

2. PROPOSICIÓN DE VALOR

A. PROBLEMA

El problema que resolvemos es la falta de incentivos para que las personas reciclen de manera constante y eficiente. Muchas personas tienen la intención de reciclar, pero carecen de una motivación concreta para hacerlo.

B. NOVEDAD

La novedad de nuestro proyecto radica en ofrecer un beneficio económico inmediato a cambio de reciclar. Este modelo no solo fomenta el reciclaje, sino que también lo convierte en una acción atractiva y conveniente para cualquier persona.

C. FACTORES

Los factores clave de nuestra propuesta de valor incluyen:

- Precio: Ofrecemos una recompensa monetaria directa.
- Accesibilidad: Las botellas plásticas son fáciles de encontrar y recolectar.
- Sostenibilidad: Promovemos el reciclaje y reducimos los desechos plásticos.
- Innovación: Contamos con máquinas modernas y ubicadas estratégicamente.

Análisis PEST

Socioculturales

- Demografía: Uso generalizado de consumibles plásticos en empresas y hogares.
- Estilos de vida: Creciente preocupación por el bienestar ecológico y un entorno más limpio.
- Nivel de educación: Mayor conciencia sobre el cuidado del medio ambiente.
- Patrones culturales: Impulso hacia una sociedad más sostenible y consciente del impacto ambiental.

Tecnológicos

- Desarrollo: Incorporación de tecnologías avanzadas para facilitar el reciclaje.
- Actualización: Innovación constante en las máquinas de reciclaje.
- Investigación: Identificación de zonas de alto tránsito para optimizar la ubicación de las máquinas.

Político-Legal

- Regulación de precios: Ajuste de precios para maximizar la aceptación por parte de los usuarios.
- Permisos ambientales: Cumplimiento con las normativas ecológicas.
- Regulación de comercio exterior: Operaciones limitadas a la Península Ibérica.
- Políticas de importación: Garantía de cumplimiento con las leyes aplicables.

Económicos

- Ciclos económicos: Adaptación a fluctuaciones en la economía.
- Políticas económicas: Aprovechamiento de incentivos gubernamentales.
- Tipos de cambio: Enfoque en un mercado local para minimizar riesgos.
- Tasas de interés: Optimización del financiamiento para expansiones.

Motivaciones: Nuestra mayor motivación es crear conciencia sobre el reciclaje y su impacto positivo en el medio ambiente. Además, buscamos expandir nuestra presencia en mercados globales, aumentando la cantidad de plástico reciclado y el alcance de nuestra misión.

Análisis de Puestos

Descripción del Puesto:

- Título: Atención al cliente.
- Departamento: Oficina/Correo.
- Nivel de responsabilidad: Mantener un trato excelente con los clientes.

Tareas:

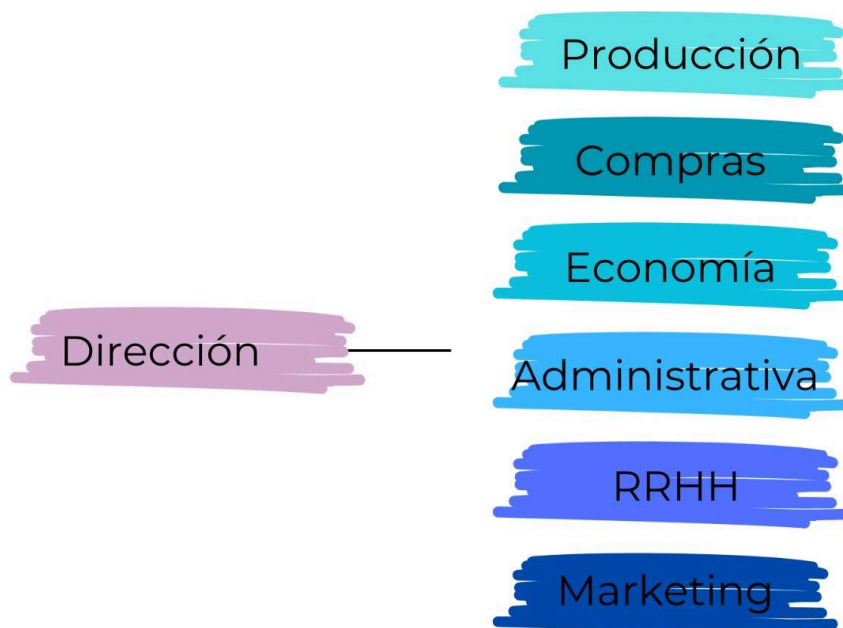
- Atender a los clientes con amabilidad y profesionalismo.
- Supervisar el correcto funcionamiento de las máquinas.
- Asegurarse de que las personas utilicen las máquinas de reciclaje.

