

R|Y|C|O

Recicla y ahorra, así de fácil

1-PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

RYCO es un proyecto innovador capaz de aportar nuevas utilidades en el mercado. La finalidad de esta es reciclar y contribuir al medioambiente con el objetivo de que el cliente pueda obtener una rentabilidad por sus pertenencias que él considere inútiles. De esta manera logramos nuestros objetivos principales, beneficio económico y aprovechamiento de materiales inutilizables de nuestros clientes.

Por nuestra parte la compra de los materiales estará enfocada en recursos electrónico-digitales, informáticos, telefónicos y domésticos. El funcionamiento de esta empresa consistirá en la compra de dichas pertenencias del cliente previamente analizadas y comprobadas en cuanto al estado de los suministros y/o componentes de estos. Seguidamente, nuestro personal se encargará de ordenar las cosas según su utilidad y características. De esta manera buscaríamos terceras personas y/o proveedores que estén interesados en la compra de estas piezas.

Para nosotros lo importantes son los clientes de modo que ellos serán quienes elijan el modo de servicio, en RYCO encontrarán la comodidad de acudir físicamente a la tienda o almacén para vender o adquirir cualquier tipo de material, es decir, no solamente podrán vender sus pertenencias menos útiles para ellos, sino que también pueden comprar productos de otros clientes que nuestra empresa ya haya comprado y comprobado previamente. Existe la posibilidad de consultar información por la página web y número de teléfono, de modo que podrán estar informados de nuestra disponibilidad y resolver cualquier tipo de duda o cuestión.

Mediante nuestra aplicación podrán personalizar sus compras, combinando variantes del producto que estén dispuestos a comprar, recomendándoles otros materiales que puedan complementar sus intereses.

1.2 EVOLUCIÓN DEL PROYECTO: ORÍGENES Y ACTUALIDAD

Este proyecto se originó después de la reflexión acerca de las necesidades que tenemos como clientes, los promotores hemos llegado a la conclusión de que nos gustaría poder reutilizar materiales que sí son útiles por más que el producto no lleve a cabo su funcionamiento completo (como puede serlo un móvil que no funciona pero sigue teniendo una cámara en buen estado)sin que esto sea dañino para el medio ambiente ni para nuestros ahorros. Por este motivo decidimos crear una empresa que pueda satisfacer esta necesidad que teníamos tanto nosotros como gran parte de la población. RYCO nace de la necesidad de encontrar solución a los grandes problemas que provoca la tecnología y la electrónica, adaptando el mercado a las necesidades de nuestra sociedad.

Por un lado, en la actualidad se ha convertido en un sistema de los más contaminantes del mundo a causa de la rapidez en la que cambia la tecnología y la corta duración del funcionamiento efectivo de estos bienes, como podría ser una lavadora. Esto no debería ser normal, entre otras cosas por el elevado coste que suponen estos productos, sin embargo también supone otras consecuencias, como la mentalidad de “usar y tirar”. Así que nuestra empresa tiene como objetivo minimizar este impacto negativo en el medio ambiente haciendo uso de materias recicladas, cosa que además de ahorrarnos los gastos de materias primas también evita el maltrato a nuestro planeta y también provocar un cambio en la mentalidad de la sociedad.

Por otro lado, nuestra empresa está al tanto del cambio en la tecnología y la electrónica por lo que ofrece a nuestros clientes la posibilidad de adaptarse a estos cambios con un precio asequible. Con RYCO el cliente podrá encontrar una solución rápida, sencilla y barata para solucionar sus problemas en cuanto al funcionamiento de sus productos tecnológicos y electrónicos de alto coste.



1.3 PERFIL DE LOS PROMOTORES

Somos 2 jóvenes de segundo de bachillerato social:

- Con capacidades de negociación
- Facilidad de oratoria
- Con criterio juicioso para tomar las decisiones
- Con ganas de innovar
- Con pensamiento emprendedor
- Con buenas habilidades
- Buenas trabajando en equipo
- Siempre anteponiendo la razón
- Responsables
- Comprometidas con nuestro entorno social
- Manejo de las nuevas tecnologías
- Optimistas
- Con ganas de aprender

1.4 VALORACIÓN GLOBAL: PUNTOS FUERTES Y COHERENCIA

Los puntos fuertes que presenta nuestra empresa y hace que esta sea diferente al resto son:

-Contamos con canales de distribución tanto físicos, para aquellos clientes que prefieren realizar sus compras a la forma tradicional, como online ya que mediante nuestra aplicación nuestros clientes que prefieran comprar en línea podrán hacer uso de esta herramienta que se ha generalizado en los últimos años.

-Nuestra empresa presenta una gran ventaja en costes ya que trabajamos con materias recicladas ya que provienen de las materias que depositan nuestros clientes.

-Mejor posicionamiento en el mercado por el compromiso social y medioambiental. Cada vez más nuestra sociedad es consciente de la contaminación y por lo tanto la población está dispuesta a colaborar con aquellas empresas que tienen en cuenta el medio ambiente.

-Gama de productos más amplia, dispondremos de materiales y/o piezas para todo tipo de aparato digital, tecnológico, electrónico, electrodoméstico... cosa que en la actualidad no es muy común ya que en muchas ocasiones este mercado de última generación supone un gasto excesivo para muchas personas.

