos principalmente a la clase alta.

1.1.1. IDEA Y NOVEDAD

Los principales motivos por los que escogimos esta han sido:

- Nos pareció una idea con un mayor margen de beneficios.**
- No necesita grandes inversiones, tanto en infraestructura como en personal .Es un tema que realmente nos apasiona y sobre todo España sigue siendo un país en el que comprar y vender coches es rentable, ya que la mayor durabilidad de los mismos ha propiciado que se puedan llevar a cabo un mayor**

número de transacciones con respecto a lo registrado algunos años atrás. En resumen, es una idea rentable, que no necesita grandes inyecciones de capital, que tiene futuro y lo más importante, que nos gusta realmente

Esta empresa cuenta con aportaciones y novedades en el mercado tales como:

- 1) Servicio rápido, eficiente y eficaz para la mayor satisfacción del cliente.**
- 2) Modelos de automóviles no disponibles en el mercado español debido a su baja o nula producción en la península.**
- 3) Entrega puntual y segura en el domicilio del cliente o en la dirección que sea proporcionada por este.**
- 4) Disponibilidad de coches reservados para la empresa con vinilos promocionando la empresa**
- 5) La oportunidad de poder probar los modelos más demandados, seleccionados mediante una encuesta a clientes potenciales.**
- 6) Aparición de la empresa en eventos automovilísticos alrededor de toda la península.**

1.1.2. ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD, RENTABILIDAD Y OPORTUNIDAD

Muchas empresas o concesionarios que se dedican a la venta y / o importación de coches del extranjero los venden a precios excesivamente elevados o únicamente abarcan algunos países mientras que nuestro negocio consiste en la reventa de coches de gama media / alta

exportados desde el extranjero por un precio algo más accesible que el habitual en empresas de este sector y con toda los trámites resueltos, además de contar con posibilidad de trasladarlo a otras ciudades por un módico precio.

Nuestra fuente de ingresos se basará en lo ganado por cada coche y un porcentaje obtenido de servicios extras contratados por los clientes tales como los traslados, documentación etc...

Se necesitan alrededor de 1.000 € para la creación del sitio web y entre 10.000 € y 20.000 € para el alquiler, 500.000€ para invertir en el producto que luego vamos a vender, importación incluida más los gastos en mobiliario básico (mesas, caja registradora, material oficina y tecnología etc...). A el capital físico se le añadiría el dinero necesario para la contratación de empleados y la seguridad social.

Nuestra principal competencia serían empresas como Auto Müller o Auto Eland quienes también realizan la misma función de importación de coches extranjeros, además estas concretamente también de Alemania, por lo mismo ampliaremos la variedad de países procedentes, modelos, servicios y estableceremos unos precios competitivos.

1.1.3. LOCALIZACIÓN

L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Nuestra nave central y física se encontrará en L'Hospitalet de Llobregat, un municipio de la provincia de Barcelona y a pocos kilómetros de su centro. Nos situaremos,



concretamente, en el Distrito diez Sant Martí, un lugar conocido no únicamente por su reputación cultural, moderna y tecnológica, si no por muchos otros factores favorables a la hora de instalar nuestra empresa.

Como ya hemos mencionado es un distrito muy conocido por estar avanzando tecnológicamente, algo que en la actualidad se está volviendo un aspecto imprescindible que hay que tener en cuenta, aún así, consideramos que su principal ventaja es el hecho de tener unas grandes vías de transporte que pesar de que a nosotros lo que más nos interesa sea su comunicación con el puerto, ya que transportaremos nuestros coches en Ferri, además está excelentemente comunicado con la líneas de autobuses, con los ferrocarriles, los tranvías, los metros y con las principales carreteras, otro punto a favor no solo para nosotros, si no también para las facilidades de los clientes a la hora de llegar a nosotros.



Otra de sus virtudes es su gran prestigio a la hora de instalarse empresas conocidas, siendo conocido también por su buen nivel económico y cercano a los barrios considerados de lujo como Diagonal Mar, lo que encaja con nuestro perfil de cliente, pero que a su vez se mantiene en precios accesibles.

1.1.4. DAFO

ANÁLISIS INTERNO

DEBILIDADES

- Falta de experiencia empresarial.
- Presupuesto limitado.
- Necesidad de abundante capital.
- En nuestra empresa no hay ninguna persona con conocimientos de marketing online.
- Producto no para cualquier público.
- Restricciones de edad.
- Grupo de compradores reducido.
- Ventas irregulares.
- Dependencia total del proveedor.

ANÁLISIS EXTERNO

AMENAZAS

- Las diferentes políticas que perjudiquen a nuestra, tanto de gobiernos nacionales como locales.
- Leyes de protección medioambiental.
- Certificaciones y permisos necesarios para la matriculación de los vehículos para su legal circulación.

