

ECOLIFE

**CICLO SUPERIOR DE ILUMINACIÓN
CAPTACIÓN Y TRATAMIENTO DE LA IMAGEN**

ALUMNA:
REBECA NAVARRO VINUESA

IES VILA-ROJA

Índice

1. Descripción del negocio.	
-La idea.....	Pág3.
-Los promotores.....	Pág3.
-Descripción del producto / servicio.....	Pág3.
-Forma Jurídica.....	Pág4.
-¿A quién va dirigida la empresa?.....	Pág5.
2. Análisis del Mercado y de la Empresa.	
-El entorno.....	Pág6.
-El sector.....	Pág6.
-La competencia.....	Pág6.
-La demanda.....	Pág7.
3. Diagnóstico de la situación.	
-DAFO.....	Pág9.
4. Plan Operativo de Marketing y ventas.	
-Política de Producto.....	Pág11.
-Política de precios.....	Pág11.
-Objetivos de la promoción de la empresa.....	Pág11.
-Canales de distribución.....	Pág12.
5. Trámites a Realizar para la constitución de la empresa.	
-Trámites administrativos. Documentación.....	Pág13.
6. Balance de la situación del primer año.	
-Cuentas de pérdidas y ganancias.....	Pág15.
-Balance.....	Pág16.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

- **LA IDEA**

La principal razón por la que se pretende crear este modelo de negocio es lo concienciada que estoy sobre el ecosistema, el medio ambiente y sobretodo con el gran problema que hay hoy en día con el cambio climático. Este es un gran problema que hay que solventar cuanto antes, por lo que he querido crear algo relacionado con ello, que pudiera hacer algo con el medio ambiente, pero que a la vez, sea moderno, innovador y al alcance de todos.

Una aplicación de móvil que pueda controlar lo que se consume, lo que se gasta, y lo que es más importante, lo que se contamina. Incluso mediante el MAPS del móvil, se añadiría una geolocalización de donde se encuentran los contenedores de basura más cercanos para poder reciclar.

Además, tendrá un apartado de consejos, sobre qué hacer para contaminar menos.

- **LOS PROMOTORES**

La única promotora de esta APP sería Rebeca, y además, se necesitaría buscar un equipo encargado de crear la aplicación, y a un experto en contaminación y medio ambiente, para que pueda ayudarnos a la hora de poner las características de cada electrodoméstico, y lo que éste contamina.

- **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO**

¿Qué hay hoy en día más moderno que los móviles y sus aplicaciones? Casi nada.

Por ello, la idea es mezclar ambos términos (medio ambiente y aplicaciones para el móvil) para crear '**Ecolife**'. Esta aplicación, nos permitirá saber en tiempo real, cuánto estamos gastando, y contaminando.

Es decir, para entenderlo bien, pongamos un ejemplo. Esta aplicación funciona de la siguiente manera;

La interfaz de la aplicación, te da la opción de 'poner lavadora' y del tiempo que tu lavadora está en marcha. Dependiendo de estos datos, más antigüedad (y si puede ser, marca y modelo) la aplicación calculará cuánta agua se está malgastando, como también cuanta luz.

Igual con los grifos, coches, y demás elementos de la vida cotidiana, que tienden a contaminar muchísimo, y que la mayoría de personas no se paran a pensarlo.

Esto sería para una aplicación gratis.

La parte que generaría ingresos sería la versión premium, por la que se pagaría un poco, y que podría hacer planes personalizados para ahorrar y contaminar menos. El precio sería de 20 euros al mes. Hay que mencionar también que llegado el momento los clientes podrían beneficiarse de descuentos y packs ahorro. Sobre todo al principio para ir atrayendo a más gente.

Para que la app se hiciera más agradable y practicable, todo se plantearía como un juego. Cuanto más pones en práctica los consejos, y menos contaminas, más logros vas ganando, y más beneficios tienes. Y además, también habría una opción, en la que en el mapa, te marcaría donde están los contenedores más cercanos donde poder reciclar. Ahí también podríamos escribir comentarios para decirle a la gente si están bien, o si por el contrario ya no están, o cualquier otra cosa que pueda ocurrir.

