

RESUMEN

Nuestra empresa esta formada por dos socios: Javier Ansón y David Simorte, los socios no tienen experiencia en el terreno empresarial y son dos jóvenes emprendedores con muchas ganas.

Primero elegimos la idea para ello realizamos una lluvia de ideas y después elegimos la que más nos gusto:

<i>Ideas</i>	<i>Ventajas</i>	<i>Inconvenientes</i>
Llaves con GPS	Si las pierdes las encuentras fácilmente	Coste elevado de producción, con golpes se puede romper el GPS
Zapatillas calienta pies	En invierno combates el frío del suelo	Dificultad para investigar sobre un gel que establezca los efectos deseados
Fluorescente multicolor	Facilidad de tener 4 colores en un solo rotulador	Es algo demasiado específico y probablemente no tendría éxito.
Zapatos con tacón plegable	Cuando te canses de tacón lo desmontas, en vez de cambiarte de zapatos	Es difícil encontrar un diseño que se adapte a ambas alternativas
Soporte de papel higiénico con altavoces y cargador del móvil	Idea innovadora y muy practica	Idea muy especifica que no puede gustar en el mercado

Como idea definitiva escogimos el soporte de papel higiénico con altavoces y cargador del móvil.

Una vez elegida la idea procedimos a la elección del nombre y el logotipo:

El nombre que elegimos fue DIVERTITRUÑO, un nombre muy ligado a la funcionalidad de la idea, y el logo elegido fue:



Una vez elegido el logo y el nombre realizamos un estudio del entorno general y específico (DAFO y Porter)

General:

1-Factor político-legal.

-Sistema Institucional :Nuestro grado de poder será escaso ya que somos una empresa nueva y tenemos que adecuarnos a las normas de administración central, autonómica y local.

- Las ideologías y partidos relevantes : En estos momentos nos encontramos durante una legislatura en la cual gobierna el Partido Popular.

-La estabilidad y riesgo políticos: En estos momentos nuestra empresa se encontraría con un país políticamente y económicamente en una gran crisis por lo cual nuestra empresa tendría un riesgo de fracaso.

-En este momento hay una crisis económica en Europa. Lo que dificultaría nuestra expansión de nuestro producto en el extranjero.

- La legislación que afecta a la empresa: Nuestra forma jurídica sería Sociedad Limitada.

2. Factores sociales y demográficos

-Valores y creencias básicas en la sociedad: La finalidad de nuestra empresa es la de ofrecer un producto novedoso a la vez que útil. Además nuestra empresa intenta alcanzar una mayor eficiencia aprovechando el tiempo que la gente pasa en el baño.

- Las modas y los estilos de vida: Hoy en día la nuevas tecnologías están muy de moda. El estilo de vida que cada vez es mas agitado a ayudaría a nuestra empresa ya que nuestro producto permite ahorrar en tiempo.

3- Las variables demográficas:

A nuestra empresa le beneficia que aumente la población adulta y joven, la mortalidad no nos afecta.

4-Factores tecnológicos:

La destacada tecnología que hay actual permite a todas las empresas tener mas oportunidades, ya que puedes vender por Internet y también puedes publicitarte.

5-Factores económicos:

Política Fiscal: Ahora mismo tenemos una política fiscal restrictiva por lo cual el nivel adquisitivo de la sociedad es muy bajo.

Política Monetaria :Los tipos de interes ahora estan bastante bajos debido a la crisis.

La inflación: Desde hace varios meses la inflación es negativa por lo que afectaría a nuestra empresa ya que la sociedad tiene menos poder adquisitivo.

El tipo de cambio: Puede variar dependiendo del pais al que quieras exportar.

El ciclo económico: En estos momentos parece que Europa y España están en una fase en la que están intentando recuperarse de la crisis tomando las medidas oportunas, por lo tanto la situación no es favorable para las empresas.

El euro: Los efectos de euro tendrán mayor repercusión depende de la actividad de la empresa, las empresas que tengan actividad internacional les afectara más.

Específico:

Análisis Porter:

Amenaza de los competidores actuales:

Prácticamente es nula, puesto que no existe ninguna empresa dedicada a la tecnología en el cuarto de baño ni al entretenimiento dentro del mismo. Debido a esto en nuestro producto supuestamente seríamos los lideres en ventas.