FORTALEZAS

Son diversos los puntos positivos de nuestra idea de proyecto. Entre las fortalezas, destacan la innovación del servicio otorgado, es decir, del producto vendido, además de buscar como objetivo una plena satisfacción de nuestros clientes potenciales.

OPORTUNIDADES

- **Gracias a las TIC podemos darnos más a conocer.**
- **Comprar en el extranjero de segunda mano hace que la compra para nosotros sea más rentable, ya que los clientes nos lo compran por un precio mayor debido al valor añadido.**



Agustín Castejon Bartolome

C/ La Luna, 5 -1 B, , Oviedo, Asturias 33001

633163962

gusigubero3@gmail.com

Resumen profesional

Aptitudes

- Creativo
- Confiando en si mismo
- Puntual
- social
- Lingüística
- Responsable
- Don de gentes
- Implicado
- Eficiente

Experiencia

tatuador y diseñador

oct. 2010 - mar. 2016

Bestink - Los Angeles , California, Estados Unidos

Encargado de diseñar y tatuar

Empleado

may. 2005 - sept. 2009

JD - Los Angeles , California, Estados Unidos

Trabajador a jornada completa en JD, Los ángeles.

Encargado de asesorar y vender cualquier tipo de prenda o articulo disponible en la tienda

Formación académica

ESO y Bachiller

may. 2000

Colegio Loyola PP Escolapios E IES Alfonso - Oviedo, Asturias

- Nota media final 9,5

FERNANDO JOSUÉ HERRERA ALBÁN



CONTACTO

📞 673701187

✉️ josue.ha00@gmail.com

📍 San Melchor García
Sampedro 69, Oviedo,
Asturias 33008

RESUMEN PROFESIONAL

APTITUDES

- Responsable
- Determinado
- Puntual
- Don de gentes
- Emprendedor
- Iniciativo
- Confianza

EXPERIENCIA

DETAILER *jun. 2019 - sept. 2020*

Diego's mobile auto spa, Ohio , Ohio United States of America

JEFE DE VENTAS *may. 2018 - nov. 2019*

Foot Locker S.A, Pola de Siero, Asturias

JEFE DE VENTAS *jun. 2019 - ago. 2019*

Jimmy Jazz, Brooklyn, New York United States of America

- Cobrar y depositar dinero en cuentas, desembolsar fondos de cuentas de dinero en efectivo para pagar boletas o facturas, llevar registros de cobros y desembolsos, y garantizarse de que las cuentas estén equilibradas.
- Poner en funcionamiento equipos de oficina, como faxes, fotocopiadoras o sistemas telefónicos, y disponer las reparaciones cuando fallan los equipos.
- Atender a los visitantes o a las personas que llaman y manejar sus consultas o derivarlos a las personas apropiadas según sus requisitos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

TÍTULO DE BACHILLERATO *sept. 2020*

IES Alfonso II, Oviedo, Asturias

EDUCACIÓN SECUNDARIA OBLIGATORIA *jun. 2017*

Santo Angel De La Guarda, Oviedo, Asturias



LUIS IGLESIAS GOMEZ

CONTACTO

📞 678300670

✉ liglesiasgomez@gmail.com

📍 Hermanos Menendez Pidal,
20, 7 B, Oviedo, Asturias
33005

RESUMEN PROFESIONAL

Programador experto y dinámico con un sólido historial de logros en tecnología. Un líder motivado con una gran capacidad de organización y priorización. Las áreas de conocimiento incluyen idiomas, edición de video .

APTITUDES

- Word
- Excel
- Adobe ilustrator
- Photoshop
- Pythom
- Ingles B2
- Seguridad tecnológica y pública

EXPERIENCIA

EMPLEADO *abr. 2019 - dic. 2019*
Footlocker, Oviedo, Asturias
Emprendedor

FORMACIÓN ACADÉMICA

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - DERECHO Y ADE *oct. 2025*
Ies Alfonso II, Oviedo, Asturias

YENNY YÁÑEZ MARTINEZ

DNI: 71743847Q

Teléfono: 684 64 92 54

Yennyaezt@gmail.com

C/ RÍO PORCÍA N°6

33010 OVIEDO, ASTURIAS (ESPAÑA)



FORMACIÓN ACADÉMICA

SEPTIEMBRE DE 2004 - JUNIO DE 2009

Colegio Amor de Dios, Oviedo - *Título de Educación Infantil*

SEPTIEMBRE DE 2013 - JUNIO DE 2014

Colegio Público Ventanielles, Oviedo - *Título de Educación Primaria*

SEPTIEMBRE DE 2016 - JUNIO DE 2019

Colegio Concertado Santo Ángel de la Guarda, Oviedo - *Título de Edición Secundaria Obligatoria*

SEPTIEMBRE DE 2019 - JUNIO DE 2021

I E S. Alfonso II, Oviedo - *Título de Bachillerato en Ciencias Sociales*

SEPTIEMBRE DE 2021 - JUNIO DE 2025

Universidad Complutense de Madrid - *Grado en Dirección y Administración de empresas.*

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Emprendedora con capacidad de fácil aprendizaje, responsable y buena orientación. Un dominio del castellano natal, un nivel de Inglés B2 y cursando italiano.