● FORMA JURÍDICA

La forma jurídica escogida para este modelo de negocio sería una sociedad limitada. Sobre todo, por que el número mínimo de socios es uno. Aunque también es por lo siguiente;

La responsabilidad está limitada a la aportación que han hecho los socios a la empresa, no a los bienes particulares. Aunque el Juzgado podría extenderla a los bienes de los socios. El capital mínimo para constituir una SL es de 3.000€. Dinero que tendríamos con la concesión del crédito. Además de capital, los o en esta caso el socio puede aportar dinero o bienes como local, maquinaria, ordenador... Los cuales figuran en la escritura de constitución por su valor de mercado.

El capital se divide en partes llamadas participaciones. De esta forma cada socio tendrá un número de participaciones proporcional al capital que ha aportado. Una de las características de una SL es que las participaciones de un socio no se pueden vender a cualquiera, en el caso de que hubiera más de un socio debería ser consultado.

El número de participaciones otorga una serie de derechos. En este caso, al solo ser un socio, todos los derechos serían para ese socio, tanto el de recibir un beneficio, como el de la toma de decisiones como la compra de nuevas participaciones.

El creador sería un administrador. Se encargaría de la gestión y representación de la empresa. Aunque podría contratarse a alguien externo para que lo fuera, se prefiere ser el único socio el que sea el administrador pues es el que mejor lo conoce todo.

Por lo tanto, al ser administrador deberá darse de alta en el régimen de autónomos. Y los impuestos que la SL tributa sería el Impuesto de Sociedades, por un porcentaje fijo sobre los beneficios. Para las nuevas empresas es del 15% y el 3º año si el beneficio es menor de 300.000€ del 25%.

- **¿A QUIÉN VA DIRIGIDA LA EMPRESA?**

Esta empresa, al ser hecha mediante una aplicación de móvil, no está al alcance de por ejemplo personas mayores que no saben utilizar las nuevas tecnologías.

Por lo tanto, esta empresa va dirigida a gente interesada en preservar el medio ambiente, y en aportar su granito de arena en conservar el planeta, ya que es de todos, y un legado que todos querremos dejar intacto a nuestras generaciones futuras.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA EMPRESA.

● EL ENTORNO.

Actualmente existen un millar de aplicaciones que nos hacen la vida más fácil a los usuarios y a las que es muy fácil acceder ya que la mayoría son gratuitas a la hora de descargar.

Son aplicaciones bastante completas y hay una variedad infinita de tipos de apps ecológicas. Tanto es así que existen desde apps par calcular la huella de carbono que dejamos en el planeta hasta apps que te ayudan a reciclar.

En nuestros días los móviles son aparatos que están a la orden del día y no hay persona en el mundo que no posea uno, tanto éste aparato como el internet en él. Por ello las apps son un método eficaz para llegar a la población de esa manera cada vez existen más aplicaciones de todo tipo y más del tipo ecológico, ya que la ecología es un ámbito que preocupa y atrae a mucha gente.

● EL SECTOR.

Tanto Intel como Mozilla son los principales patrocinadores --hay muchos más en la lista--, y en él participan más de 7.000 desarrolladores de 127 países distintos. Una buena representación para un total estimado de 2,3 millones de desarrolladores en 2013, y para una economía que generó 68.000 millones de dólares en 2013 y que se estima ingresará 143.000 millones en 2016.

El estado del desarrollo de aplicaciones móviles parece bastante claro: Android e iOS se repartieron el 94% de las ventas de software en smartphones en el cuarto trimestre de 2013 según ese estudio. De ese porcentaje el 71% se dedicó a Android, mientras que el 55% desarrolla en iOS. Como se puede comprobar, parte de los desarrolladores trabaja de forma paralela en ambas plataformas móviles.

Lo interesante no es tanto lo que se da hoy en día como las tendencias que deja entrever ese estudio: por ejemplo, que iOS es la plataforma preferida en países desarrollados, y los que solo se dedican a dicha plataforma (el 59% de los desarrolladores encuestados) son más en porcentaje que los que solo se dedican a Android (el 52%).

● LA COMPETENCIA.

Cuidar el medio ambiente es una tarea de todos, y cada vez más la sociedad está concienciada de su importancia, como legado para las generaciones futuras. Hemos pasado de una época en la que primaban la industrialización y el progreso a otra era en la que la sostenibilidad cobra una fuerza fundamental en nuestro día a día.

