

Sauraqua



Nuestra empresa consistirá en la producción de acuarios y terrarios automatizados, que permitirán que los cuidados de los animales sean más fáciles. La gran ventaja de nuestro proyecto es que ofrece nuestro producto es la comodidad a bajo precio, algo que influirá en los compradores a la hora de seleccionarlo.



Promotores: Pablo César Anía Ruiz-Flores y Christian García Ruiz

ÍNDICE

1. Introducción
2. Promotores
3. Definición de la estrategia competitiva
4. Nombre y logotipo
5. Análisis del entorno
6. Viabilidad del proyecto y legalización
7. Localización
8. Área comercial
9. Área de recursos humanos
10. Área de aprovisionamiento
11. Área económico-financiera
12. Viabilidad del negocio

INTRODUCCIÓN

Para comprender nuestra idea de negocio, hay que entender un poco el mundo de la acuariofilia y de los reptiles. Los cuidados que requieren estos animales suelen ser muy específicos, por lo que esta situación echa para atrás al público, debido al temor que trae el tener que gastarse un dinero para que en un período corto de tiempo el ser vivo muera por la ignorancia de los cuidadores y la poca información que de ellos se recibe en las tiendas.

Por eso, con nuestros acuarios y terrarios automatizados vendrá un manual con una especie de indicaciones para el cuidado de los animales. Aparte, incluiremos una guía para el aficionado novel en donde se describirá sus hábitos, cuidados y demás información necesaria para su mantenimiento.

Promotores:

Nombre y apellidos: Christian García Ruiz

Fecha y lugar de nacimiento: 23-9-1993 Zaragoza

Dirección: C/Zaragoza la Vieja 96

Código postal y Población: 50007 Zaragoza

Teléfono: 976272324 Móvil: 646834460

Curso: 2º de Bachillerato

Nombre y apellidos: Pablo César Anía Ruiz-Flores

Fecha y lugar de nacimiento: 27-05-1992 Zaragoza

Dirección: C/Gerona 1

Código postal y población: 50007, Zaragoza

Tlfn: 650777300 Móvil: 650777300

Curso: 2º de Bachillerato

DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMPETITIVA

La estrategia competitiva que Sauraqua va a llevar a cabo será la de diferenciación del producto. Nuestros acuarios y terrarios automatizados suponen una innovación única y exclusiva en el mercado, por lo tanto, somos los primeros en desarrollar esta nueva tecnología en esta región.

En cuanto a los aspectos técnicos contaremos con una tecnología digital, como, por ejemplo, un indicador de temperatura, de la dureza del agua, un filtro de fácil uso, además de un dispensador de comida automática programable y una luz alógena con temporizador.

Con todo esto queremos conseguir, ante todo, el confort y la satisfacción del cliente, pudiendo observar en su salón o su propio cuarto una fantástica obra de arte natural y viva.

Así, nuestros puntos fuertes de potenciación de nuestro sistema de acuarios y terrarios automatizados son:

- La tecnología innovadora que utilizamos
- Se emplearía una tecnología moderna a un precio asequible.
- Partiríamos con la ventaja del factor "vagancia", ya que este tipo de mascotas requieren unos cuidados más específicos.
- Ahorraríamos tiempo a nuestros clientes debido a que nuestro producto es automatizado.
- El cliente podría determinar los parámetros para cada especie en su terrario o acuario.
- Creemos que tendríamos una buena demanda.
- Existiría una amplia gama de modelos, desde conectados a la red eléctrica tanto como alimentados por USB (mini acuarios).

NOMBRE Y LOGOTIPO

Tras mucho pensar, y preguntar a nuestros compañeros acerca de posibles nombres, hemos decidido llamar a nuestra empresa SAURAQUA.

Creemos que es un buen nombre porque no representa directamente el objetivo de nuestra empresa. Decidimos combinar en el nombre las palabras saurio y agua para hacer referencia a peces y reptiles de una forma inusual.

El logotipo definitivo es éste:



ENTORNO

Para ver la situación que rodeará a nuestra empresa cuando nazca, vamos a analizar el entorno, que dividiremos en general, que afecta a todas las empresas, y específico, centrado en nuestro sector.

