

## METAL TREE

El proyecto que he elegido finalmente después de considerar varias ideas previas es el **diseño, fabricación y montaje de estructuras metálicas** de todo tipo, consistente en crear y adaptar elementos metálicos para la construcción como vigas o estructuras. Nos dedicaremos a la construcción, mantenimiento y rehabilitación de naves industriales, así como a la construcción y montaje de cubiertas de chapa, escaleras metálicas y mucho más.

El nombre de la empresa es METAL TREE o ÁRBOL DE METAL, para la que se ha diseñado el siguiente logo:



Abordaremos una gran gama de trabajos con estructuras metálicas: cubiertas de chapa y panel, estructuras y trabajos de hierro o acero, escaleras, naves industriales...

Contaremos con un equipo altamente cualificado, con experiencia y con ganas de competir contra otras empresas por la calidad de nuestros productos, y con la certificación Marcado CE que avalará la calidad y fiabilidad de nuestro trabajo.

Ofreceremos calidad y fiabilidad, así como cumplimiento riguroso de plazos de entrega, a precios competitivos; esa será nuestra razón de ser. La implicación en cada proyecto y nuestro compromiso profesional.



## VALOR

Coordinador o promotor del proyecto: José Soto Álvarez.

Nuestra visión es llegar a ser líderes de fabricación y montaje en el sector construcción metálica, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, y cumpliendo con lo que valoran y demandan nuestros grupos de interés, persiguiendo la sostenibilidad, seguridad en los trabajos, innovación en materiales e instalaciones y mejora continua de la calidad de los productos ofrecidos.

Este tipo de empresas, obviamente, ya existen. Pero nosotros le damos un valor adicional al ofrecer nuestros servicios también a un sector del mercado más cercano. Nuestra intención es llegar a ser líderes de fabricación y montaje en el sector de fabricación metálica satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes: desde pequeñas y medianas empresas a particulares.

En cuanto a nuestra proposición de valor cuantitativo, vamos a ofrecer un precio similar al existente en el mercado, ya que las empresas competidoras no son muy escasas y los precios que ofrecen en sus productos consideramos que son estables por la investigación de mercados que hemos realizado.

En cuanto al valor cualitativo, somos conocedores de que este tipo de productos está muy introducido en el mercado y que al no ser una novedad debemos esforzarnos en complementarlos con una gran calidad de acabado, de forma que los de nuestro gremio tengan que esforzarse más por igualarlo. La percepción que se tendrá de nuestro producto va a ser de mayor perfección respecto al de otras empresas en el mercado.

## PRESTACIONES.

Las prestaciones, además de decorativas, cumplen una función técnica como las escaleras o barandillas o vigas...

Personalización. Claramente es nuestra ventaja competitiva. Ser una empresa que trabaje con materiales y diseños exclusivos, personalizados a gusto del cliente y con materiales de alta calidad.

Sostenibilidad. Otra diferenciación clave de nuestro proyecto. La reutilización de materiales para algunos diseños será un valor añadido que atraerá clientela concienciada con la ecología y la preservación del medio ambiente.

Marca/status: la empresa partirá de un tamaño no excesivamente grande, que permita tanto servicios a PYMEs como un trabajo más artesanal a empresas y particulares, lo que nos aportará exclusividad, y luego podremos aumentar de tamaño si es necesario, renovándonos en maquinaria y métodos de construcción en todo lo que conlleva en nuestro sector.

Precio. No será excesivamente alto en principio, hasta que exploremos el sector de mercado en el que nos vamos a situar, pero la exclusividad que buscamos incrementará necesariamente los costes, siempre dependiendo del producto o construcción a realizar.

Reducción de riesgo. En principio, como se va a trabajar bajo proyecto, no tenemos por qué tener demasiados recursos fungibles inmovilizados, por lo que el riesgo no sería demasiado elevado. Está claro que la parte comercial será fundamental para encontrar los primeros clientes.

Disponibilidad. Será prácticamente inmediata en productos pequeños (incluso puede tenerse una reserva de objetos ya preparados a disposición para llevar), y en tiempo de entrega en los proyectos se pactará con los clientes

Sencillez de uso. Nuestros productos tendrán un uso doble: práctico y decorativo, en función de las necesidades, gustos y peticiones de los clientes, a los que se asesorará en su elección.