Las administraciones públicas, las empresas y los ciudadanos podemos hacer muchos más esfuerzos por cuidar nuestro planeta, y hacer de este un buen sitio para nuestros hijos y nietos. La Unión Europea también se ha fijado el conocido como reto del veinte por cierto, por el que antes de 2020, se tiene que haber reducido el 20% del consumo de energía, el 20% de la emisión de gases de efecto invernadero y haber conseguido un aumento del 20% en la utilización de energías renovables.

Las apps más verdes que pueden tener diversas utilidades. Algunas sirven para medir la contaminación acústica, otras ayudan a fomentar la educación ambiental y hay incluso varias que fomentan el reciclaje.

Dónde Reciclar, por ejemplo, es una aplicación muy útil, disponible para Android, parecida a iRecycle que se puede adquirir en la Apple Store. Ambas nos ayudan a encontrar puntos donde separar la basura según su origen, estemos en el lugar que estemos. Además, la segunda app presenta también un listado con los materiales que podemos reciclar y los que no.

Si nos preocupa la contaminación lumínica, y disponemos de un dispositivo Android, Loss of the Night puede ser nuestra aplicación ideal. Descrita por el diario británico *The Guardian* como una “buena contribución a la ciencia ciudadana”, esta app analiza desde nuestro smartphone la visibilidad de estrellas desde nuestra ciudad, y por ende, la contaminación lumínica de la zona en que vivimos.

Si queremos saber más acerca de la contaminación acústica, podemos usar una de las apps promovidas por la iniciativa que os contábamos antes, Eye on Earth. La aplicación NoiseWatch está disponible en varios sistemas operativos, como Android, iOS o Windows Phone. Una app de identidad europea, que contribuye con sus datos a la creación de mapas de ruido ambiental, un proyecto para conocer cuáles son las zonas del continente con mayor movimiento y menor tranquilidad.

La última se relaciona más con el área de la educación ambiental. Denominada Go Green, y disponible en iOS, esta app nos ofrece pequeños trucos y recursos para vivir de una manera más respetuosa con el medio ambiente. Una aplicación que, al igual que el resto, nos conciencia sobre la importancia de conservar nuestro planeta para las generaciones futuras. Darnos cuenta del reto que tenemos por delante es el primer paso para que podamos mantener ese lado tan verde de la Tierra.

- **LA DEMANDA.**

Si bien las "stores" de los sistemas operativos móviles ofrecen un succulento menú con las más variadas aplicaciones, la realidad es que durante los últimos años la demanda de apps supera por goleada la oferta. ¿Qué está fallando? Lo cierto es que en muchas ocasiones las empresas y los programadores no se enfocan en las necesidades reales de los usuarios. El resultado: una mezcla de herramientas y programas fotocopiados unos de otros, inservibles e intrusivos.

Por este motivo, los desarrolladores de aplicaciones móviles están cada vez más solicitados en cualquier ámbito empresarial, desde el comercio electrónico hasta los servicios de gobierno. Por otra parte, cualquier persona con los conocimientos y habilidades necesarias puede crear su propia aplicación móvil y empezar a venderla en las tiendas de apps de Apple iOS, Windows Phone y Android.

A priori, se puede decir que es posible realizar aplicaciones móviles sin saber programar. Sin embargo, al igual que ocurre cuando se crea un blog o una página web profesional, la diferencia entre una aplicación DIY y una creada por un experto – o un aficionado con conocimientos específicos de programación y desarrollo de diferentes productos informáticos – puede ser abismal.

3. Diagnóstico de la situación. (DAFO)

En este punto, debemos realizar un análisis global de nuestra empresa y del entorno que le rodea. Para ello, nos serviremos del sistema D.A.F.O, que responde a las iniciales de Debilidades Amenazas Fortalezas y Oportunidades.

Lo que pretende el D.A.F.O es por un lado analizar del entorno, qué oportunidades nos ofrece y qué amenazas existen(análisis externo), y por otro analizar cuáles son las fortalezas y las debilidades internas de la empresa frente a ese entorno(análisis interno).

FORTALEZAS (internas)	DEBILIDADES (internas)	OPORTUNIDADES (externas)	AMENAZAS (externas)
Atención exclusiva al cliente.	Falta de experiencia en la creación de empresas.	Mercado en constante crecimiento.	Posible competencia con más experiencia.
Conocimiento del sector tanto informático como ecológico.	Reacción lenta a posibles imprevistos.	Poca competencia.	Cambios en los gustos de los consumidores.
Disponibilidad de la tecnología adecuada.	Posible ausencia de capital para la sostenibilidad de la empresa.	El sector está en expansión.	Escasez de financiación de los bancos.
Recursos humanos adecuados.		Concienciación de la necesidad de contaminar menos.	
Posibilidad de prueba gratuita antes de comprar.			

