



# **CAMIONES AL RUEDO S.L.**

**Mario Resano Monge  
Lorena Soguero Ríos  
Camila Vázquez Soriano  
Aitiana Valenzuela Bordonado  
María Dolores Rodríguez Escobar**



PÁGINA INTENCIONADAMENTE EN BLANCO



# ÍNDICE

0. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	5
0.1. NOMBRE Y LOGO DE LA EMPRESA.....	5
0.2. ANÁLISIS DE MERCADO.....	6
0.2.1. Sector productivo al que pertenece la empresa.....	6
0.2.2. Necesidades más demandadas en las empresas del sector.....	6
0.2.3. Público objetivo de la empresa.....	7
0.2.4. Competencia directa.....	7
0.2.5. Competencia indirecta.....	8
0.2.6. Análisis DAFO.....	8
1. PROPUESTA DE VALOR.....	10
2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	12
2.1. Definición de los puestos de trabajo.....	12
2.2. Descripción del proceso de captación y selección de personal.....	14
3. SOCIOS CLAVE.....	16
4. FLUJOS DE INGRESOS.....	17
4.1. Forma jurídica de la empresa.....	17
4.2. Cálculo del precio de venta y precio de coste de los productos.....	17
4.3. Trámites y costes de constitución y puesta en marcha.....	18
5. CANALES.....	20
6. RELACIONES CON EL CLIENTE.....	23
7. RECURSOS CLAVE.....	24
7.1. Recursos Materiales.....	24
7.2. Recursos Financieros.....	25
7.3. Recursos Humanos.....	25
8. ACTIVIDAD CLAVE.....	26
9. ESTRUCTURA DE COSTES.....	28
10. VALORACIÓN GLOBAL.....	31



PÁGINA INTENCIONADAMENTE EN BLANCO



## 0. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

El proyecto que presentamos a continuación trata sobre la creación de un operador logístico llamado Camiones al Ruedo, S.L.

Esta organización actuará de intermediaria entre consumidores y empresas productoras, ofreciendo servicios como almacenamiento, picking (preparación de cargas y embalaje) y transporte, entre otros.

Esta idea de negocio surge de la importancia del sector logístico y su previsión de crecimiento año tras año y la necesidad de abastecimiento nacional e internacional.

La empresa estará formada por 5 socios fundadores que desempeñarán funciones directivas y aportarán conocimientos y mano de obra, y por 19 empleados, con un total de 7 departamentos además de la Dirección General.

Contaremos con una inversión inicial de 180.000 € y un préstamo de 70.000 € para poder cubrir la gran inversión inicial.

Para finalizar, se llevará a cabo el estudio de la viabilidad de este proyecto y los futuros cambios que se llevarán a cabo para seguir mejorando en el rendimiento y poder obtener más beneficios.

### 0.1. NOMBRE Y LOGO DE LA EMPRESA.

El nombre de la empresa es Camiones al Ruedo, Sociedad Limitada. Este nombre se ha elegido porque ofrece servicios logísticos y transporte por carretera a sus clientes.



Camiones al Ruedo S.L.

Como se puede observar, se combina el dibujo de un camión con las letras del nombre de la organización en color negro.

La elección del color se debe a que representa seriedad, profesionalidad y elegancia, el camión hace referencia al sector al que se dedica esta organización y las letras indican el nombre completo.



## **0.2. ANÁLISIS DE MERCADO.**

### **0.2.1. Sector productivo al que pertenece la empresa.**

El sector al cual pertenece la empresa es el de servicios, concretamente de servicios logísticos, ya que se encarga de gestionar las actividades logísticas de sus clientes como el almacenamiento, transporte, preparación de pedidos, etc.

Se trata de un sector importante debido a la continua necesidad de abastecimiento tanto nacional como internacional. El negocio pertenece al código CNAE 5221º- Actividades anexas al transporte terrestre. Este sector se sitúa en los primeros puestos en cuanto a inversión en España. Se encuentra en pleno auge, y la previsión futura es de crecimiento. La demanda de la superficie logística ha estado creciendo desde el 2017 debido al auge del comercio electrónico o ecommerce, el cual se ha visto acelerado a causa de la pandemia. El transporte por carretera es el elemento central de la cadena de suministro, en la que se incluye los recursos logísticos para una correcta distribución de las mercancías. Según los datos del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, en España operan 101.499 empresas en el sector y estas ponen en circulación 353.765 vehículos.

### **0.2.2. Necesidades más demandadas en las empresas del sector.**

Cada vez son más empresas las que demandan los servicios como los que ofrece Camiones al Ruedo, S.L. Muchas organizaciones o pequeños proveedores buscan un servicio de recogida de sus productos, almacenamiento, el picking y el envío mediante transporte por carretera para su correcta distribución a las correspondientes plataformas logísticas locales de cada uno de sus clientes.

Otras de ellas buscan un servicio de entrega de los productos de los proveedores mencionados anteriormente para hacerlos llegar al consumidor, y por ello nuestra empresa actúa como intermediaria entre estas empresas ofreciendo servicios a ambas.

Además, cabe destacar que la necesidad más demandada es la de abaratar costes en el transporte de sus productos, y que gracias a la externalización de la logística de dichas empresas a través de nuestro negocio, se consigue abaratar el costo.



### **0.2.3. Público objetivo de la empresa.**

Estamos enfocados ante un público de diferentes tipos de empresas. Estas pueden ser grandes o pequeñas productoras, y grandes superficies, las cuales reciben la mercancía de las productoras a través de nuestros servicios logísticos.

