

**VENTA Y DISTRIBUCION
DE EFECTOS MILITARES
Y SUPERVIVENCIA**

SUAZO ARIAS, RUBÉN

TERUEL ALONSO, SERGIO JOSÉ

TORRES ESCANEZ, DANIEL

VALERO ROYO, ÁLVARO

VALERO SÁNCHEZ, JOSÉ MANUEL



ÍNDICE

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	3
DATOS DE LA EMPRESA.....	3
LOGO.....	4
UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	5
PLANOS ALERTA DELTA	6
PROPOSICIÓN DE VALOR.....	7
SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	8
SOCIEDADES CLAVE.....	9
ALIANZAS CLAVE	11
FUENTES DE INGRESOS	12
CANALES	13
RELACIONES CON EL CLIENTE.....	15
RECURSOS CLAVE	16
ACTIVIDADES CLAVE.....	17
ESTRUCTURA DE COSTES.....	18
VALORACIÓN GLOBAL	20



PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Alerta Delta es un proyecto que pretende abastecer a la población de León y alrededores con su tienda física ubicada en la Virgen del Camino y a nivel nacional e internacional mediante servicio de paquetería, de material táctico o de supervivencia, desde accesorios hasta vestimenta y calzado militar.

Esta idea surgió cuando nosotros que nos encontramos sumergidos en el entorno de las Fuerzas Armadas necesitábamos adquirir estos materiales y no encontramos ningún negocio en la zona de estas características.

Percatándonos de que no solo la Academia Básica del Aire requiere de este tipo de productos, sino que también existen otras unidades de las FFCCSE, así como de las FAS en las cercanías, caso del cuartel del GRS nº6, la UME (BIEM V), la Base Conde de Gazola o el Regimiento de Artillería nº63 (Astorga), sumado a la gran tradición de montañismo del pueblo leonés.

El nombre *Alerta Delta* surgió de dos palabras claves a parte de su sonoridad al pronunciarlo. Alerta, por ser una palabra llamativa para todo aquel que lo escucha, ya que siempre que se dice esa palabra la gente suele prestar más atención y Delta por pertenecer al vocabulario militar.

La motivación y carácter emprendedor de todos y cada uno de los integrantes de este grupo es lo que nos hizo decidimos finalmente por la apertura de este establecimiento.

DATOS DE LA EMPRESA

Nombre: *Alerta Delta*.

Actividad: Comercio.

Ubicación geográfica: Local: Avenida Astorga N-120, 42, La Virgen del Camino, León.

Fecha estimada de inicio de la actividad: 15 de enero de 2023.

Forma jurídica escogida: Sociedad Limitada.

Número de trabajadores previstos: Cinco.

Horario: Mañana: gestión de tienda online.

Tarde: 16:00h – 21:00h.