ENTORNO GENERAL:

Factores político-legales

- Sistema institucional: el sistema institucional en nuestro país está organizado, básicamente, en Ayuntamiento de localidad, Comunidad Autónoma, Gobierno de España y Europa y Tratados internacionales.
- Ideologías y partidos políticos relevantes: actualmente gobiernan tanto en la Comunidad Autónoma de Aragón como en España el PSOE, de ideología de izquierdas aunque nacionalmente en las próximas elecciones es probable que gobierne el PP que es de ideología de derechas.
- Marco exterior: España, por sus lazos históricos, tiene fuertes relaciones con los países de Latinoamérica. Como miembro de la Unión Europea tiene libertad de comercio con todos los países de la Unión. Como aliado de la OTAN, se encuentra inmersa en la guerra de Afganistán; sin embargo, dado que el conflicto es fuera del territorio, no tiene relevancia en la vida pública.
- Legislación que afecta a la empresa: Se refiere al conjunto de normas jurídicas que ordenan la actividad de la empresa.
- Factores sociales y demográficos: La sociedad española es una sociedad occidental, con todo lo que ello conlleva. Como elemento diferenciador, existe una fuerte tradición católica que no se da en otros países occidentales. Respecto a la demografía española, la edad media es de 40'2 años, con un fuerte envejecimiento de la población. El número medio de hijos por mujer es de tan solo 1,38, y un 9,7% de la población es de nacionalidad extranjera, lo que incrementa notablemente nuestra clientela.
- Factores tecnológicos: El avance de los sistemas informáticos ha supuesto una revolución en la forma en que las empresas operan. Por ejemplo, Internet supone una plataforma para vender a distancia las 24 horas, un medio de comunicación instantánea entre sucursales, o un lugar donde colocar publicidad.

- **Factores económicos**

- Política fiscal: este año 2011 se va a producir una subida de impuestos (concretamente el IVA es el 18%) que ha causado una disminución de los ingresos, y una disminución del consumo en general. Estamos, por tanto, ante una política fiscal restrictiva.
- Política monetaria: tras meses de descensos en los tipos de interés, y algunos de estancamiento, algunos bancos centrales han comenzado a subirlos. El BCE, que tiene pensado una subida inmediata, por lo tanto las empresas podrían invertir menos.
- Inflación: desde hace varios trimestres la inflación es positiva, llegando hasta un 3,141%.
- Tipo de cambio: el tipo de cambio euro-dólar, a fecha de hoy, un euro vale 1,48 USD.
- Ciclo económico: en estos momentos la situación económica europea parece estar en una fase de recesión, que se extiende hasta España. Parece que va a continuar por varios trimestres más, hasta tal punto que podríamos llegar a una situación de necesidad de rescate económico como es el caso, por ejemplo, de Grecia.

ENTORNO ESPECÍFICO

El entorno específico analiza el estado de todas las empresas pertenecientes al sector

Análisis Porter:

- Grado de rivalidad existente entre los competidores actuales:

En el mercado de acuarios y terrarios hay una gran variedad, y por lo tanto una gran competitividad en el sector. Existen una gran cantidad de tiendas a las que podríamos distribuir los productos. Para ello, habría que buscar un precio competitivo pero que a la vez nos permitiera una rápida integración en el mercado de precios.

- Amenaza de entrada de nuevos competidores:

En el sector de las acuarios y terrarios existen una serie de barreras de entrada:

- Inversión inicial medio-alta para desarrollo y fabricación.
- Es posible que otra marca del sector nos intentase imitar a precios de fabricación más bajos y con una calidad similar.

Como ya hemos expuesto en el apartado de Viabilidad del proyecto, prevemos que si SAURAQUA tiene el éxito esperado, los fabricantes de acuarios y terrarios nos tratarían de imitar, intentando lograr la perfección entre tecnología y naturaleza que pretendemos ofrecer nosotros.