### **0.2.4. Competencia directa.**

La competencia directa es aquella que se produce entre las empresas que compiten con productos o servicios iguales o similares, en un mismo mercado y que se dirigen hacia un mismo público objetivo. Por ello, podemos definir a diferentes empresas como competencia directa de Camiones al Ruedo, S.L:

Santos Transportes Europeos, S.L es una organización con más de 50 años de actividad en el sector, ubicada en el Polígono Industrial Cabanillas del Campo (Guadalajara) y dispone de diferentes delegaciones en Barcelona, Valladolid, Pamplona y Valencia. Ofrece servicios de almacenamiento, distribución y transporte. En su página web nos indica que antes de realizar una oferta a un cliente, se realizan controles exhaustivos de las necesidades de cada empresa y adapta sus recursos a las operaciones que realicen los clientes. Su principal objetivo es que el cliente centre sus esfuerzos en vender los productos que oferta, y por ello, deje en sus manos la gestión de la logística integral. Tiene clientes del sector de alimentación (Font vella), de automoción (Nissan), industriales (Fecsa), de consumo (LG) y químicos (Quimidroga).

Factor Cinco Solutions, S.L es una compañía creada en 2005, sus oficinas centrales se ubican en el Polígono Industrial de Cabanillas del Campo (Guadalajara) y dispone de diferentes centros logísticos en Alcalá de Henares (Madrid), Azuqueca de Henares (Guadalajara), Barcelona, Camarma de Esteruelas (Madrid), Quer (Guadalajara), Sevilla y en Torija (Guadalajara). Disponen de soluciones logísticas integrales para cualquier sector que se adapta a lo que cada uno de los clientes necesite para la mejora de la cadena de suministro. Ofrece servicios de almacenaje de todo tipo de mercancías, así como su transporte (temperatura controlada, delicadas, etc.), e-commerce, logística "in house" y outsourcing (actividades logísticas en el almacén del cliente), manipulación y gestión del stock, análisis y diseño de soluciones logísticas utilizando herramientas avanzadas. Su objetivo principal es conseguir la satisfacción total del cliente y ser la garantía de éxito para ellos, además de mantener una cultura de mejora continua e incrementar la eficiencia y reducir costes. Sus clientes pertenecen a sectores de comercio minorista, industria, gran consumo, farmacia, e-commerce, repuestos y cosmética y perfumería.



Ambas empresas son competidoras directas de nuestro negocio, entre otras, ya que realizan los mismos servicios y además están ubicadas en nuestra provincia.

### **0.2.5. Competencia indirecta.**

La competencia indirecta es aquella que ejerce una empresa ofreciendo un servicio diferente pero sustitutivo del que comercializa nuestra empresa. En nuestro caso, las empresas clientes, pueden decidir de qué manera realizan el transporte de sus mercancías, y por ello, aquellas empresas dedicadas al transporte aéreo y marítimo y ferroviario serán nuestra competencia indirecta, porque estas formas de transporte son sustitutivas del terrestre por carretera, el cual ofrece nuestra empresa.

Un ejemplo de empresa de transporte marítimo es Acirga Shipping International (Barcelona), de transporte aéreo, Swiftair, S.A (Madrid) y de transporte ferroviario, Transfesa Logísticos, S.A (Madrid).

### **0.2.6. Análisis DAFO.**

Con este análisis se estudian las debilidades y fortalezas internas del negocio, y las oportunidades y amenazas externas. A continuación se añade una breve explicación de cada una de partes del estudio:

- Las debilidades son los elementos internos que provocan que la empresa se sitúe en una posición desfavorable frente a sus competidores.
- Las fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al negocio de otros del mismo sector.
- Las oportunidades son factores positivos que se generan en el entorno y que pueden ser aprovechados una vez identificados para aumentar la rentabilidad.
- Las amenazas son situaciones negativas externas al proyecto, que pueden influir negativamente en este, por lo que, hay que diseñar una estrategia adecuada para poder solucionarlas.

Las debilidades son la poca experiencia en la dirección de un negocio, la alta inversión inicial, la necesidad de subcontratar vehículos con conductor de transporte de mercancías y la elevada dependencia de recursos humanos.

En cuanto a las fortalezas encontramos la competitividad de precios y plazos de entrega, buenas instalaciones, oferta de productos mediante grupaje (el vehículo lleva mercancía de varios clientes para evitar viajes a media carga para un solo cliente) y habilidades y recursos tecnológicos superiores.



Podemos identificar como oportunidades la mayor importancia de la logística en el producto vendido, la mejora de la imagen del sector ante el cliente, la incorporación de tecnologías de la información, crecimiento rápido del mercado y la eliminación de barreras comerciales.

Por amenazas entendemos los nuevos competidores, cambio en los gustos o necesidades de los consumidores, requisitos reglamentarios costosos y cambios en las políticas comerciales nacionales e internacionales

<b>Análisis DAFO</b>		
	<b>Análisis interno</b>	<b>Análisis externo</b>
<b>NEGATIVO</b>	<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
	Poca experiencia en la dirección de un negocio Alta inversión inicial Necesidad de subcontratar vehículos con conductor de transporte de mercancías Elevada dependencia de recursos humanos	Nuevos competidores Requisitos reglamentarios costosos Cambio en lo gustos o necesidades de los consumidores Cambios en las políticas comerciales nacionales e internacionales
<b>POSITIVO</b>	<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
	Competitividad de precios y plazos de entrega Buenas instalaciones Oferta de productos mediante grupaje Habilidades y recursos tecnológicos superiores	Eliminación de barreras comerciales Mejora de la imagen del sector ante el cliente Incorporación de tecnologías de la información Crecimiento rápido del mercado Mayor importancia de la logística en el producto vendido