Amenaza de Productos Sustitutivos;

Es Alta, la gente puede optar por la utilización de otros productos sustitutivos al nuestro como revistas de pasatiempos o cargadores normales de móvil. Por lo que posiblemente también deberíamos realizar una estrategia de diferenciación en precios, ofreciendo productos no muy caros.

Amenaza de la entrada de nuevos competidores:

Prácticamente nula también, porque es improbable que nazca una empresa de este tipo en los tiempos que nos rodean, es algo un tanto utópico y que no te garantiza totalmente el éxito, además es una idea peculiar que no a todo el mundo se le ocurre algo tan concreto y específico.

Poder de negociación de los proveedores:

Puede ser que intenten la negociación de los productos al vernos nuevos en la tarea e intenten subirnos los precios.

Poder de negociación de los clientes:

Al igual que los proveedores al vernos novatos los clientes pueden intentar aprovechar la situación demandando precios mas bajos o mas calidad en el producto.

Análisis Dafo:

Debilidades	Fortalezas	Amenazas	Oportunidades
Somos un grupo que esta en sus comienzos, por tanto tenemos escasa experiencia en el mundo empresarial y eso nos puede jugar una mala pasada.:	En este sector ya hay otras grandes cadenas de producción (Cologar, Foxie, Scott) y estas tienen ya gran influencia sobre el publico.	Nuestro producto no es un producto cualquiera, se diferencia del resto, por lo que a la clientela puede parecerle original y entretenido y decidirse por DivertiTruño	Somos dos jóvenes con ganas de salir ahí fuera y comer el mundo, con mucha ilusión y a esto hay que sumarle nuestra amistad consolidada desde hace años.

Matriz de impacto: De todas estas la que mas nos afectaría sería las amenazas porque no podemos permitirnos una campaña publicitaria y hay cadenas de producción muy consolidadas en el sector del papel higiénico y la tecnología.

A continuación llevamos a cabo los trámites para constituir nuestra Sociedad limitada.

Los tramites que tuvimos que llevar a cabo para comenzar con nuestra empresa:

TRÁMITES REALIZADOS SON LOS SIGUIENTES:

1.- TRÁMITES EN HACIENDA.

Modelo 036

2.- TRÁMITES EN EL AYUNTAMIENTO

Solicitud de licencia de apertura

Modelo 430

Tarjeta de contacto de arquitecto

3.- TRÁMITES EN EL MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

TA.7

TA.10

TA.0521

TA.1/3

TA.6

TA.2/s

4.- TRÁMITES EN EL INEM

Contrato de trabajo por tiempo indefinido.

También era necesario buscar una sede donde ubicar nuestra empresa.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA SOCIEDAD LIMITADA

- **RESPONSABILIDAD**

Los socios no responden personalmente de las deudas sociales, estando limitada su responsabilidad al capital aportado.

- **NATURALEZA**

Tiene carácter mercantil con independencia de la actividad que desarrolle.

- **CAPITAL**

El capital social mínimo es de 3.005,06 euros y debe desembolsarse íntegramente, al igual que su ampliación. Se divide en participaciones sociales que no se pueden representar por medio de títulos o anotaciones en cuentas.

- **PERSONALIDAD JURÍDICA**

La inscripción en el Registro Mercantil tiene carácter constitutivo.

- **MÍNIMO DE SOCIOS**

Se puede constituir con un único socio fundador, en cuyo caso se considera "Sociedad Unipersonal". No existe máximo de socios.

- **TRANSMISIÓN VOLUNTARIA**

La transmisión voluntaria de participaciones entre socios, entre cónyuges, ascendientes o descendientes o sociedades del mismo grupo es libre, salvo que los Estatutos establezcan lo contrario. Si la transmisión está dirigida a un tercero requiere consentimiento previo de la Sociedad. Se consideran nulas las cláusulas estatutarias que hagan prácticamente libre la transmisión voluntaria por actos "Inter vivos".

- **DOCUMENTACIÓN**

La transmisión debe constar en documento público y recogerse en el Libro registro de socios.

- **ASISTENCIA**

Todos los socios tienen derecho de asistencia con independencia del número de participaciones

- **CONFLICTO DE INTERESES**

El socio no podrá votar en aquellos acuerdos que impliquen conflicto de intereses con la Sociedad, tales como autorización para transmitir participaciones, concederle créditos, etc...