- Amenaza de productos sustitutos:

En nuestro caso, el producto sustitutivo que podría robarnos una gran cantidad de clientes serían los acuarios y los terrarios sin automatizar. En la actual época de recesión, es posible que mucha gente no esté dispuesta a gastarse su dinero en un lujo que, pese a que facilita el cuidado de estos animales, no puede decirse que sea imprescindible. Por ello, existe la posibilidad de que si no tenemos un sistema de precios adecuado a las necesidades de la época, obtengamos más deudas que beneficios puesto que la gente querría comprar los acuarios y los terrarios sin automatizar, ya que les resultaría más barato.

- Poder de negociación de los proveedores:

Afortunadamente los proveedores de vidrios, plásticos, luces, circuitos y demás material tecnológico simple, son muy abundantes en nuestra Comunidad, por lo que no tendríamos excesivos problemas en la presión que nos podrían ejercer en cuanto al sistema de precios.

- Poder de negociación de los clientes:

Al ser producto único en nuestra ciudad, aseguraríamos una calidad en nuestros productos notable, para que, en el caso de que alguna empresa tratara de imitar nuestro proyecto, los clientes siguieran confiando en nosotros como principal empresa en cuanto a la venta de nuestros productos se refiere.

- Análisis DAFO:

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ○ Falta de experiencia. ○ No nos conoce el público. ○ Mucha competitividad en el sector. ○ Público específico. ○ Capital inicial medio-alto. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Multinacionales con más capacidad de inversión que nosotros. ○ Productos sustitutos, probablemente más baratos. ○ Crisis económica. ○ Falta de popularidad entre la población y en el sector.
Fortalezas	Oportunidades

<ul style="list-style-type: none"> ○ Somos jóvenes emprendedores. ○ Las nuevas tecnologías suelen gustar. ○ Diferenciación: nuestro servicio no es ofrecido por otra empresa a nivel nacional. ○ Barreras de entrada: impedirá por un tiempo nuevos competidores. ○ Nuestro local se encuentra en una zona estratégica de la ciudad, centro con alta densidad de población y con fácil acceso a nuestras instalaciones. ○ Contratación de personal cualificado. ○ Amplio horario de atención al público. ○ Publicidad eficiente. ○ Optamos a diversas subvenciones y préstamos. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Posibilidad de internacionalización. ○ Previsiones de recuperación económica, aunque a largo plazo. ○ Crecimiento de la población de la ciudad de Zaragoza. ○ Aumento de la actividad empresarial de Zaragoza. ○ Sociedad cada vez más consumista.
--	--

- Matriz de impactos:

		Puntos fuertes	Puntos débiles
Amenazas	Oportunidades	<div style="border: 2px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p style="text-align: center;">Situaciones positivas</p> <p style="text-align: center;">Estrategias ofensivas</p> </div>	<p style="text-align: center;">Situaciones inciertas</p> <p style="text-align: center;">Estrategias de supervivencia</p>
	<p style="text-align: center;">Situaciones inciertas</p> <p style="text-align: center;">Estrategias defensivas</p>	<p style="text-align: center;">Situaciones negativas</p> <p style="text-align: center;">Estrategias de reorientación</p>	

Nuestra empresa se sitúa en la mejor situación posible, por lo que deberemos tratar de tomar una estrategia ofensiva para maximizar beneficios antes de que puedan imitarnos.

LEGALIZACIÓN. FORMA JURÍDICA

Hemos decidido que Sauraqua tenga la forma jurídica de Sociedad Limitada. La razón para ello se encuentra en sus principales características, especialmente por el hecho de que el capital inicial no es demasiado elevado.

LEGISLACIÓN

La Sociedad Limitada se rige por las siguientes leyes:

Con la Ley de Sociedad Limitada Nueva Empresa se abre la posibilidad de crear sociedades en un día, mediante un documento electrónico único y con una sola comparecencia ante el notario, quien inscribirá la escritura de constitución en el Registro Mercantil correspondiente al domicilio social mediante el uso de su firma electrónica. La reforma en la legislación mercantil tiene como objeto la simplificación de los trámites a la hora de constituir una pequeña y mediana empresa, las cuales tienen una vital trascendencia para la economía española, ya que son fundamentales para el desarrollo económico y para la creación de puestos de trabajo. El nuevo tipo social se denomina "Sociedad Limitada Nueva Empresa" y a ella se pueden acoger microempresas y autónomos.