LOGO

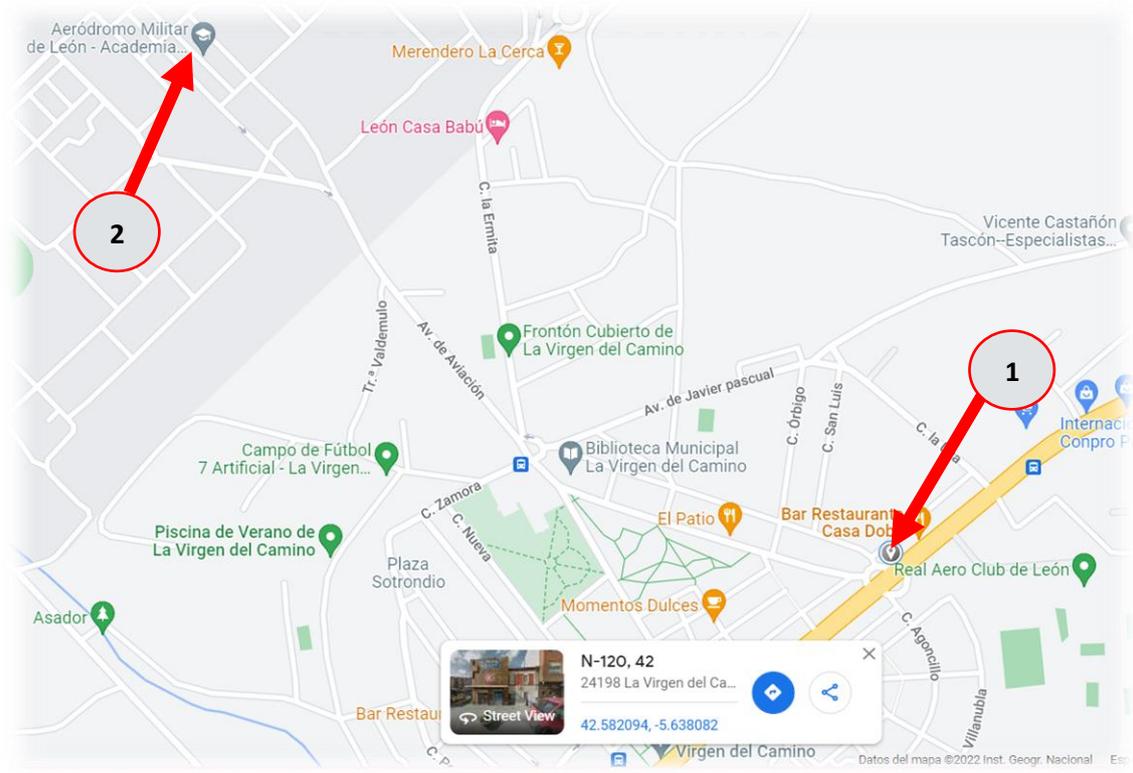


Hasta llegar a esta idea final creamos diferentes logos los cuales incluían montañas, diferentes colores de camuflaje, insignias militares, etc. Pero la decisión de quedarnos con este fue porque, bajo nuestro punto de vista, es el más original, ya que incluye una máscara respiratoria integral, elemento perteneciente al EPI (Equipo de Protección Individual), utilizado tanto por los cuerpos y seguridad del estado como las FAS (Fuerzas Armadas)

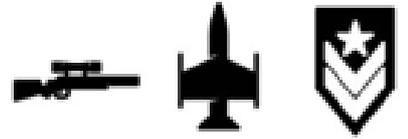
Nuestra idea era plasmar en el logo algún elemento táctico o militar, pero sin que fuesen los accesorios típicos que se suelen elegir.



UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO



Este es el local que hemos elegido por contar con 100 metros cuadrados de los que disponer para poder poner nuestra tienda en marcha y abastecerla con todos los productos necesarios para su apertura. Queríamos un local grande para así poder ubicar el mobiliario de manera que sea accesible para todo el mundo, ya vengan a pie o con una silla de ruedas. Otra de las cosas que nos gustó es su ubicación que como podemos comprobar en el mapa (flecha número 1) está en un sitio perfecto para poder ser visto por una gran mayoría de personas por ser un lugar de tránsito y a la vez se encuentra muy cercano a la Academia Básica del Aire (flecha número 2) quien pensamos que es un gran potencial de clientela.



PLANOS ALERTA DELTA





PROPOSICIÓN DE VALOR

Con la apertura de la tienda *Alerta Delta* ofrecemos a los clientes la posibilidad de poder acceder a una tienda física para comprar todo lo relacionado con accesorios y vestimenta militar en La Virgen del Camino. La apertura de este establecimiento ya es algo novedoso, ya que no contamos a día de hoy con ninguna tienda cercana de este tipo y debido a la gran cantidad de militares que alberga La Virgen del Camino por tener la Academia Básica del Aire y la base militar Ferral del Bernesga puede ser algo muy positivo.

Nuestra especialidad es el trato en primera persona, pues conocemos las necesidades y siempre estamos abiertos a escuchar propuestas y observar nuevas tendencias.

En la tienda *Alerta Delta* haremos todo lo posible para conseguir aquello que los clientes necesitan ofreciendo productos de primera calidad a un precio muy competitivo.