- **PRINCIPIO MAYORITARIO**

La regla general es que los acuerdos se adoptan por mayoría de votos emitidos válidamente (mayoría simple).

- **ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN**

La administración puede ser desempeñada por un Administrador Único, dos o más Administradores solidarios o mancomunados, o por un Consejo de Administración compuesto por un mínimo de tres y un máximo de doce consejeros.

- **DURACIÓN DEL CARGO**

Puede ser indefinida.

- **REPARTO DE BENEFICIOS**

Antes de proceder al reparto de beneficios es requisito legal aplicar a la Reserva Legal el equivalente al 10% del beneficio, al menos hasta que dicha Reserva alcance el 20% del capital social.

Solo se pueden repartir dividendos con cargo a beneficios si el valor del patrimonio neto contable no es, a consecuencia del reparto, inferior al capital social.

Localización de la empresa:

LOCALIZACION EXTERNA

El local se encuentra en la C\Castelar en el barrio de torrero tiene 65 metros cuadrados y tiene un precio bastante asequible ,cuenta con un almacén, un baño y un despacho.

LOCALIZACION INTERNA

-Mobiliario

-Ordenador

-Herramientas para la fabricación del producto

Procedemos a realizar un estudio sobre la viabilidad del producto:

¿EXISTE UN NICHOS DE MERCADO?

Si, por que no hay ninguna empresa que ofrezca nuestro servicio ni algo parecido.

¿EXISTE UN HUECO DE MERCADO?

Si, por que este producto es algo novedoso, practico y nunca antes visto, al no existir nada parecido hay un gran hueco de mercado además podemos ofrecer el producto por diversas plataformas para que pueda llegar a población.

¿QUÉ VOLUMEN POTENCIAL TIENE EL MERCADO?

Nuestro producto va destinado a todo tipo de personas, todo el mundo puede ser capaz de utilizarlo, desde los mas mayores hasta los más jóvenes, gracias a su fácil sistema de uso. También será fácil de usar para todo aquel que quiera utilizarlo.

Nuestro producto ira destinado al sector servicios, y a una sociedad cada vez mas enfocada a ser mas tecnológica y a aprovechar el tiempo. Este sector destaca por que la tecnología no ha sido utilizada en exceso. Por eso nosotros queremos darle el toque tecnológico y modernizar el cuarto de baño con este producto.

Nosotros esperamos que nuestra idea sea bien acogida debido a que nuestro producto te permite ahorrar tiempo y rentabilizarlo, y hoy en día el tiempo es algo muy escaso.

¿ES UN MERCADO QUE CRECE O DECRECE?

El mercado de la tecnología está en auge, experimentando un gran crecimiento en los últimos años, siendo uno de los mercados de mayor expansión.

Hoy en día la tecnología ofrece un montón de productos como la PS4 y la xbox One que han tenido millones de ventas y han llevado la tecnología a un nuevo nivel nunca visto, además de otros productos como el Iphone 6 u otros productos de Apple.

Además, ésta situación tenderá a ir a más en un mundo que con su evolución requiere cada vez mas tecnología.

¿CÓMO REACCIONARÁN NUESTROS COMPETIDORES?

Nuestros principales competidores son los fabricantes de papel higiénico como Escotex, Suavel, Scott y las marcas blancas.

Tenemos la ventaja de ser pioneros en llevar a cabo esta idea y es mucho más seguro consumir al fabricante pionero que a otros que lo han desarrollado mas tarde y utilizando menos recursos.

Es muy probable que con el tiempo otras empresas copiar nuestro producto. Pero para ello esperamos contar al menos con un tiempo de ventaja, que debería darnos por lo menos la oportunidad de fidelizar al público y de poder hacernos un hueco en el mercado.

¿CUÁNTO ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR LOS CLIENTES POTENCIALES?

Entre 15 y 30 contando con que el producto necesita la implantación de productos tecnológicos caros como un cargado o dos altavoces.

Una vez constituida la Sociedad Limitada repartimos las diferentes áreas entre los dos socios:

Área de recursos humanos:

Organigrama:



Empleados

Nuestra empresa dispone de los siguientes empleados: los dos socios trabajadores.