El proyecto Nueva Empresa se fundamenta en tres elementos:

- El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE).
- El Régimen Jurídico de la Nueva Empresa.
- Sistema de contabilidad simplificado.

TRÁMITES REALIZADOS

-Registro Mercantil Central:

http://www.rmc.es/Deno_solicitud.aspx

- Nos hemos sometido a las condiciones del registro y hemos podido comprobar que el nombre de nuestra empresa no aparece en el Registro Mercantil, por lo que no tenemos que modificarlo.

-Hacienda:

Declaración censal, Solicitud de NIF e Impuesto de Actividades Económicas - Modelo 036

Impuesto sobre transmisiones patrimoniales - Modelo 600

-Ayuntamiento y Seguridad Social

ESTATUTOS

<http://www.impulsocamarasevilla.com/Upload/Tutores/EstatutosSRL.pdf>

Estos serán los estatutos que regirán nuestra empresa

SUBVENCIONES

- Microcréditos para la emancipación joven, del Ayuntamiento de Zaragoza. Se trata de créditos subvencionados con las siguientes características:
 - Cobertura:
 - Fomento del empleo autónomo: financiación de la inversión necesaria para la puesta en marcha de una actividad profesional como autónomo

 - Préstamos destinados a la financiación de inversiones en activos fijos: préstamos para la financiación de las inversiones en activos fijos que se destinen al funcionamiento de un proyecto empresarial

- Subvenciones a la contratación: el INAEM (Instituto Aragonés de Empleo) ofrece 4500 € por contratar trabajadores/as con más de un 33% de minusvalía durante 1 año. Aún no tenemos claro el número de trabajadores que necesitaremos contratar, pero seguramente sean varios, por lo que estas subvenciones nos vendrán muy bien.

- Crédito ICO Línea Emprendedores, del Instituto de Crédito Oficial. No es propiamente una subvención sino un crédito, puesto que hay que devolverlo, pero las condiciones son especialmente interesantes para los emprendedores. Nos financian hasta el 90% del total de nuestra empresa. Para ver más datos, haz clic en el enlace.

VIABILIDAD DEL PROYECTO

Para comprobar la viabilidad (o no) de nuestro proyecto antes de invertir más tiempo y esfuerzo en él, hemos contestado a las siguientes preguntas:

¿EXISTE UN NICHOS DE MERCADO?

Sí, porque en Zaragoza no hay ninguna otra empresa que ofrezca el mismo producto que nosotros.

¿EXISTE UN HUECO DE MERCADO?

De momento no, pero si otra empresa copiara nuestro modelo de negocio deberíamos responder a ello, afianzarnos como empresa líder, diferenciándonos por una mayor calidad con respecto las demás.

¿QUÉ VOLUMEN POTENCIAL TIENE EL MERCADO?

Según las últimas cifras, el mercado español del animal de compañía facturó un volumen total de ventas de 700 millones de euros, con un incremento del 6% con respecto al año anterior.

Nuestros clientes buscarían una relajación constante, por lo que nuestro producto va dirigido especialmente a personas de entre 20 y 50 años, aunque podría hacerlo hacia cualquier núcleo de población.

Nuestros clientes también demandan una sencillez y rápida ejecución del mantenimiento de estas mascotas, debido a que esto suele ser muy laborioso.

¿ES UN MERCADO QUE CRECE O DECRECE?

El mercado de los animales domésticos está creciendo cada año de forma rápida, al igual que la sensibilidad y cultura hacia el mundo de las mascotas. En nuestro país, cinco de cada diez hogares tiene al menos un animal de compañía, es decir que un total de 8,5 millones de hogares acoge uno.

Por lo tanto hemos llegado a la conclusión de que es un mercado creciente debido a que se necesita un mantenimiento constante y una atención permanente a las mascotas, aunque la crisis económica hace difícil poder preveer este crecimiento.

LOCALIZACIÓN

Localización externa

El local tiene que cumplir ciertos requisitos:

- Localizado en zona residencial o barrio dormitorio con fácil aparcamiento
- Gran tamaño, al menos 150 m²
- Precio razonable de alquiler
- Las opciones son muy diversas, principalmente por que hay muchos barrios dormitorio.