Muchos de los artículos que comercializamos son usados a diario por los profesionales de la seguridad y por los aficionados a la aventura, la caza y el tiro, más exigentes. Estos requieren de un material con unas características técnicas muy específicas, y es por ello que procuramos que las descripciones de nuestros artículos contengan toda la información que el cliente necesita conocer. Además, trabajamos para que la gran mayoría de nuestros artículos contengan varias fotografías de detalle, ya que somos conscientes de que, en muchos casos, una imagen vale más que mil palabras.

A parte de la tienda física, también contamos con un servicio de preparación de paquete muy rápido, entregamos en 24-48 horas desde que se factura el pedido en la península, para aquellas personas que no puedan desplazarse hasta nuestro establecimiento.

Fiabilidad, seguridad y confianza son algunos de nuestros valores, pero lo que verdaderamente marca el éxito de *Alerta Delta* es su gran equipo humano. Contamos con los mejores especialistas en los servicios que ofrecemos que se encargan de que nuestros clientes tengan una gran experiencia y queden satisfechos.

Una misma idea puede tener distintas líneas de negocio, por eso nosotros apostamos por la tienda física, siendo nuestro principal enfoque y, por los envíos a domicilio.



CHAQUETA DE VUELO NEGRA NIÑO

34,99 € IVA Incl.



GORRA INFANTERÍA DE MARINA

8,95 € IVA Incl.



CAMISETA EJÉRCITO DEL AIRE BEIGE BE

9,99 € IVA Incl.





SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Estudiar el mercado donde nos queremos introducir es fundamental para ver las posibilidades iniciales de éxito de nuestra idea, comprobar que es una oportunidad real y que tiene posibilidades de conseguir clientes.

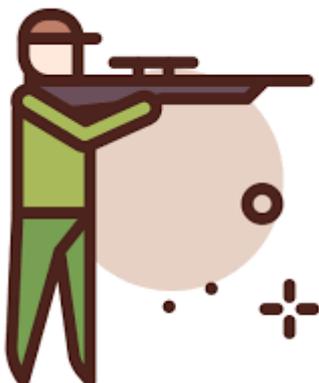
Lo primero es segmentar la clientela, es decir, analizar qué tipo de personas, entidades o empresas pueden estar interesadas en nuestros productos.

Nuestro cliente objetivo en este caso son los militares, tanto los que se encuentran en la Academia Básica del Aire, los que se localizan en el Ferral del Bernesga y todos los militares que se localicen en las proximidades de La Virgen del Camino. A todos ellos le podemos ofrecer una amplia gama de productos desde accesorios hasta vestimenta, uniformidad y calzado.

Otro tipo de clientes al que también podríamos cubrirle sus necesidades son los cazadores y a las personas que practican deporte de montaña, ya que por esta parte de España hay mucha afición a la caza y también utilizan los accesorios militares para este deporte.

Los policías y guardias civiles también son clientes potenciales para nuestro establecimiento ya que, comparten accesorios y calzado militar.

Y, por último, una clientela a la que podríamos satisfacer sus necesidades sería a las personas fanáticas de los accesorios militares y a los que practican Airsoft que es un juego de equipo único en el que se utilizan réplicas de armas de fuego.





SOCIEDADES CLAVE

Los socios que componemos este proyecto nos pusimos en contacto previamente con “Soldier Extrem”, una empresa que también se encarga de la venta de productos militares ubicada en Cáceres, Extremadura. Establecer contacto con ellos nos ayudó en la captación de clientes, ya que nos dieron muchas ideas para poder llevarlo a cabo.

Los proveedores son muy importantes para poder obtener todos los productos que necesitamos y, además, de ellos podemos obtener mucha información sobre nuestro sector.

Necesitamos contar con varios proveedores que nos ofrezcan accesorios y vestimenta militar para que en el caso de que alguno de ellos nos falle no nos quedemos desabastecidos. Para ello contaremos con Military Backpack que cuentan con la experiencia de exportar a más de 80 países y cuentan con autorización especial de exportación militar, y con Europages que es una empresa de comercio, suministro y logística a nivel mundial.