-Disponibilidad de productos recientes y novedosos (somos una empresa comprometida con la actualidad informada de cambios y desarrollos).

-Incorporación de la tecnología ofreciendo una alta capacidad innovadora. La tecnología en la actualidad nos permite avanzar de forma notable y nuestra empresa utiliza esta herramienta para facilitar el proceso productivo y además digitalizar nuestra empresa para que llegue a más usuarios.

-Reconocido prestigio de marcas españolas en el mercado internacional. Si analizamos el mercado digital podremos observar que las marcas españolas tienen un alto prestigio tanto dentro del país como fuera, cosa que es clave para nuestra empresa debido a que esto nos da una oportunidad de tener una buena acogida por parte de los consumidores.

-Sector flexible con una gran capacidad de adaptación a los cambios de la demanda del mercado.

-Compromiso medioambiental ya que la base de nuestra empresa es cuidar del medio ambiente y poder satisfacer las necesidades de nuestra sociedad sin que esto sea perjudicial.

-Se tiene en cuenta los gustos y necesidades de los clientes debido a que los algoritmos que establecemos en nuestra empresa nos permiten conocer todo aquello que más llama la atención de nuestros clientes y aquello que necesiten.

-Precios asequibles y atractivos, nuestros precios permitirán a los compradores realizar sus compras sin preocupación y además pueden obtener grandes descuentos.

-Posibilidad de renovar los dispositivos/ productos ya que si analizamos nuestra

sociedad nos daremos cuenta de que en este momento la tecnología y lo digital forman gran parte de nuestro día a día y las personas tienden a seguir las modas cambiantes, así que nuestra empresa facilita este proceso.

Para garantizar la estabilidad de nuestra empresa, es necesario establecer una coherencia empresarial entre todos los departamentos. La dirección general de nuestra empresa se encargaría de tomar decisiones responsables estableciendo objetivos realistas que serán satisfacer las necesidades de nuestros clientes cuidando del medio ambiente y además obteniendo un beneficio. También se encargaría de: orientar la empresa para lograr estos objetivos, organizar los recursos dentro de los cuales se encuentran los suministros reciclados, fijar los procedimientos de producción, liderar a nuestros trabajadores para crear un clima favorable de trabajo y controlar si se está siguiendo el rumbo establecido. La administración y RRHH se encargará de seleccionar y gestionar a la plantilla de trabajadores para poder cumplir de la mejor forma los objetivos establecidos en la dirección general. El área de producción se encargaría de transformar las prendas recicladas en nuevos productos que sean del agrado de nuestros clientes minimizando los costes para aumentar el beneficio, asegurando la calidad del producto e introduciendo innovaciones tecnológicas. Y el área de marketing se encargará de investigar el mercado, crear estrategias y dar a conocer nuestra empresa junto con sus innovaciones y valores. Todas estas áreas irán coordinadas y trabajarán siempre con el mismo fin para dar coherencia a nuestra empresa.



2. PLAN DE MARKETING

2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIOS

Como habíamos nombrado recientemente ,RYCO es una empresa innovadora basada en un principio para contribuir a reducir la contaminación del medio ambiente y al reciclaje. Esta, mediante nuestra página web o redes sociales , permitirá a nuestros clientes comunicarse o ponerse en contacto con nuestra empresa para disponernos a la recogida de los productos electrónicos que el cliente quiera deshacerse. Nosotros le ofrecemos un precio adecuado en función de las condiciones y estado del material y si al cliente le parece bien nos disponemos a cargar el producto a nuestra flota de vehículos profesionales para que sean enviados a nuestra nave industrial donde una vez lleguen,serán despiezados en componentes y organizados en contenedores en función del componente del cual se trata.

Luego se pondrán en el mercado dichos componentes para su inmediata venta a empresas que necesiten proveedores que les suministran componentes para llevar a cabo sus actividades , también por supuesto a clientes que solo necesiten por ejemplo arreglar algún electrodoméstico y que la pieza que necesite se la proporcionaremos nosotros



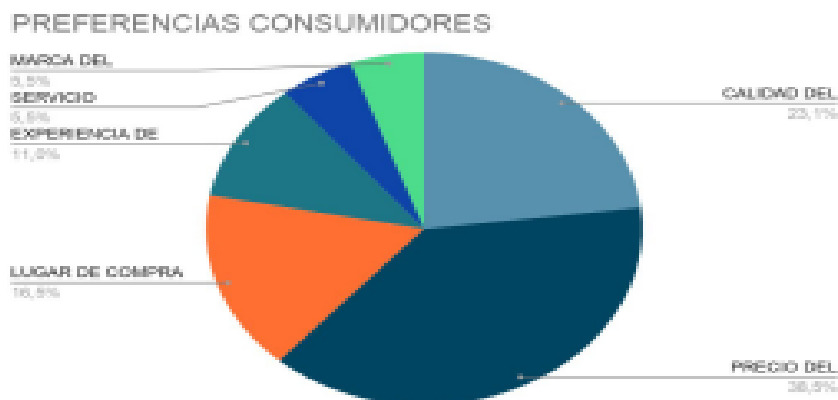
2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

Antes de empezar con el análisis del mercado, cabe destacar que el objetivo de este es detectar la demanda del mercado de reventa de productos actual para lanzar nuestra nueva empresa.