Horario y retribución

Al ser nueva empresa el horario será de 8 de la mañana a 8 de la tarde de Lunes a Viernes, dividido en turnos de 6 horas. Las vacaciones será en el mes de Agosto debido a que los proveedores cierran dicho mes. Las horas extras dependerán de los pedidos.

La retribución del trabajo será variable dependiendo de las ventas y de las horas trabajadas.

Asesores externos

Durante los primeros meses no vamos a contratar asesores externos.

Seguridad e higiene en el trabajo

Nuestra empresa establecerá las medidas obligatorias por ley para la manipulación y montaje del producto como guantes, gafas, botas y ropa adecuada .Y lo correspondiente a extintores y señalización correspondiente contra incendios.

En un principio no vamos a contratar ninguna póliza de seguros aunque no descartamos contratarla en un futuro.

Responsabilidad social de la empresa

Nuestra empresa se compromete:

Impacto social: contratación de parados de larga duración

Impacto ambiental: Reciclaje de los desechos producidos

Impacto económico: Reinversión de beneficios en la propia empresa

ÁREA COMERCIAL

En el área comercial analizamos el mercado y elaboramos un plan de marketing de acuerdo a nuestro producto.

Análisis del mercado

Competidores

No existen otras empresas que ofrezcan un producto igual o sustitutivo al nuestro pero hay algunas (Empresa que producen porta rollos o papel higiénico) ofrecen productos similares.

empresa	precio	producto
Timblau Quimespa s.c Carlo iotti srl	25€ 22.50€ 23€	Portarrollos simple de metal
Ceti papel Gaspel Scotex	5€ 4.5€ 6.95€	Papel higiénico 32 unidades

Clientes

-Área geografica:El área geográfica que se pretende cubrir en principio es nacional pero la venta por internet nos abre la posibilidad de servir el producto a cualquier parte del mundo a pesar de estar ubicados en Zaragoza.

Al ser un producto innovador pondremos más empeño en que se dé a conocer en España.

Puesto que actualmente vivimos un momento tecnológico punta

Plan de marketing

Producto servicio:

El producto es un portarrollos que permite cargar el móvil mientras uno está utilizando el cuarto de baño pero además ofrecemos complementariamente un papel higiénico con sudokus, sopas de letras etc., que permite un entretenimiento completo.

Ofrecer un producto así es muy innovador ya que ofrece más servicios que otras empresas de papel higiénico o portarrollos, y la doble función es algo novedoso.

Precio

La política de precio que vamos a aplicar es a partir del coste de producción. Ofreceremos descuentos por fechas señaladas y por volumen de ventas

Comunicación

para dar a conocer nuestro producto utilizaremos publicidad en Internet y en grandes superficies. Para darnos a conocer en Internet utilizaremos Google Adwords que nos permite darnos a conocer pero adaptándose a cualquier presupuesto. Además utilizaremos la pagina Web amazon.es que por 40€ nos permite vender nuestro producto. En cambio para publicitarse en un centro comercial es necesario una mayor inversión (+ 100€)

Canales de distribución y venta

Para vender nuestro producto vamos a utilizar Internet, através de la pagina Web amazon.es y también nuestra pagina Web. Aunque también venderemos nuestro producto en tiendas españolas como El Corte Ingles o MediaMarkt

ÁREA DE APROVISIONAMIENTO Y PRODUCCIÓN

Mediante el área de aprovisionamiento establecimos a nuestros proveedores y calculando los costes fijos y variables para establecer el precio.

-PROVEEDORES:

Nuestros proveedores son:

-Nofer: es una empresa con sede en Barcelona, con más de 45 años de experiencia y que diseña y fabrica sanitarios y accesorios de acero inoxidable para baños.