Tras negociar con ellos ambos proveedores nos dan la posibilidad de extender el tiempo de pago a 60 o 90 días para así poder mejorar nuestro margen o para ofrecer mejores precios a nuestros clientes. Y con respecto al tiempo de entrega de mercadería acordamos que sería el menor tiempo posible para así poder ofrecer los productos a reponer en la mayor brevedad posible.

En principio, vamos a contar con los proveedores para que nos abastezcan de todo, pero poco a poco queremos ir haciéndonos con la maquinaria necesaria para poder fabricar nosotros mismos algunos accesorios.

Para explicar el rol que vamos a desempeñar cada uno de los integrantes del proyecto, cabe reseñar previamente la creación, entre los cinco, de una Sociedad Limitada por ser un grupo reducido de personas que lo componen y por la sencillez en cuanto a trámites burocráticos para poder crearla.

La ventaja que nos ofrece la Sociedad Limitada y que por ello ha sido la escogida es porque los socios no responden frente a la sociedad ni frente a los acreedores sociales con su patrimonio propio. Solo están obligados a incorporar al fondo social el capital ofrecido. Su constitución es más simple y económica que en una anónima.



<https://soldierextrem.com/>



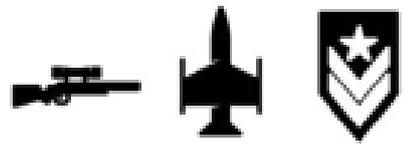
<https://www.military1st.eu/bags-rucksacks/backpacks-rucksacks>



Los puestos que desempeñaríamos cada uno de nosotros serían los siguientes:

PERSONAL	PUESTO A DESEMPEÑAR
Rubén Suazo	Se ocupará de tratar con los proveedores y recepcionar los pedidos y organizarlos en el almacén.
Sergio José Teruel	Junto con Rubén se ocupará de lo anterior citado.
Daniel Torres	Encargado de la atención al público especializado en los accesorios tácticos y de supervivencia.
Álvaro Valero	Se encontrará en tienda haciéndose cargo también de la atención al público, aunque su especialización estará más enfocada a la vestimenta militar.
José Manuel Valero	Estará encargado de recepcionar los pedidos online y el manejo de las redes sociales.
Todos los socios	Entre todos llevaremos el tema administrativo de la empresa.





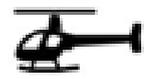
ALIANZAS CLAVE

Lo que para nosotros va a ser clave tanto para darnos a conocer como para mantenernos en el mercado va a ser el uso de las redes sociales, abriéndonos un perfil en el que podamos explicar en qué consiste nuestra empresa y a través de fotos enseñar cuales son nuestros productos. De esta forma llegaremos a más clientes y también ofreceremos la oportunidad de poder realizar compras online. Para que nuestra cuenta sea más internacional todo aquello que publiquemos irá redactado tanto en español como en inglés.

Pensamos que puede ser una gran idea, ya que hoy en día internet es una ventana al mundo que nos rodea y para aquellas personas que no nos tienen cerca pero que a tan solo un clic puede observar todo lo que tenemos con la posibilidad de poder escribirnos con cualquier duda que tenga y nosotros en un período de 24/48 horas poder resolverlas.

La atención al cliente será tanto personal como vía telefónica, correo electrónico o por whatsapp. Desde la tienda podremos resolver cualquier tipo de duda o problema que tenga el cliente e intentar solucionárselo de la forma más rápida y efectiva y posible. También tendremos a disposición de toda la persona que lo requiera un número de teléfono en el que recibimos llamadas y whatsapp, ya que a día de hoy es más rápido. Por esta vía nos podrán enviar fotos del artículo que necesitan o de algún producto adquirido que esté defectuoso. Contestamos en un plazo de 24/48 horas ofreciendo la mejor solución posible





FUENTES DE INGRESOS

Podemos decir que, con nuestro modelo de negocio, nuestra principal fuente de ingresos será transaccional (es la modalidad más común). Con ello nos referimos a un pago único que recibirá la empresa cuando vendamos alguno de nuestros productos, ya sean accesorios, vestimenta y/o calzado tanto en la tienda física como online.