El mercado de reventa de productos es un mercado altamente cambiante. Este sector constituye una gran parte del grueso de la industria de España y este es un referente a nivel global. Además este sector tiene garantizada su supervivencia a largo plazo, pese a las difíciles situaciones económicas actuales que ponen en riesgo a muchas de las empresas innovadoras. Esto se debe a que todo español destina cierta parte de sus ingresos a dispositivos electrónicos.

La industria tecnológica registró unos ingresos de 6,3 billones el año pasado. En España, los habitantes de las cinco ciudades más grandes, constituyen la gran parte de los consumidores del sector. Muchos de estos consumidores optan por las opciones más económicas, que suelen coincidir con los productos internacionales.

Las preferencias de los consumidores las podemos observar en el siguiente gráfico. De este modo podemos deducir que el precio y la calidad del producto hacen a los consumidores decantarse por un producto electrónico u otro. También debemos señalar que los consumidores muestran interés por los productos low-cost y por el comercio online.



2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El mercado de reventa de productos electrónicos español está dominado mayormente por 5 empresas que trabajan a nivel mundial. Estas empresas son las siguientes : wallapop, milanuncios, ebay ,cash converters, nolotire . Estas facturan la mayor parte de las ventas del sector. Un claro ejemplo es wallapop que factura un cuarto del total de las ventas online.

CONCLUSIÓN

Tras realizar el análisis del mercado y el análisis de la competencia podemos concluir que el mercado de la reventa de productos electrónicos tiene un gran futuro aunque una competencia fuerte. Pese a esto, lo que diferencia nuestra empresa de las demás es que nosotros reciclamos y aprovechamos los componentes en perfecto

estado de los productos inútiles para venderlos y sacar un gran beneficio .

2.4 MARKETING MIX

Nuestra empresa otorga una gran importancia al marketing interno. Este consiste en la tarea de contratar, entrenar y motivar al personal. Un personal motivado es mucho más eficiente, en algunos estudios se habla de incluso el doble de productividad. Nuestra empresa se involucró con los trabajadores para favorecer un buen trato laboral, comunicativo y que potencie las relaciones humanas. Además les daremos a los trabajadores la oportunidad de ascender y mejorar en su lugar de trabajo, siempre partiendo del reconocimiento del esfuerzo que cada individuo realiza. Los empleados constituyen una parte importante de nuestra empresa, ya que son los encargados de vender el producto a los clientes.



2.5 IDENTIDAD CORPORATIVA

RYCO son las iniciales de la frase reutilización y compra de objetos. Hemos querido resumir así de forma global y concreta la idea general de nuestra empresa



3 PRODUCCIÓN Y CALIDAD

3.1 PRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS

El proceso productivo de nuestra empresa es intermitente, consta de diferentes etapas donde se emplea una tecnología innovadora.

En primer lugar, se transportarán los materiales reciclados que previamente hemos comprado para que sean llevados a nuestro almacén, donde pasan por un proceso de selección y clasificación de forma automática. Gracias a la utilización de máquinas desarrolladas para poder clasificar las cosas según la programación establecida. Una vez tengamos los materiales clasificados pasarán a ser desinfectados, donde quedarán como nuevos para asegurar la seguridad de nuestros clientes. Ante todo esto, cabe resaltar que son productos y piezas de segunda mano, pese a este periodo de comprobación, análisis y desinfección, el funcionamiento de estos no mejora.

A continuación, después de que los materiales se seleccionan gracias a una máquina especializada pasará por un control de calidad para verificar que no haya ningún tipo de imperfección. Las piezas ya verificadas, pasan a la etapa de clasificación, cada tipo de materia tendrá un orden especializado dependiendo del ámbito al que pertenezca. Posteriormente pasará por la supervisión del encargado, luego esta se secura para poder verificar su rendimiento.

Por otro lado en el área de empaquetado se preparan para que queden listos y así exponerlos en la tienda o almacén, donde los clientes podrán comprarlos, o llevar el pedido al proveedor, cliente, empresa o tercero que esté interesado en el producto. Todo esto se llevará a cabo siempre que antes los bienes hayan pasado un control de calidad que dará el visto bueno para etiquetar y empaquetar el producto terminado y su posterior distribución.

3.2 CALIDAD

Como ya hemos comentado anteriormente nuestros productos pasan por diversos controles de calidad llevados a cabo por las personas especializadas en el ámbito requerido. Nuestro equipo encargado del control de calidad también se encargará de obtener la información necesaria acerca de los estándares de calidad que el mercado espera y a base de esta información se controlará cada proceso hasta la obtención del producto. Además se detectan los problemas antes, cosa que permite que se puedan corregir fácilmente y de forma más rápida. El objetivo del control de calidad de nuestra empresa es cumplir de forma asegurada los objetivos de nuestra empresa ofreciendo un producto único y diferenciado del resto.

3.3 EQUIPAMIENTOS E INFRAESTRUCTURAS

El equipamiento e infraestructuras que nuestra empresa necesita para poder desarrollar su actividad son:

- Local donde se desarrollará la actividad.
- Máquinas para el proceso productivo: clasificadora, envolvedoras, armadora de bolsas.
- Camiones para transportar la materia y los productos recién comprados o ya acabados.
- Indumentaria de trabajo: Guantes, chalecos, pantalones, botas, gafas...