Descripción y características

Salvador Minguijón, local comercial de 132 m² útiles. Amplio escaparate, el local hace chaflán. Instalado, ideal para comercio, oficina bancaria o delegación. Cuenta con calefacción, aire acondicionado, bocas de incendio. Dos baños.

Aquí unas fotos del interior:



Localización interna

Necesitaremos aparte los siguientes elementos: mostrador con ordenador y caja registradora, estanterías para productos, estanterías especiales metálicas para que soporten el peso de los acuarios de exposición, y aire acondicionado y calefacción que ya incluye el local

ÁREA COMERCIAL

Para tratar de tomar ventaja respecto a nuestros competidores, hemos realizado un análisis sobre nuestros competidores (en concreto los dos que creemos que más competencia nos podrían ofrecer), clientes y plan de marketing.

Análisis de mercado

Para conocer a fondo las posibilidades de triunfo de nuestra empresa, hemos realizado un análisis del mercado en el que nos vamos a ver sumergidos; en concreto hemos realizado un estudio de los que creemos serán nuestros dos principales competidores, así como de los clientes a los que intentaremos atraer.

-Competidores

-Wave Es una multinacional con una amplitud de productos enorme. Que va desde acuarios, a bombillas para los mismos, filtros y demás accesorios para la acuariofilia. Esta empresa utiliza como insignia una caracola.

Sus principales características son:

- Acuarios completos a buen precio
- Innovación en la forma de los mismos haciendo diseños tan peculiares como un acuario panorámico curvo.

- Repuestos y accesorios de la misma marca distribuidos por ellos como por ejemplo: bombillas, filtros, anticloros, bacterias, carbón activo...

-**Blau** Es una multinacional con unos productos mas restrictivos, pero su fuerte es la exclusividad. Se dedica más a jugar con la innovación y la apariencia modernista. Esta empresa utiliza como insignia su propio nombre.

Sus principales características son:

- Acuarios por partes (recipiente por un lado, luces por otro, filtración...)
- Exclusividad y personalización; ponértelo al gusto.
- Forma de recipientes innovadoras, uno de sus fuertes a sido la gama cubit, acuario con las esquinas curvadas.

Las dos empresas analizadas hasta ahora tienen varias **características en común**: su escaso gasto en publicidad al ser lo suficientemente conocidas, la **red de distribución** (las dos empresas se pueden encontrar normalmente en casi todas las tiendas de acuariofilia, es decir, comparten habitualmente estantería), etc.

-Clientes

Área geográfica

Como ya hemos visto al tratar la localización, SAURAQUA se sitúa en el Barrio de Las Fuentes de la ciudad de Zaragoza. Inicialmente pretendemos cubrir precisamente ese área. Sólo en la ciudad de Zaragoza ya viven unas 700.000 personas.

Cientes potenciales

En principio cualquier persona de cualquier edad podría adquirir nuestro producto. Sin embargo, creemos que por el poder adquisitivo de la población joven no serían unos clientes potencialmente activos, por lo que nuestros productos van especialmente dirigidos a gente adulta con una economía de nivel medio. Estos clientes comprenderían especialmente el grupo de adultos de 25 años en adelante.

PLAN DE MARKETING

-Servicio

El servicio de SAURAQUA ofrece a sus clientes un servicio de automatización de sus acuarios y terrarios consiguiendo de esta manera un confort y una tranquilidad inigualables en el mercado, a la vez que proporciona una estética renovadora y moderna.

Nuestra empresa podría incluirse en el grupo de empresas que se dedican al ocio o a los hobbies, pudiendo hacer de tu acuario una obra de arte a tu manera

Como ya hemos visto al analizar a nuestros competidores, SAURAQUA se diferencia de todos ellos en la automatización de los propios acuarios o terrarios.

-Precio

La política de precios de SAURAQUA será la de ofrecer precios relativamente bajos al principio, para de esta manera tener un fácil acceso al mercado y adquirir una clientela fija, y cuando hayamos conseguido una mayor reputación, subir poco el precio de los productos.