Toda empresa necesita ser capaz de diversificar sus ingresos para poder obtener una mayor estabilidad económica. Si la fuente de ingresos dependiese de un solo producto en el caso de ocurrir algún problema con él se perderían todos los ingresos.

Los medios de pagos que utilizaremos serán los siguientes:

- Pago en efectivo
- Pago en tarjeta de crédito o débito
- PayPal
- Transferencia bancaria
- Bizum
- Tarjeta de socio: los clientes que lo deseen tendrán la tarjeta "Delta Card", con ella tendrán el beneficio de que por cada diez productos comprados en nuestra tienda se le hará un 20% en el siguiente artículo que deseen comprar. Además de ser los primeros en recibir un correo cuando nuestra tienda tenga ofertas y días especiales para los socios.





CANALES

CANAL DE COMUNICACIÓN

En primer lugar, contamos con una tienda física a la que los clientes podrán acudir tanto para comprar como para preguntar por cualquier tipo de producto que necesiten. El propio local se convertirá en un escaparate de la imagen de nuestra empresa por eso cuidaremos mucho la decoración y la forma en que expondremos nuestros productos para que sea lo más atractiva posible para nuestros clientes.

Cabe decir que nuestro establecimiento se encuentra en la avenida Astorga, una calle principal por donde accede todo aquel que quiera adentrarse en La Virgen del Camino, un sitio inmejorable donde poder estar ubicados y ofrecer todos nuestros productos.

En segundo lugar, crearemos y diseñaremos un perfil en las redes sociales que esté enfocado a proporcionar información clave sobre todos los productos con los que contamos en tienda. En cada uno de ellos se detallará en cuantos colores y tallas hay, disponibilidad como su precio de venta.

Este perfil que hemos creado es en la red social de instagram donde se puede visualizar todo de lo que disponemos. Nuestra cuenta es [@alertadelta5](https://www.instagram.com/alertadelta5).

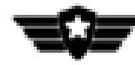
Y por último, hemos diseñado una página web en la que más detalladamente explicamos todo lo relacionado con lo que ofrecemos en tienda física y también damos la opción de poder comprar online. <https://alertadelta5.wordpress.com/2022/12/11/hello-world/>

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Le daremos todas las facilidades posibles al cliente para poder hacerle llegar el producto a su domicilio, a un punto de recogida o incluso la recogida en tienda si el producto que desea no se encuentra en ese momento en tienda o el pedido que ha realizado, por motivos de peso, no lo puede transportar él mismo. Y por supuesto, ofrecerle una buena experiencia postventa para la fidelización del cliente y que se produzca una nueva venta.

 AlertaDelta5@gmail.com





Alerta Delta

Venta y distribución de efectos militares y de supervivencia.



- Bandera de España
- Ropa militar
- Equipamiento y aventura
- Regalos
- Medallas y distintivo
- Uniformidad reglamentaria

[Editar el sitio](#) [Editar](#) [Estadísticas](#) [...](#)

diciembre 2022

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Algunos de nuestros productos



CAMISETA IDENTIFICATIVO DEL AREA BOCAL BIC

9,99 € IVA incl.



CHUQUETA EN TALLADO TACTICO NEGRO

34,99 € IVA incl.



GORRA TRANQUERA DEL TACTICO

8,95 € IVA incl.



CHUQUETA IDENTIFICATIVO DEL AREA BOCAL BIC

7,95 € IVA incl.

Síguenos en nuestras redes sociales



Al enviar tu información nos estás dando permiso para enviarte correos electrónicos. Puedes anular la suscripción en cualquier momento.

Enviar

Información General

[Condiciones generales de venta](#)

[Quiénes somos](#)

[Política de privacidad](#)

[Política de Cookies](#)

[Aviso Legal](#)

[Contáctenos](#)

[Mapa del sitio](#)



POTENCIADO POR CROWDSIGNAL

[Rebloguear](#) [Me gusta](#)

Sé el primero en decir que te gusta.