-20:20 Mobile Group: Empresa china especializada en tecnología, sobre todo en accesorios para móviles

-Bopapel: fabrica de articulos de papel de uso domestico e industrial desde 1995, ubicada en Pontevedra

-COSTES:

COSTES	Año 1	Año 2	Año 3
COSTES DIRECTOS			
Materia prima	8,00 €	8,50 €	9,00 €
Mano de obra directa	0,35 €	0,30 €	0,25 €
Otros			
TOTAL	8,35 €	8,80 €	9,25 €
COSTES INDIRECTOS			
Publicidad y promoción	0,05 €	0,05 €	0,05 €
Distribución	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Transporte	Depende de la ubicación	Depende de la ubicación	Depende de la ubicación
Alquileres	0,05 €	0,05 €	0,05 €
Suministros	0,10 €	0,10 €	0,10 €
Personal indirecto	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Impuestos	0,2	0,2	0,2
Otros			
TOTAL	0,40 €	0,40 €	0,40 €
COSTE TOTAL	17,30 €	18,20 €	19,10 €

Área Económica-Financiera

Plan de Inversión y financiación:

De capital social hemos aportado 2000€ cada socio, además hemos pedido un préstamo por valor de 2000€

PLAN DE INVERSIONES	TOTAL
I. Edificios. Locales y terrenos	0
II. Maquinaria	300
III. Instalaciones	0
IV. Elementos de transporte	0
V. Herramientas y utillaje	200
VI. Mobiliario y enseres	250
VII. Derechos de traspaso/patentes. Marcas	600
VIII. Depósitos y finanzas	0
IX. Gastos de constitución y primer establecimiento	100
X. Materias primas	10550
XI. Otros gastos	0
XII. Aplicaciones informáticas	0
TOTAL	12000
PLAN DE FINANCIACIÓN	
I. Recursos propios	10000
II. Créditos o préstamos	2000
III. Subvenciones	0
IV. Otros	0
TOTAL	12000

Previsión de tesorería

PERIODOS	1º Cuatrimestre	2º Cuatrimestre	3º Cuatrimestres	TOTAL
Cobros por ventas	9.800 €	11.548 €	9.198 €	30.546 €
cobros por IVA repercutido	2.058 €	2.425 €	1.932 €	6.415 €
Aportación de capital	10.000 €			10.000 €
Prestamo	2.000 €			2.000 €
TOTAL COBROS	23.858 €	13.973 €	11.130 €	48.961 €
Pago a proveedores por compras	5.133 €	6.048 €	4.819 €	16.000 €
Sueldos y salarios	4.120 €	4.120 €	4.120 €	12.360 €
Seguridad social	1.166 €	1.166 €	1.166 €	3.498 €
Impuestos y tasas	50 €	50 €	50 €	15.858 €
Publicidad y promoción	50 €	50 €	50 €	150 €
Alquileres	800 €	800 €	800 €	2.400 €
Suministros	100 €	100 €	100 €	300 €
Gastos de transporte	200 €	250 €	300 €	750 €
Primas de seguros	40 €	40 €	40 €	120 €
Intereses devolución préstamo	108,03 €	108,03 €	108,03 €	324 €
IVA soportado	1.078 €	1.270 €	1.012 €	3.360 €
TOTAL PAGOS	12.845 €	14.002 €	12.565 €	39.412 €
DIFERENCIA: COBROS-PAGOS	11.013 €	-29 €	-1.435 €	
IVA a pagar o compensar	-980 €	-1.155 €	-920 €	

Necesidad adicional o sobrante de fondos		29 €	1.435 €	
---	--	-------------	----------------	--

**CUENTA DE RESULTADOS
PREVISIONAL**

	1º AÑO	2 AÑO	3º AÑO
VENTAS BRUTAS TOTALES	30.546 €	28.421 €	28.987 €
Menos:			
IVA	6.415 €	5.968 €	6.087 €
VENTAS NETAS	24.131 €	22.453 €	22.900 €
Menos:			
Gastos material	2.500 €	2.500 €	2.500 €
Gastos personal	12.360 €	12.360 €	12.360 €
Gastos generales	2.700 €	2.700 €	2.700 €
Gastos comerciales	150 €	150 €	150 €
BENEFICIO NETO	6.421 €	4.743 €	5.190 €