Hemos confeccionado la siguiente tabla de precios:

-Para los acuarios de 30 lts., el precio sería de unos 85 €.

-Para los acuarios de 60 lts., el precio sería de unos 120 €.

-Para los acuarios de 120 lts., el precio sería de unos 190 €.

-Para los acuarios de 250 lts., el precio sería de unos 400 €.

-Comunicación

Como hemos visto al analizar a los competidores, ninguno realiza una fuerte campaña de publicidad. De hecho, en la ciudad de Zaragoza no se ven apenas anuncios de acuarios o terrarios. Es por ello que SAURAQUA realizará una **fuerte campaña de lanzamiento** previa a la apertura de puertas del local.

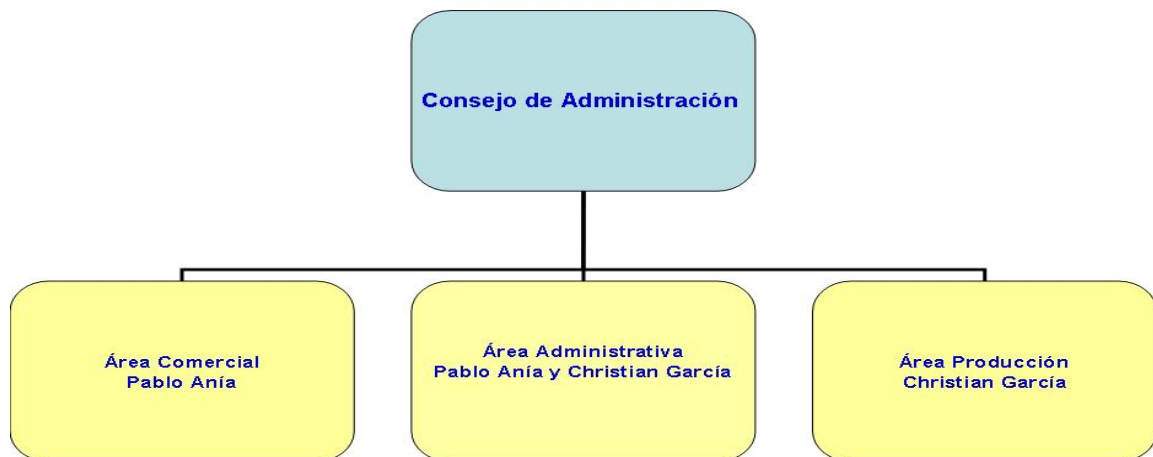
-Canales de distribución

En un primer momento, nuestro canal de comunicación consiste en tratar **directamente con los clientes**, ya que nuestro objetivo es proporcionar un producto a la par que in servicio.

No obstante, si el negocio prospera, la idea es abrir una o dos sedes más en diferentes puntos geográficos españoles, especialmente en grandes ciudades, donde tendríamos más demanda

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

ORGANIGRAMA



EMPLEADOS

Contratación:

Por el momento para el funcionamiento de nuestra empresa, los dos componentes que la formamos nos ocuparemos de todas las áreas necesarias. Con el tiempo y la expansión de nuestra empresa se contratarán trabajadores con contratos indefinidos.

Formación:

Aceptaremos personas capacitadas para vender el producto y capaz de convencer al mayor número de clientes.

Selección:

Como somos una empresa pequeña, recién creada y con carácter casi familiar, el Gerente hará entrevistas a los candidatos personalmente en el despacho de SAURAQUA. En dicha entrevista se pedirá, que el aspirante al puesto intente convencer al Director del producto que posteriormente tendrá que ofrecer al público.

HORARIOS Y RETRIBUCIÓN

Al tratarse de una nueva empresa y es obligado que salga adelante, se trabajara todo lo necesario en la tienda, las cuales estarán abiertas desde las 10 de la mañana hasta las 10 de la noche para abarcar el número máximo de clientes. El salario que recibiremos cada uno de los tres miembros será de unos 1300 € al menos aunque esta cifra vendrá determinada en función de las ventas lo cual puede disminuir pero por el momento no aumentar. Trabajaremos por turnos de seis horas. Por consiguiente cada uno de nosotros disfrutará de una jornada de

descanso cada tres días naturales, pues nuestra intención es abrir los todos los días restando el descanso vacacional.