HOBBIES E INTERESES

La fotografía, la escritura, el cine y la música.

BIBLIOGRAFÍA:

González, I. (2.019). *Qué es y cómo calcular la rentabilidad de una inversión*. Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://www.unir.net/empresa/desarrollo-directivo/estrategia-de-negocio/que-es-y-como-calcular-la-rentabilidad-de-una-inversion/>

Parra, S. (2.019). *¿Cuánto cuesta una página web?*. Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://samuparra.com/cuanto-cuesta-una-pagina-web/#:~:text=Una%20web%20b%C3%A1sica%20con%20blog,el%20n%C3%BAmero%20de%20p%C3%A1ginas%20aumenta.>

Peñarroya, M. (2.010). *¿Cómo hacer un buen resumen ejecutivo? (Ver ejemplos)*. Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://www.montsepenarroya.com/como-hacer-un-resumen-ejecutivo-para-un-plan-de-empresa/>

Autor. (2.019). *Las empresas líder del sector automóvil*. Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://es.statista.com/grafico/18210/fabricantes-de-automoviles-con-mas-unidades-vendidas/>

García, G. (2.019). *Cómo estudiar y valorar una oportunidad de negocio*. Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://hablemosdeempresas.com/empresa/estudiar-valorar-oportunidad-negocio/>

***Cómo analizar la rentabilidad de un proyecto.* (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/causas-de-fracaso-de-un-proyecto/como-analizar-la-rentabilidad-de-un-proyecto>**

Organización y recursos humanos en el plan de empresa. (2.019). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://blogs.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/capital-humano/organizacion-recursos-humanos-plan-de-negocios/>

Cómo elaborar el resumen ejecutivo de tu empresa. (2.016). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://www.apd.es/como-redactar-el-resumen-ejecutivo-de-tu-empresa/>

Estudio de la viabilidad de un proyecto: cómo y por qué llevarla a cabo. (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/causas-de-fracaso-de-un-proyecto/estudio-de-viabilidad-de-un-proyecto-como-y-por-que-llevarlo-cabo>

Analiza la viabilidad de tu negocio en 6 sencillos pasos. (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://www.emprendedores.es/plan-de-negocio/pasos-analizar-viabilidad-idea-de-negocio/>

Concepto de políticas de una empresa. (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://concepto.de/politicas-de-una-empresa/#:~:text=Algunos%20ejemplos%20de%20pol%C3%ADticas%20de,nuevo%20ingreso%20a%20la%20organizaci%C3%B3n.&text=Brindar%20a%20los%20empleados%20de,reconfortante%20para%20sus%20labores%20cotidianas.>

El análisis de mercado: definición y ejemplos. (2.019). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://hablemosdeempresas.com/empresa/estudiar-valorar-oportunidad-negocio/>

¿Te apasionan los coches? Descubre estas 5 carreras que puedes estudiar. (2.018). Recuperado en Octubre de 2.020 de <https://www.universia.net/co/actualidad/orientacion-acade>

[mica/te-apasionan-coches-descubre-estas-5-carreras-que-puedes-estudiar-1160391.html](https://www.elpais.com/mica/te-apasionan-coches-descubre-estas-5-carreras-que-puedes-estudiar-1160391.html)

Importar vehículos a España. (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de

<https://cochesdubai.com/exportar-espa%C3%B1a.html>

Importar un coche de Alemania. (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de

<https://www.informematriculadgt.es/importar-un-coche-de-alemania-en-2019/>

L'Hospitalet de Llobregat. (n.d.). Recuperado en Octubre de 2.020 de

https://es.m.wikipedia.org/wiki/Hospitalet_de_Llobregat

Cantón, L. (s.f.). *10 razones para vivir en Sant Martí.*

Recuperado en Octubre de 2.020 de

<https://blog.kasaz.com/10-razones-para-vivir-en-sant-marti/>

Herramientas:

- <https://trends.google.com/trends/?hl=es&geo=MX>
- <https://www.autoeland.com/>
- <https://www.autoscout24.es/profesionales/auto-muelle-r-barcelona>
- <https://www.idealista.com/alquiler-locales/barcelona-barcelona/con-naves/>
- https://www.ecci.edu.co/es/Bogota/tecnologia-en-mecanica-automotriz-182?language_content_entity=es#:~:text=La%20Tecnolog%C3%ADa%20en%20Mec%C3%A

[1nica%20automotriz,de%20electricidad%20y%20electr%C3%B3nica%20automotriz.](#)

- <https://www.google.es/>