#### SEGMENTACION CLAVE

Nuestros clientes en principio serán demandantes de mobiliario metálico o estructuras metálicas o techos, para construcción de casas, cobertizos, establos, almacenes, naves industriales, y también objetos decorativos (rejas, jaulas, comederos de pájaros, veletas), etc. Principalmente serán nuevos negocios que requieren de instalaciones metálicas o empresas de edificación que requieren barandillas, vigas o escaleras metálicas,.....clientes individuales que requieran nuestros servicios de decoración y reparación.

#### SOCIEDADES CLAVE

Las sociedades clave hacen referencia a los socios y proveedores y a las relaciones que se establecen entre ellos.

La empresa estaría constituida en principio por un grupo de socios formado por compañeros del Ciclo de Soldadura y de un compañero del ciclo de Administración. Aportamos nuestros conocimientos técnicos relacionados con las instalaciones, construcción y energía, soldaduras, automatizaciones y diseño para la realización de los productos y diseños METAL TREE , pero además, todos asumimos un rol y responsabilidad dentro de la empresa para su funcionamiento

- Coordinación de gerencia y producción y gestión de relaciones en el entorno de trabajo
- Gestión del producto y departamento técnico producción y calidad
- Departamento de administración, comercial, y de ventas.
- Responsable de diseño y del departamento informático

Proveedores.

Necesitamos adquirir nuestros materiales de proveedores fundamentalmente de Industrias metalúrgicas, líneas de tornillería, gas y otros subproductos para la maquinaria.

Maquinaria de soldadura

Electricidad y gas.

Sería necesario comparar distintas ofertas, precios al por mayor, formas de pago, etc. y elegir la más conveniente a corto, medio y largo plazo.

#### FUENTES DE INGRESOS

Se requiere un ingreso inicial importante para poner en marcha la empresa (alquiler y acondicionamiento de local, adquisición y alquiler de maquinaria, gastos de gestión (permisos, etc.), materiales, electricidad, gas, internet, telefonía, gestión de residuos, publicidad, etc.

Esta cantidad inicial se obtendría a partir de la aportación paritaria de los socios (en torno a un 25%), y a partir de créditos estatales, autonómicos, de fondos europeos o bancarios

Nuestra propuesta sería la siguiente

- Venta de productos: 20%

- Trabajos de diseño y asesoramiento: 10%
- Realización y reparación de instalaciones: 70%

#### GASTOS

- Prima por uso 0%
- Primas de suscripción 0%
- Préstamo, renting y alquiler 0%
- Licencias 0%
- Intereses bancarios y comisiones 0%
- Publicidad 0%
- Maquinaria
- Materiales
- Electricidad, gas, comunicaciones
- Transporte

Los ingresos posteriores se obtendrán básicamente de los trabajos realizados y de la venta de productos: estructuras, mobiliario y otros diseños METAL TREE personalizados y exclusivos. Se trata de una fuente de ingresos por pago único o en plazos en función del proyecto a desarrollar. También el servicio de asesoramiento es una fuente de ingresos, sobre todo en proyectos de mayor envergadura en establecimiento hoteleros y de ocio.

Por lo tanto, se establecerán unos precios fijos para los artículos que no son exclusivos y otros dinámicos en función del diseño, tiempo y dificultad del trabajo y atención personalizada y adaptada a los clientes

#### ESCALAS DE DISTRIBUCION

Hemos decidido que, tras visitas personales iniciales a potenciales clientes para darnos a conocer, el canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes es a través de Internet, mediante una página web.

El canal que vamos a utilizar para la venta de nuestros muebles y productos es una tienda online. Sin embargo, abriremos la posibilidad de visitas con cita previa al taller en caso de que algún cliente considere imprescindible observar materiales o trabajos de forma presencial.

La distribución y envío a los clientes, los haremos en un principio mediante empresas de transporte y también vamos a darnos de alta en la plataforma de transporte con nuestro logo, pudiendo así utilizar toda la logística que dispone para llevar el producto al cliente además de la confianza que ofrece distribuirlo que nos respalda.

Si el volumen de trabajo lo permite o lo exige, quizá resulte conveniente más adelante adquirir un vehículo propio para la empresa, que conllevaría la necesidad de dedicar tiempo al reparto o de contratar a un empleado para realizarlo.