3.4 SEGURIDAD E HIGIENE

En nuestra empresa la seguridad e higiene son un factor imprescindible a la hora de desarrollar nuestra actividad por eso es que se lleva un seguimiento de todos los procesos productivos con el objetivo de supervisar que las condiciones de producción son óptimas. Asimismo se tiene en cuenta la seguridad de nuestros trabajadores fomentando un clima seguro y óptimo. Se realizarán revisiones periódicas que comprobarán el estado de las maquinarias y también habrá un servicio de limpieza que se encargará de que las condiciones higiénicas sean las esperadas por parte de los dirigentes.

3.5 MEDIO AMBIENTE

Uno de los factores principales de nuestra empresa es el cuidado del medioambiente, de hecho este factor es una de las razones que nos ha impulsado para la creación de nuestra empresa. RYCO cumple con todas las normativas legales relacionadas con el medio ambiente. A continuación analizaremos las leyes medioambientales con relación a nuestra empresa.

En cuanto a la ley de responsabilidad medioambiental, se evitarán y se previenen los daños en este sentido. La identidad de la empresa se ve reflejada con la protección medioambiental. El ruido no será problema ya que la maquinaria estará alejada de la zona urbana. Los productos se acaban de completar allí y seguidamente son llevados a las tiendas para exponerlos (los clientes pueden acudir tanto a la tienda como a la fábrica o almacén para comprar o vender sus pertenencias). Y en cuanto a las leyes correspondientes con los gases de efecto invernadero y calidad de aire por protección de la atmósfera no habrá ningún tipo de problema, RYCO no produce ni fabrica materiales, únicamente comprueba y analiza su estado y funcionamiento para saber cual es su rendimiento y así, poder aprovecharlos de vuelta, ya sea desde un único suministro o descomponiendo un producto más completo y seleccionando las piezas más valiosas y útiles.

4. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

4.1 Análisis estratégico y definición de objetivos

ANÁLISIS INTERNO

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">- Falta de experiencia en el sector.- Nueva forma de trabajo.- Falta de contactos.- Falta de financiación.	<ul style="list-style-type: none">- RYCO ofrece una gama mucho más variada de productos de todo tipo.- Nuestros productos siguen un proceso de producción de manera respetuosa con el medioambiente.- Gracias a nuestras redes sociales tenemos un gran potencial de atención .- Contamos con la venta online y física que hace que nuestro negocio llegue a más público-Contribuimos al reciclaje

ANÁLISIS EXTERNO

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- Más apertura del mercado.- Disminución de costes para escalar.- La preocupación creciente sobre el medio ambiente por parte de la sociedad.- La demanda fija de productos electrónicos de primera mano.<ul style="list-style-type: none">- Expansión en los mercados emergentes.- Diversificación de los productos.- Apoyo de organizaciones.	<ul style="list-style-type: none">- Crisis económica en términos globales.- Falta de asesoría técnica.- Modificaciones en los precios de mercado.- Saturación del mercado.- Variaciones en la demanda.- Posible entrada de nuevos competidores.- Inestabilidad política.- Cambios en las normativas legales.- Competencia con mayor experiencia.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO OBJETIVOS A MEDIO PLAZO

<ul style="list-style-type: none">→Aumentar ventas anuales.→Lograr nuevos clientes.→Mejorar el tiempo de resolución de las quejas de los clientes.→Suministrar productos de calidad superior a nuestros clientes.→Disminución del tiempo de distribución.→Vender online en otros países tenga o no presencia de nuestra tienda física.	<ul style="list-style-type: none">→Encontrar nuevas instalaciones para disminuir el alquiler.→Reducir devoluciones.→Mejorar los tiempos de producción.<ul style="list-style-type: none">→Aumentar la productividad.→ Abrir más tiendas.→Buscar nuevas perspectivas en la industria.→Convertirnos en uno de los principales proveedores de componentes electrónicos .→Crear un buen impacto en el medio ambiente.
---	--

4.2. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA. RECURSOS HUMANOS

En nuestra empresa se deben realizar cuatro funciones principales:

- Función de dirección: se llevará a cabo por los dos promotores del proyecto aunque estos podrán consultar a un experto en caso necesario.
- Recogida de los productos electrónicos para su despiece : se realizará por parte del personal de la empresa bajo la responsabilidad de un encargado o encargada que se asegurará de que el proceso se realice de forma correcta.
- Despiece del producto : se llevará a cabo gracias al trabajo de los empleados de RYCO
- Distribución del producto: será dirigida por el departamento comercial
- Marketing: al igual que la distribución será realizado por el departamento comercial.
- Administración financiera: por un grupo de personal cualificado y especializado en la administración financiera.

La evolución esperada de la plantilla de nuestra empresa es óptima. Se espera aumentar el personal cualificado y especializado en la materia. Además en nuestra empresa se brindará la oportunidad a todos los trabajadores de mejorar y ascender en su lugar de trabajo.