Alerta delta | 11 de diciembre de 2022 | Sin categoría



RELACIONES CON EL CLIENTE

Para tener una buena relación con el cliente es importante ser un buen comunicador, para ello diferenciaremos las relaciones con los clientes en función de la segmentación de mercado (si es joven, si es mayor, si está más enfocado a la caza o más enfocado al ámbito militar, por ejemplo). Iremos más allá de pensar en el trato personal, pensando también en la vía informática que es a veces igual o más importante. Por ello, en nuestros equipos informáticos vamos a disponer de una base de datos en la que crearemos un perfil a cada cliente donde registraremos sus datos y las compras que vaya realizando para así llevar una relación más individual con cada cliente.

Las acciones que llevaremos a cabo serán las siguientes:

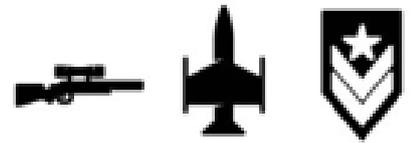
- ✓ Mantener informado al cliente de todas las novedades o seguimiento de su pedido a través de mails, sms o llamadas.
- ✓ Hacerles encuestas tras consumir el producto.
- ✓ Realizaremos eventos para atraer clientes y dar a conocer nuestros productos.
- ✓ Acudir a las redes sociales, periódicos locales y la radio para dar a conocer nuestra tienda.
- ✓ Asistencia a ferias.
- ✓ Promociones u ofertas.

Es importante tener en cuenta que necesitaremos contar con un presupuesto para publicidad mensual que nos permite ir aumentando el número de clientes y por tanto las ventas para que nuestra empresa pueda ir creciendo y consolidarse.

La presencia en redes sociales, como Facebook o Instagram, es una buena herramienta que utilizaremos para comunicarnos con nuestros clientes y nos permite también recabar información sobre su grado de satisfacción. Tienen la ventaja de ser gratuitas, por ellos intentaremos aprovecharlas al máximo.

Para aquellas personas que no utilicen redes sociales, podremos hacer una vez al mes jornada de puertas abiertas en la que podrán asistir todo tipo de clientes donde les enseñaremos todos nuestros productos y explicaremos la versatilidad de cada uno de ellos.





RECURSOS CLAVE

En nuestro caso son tres tipos de recursos:

Recursos materiales. Son aquellos que necesitamos para poder empezar a trabajar como son los accesorios, vestimenta y calzado militar que vendrán por parte de los proveedores.

Otro recurso material es la maquinaria de bordado e impresión 3D de galletas identificativas junto con el material necesario para poder fabricarlas.

Recursos humanos. Somos el grupo que componemos este proyecto, que cada uno de nosotros está especializado en un ámbito para poder aportar una totalidad intelectual a la empresa. Al tener parte de los materiales abastecido por los proveedores una parte de los trabajadores se encargarán de darle salida a ese material mientras que otra parte de los trabajadores se encargarán de la parte de producción de impresión y bordado de las galletas identificativas aportando un toque único y personal a cada una de ellas.

Recursos económicos. Tener siempre efectivo en tienda y poder dar la opción de financiación en las compras.





ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades que tenemos que llevar a cabo en nuestro negocio para poder prestar un servicio de calidad son:

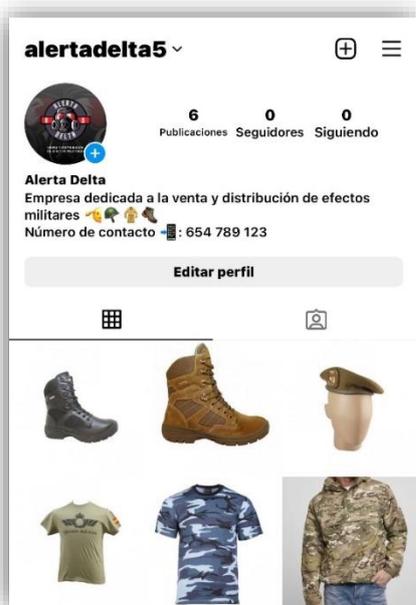
Realización del pedido y recepción del mismo: nos encargaremos de realizar el pedido de todas las cosas que necesitamos para la apertura de la tienda con el gran beneficio de poder pagarlo a los dos o tres meses de recibirlo, algo que nos facilitará mucho el poder recibir ingresos y luego pagar a los proveedores. Una vez que recibamos el pedido tendremos que verificar que llega todo de manera correcta según lo hemos solicitado.