#### RELACIONES CLIENTE

Hemos optado por una combinación entre el servicio automatizado a través una página web desde donde se muestra el catálogo y se pueden realizar los pedidos de aquellos productos que no son exclusivos, sino que tienen una producción a mayor escala siguiendo nuestros diseños y, por otro lado, ofrecer un servicio de atención directa y personalizado ya que nos adaptamos al entorno de nuestro cliente y sus demandas en cuanto al diseño del producto y del espacio disponible que quiere decorar.

En ese sentido nuestros clientes, ya sean personas privadas o entidades jurídicas institucionales o establecimientos hoteleros o de ocio requerirán una atención “in situ” por nuestra parte para trabajar en los proyectos encomendados.

La distribución por transporte que hemos mencionado más arriba sería para los productos de diseño no exclusivo para un cliente realizados por encargo de la selección ofrecida en la página web. De la misma manera, a través de nuestra web se pueden solicitar las visitas in situ para el asesoramiento, toma de medidas, realización de presupuestos, diseño personalizado de productos, etc. Este tipo de trabajo puede requerir un servicio de transporte especial e instalación cuya realización habríamos de convenir con el cliente.

También al ofrecer una variedad de productos de diseño con materiales de aceros inoxidables cobre, latón, aluminio, etc, aprovechamos los mismos canales de comunicación ya que se dirige al mismo segmento del mercado.

## RECURSOS CLAVES

- Recursos físicos: nos vamos a localizar en el centro de empresas de CRISTASA en Gijón que nos ofrece un espacio para trabajar con una zona de taller a un precio inicial de alquiler muy asequible al ser una empresa de nueva creación por jóvenes emprendedores



## Naves Industriales de Mora Garay

La distribución de las superficies de las naves es la siguiente:

- 3 naves de 340 m<sup>2</sup> aproximadamente
- 6 naves de 185 m<sup>2</sup> aproximadamente
- 6 naves de 155 m<sup>2</sup> aproximadamente.

Todas las naves disponen de oficinas equipadas y vestuarios.



- Recursos intelectuales y humanos: Todos los socios aportamos nuestros conocimientos técnicos asociados a la titulación de técnico en instalaciones y montajes / administración y otras habilidades que hemos descrito en apartado anterior relativas a los conocimientos de informática diseño finanzas organizativas y de producción
- Recursos financieros. Además de la aportación personal de cada uno de los socios para constituirnos como SL de 1000€ por socio que disponemos de nuestros ahorros y ayudas familiares vamos a solicitar a la Comunidad Europea, al Principado de Asturias, al Ministerio de Economía y al ayuntamiento de Gijón las ayudas existentes para la creación de empresas a través del cheque inicio actividad y subvenciones o créditos a bajo interés para jóvenes emprendedores.

#### ACTIVIDADES CLAVE

La actividad clave de METAL TREE es la producción, es decir, se trata de una empresa de CONSTRUCCION METALICA que realiza las funciones de diseño, realización y entrega de PRODUCTOS METALICOS así como la construcción de esculturas metálicas y polígonos realizando los modelos con carácter exclusivo fundamentalmente.

Aunque también es importante la actividad de gestión, mantenimiento y promoción de nuestra página web para obtener mayor número de clientes en nuestra tienda online.

Por lo tanto nuestras actividades clave serán:

- Producción y diseño de proyectos nuestros y fundamentalmente de nuestros clientes
- Solución de problemas o construcciones de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes ofreciéndoles nuestro asesoramiento además de nuestros diseños y productos
- Actividades de plataforma o red para tener al día la información de nuestra empresa y servicios y poder llegar al mayor número de clientes pudiendo incluso tener un simulador para ofrecer presupuestos.

#### ESTRUCTURAS DE COSTE

Los costes de nuestra empresa los podemos resumir de la siguiente manera

- Costes fijos:

Alquiler del taller con oficina del Ayto de Gijon con suministros de luz y agua incluidos en el precio

En principio disponemos de equipos informáticos personales

Nos plantearemos más tarde la compra de furgoneta o plantear sus uso por renting o tal vez decidamos alquilarla en función de las necesidades por lo que pasaría a ser un coste variable.

En principio el corte de personal no lo incluimos ya que somos los socios los que pondríamos en marcha el negocio.

- Costes variables: los materiales, de los que algunos serán reciclados cuyo coste será simplemente la recogida de donde se encuentren y también deberemos comprar materiales específicos para algún diseño.