4.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Nuestra empresa no tiene sólo en cuenta los aspectos puramente económicos, ya que esto va en contra de los principios que defiende. Esta se preocupa también por los aspectos sociales o las externalidades que pueda producir e intenta mitigarlos. Nuestra empresa se basa en tres ejes: clientes, trabajadores y medio ambiente.

En primer lugar hablaremos de los clientes. Nuestra empresa se compromete con ellos a ofrecerles el producto con la mejor calidad y cerciorarse de que esto es así. En el caso de que algún cliente tenga queja, éste será atendido debidamente y con un trato personal, ya que cada cliente para nuestra empresa cuenta.

En segundo lugar, fijamos ahora la visión en los trabajadores. Nuestra empresa se compromete a elaborar códigos de conducta interna, además de intentar siempre conciliar la vida familiar de los trabajadores con la laboral. Además se crearán mecanismos de comunicación tanto horizontales como verticales, para así favorecer el buen clima laboral. Comprendemos y valoramos positivamente el esfuerzo que realizan nuestros trabajadores, es por esto, que ellos constituyen uno de nuestros ejes vertebradores.

En tercer lugar, analizaremos el factor medio ambiental. Nuestra compañía se responsabiliza de empaquetar y distribuir toda su gran gama de componentes electrónicos de la forma más respetuosa posible con el medioambiente. Todo esto con el fin de trabajar por dejar un planeta verde y saludable para las generaciones venideras.

Por último, no podemos dejar de lado la ética que caracterizará a nuestra empresa. Esta se basará en la honradez, el respeto de las leyes y el medio ambiente, el cumplimiento con el estado de las obligaciones financieras y la transparencia informativa y contable.

Responsabilidad Social Empresarial (RSE)



4.4 INNOVACIÓN

RYCO es una empresa que va ligada de forma directa e indudable al término innovación tan reclamado y deseado por parte de nuestra empresa y economía.

Por un lado, cuenta con grandes innovaciones en el proceso selectivo. Como ya hemos comentado anteriormente nuestra empresa se destaca por el uso de componentes en perfecto estado reciclados de productos electrónicos.

5. ÁREA JURÍDICO-FISCAL

5.1 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

La forma jurídica de nuestra empresa es una sociedad limitada SL. Ha sido elegida ya que es la opción que mejor se adapta a las necesidades de nuestra empresa . Esta forma jurídica cuenta con las ventajas que permitirán a nuestra empresa conseguir sus objetivos. Estas ventajas son:

- El número de socios es el mínimo posible.
- La responsabilidad de los socios es limitada, así podremos proteger nuestro patrimonio personal.
- Las sociedades tienen mayor facilidad de acceso al crédito bancario ya que a los bancos les ofrecen una mejor información sobre su funcionamiento y además el hecho de ser Sociedad suele ofrecer una mejor imagen

El gasto de constitución medio en España de una SL es de 600 euros. Además debemos tener en cuenta que el capital mínimo es de tan solo 3000.

Los trámites que se deben llevar a cabo para constituir la sociedad anónima son los siguientes:

1. Certificación negativa del nombre en el registro mercantil.
2. Certificación depósito capital social en la entidad financiera.
3. Estatutos+Escritura constitución en el notario.
4. NIF provisional/Alta censal en la agencia tributaria.
5. ITPAJD en la hacienda de la comunidad autónoma.
6. Inscripción de la escritura de constitución en el registro mercantil provincial. 7. NIF definitivo en la agencia tributaria.
8. Inicia habitual de actividades.

5.2 OBLIGACIONES PROPIAS DE LA ACTIVIDAD

Las obligaciones fiscales de nuestra empresa son:

- Impuesto de sociedades que se corresponde con el 15% para nuevos empresarios.
- Seguridad social, se corresponde con el 30% del sueldo del trabajador. - Impuestos municipales

5.3. PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACIÓN OFICIAL

Las licencias o permisos que se requieren para iniciar la actividad son los siguientes:

- Permiso de obras, para acondicionar el local a nuestra necesidad de producción.
- Licencia de apertura, debe ser solicitada al ayuntamiento para poder iniciar la actividad económica.
- Número de patronal y comunicación de apertura que debe de ser solicitada a la Tesorería general de la Seguridad social.
- Plan de prevención de riesgo que tiene el objetivo de evitar sanciones.
- Autorización de apertura por la comunidad autónoma, a través de ella lo que se consigue es acreditar que la actividad se ejerce conforme a los estándares mínimos



6 PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

6.1. PLAN DE INVERSIONES

INVERSIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Edificio y locales	7000	0	0
Instalaciones, maquinaria	36500	5500	500
Mobiliario	3500	250	450
Equipos para procesos de información	3500	700	1400
Aplicaciones informáticas	500	25	26,25
Total	51000	6475	2376,25

6.2. AMORTIZACIONES

ELEMENTOS AMORTIZABLES	AMORTIZACIÓN
Edificios y locales	10%
Maquinaria	10%
Mobiliario	10%
Equipos para procesos de información	10%

6.3. PLAN DE FINANCIACIÓN

PLAN DE FINANCIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Recursos propios	10400	2350	2200
Créditos y préstamos	45820	46166	50219,67

Subvenciones	0	0	0
Total	56220	48516	52419,67

6.4. CUENTA DE EXPLOTACIÓN

Partidas de ingresos y gastos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	270000	283500	297675
Ing financieros	300	600	900
Compras	58800	61740	64827
Gastos personal	123200	129360	135828