SEGURIDAD E HIGIENE

Para evitar gastos innecesarios nosotros mismos nos encargaremos de limpiar la oficina, es decir, del apartado de Higiene de nuestra pequeña empresa. Para la seguridad instalaremos una cámara de videovigilancia así como una alarma.

BALANCE SOCIAL

Nuestro producto no va dirigido exclusivamente a ningún sector de la población, y no cumplimos ninguna función social en concreto.

ÁREA DE APROVISIONAMIENTO

COSTES DIRECTOS		
Producto terminado	Acuario Ensamblado 60 lts (con marco inferior de plástico)	
	Tapas sistema anti-goteo y anti-capilaridad	
	automata con cuatro salidas y ocho entradas	
	comedero(depósito con sistema de tornillo sin fin)	
	Termómetro (Fecha indicador de T^a, alarma si desciende de la T^a adecuada y planificador de cambios de agua)	
	Foto-sensor regulador entorno luz natural	
	Cableado	
Personal	Ensambladores (por acuario)	

COSTES INDIRECTOS		
Localización	Mostrador	0,06€
	Silla mostrador	0,03€
	Rotulo	1,00€
	Estanterías (especiales)	0,09€
	Cartel SAURAQUA	0,10€
	Puerta del almacén	0,05€
	Separación de paredes	0,07€
Suministros	Agua	3,00€
	Electricidad	
	Calefacción	
	Aire acondicionado	
Creación y Promoción	Gastos de constitución (Notario, Impuestos...)	0,90€
	Promoción	0,20€
	Pagina web	0,005€

	Total:	107,705€
--	---------------	-----------------

PROVEEDORES

Nuestro principal proveedor será la empresa de cristalería (a poder ser una empresa nacional por eso de que esta mejor visto que este fabricado en España; tenemos pensado suministrarnos principalmente a través de la Cristalería La Jota) la cual nos venderá las urnas ya ensamblados con silicona interior; también nos distribuirá una empresa de tapas de acuario, en este caso WATER HOME, con la que llegaremos a un acuerdo para que nos las distribuya a un módico precio. También requeriremos unos autómatas que permitan la automatización del

acuario o terrario; nos los suministrará la empresa MOELLER. El autómatá vendrá de serie, con la posibilidad de ser modificada por el usuario a su gusto y necesidad. Estas serán las principales inversiones de SAURAQUA (en ellas, el precio variará en función de la capacidad del acuario en cuestión, sea 60, 120 o 180 lts.). Además de estas, también necesitamos otras inversiones secundarias, que son: comederos (depósito con sistema de tornillo sin fin), termómetros de la marca MARINA (fecha, indicador de T^a, alarma si desciende de la T^a adecuada y planificador de cambios de agua), foto-sensores, cableados y ensambladores.

ÁREA ECONÓMICO-FINANCIERA

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

INVERSIÓN			FINANCIACIÓN	
Producto	Acuarios	134,805 x 100 = 13480,5	Crédito ICO Línea Emprendedores	29547,99
		107,705 x 100 = 10770,5		
		160,905 x 100 = 16090,5		
Mobiliario	Mostrador	65,7	Capital social	14283,11
	Silla mostrador	32,85		
	Rótulo	1095		
	Estanterías (especiales)	98,55 x 10 = 985,5		
	Cartel de la empresa	109,5		
	Puerta del almacén	54,75		
	Separación de paredes	76,65 x 2 = 153,3		
	Total INVERTIDO	42838,1	TOTAL FINANCIADO	43831,1

TESORERÍA

PERÍODOS	PRIMER CUATRIMESTRE	SEGUNDO CUATRIMESTRE	TERCER CUATRIMESTRE	TOTAL
COBROS	23840	36000	45000	104840
COBROS POR IVA REPERCUTIDO	4291,2	6480	8100	18871,2
APORTACIÓN CAPITAL	3000			3000
PRÉSTAMOS Y SUBVENCIONES	5877,675			5877,67
TOTAL COBROS	37008,87	42480	53100	132588,87
PAGO A PROVEEDORES	4034,15	20170,75	20170,75	44375,05
SALARIOS	$1300 \times 2 \times 4 = 10400$	10400	10400	31200
ALQUILER	$818 \times 4 = 3272$	3272	3272	9816
SEGURIDAD SOCIAL	$351 \times 2 \times 4 = 2808$	2808	2808	8424