Producción: en una primera instancia lo que vamos a producir va a ser la impresión en 3D y el bordado de las galletas identificativas utilizando material de calidad conseguido a buen precio. Esto da la ventaja de que puede ser totalmente personalizado de la persona que lo encargue.

Distribución: aunque la actividad principal sea la venta de los productos en tienda también entendemos que haya personas que por lejanía u otros motivos no puedan acceder al establecimiento y por ello decidimos apostar por empresas de paquetería como son MRW y DHL, contamos con estas dos porque la primera hace envíos nacionales y la segunda tanto nacionales como internacionales. Podrán realizar la compra por las redes sociales, por teléfono o acudiendo a tienda y pidiendo que se le entregue en el domicilio.

Publicidad: este punto es muy importante para nuestra empresa debido a que hemos innovado creando una página web y un perfil en las redes sociales donde los clientes potenciales podrán ver todos y cada de nuestros productos que vendrán con una breve descripción y el precio de venta. Una vez a la semana haremos un directo donde resolveremos las dudas que le surjan a los clientes y a la vez podrán ver como se preparan los pedidos online. Hay que adaptarse a las nuevas generaciones en las que nos vemos involucrados para así llegar a un mayor número de personas y a un amplio rango de edad.

Otro método de publicidad que utilizará Alerta Delta será a través de la radio local donde explicarán cual es nuestra tienda, dónde se encuentra y todos los productos que abarcamos.



@alertadelta5

PÁGINA WEB

<https://alertadelta5.wordpress.com/2022/12/11/hello-world/>



ESTRUCTURA DE COSTES

Llegados hasta aquí vamos a desglosar todos los gastos que va a tener la empresa tanto fijos como variables. Los gastos de personal, es decir, el salario que va a percibir nuestros trabajadores, son parte de los gastos fijos.

Gastos de explotación:

- **Licencias y marcas.** Para poner en marcha la tienda necesitaremos una licencia de actividad/apertura que la tramitemos con el Ayuntamiento. Y también tenemos que sumarle el coste de registrar el nombre comercial. Licencia **1.300€** y registro del nombre comercial: **210€.**
- **Equipos informáticos.** Ordenadores, impresoras, Tablet, etc. Aquí incluiremos también las TPV (terminal punto de venta) y los datáfonos (para el pago con tarjeta). **5.000€.**
- **Maquinaria.** La máquina que utilizaremos para el bordado de las galletas identificativas y la impresión en 3D de estas mismas. **3.500€.**
- **Inmovilizado Material.** Estanterías, mostrador, percheros y expositores. **4.000€.**
- **Fianza.** El coste de la fianza de alquiler ha sido el correspondiente a dos meses de alquiler. **1.300€**
- **Tesorería.** El dinero necesario que tendremos para tener en caja para ir afrontando los pagos hasta que consigamos un nivel de ventas que permita cubrirlo. **5.000€**

Los gastos fijos son aquellos que vamos a tener que soportar mensualmente, aunque no haya ventas. Los principales costes fijos que afrontaremos son:

- **Alquiler.** **650€.**
- **Suministros.** Gastos de teléfono, conexión a internet, luz, agua, gas, etc. **150€.**
- **Profesionales independientes.** Estos gastos serán los de gestoría, ya que la gestión contable y de impuestos la realizaremos nosotros. **120€.**
- **Comunicación/publicidad.** Gastos de elaboración de folletos, bolsas y anuncios en la radio. **150€.**
- **Salarios y seguridad social.** **1.000€** por trabajador. Y la seguridad social serían **300€** por cada trabajador.