Servicios prof independientes	5000	5250	5512,5
Arrendamientos y cánones	12000	12360	12978
Amortización de Inmovilizado	7100	7947,5	8485,125
Gastos financieros	750	1500	2000
Impuestos (20%)	12690	13188,5	13788,875

6.5 BALANCE COMPLETO Y CUENTA DE RESULTADOS

	ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	A) ACTIVO NO CORRIENTE	63900	71527, 5	76366, 125		A) PATRIMONIO NETO	54765, 05	56509, 05	58660, 55
	I. inmovilizado intangible					A-1) FONDOS PROPIOS			
206	Aplicaciones informáticas	500	525	551,2 5	100/1 02	Capital social /capital	3005, 05	3005, 05	3005, 05
	II. Inmovilizado material				112	Resultado del ejercicio	50760	52754	55155, 5
210	Terrenos y bienes naturales	7000	7000	7000	129	A-2) SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS INCLUIDOS	1000	750	500
211	Construcciones	20000	22000	25000		B) PASIVO NO CORRIENTE	42600	42916, 5	45819, 675
213	Maquinaria	35000	40000	40000					
214	Uillaje	1500	2000	2500	170	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	29700	32916, 5	38519, 675
216	Mobiliario	3500	3750	4200	173	Proveedores de inmovilizados a largo plazo	12900	10000	7300

217	Equipos para procesos informáticos	3500	4200	5600					
218	Elementos de transporte	0	0	0					
-281	Amortización acumulada de inmovilizado material	7100	7947,5	8485,125					
	B) ACTIVO CORRIENTE	37400	31731,05	33174,1		C) PASIVO CORRIENTE	3934,95	3833	5060
	I. Existencias				520	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	750	750	850
300	Mercaderías	10000	15500	22099,1	523	Proveedores de Inmovilizado a corto plazo	1750	1600	2250
	II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar				400	Proveedores	520	300	850
430	Clientes	3500	4000	4275	401	Proveedores, efectos comerciales a pagar	200	600	450
431	Clientes efectivos a cobrar	7000	6150	3450	410	Acreedores por prestaciones de servicios	0	0	0
440	Deudores	6500	3731,05	1150	475	Hacienda pública, acreedora por conceptos fiscales	300	303	305
	III efectivo y otros activos líquidos equivalentes				476	Organismos de la Seguridad Social, acreedores.	414,95	280	355
570	Caja, euros	2200	350	700					
572	Bancos e instituciones de	8200	2000	1500					

	crédito, vista, euros	c/c							
	TOTAL ACTIVO (A+B)	10130 0	10325 8,55	10954 0,225		TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO(A+B+C)	10130 0	1036 258,5 5	10954 0,225
	Ventas	27000 0	28350 0	29767 5					
	Compras	58800	61740	64827					
	Gastos personal	12320 0	12936 0	13582 8					
	Servicios prof independientes	5000	5250	5512, 5					
	Arrendamientos y canones	12000	12360	12978					
	Amortización de Inmovilizado	7100	7947, 5	8485, 125					
	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	63900	66842 ,5	70044 ,375					
	Ing financieros	300	600	900					
	Gastos Financieros	750	1500	2000					
	RESULTADO FINANCIERO	-450	-900	-1100					
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	63450	65942 ,5	68944 ,375					
	Imp sobre beneficios 20%	12690	13188 ,5	13788 ,875					

6.6. ANÁLISIS DE RIESGOS EMPRESARIALES. VALORACIÓN GLOBAL DEL PROYECTO

Tras realizar el análisis financiero previsto para nuestra empresa en el transcurso de 3 años, hemos llegado a las siguientes conclusiones. El primer año RYCO llevaría a cabo la venta de 1500 componentes al mes, con esta cifra obtendría unos beneficios de 50760 y los dos siguientes, tal y como se muestra en el cuenta de pérdidas y ganancias aumentan perspectivamente. Por otra lado, como podemos observar el fondo de maniobra es positivo a los tres años. Esto permitirá a la empresa hacerse responsable de todas sus deudas a corto plazo.

Estos beneficios permiten recuperar la cantidad invertida en el inicio y con el transcurso del tiempo un aumento notable en las ganancias de la empresa. Concluyendo, el análisis muestra una clara rentabilidad del proyecto.

7. ANEXOS

7.1 OTRAS INFORMACIONES

Encuesta y página web

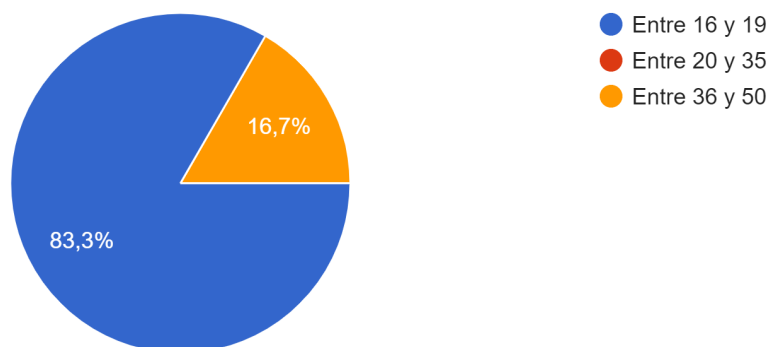
7.1.1 PÁGINA WEB. <https://rycocomponents.wixsite.com/website>

Nuestra tienda online fue fundada por un grupo de profesionales dedicados a crear soluciones innovadoras, inteligentes y fáciles. En RYCO garantizamos que cada compra que realices será un proceso sencillo, de principio a fin. Navega por nuestro sitio web y contáctanos en caso de tener alguna duda o comentario.