Respecto a las **fortalezas** internas, creemos que la atención exclusiva a los posibles clientes, podría ser un gran punto a su favor. Poca gente tiene los mismos electrodomésticos, los mismos problemas... por lo que siempre viene bien, que haya un equipo detrás, que pueda atenderles y dar posibles soluciones.

Al poder contratar a un equipo que sepa sobre medio ambiente, y un equipo para la creación de aplicaciones, se dispondría de la tecnología adecuada, y de los recursos humanos pertinentes para poder mantener la aplicación.

Además, ésta tiene una opción de prueba gratuita. Durante 7 días, tendrías la opción premium. Sería como una 'demo'. Y si a los 7 días, cuando se acaba, quieres seguir con ella, no debes hacer nada. Si, sin embargo opinas que no quieres seguir, simplemente te puedes dar de baja con un simple click.

En las **debilidades**, se podría destacar sobretodo la inexperiencia a la hora de crear una empresa. Ambas somos nuevas en ello, por lo que podrían escaparse algunos puntos.

Otra debilidad sería, la lenta reacción ante cualquier imprevisto. Cómo sería el comienzo, no dispondremos de mucho personal, por lo que en los comienzos, se nos haría mucho más difícil controlar los imprevistos.

Y por último, pensamos que quizás, se podría calcular mal cuánto dinero necesitamos para la empresa. Por lo que esa, podría ser otra debilidad.

Dentro de las **oportunidades**, creemos que, al ser un mercado en constante expansión, podríamos hacernos un hueco en este. Además, hemos estudiado el mercado, y hay bastantes pocas aplicaciones de este tipo, y que den este tipo de servicios. Por lo que, como el sector tecnológico es un sector en constante expansión quizás podríamos encontrar a un 'target' al que sí le gustamos, ya que, poco a poco, hay una concienciación mayor sobre la necesidad de cuidar el planeta.

Para finalizar este análisis, deberíamos mencionar las **amenazas** externas. Creemos que las máximas amenazas pueden ser la competencia con más experiencia, pues aunque hay poca, hay aplicaciones que dan servicios similares, que pueden tener mucha más experiencia en el sector. Además, como todo, cambia, y los consumidores pueden acabar yéndose a otro tipo de aplicaciones, o directamente, olvidarse de ellas.

Y por último, la más importante. Los bancos son muy reacios a dar dinero porque si. Y quizás, si creen que esta empresa, es muy difícil de sacar a delante, puede que no quieran financiárnosla.

4. Plan Operativo de Marketing y ventas.

Desarrollar un buen plan de marketing va a ser necesario e importante para la obtención de ventas y captación de nuevos clientes por parte de la empresa.

● POLÍTICA DE PRODUCTO DE LA EMPRESA

En un primer momento, como la aplicación es gratuita, en esta primera versión no hay grandes detalles que destaquen. Pues, simplemente se pretende captar al público y que así más tarde puedan descargarse la aplicación premium.

En esta versión, como ya hemos explicado antes, hay una oferta personalizada, en la que, pagando una cuota mensual tienes más consejos personalizados, por tu vida cotidiana. Así como poder calcular tu huella de carbono, y demás formas de contaminación.

● POLÍTICA DE PRECIOS

Los precios que se van a poner en esta aplicación, no van a pretender ser más bajos que la competencia sino, simplemente, que se ajusten a lo que las personas estén dispuestas a pagar.

¿Qué criterios se tendrán en cuenta para fijar el precio de cada producto?

-El trato personalizado.

-Psicología.

-Tener un margen de beneficio.

Política de promoción de la empresa.

En Ecolife no solo somos conscientes de cuidar el medio ambiente, sino que también sabemos de la importancia de darnos a conocer para que la gente pueda aprovecharse bien de lo que ofrecemos.

Por ello, en ningún momento serán obligados a nada. Tendrán un mes de prueba, y si les interesa, ya después podrían contratar la versión Premium, por veinte euros al mes.