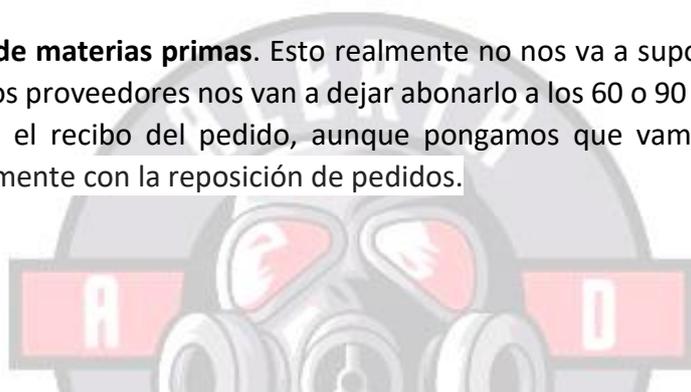


Además de esto tendremos que tener en cuenta dos gastos que se registrarán solo el primer mes ya que son anuales:

- **Gastos de constitución de la empresa. 450€.**
- **Seguros.** El seguro de la tienda y seguro de responsabilidad civil que tendremos que tener en la mayor parte de los casos. Seguro de la tienda: **100€** y seguro de responsabilidad civil: **120€.**

Por último, tendremos que estimar cuales serán nuestros gastos variables. Será lo siguiente:

- **Compra de materias primas.** Esto realmente no nos va a suponer mucho gasto porque los proveedores nos van a dejar abonarlo a los 60 o 90 días desde que se produzca el recibo del pedido, aunque pongamos que vamos a gastar **300€** mensualmente con la reposición de pedidos.



ACTIVO	€	ALERTA DELTA	PASIVO Y PATRIMONIO NETO	€
ACTIVO NO CORRIENTE	20.980		PATRIMONIO NETO	35.000
Licencia	1.300		Capital Social	20.000
Marca	210		Resultado del Ejercicio	15.000
Equipos Informáticos	5.000			
Maquinaria	3.500		PASIVO CORRIENTE	114.840
Inmovilizado Material	4.000		Alquiler	7.800
Fianza	1.300		Suministros	1.800
Tesorería	5.000		Profesionales Independientes	1.440
Gastos Constitución Empresa	450		Comunicación/Publicidad	1.800
Seguro tienda	100		Salarios	60.000
Seguro de Responsabilidad Civil	120		Seguridad Social	18.000
			Proveedores	24.000
ACTIVO CORRIENTE	38.000			
Inventarios	18.000			
Efectivo	20.000			
TOTAL ACTIVO	58.980		TOTAL PASIVO	114.840



VALORACIÓN GLOBAL

Desde la empresa Alerta Delta consideramos que, por todo lo que hemos explicado en los puntos anteriores, es un negocio que va a tener éxito, ya que todas las personas que se encuentren en este pueblo o incluso en los alrededores van a tener la posibilidad de tener una tienda de estas características cerca para poder ver presencialmente todos y cada uno de los productos que ofrecemos y también podrán observar la calidad de los mismos.

Pensamos que tendrá un mayor número de ventas por el tipo de población que hay en esta ciudad de León (militares, cazadores, montañistas) y porque también, gracias a las redes sociales nos abrimos a un amplio número de consumidores de este sector.

Económicamente y contando con las personas que componemos la empresa es viable, ya que sólo tendremos que hacer un esfuerzo de costes al principio, puesto que más adelante, gracias al acuerdo llegado con los proveedores nos va a ser mucho más fácil el poder afrontar los gastos de la empresa. En un primer momento no tendríamos que pedir ningún préstamo, ya que somos solventes económicamente entre los socios.

Sobre todo, cabe destacar la capacidad del equipo humano para llevar a cabo la tienda que no podría ser mejor por la especialidad de cada uno de nosotros para cada puesto a desempeñar en la empresa.



F | N

20