7.1.2 ENCUESTA.

Como conclusión para nuestro proyecto decidimos crear una serie de preguntas en un formulario, estas estaban relacionadas con el funcionamiento de los productos que RYCO se encarga de analizar y comprobar para así poder trabajar y operar con ellos, como ya pueden ser : dispositivos móviles, tabletas, cámaras, todo tipo de electrodomésticos y digitales... etc.

Edad
24 respuestas



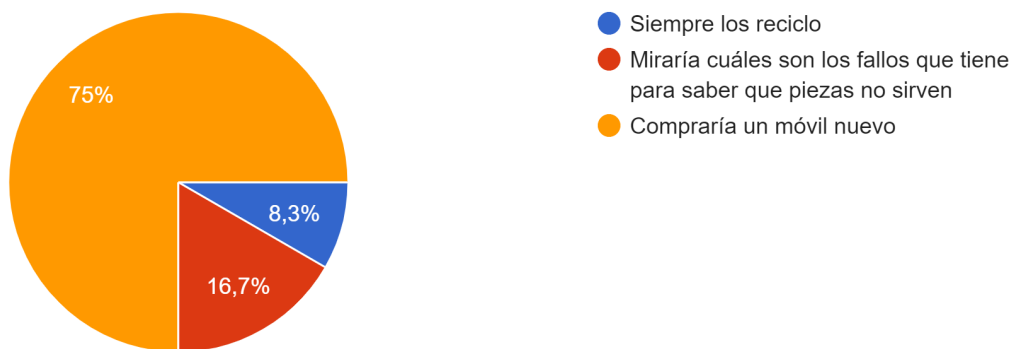
Este formulario fue planteado para usuarios jóvenes y adolescentes, quienes tienen una mayor percepción de la actualidad tecnológica, sin embargo, en ella también participaron usuarios más adultos. El total de las preguntas eran diez, y algunas de estas eran similares para comprobar la relación de los porcentajes de estas. Han salido bastante cohesionados y coherentes, al nivel de lo esperado, a pesar de esto han habido excepciones pero no más allá de las expectativas. Los temas a tratar en esta principalmente han sido; los precios, la durabilidad y el conocimiento de los usuarios sobre los dispositivos y sus fines.

Veamos las respuestas y los resultados del formulario.



¿Qué solución buscarías si tu móvil deja de funcionar definitivamente?

24 respuestas



En la primera pregunta se encaminan los resultados de este formulario, la gran mayoría de personas compran y dejan de usar sus dispositivos a medida que estos dejan de funcionar. Muy pocos son los que se interesan por el contenido de estos y sorprendentemente es menor el porcentaje que únicamente decide reciclarlos, a priori una tarea menos costosa que el 16,7%.

Hay una pregunta similar con productos electrodomésticos y digitales, aunque los resultados no varían respecto a estos.

¿Alguna vez has comprado piezas por separado de algún móvil, lavadora, cámara, ordenador, etc.?

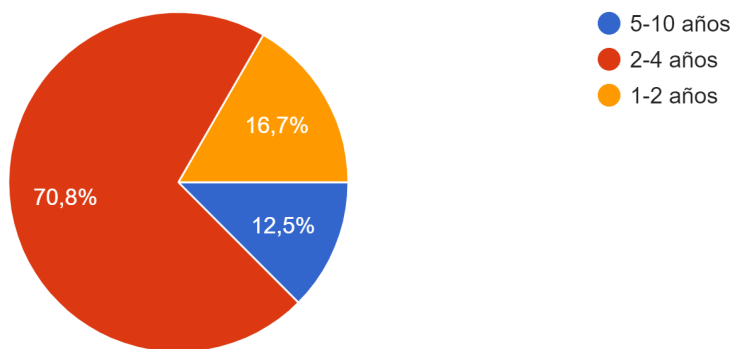
24 respuestas



En esta pregunta hay más variedad de respuestas. La mayoría de personas nunca o casi nunca han comprado por piezas los aparatos o han comprado alguna pieza de estos, aunque un 20,8% sí lo hace en ocasiones y un 4,2% lo realiza de forma habitual. Por una parte esto es lo que RYCO pretende potenciar, la adquisición de piezas que llevan a cabo el funcionamiento de nuestros aparatos tecnológicos sin la necesidad de desembolsar una gran cantidad de dinero, además de contribuir al medioambiente

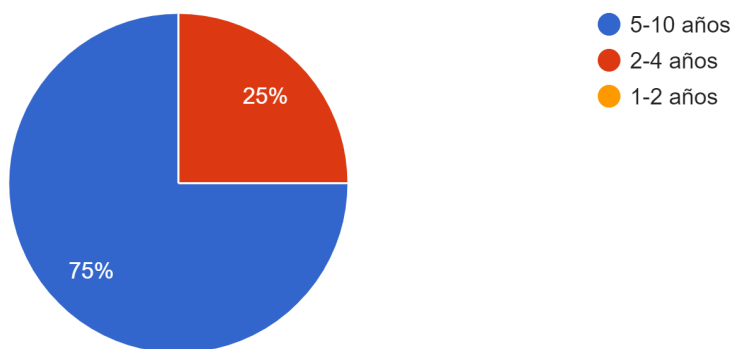
¿Cuánto tiempo te dura una Tablet o un móvil?