● OBJETIVOS DE LA PROMOCIÓN DE LA EMPRESA

Serán:

- Crear “Ecolife” una marca reconocida por todo el mundo.
- Presentar lo que ofrecemos y dar a conocer nuestros precios.
- Diferenciarnos de la posible competencia.

Acciones publicitarias, promociones y medios utilizados.

Sabemos que para tener unos buenos resultados hay que dar una buena imagen, ya que lo más importante es el primer contacto con los clientes.

Las acciones concretas serán:

- Creación de la página web.
- Campaña publicitaria en diferentes redes sociales de internet.
- Regalo de un cactus a los 20 primeros clientes.

● CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Al ser una aplicación de móvil, la principal plataforma será en el APP STORE o el APPLE STORE de los móviles Android y IOS. Pero también tendremos la página WEB, que servirá para informar más a fondo de qué va nuestra aplicación.

5. TRÁMITES A REALIZAR PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.

Si hay algo que tenemos que tener en cuenta es que la mayoría de trámites se tienen que presentar antes del inicio de la actividad de la empresa.

- **Trámites administrativos.**

Como estamos comenzando una nueva actividad desde cero, debemos cursar el alta censal en Hacienda con el modelo 036 y darnos de alta como autónomos en la Seguridad Social. Para cumplimentar estos trámites debemos rellenar un impreso con las siguientes páginas:

PÁGINA 1

- Datos identificativos.
- CAUSAS DE PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN.
- TIPO CASILLA CAUSA DE PRESENTACIÓN ALTA.
- Lugar, fecha y firma.

PÁGINA 2A

- IDENTIFICACIÓN

A) Personas físicas.

Residencia y nacionalidad.

Identificación.

Datos de teléfonos y direcciones electrónica.

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes).

Domicilio a efectos de notificaciones (solo si es diferente del domicilio fiscal)

Establecimientos permanentes.

B) Personas jurídicas o entidades.

Residencia o constitución.

Identificación.

Domicilios: Domicilio fiscal en España.

Forma jurídica o clase de entidad.

-También tendremos que darnos de Alta en el **IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS** (I.A.E)

Habrá que darse de alta tantas veces como actividades se realicen.

Respecto a la Seguridad Social tendremos que darnos de alta en el régimen **Especial de Trabajadores Autónomos** (R.E.T.A)

Necesitaremos:

-Tendremos que presentar el modelo TA-0521 en alguna de las administraciones de la Seguridad Social junto con fotocopia del DNI o equivalente y fotocopia del alta en Hacienda.

6. BALANCE DE LA SITUACIÓN DEL PRIMER AÑO.

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuenta de resultado provisional	1er año	Notas
Ingresos		Esto corresponde a los 11 meses del año, porque el primer mes no se cobra, son 20 euros al mes por 20 clientes que estimamos tener.
Ventas previstas	4.400 €	
Préstamo	20.000 €	
Total ingresos	24.400 €	
Gastos		
Gastos explotación		
Compras -Cactus	60 €	
Servicios -publicidad	200 €	
Tributos -Impuestos	300 €	
Gastos de personal -Página WEB y APP. -Sueldos -Seguridad Social	500 € 11.700 € 600 €	Pago único. Que corresponde a un sueldo mensual de 975€ en el primer año.
Amortizaciones -equipo informático	300 €	
Total gastos	13.660 €	
Pérdidas y ganancias = ingresos - gastos = 24.400 - 13.660 = 10.740€		

BALANCE

ACTIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	-Equipos para el proceso de la información - 300 € -MARCA - 663€
ACTIVO CORRIENTE	-Clientes - 4.400€ -IVA Soportado - 300€ -BANCO - 16.397€ -CAJA - 8.000€
TOTAL	30.060 €
NETO	-Capital - 1.000€ -P Y G - 8.060€ Perdidas: SALARIOS - 11.700€ WEB - 500€ CACTUS - 60€ PUBLICIDAD- 200€ GANANCIAS: Ventas - 4.400€
TOTAL	9.060€
PASIVO	
PASIVO NO CORRIENTE	-Préstamo a largo plazo - 20.000€
PASIVO CORRIENTE	-Acreedores - 300€ -IVA REPERCUTIDO-400€ -Seguridad Social - 300€
TOTAL	21.000€
TOTAL NETO + PASIVO	30.060€
ACTIVO = PASIVO +NETO	30.060€ = 30.060€