TOTAL PAGOS	20514,15	36650,75	36650,75	93815,05
DIFERENCIA ENTRE COBROS Y PAGOS	16494,72	5829,25	16449,25	38773,22

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVO				PASIVO				
ACTIVO NO CORRIENTE				PATRIMONIO NETO				
	Mobiliario	2495,845			Capital social	14283,11		
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO NO CORRIENTE				
	Mercaderías	40341,5			Deudas a LP con entidades de crédito	29547,99		
	Caja, euros	709,89						
TOTAL ACTIVO: 43547,99				TOTAL PN Y PASIVO: 43547,99				

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS BRUTAS TOTALES	40341,5	57875,5	75454,75
I.V.A. (18%)	-7261,47	-10417,59	-13581,85
SALARIOS	-31200	-38400	-48000
MARGEN BRUTO	1880,03	9057,91	13872,9
ELECTRICIDAD Y AGUA	-4000,00	-4000,00	-4000,00
ALQUILER LOCAL	-3272,00	-3272,00	-3272,00
DOTACIÓN DE AMORTIZACIÓN	-499,32	-499,32	-499,32
MANTENIMIENTO WEB	-20,00	-50,00	-50,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	-90,00	-90,00	-90,00
RESULTADO ANTES DE INTERESES Y DE IMPUESTOS	-6001,29	1146,59	5961,58
IMPUESTO DE SOCIEDADES (30%)	No aplicable	-343,98	-1788,47
BENEFICIO NETO	-6001,29	802,61	4173,11

En cuanto a la evolución del balance, sufriremos unas importantes pérdidas económicas que no lograremos recuperar en los tres primeros años, aunque sí después.

VIABILIDAD DEL PROYECTO:

VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

En este apartado hemos calculado a partir de qué volumen de ventas recuperaremos la inversión. Ese volumen de ventas es el **Punto Muerto** o Umbral de Rentabilidad, y representa el momento a partir del cual la empresa comienza a obtener beneficios.

Para calcularlo, hemos tenido en cuenta las siguientes **previsiones** acerca de SAURAQUA mediante:

$$V.A.N = -K + \frac{b_1}{(1+0,05)} + \frac{b_2}{(1+0,05)^2} + \frac{b_3}{(1+0,05)^3} = -42838,1 + (-6001,29/1+0,05) + (802,61/(1+0,05)^2) + (4173,11/(1+0,05)^3) = -42838,1 - 5716 + 728 + 3605 = -44221,1$$

El valor actual neto ha salido menor de cero por lo que la inversión no será recuperada en tres años.

COMERCIAL

Después de haber analizado el estudio de mercado y el plan de marketing que hicimos hemos llegado a la conclusión que el proyecto que estamos desarrollando es un buen proyecto y que la gente lo va a requerir puesto que la zona donde los hemos situado es favorable para la venta. En cuanto al precio pensamos que es un precio asequible para todo el mundo y que no es excesivamente caro, lo que favorecerá las ventas.

TECNOLÓGICA

En este apartado tendremos que desarrollar el aparato en cuestión. Para ello contaremos con la inestimable ayuda del ingeniero industrial Don Francisco J. Lite, perteneciente al departamento de tecnología del IES Pablo Gargallo, el cual asegura que la tecnología para la realización de nuestro proyecto existe y está a nuestro alcance; por lo tanto es viable.

MEDIOAMBIENTAL

Nuestra empresa no tendrá repercusiones medioambientales ya que nosotros debemos ensamblar los productos, no producirlos. Por ello, nuestra empresa no realizará emisiones de CO2 ni contaminará de manera alguna el medio ambiente.

JURÍDICO-LEGAL

Hemos cumplido y tenemos todo el papeleo en regla, y cumplimos toda la normativa vigente