24 respuestas



¿Y un electrodoméstico u otro aparato electrónico similar?

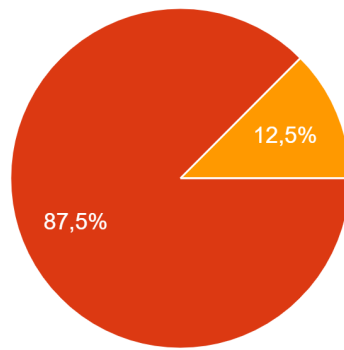
24 respuestas



Dos preguntas, dos diferentes aparatos tecnológicos. Como era de esperar, la mayoría de consumidores concuerdan en que los dispositivos móviles son menos duraderos que los electrodomésticos. En el foro de opiniones, muchos de ellos nos comentaban que su durabilidad era muy ligera y que era un problema que veían a la hora de decidir por cuál se decantaba entre sus opciones, sin embargo con los electrodomésticos no han tenido tantas quejas, la mayoría de ellos aseguraban tener pocos percances con estos. Este problema también se ve involucrado en muchos usuarios, y es por ello que nuestro proyecto está destinado a resolver sus complicaciones. Con nuestro sistema de recambio y reutilización podemos alargar la vida de estos grandes o también pequeños dispositivos, haciendo que la utilización de estos pueda seguir siendo llevada a cabo sin que surja la necesidad de gastar una mayor cantidad de dinero por un rendimiento muy similar al que nosotros estamos dispuestos a ofrecer. Siempre con la seguridad y la participación de nuestro personal especializado en este sector.

¿Cuál es tu percepción de los precios sobre estos dispositivos cuando vas a comprar uno?

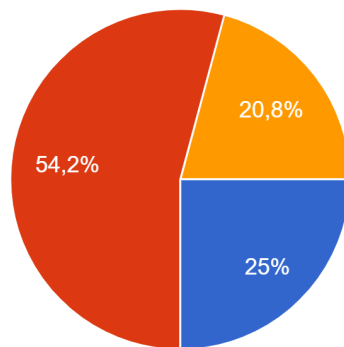
24 respuestas



- Creo que el más barato es el más flojo, intento buscar algo más costoso
- El término medio es mi punto, ni muy barato ni muy caro
- Me fijo normalmente en los más caros, sin duda por algo lo son, para mí son los mejores

¿Cuánto dinero te gastas en ellos?

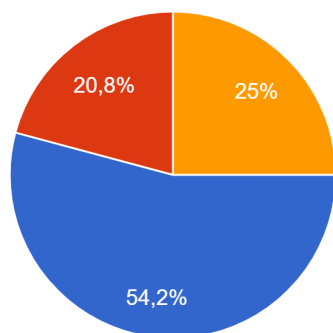
24 respuestas



- Entre 100-150€
- Entre 200-300€
- Más de 450-500€

¿Cuándo vas a comprar estos dispositivos, la marca influye en tu decisión? Apple, Sony, Samsung...

24 respuestas



- La verdad que no, no me importa llevar un móvil sin marca prestigiosa
- Si puedo comprarme un Iphone entre otros, me lo compro
- Sinceramente sí

Estas tres preguntas están muy relacionadas. Gran parte de los usuarios partícipes en este formulario optan por opciones de precio medio antes que las más baratas o las más caras, sin embargo en la tercera pregunta hay una igualdad entre las personas que sí son influenciadas por el prestigio social, aunque la otra gran parte del 54,2% afirma lo contrario,

Estas han sido creadas a modo de curiosidad sobre el consumidor, pero la conclusión que podemos sacar de estas es que los precios bajos de los productos finales no resultan fiables para las personas a no ser que se trate de algunas bajadas de precio de las marcas prestigiosas.

¿Crees que reutilizar estos dispositivos, electrodomésticos, etc, es bueno para el medioambiente?

24 respuestas



Sin duda esta última pregunta es bastante interesante. Como afirma el Comité Económico y Social Europeo el impacto de la economía circular **en** el consumo, si alargamos un año el uso de los aparatos **electrónicos** se podría llegar a reducir las emisiones de CO2 de la próxima década **en** un 29%, y hasta **en** un 43% si lo alargamos dos años. A pesar de esto aproximadamente un 40% de los usuarios no tienen noción de lo que esto supone para nuestro planeta. De hecho un 4,2% cree que es perjudicial para la salud del medioambiente. ¿Increíble no?

Este también es uno de los grandes objetivos de RYCO, resolver dudas e informar de la importancia de este tema. La ignorancia en este aspecto no puede pasar desapercibida y cuidar del medioambiente reciclando estos dispositivos supondría un gran cambio en el futuro y también en el presente.