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activo No Corriente	1.441,00 €	450,00 €	450,00 €
Inmovilizado Intangible	600,00 €	0,00 €	0,00 €
Propiedad Industrial	600,00 €	0,00 €	0 €
Inmovilizado Material	841,00 €	450,00 €	450 €
Maquinaria	300,00 €	200,00 €	200 €
Mobiliario	250,00 €	250,00 €	250
Equipos para el proceso de informacion	391,00 €	100,00 €	100 €
Amortizacion acumulada	-100,00 €	-100,00 €	-100,00 €
Activo Corriente	18.680,00 €	17.575,00 €	18.095 €
Existencia	16.000,00 €	14.200,00 €	13.900 €
Mercaderias	16.000,00 €	14.200,00 €	13.900 €
Realizable	80,00 €	50,00 €	80 €
Clientes	80,00 €	50,00 €	80
Disponible	2.600,00 €	3.325,00 €	4.115,00 €
Banco	2.500,00 €	3.200,00 €	4.000,00 €
Caja	100,00 €	125,00 €	115 €
TOTAL ACTIVO	20.121,00 €	18.025,00 €	18.545,00 €
PASIVO			
Patrimonio neto	17.421,00 €	16.145,00 €	17.225,00 €
Capital social	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
Reserva legal	1.000,00 €	2.200,00 €	3.200,00 €
Resultados del ejercicio	6.421,00 €	3.945,00 €	4.025,00 €
Pasivo no corriente	2.000,00 €	1.000,00 €	0 €
Prestamos a l/p	2.000,00 €	1.000,00 €	0 €
Pasivo corriente	700,00 €	880,00 €	1.320 €
Proveedores	500,00 €	500,00 €	400 €
Hacienda publica	200,00 €	380,00 €	420 €
Prestamos a c/p	0,00 €	0,00 €	500 €
TOTAL PASIVO	20.121,00 €	18.025,00 €	18.545,00 €

BALANCE PREVISIONAL

ANÁLISIS DE RATIOS

Ratios	Año 1	Año 2	Año 3
Fondo de Maniobra	17960	16695	16775
Tesorería inmediata	3,714	3,778	3,117
Tesorería	3,829	3,835	3,178
Liquidez	26,657	19,972	13,708
Garantía	7,452	9,588	14,049
Endeudamiento Total	0,155	0,116	0,077
ROA	32,906	23,994	23,969
ROE	31,912	21,886	21,704
CFA	4,011	5,761	8,205

VIABILIDAD DEL NEGOCIO

Económica:

$$\text{Punto Muerto} = (\text{CF})/(\text{P}-\text{CVu}) \quad 12916/17.30-8 = 1388$$

Necesitamos vender 1388 unidades para igualar ingresos y costes

Financiera:

La viabilidad financiera se calcula mediante el VAN y el TIR:

$$\text{VAN} = -12000 + (6421)/(1.02) + (4743)/(1.02)^2 + (5190)/(1.02)^3 = 3671.15$$

$$\text{TIR} \Rightarrow -12000 + (6421)/(1 + X) + (4743)/(1+X)^2 + (5190)/(1.02)^3 = 0 \quad X=18\%$$

Medioambiental:

El proyecto de Divertruño no se considera contaminante ruidoso en su proceso de producción puesto que nosotros debemos ensamblar los productos, no producirlos por lo cual nuestra empresa no tendrá repercusiones medioambientales. Por ello, nuestra

empresa no realizará emisiones de CO2 ni contaminará de manera alguna el medio ambiente.

De hecho nuestra actividad está incluida en las actividades no clasificadas para las cuales no se necesita un proyecto de impacto medioambiental, como exige el Ayuntamiento de Zaragoza para la licencia de actividad.

Jurídico-Legal:

Se ha realizado todos los trámites correspondientes para la creación de la sociedad como los correspondientes a la empresa y su actividad por lo cual cumplimos con la normativa vigente.

Comercial:

Una vez analizado el estudio de mercado y el plan de marketing que efectuamos hemos llegado a la conclusión de que el proyecto que estamos desarrollando es bueno, por su originalidad, novedad y utilidad, el público está dispuesta a adquirirlo, esto incluye la posibilidad de poder comprarlo desde cualquier lugar. En cuanto al precio, es un precio asequible para todo el mundo y no es excesivamente caro, lo que favorecerá las ventas de nuestro producto e incluso favorecerá la difusión del mismo.

Y en cuanto al análisis DAFO destacamos que tenemos bastantes amenazas porque no podemos permitirnos una campaña publicitaria y hay cadenas de producción muy consolidadas en el sector del papel higiénico y la tecnología. Aunque nosotros tenemos fortalezas.