Condiciones laborales:

- Salario: competitivo.
- Horario: flexible.
- Lugar de trabajo: oficina.
- Tipo de contrato: indefinido, con posibilidad de revisión periódica.

Dirección: El jefe de la empresa es designado internamente, con responsabilidades centradas en la gestión diaria, planificación, organización y control del trabajo del equipo. Su enfoque está orientado hacia garantizar la estabilidad y el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Organigrama:



TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN.

- Elección nombre: Mundo ECO
- Elaboración de estatutos:
 - Dominación de estatutos
 - Domicilio social
 - Objetivo social
 - Capital social
 - Política de participación
 - Administración
 - Remuneración
 - Funciones y duración
 - Votación y adaptación de acuerdos

Capital social: 300€ mínimo.

Notario público: Notaria Sanz.

Identificación de socios

Registro mercantil

Obtención NIF

Licencias y permisos

PLAN DE PRODUCCIÓN.

A. Hemos elegido el ALCAMPO porque está en pleno auge y está en pleno sucursal.

Vamos a 1 céntimo por botella (0,005€ Alcampo y 0,005€ nosotros).

Medio céntimo lo ponemos nosotros y el otro medio ellos.

Empezaremos por la zona de Salamanca

En el Alcampo ofreció mejor oferta que el resto de supermercados.

B. Costes fijos:

Gastos de publicidad y promoción del producto.

Los suministros los paga Alcampo.

Costes variables:

El estar en un renting las reparaciones de la máquina las paga el banco Santander.

C. Umbral de rentabilidad: $100/200 = \frac{1}{2} = 0.5$

INVERSIÓN Y FINANZAS.

- a) Desglose de las inversiones y gastos iniciales.

Financiación de la empresa a través de medios propios.

Financiación de las empresas a través de medios ajenos.

- b) Financiación de la empresa a través de ayudas y subvenciones.

- c) La máquina en ALIBABA vale 2.800€ a 4000€ de gastos de envío. Hablamos con el banco Santander (que tiene sección de renting) para que compre la máquina y nos la financiamos a 283,33€/mes

Para poder devolver el precio total de la máquina en un plazo de 2 años, necesitamos recolectar 292,18 kg de plástico.

Peso total del plástico necesario:

El objetivo es cubrir el costo total de la máquina (2.800€ + 4.000€) en 2 años a razón de 100€/mes.

-Costo total de la máquina: $2.800€ + 4.000€ = 6.800€$.

-Tiempo de financiación: 2 años = 24 meses.

-Costo mensual: $6.800€ / 24 \text{ meses} = 283,33€/mes$.

Cantidad plástico necesaria para cubrir el costo mensual:

-Costo plástico por kg: 0,50€

-Cantidad de plástico necesaria por mes: $100€ / 0,50€/kg = 200kg/mes$

Peso botella de plástico: 31,7 gramos = 0,0317kg

Número botellas necesarias:

-Cantidad plástico en kg: 291,18kg

-Número botellas necesarias: $292,18kg / 0,0317kg \text{ por botella} = 9.218 \text{ botellas}$.

Viendo los datos nos damos cuenta de que tenemos mucho margen de actitud y podemos plantear cambios, los ingresos por máquina a mitad debido a que la propuesta de 200€/mes es una cantidad exagerada.

El equipo cree que es una opción seguir con el proyecto siempre y cuando funcione a largo plazo, pero prefiere asegurarse de seguir adelante teniendo en cuenta el mercado (reciclaje).