

La Jamonera

Trabajo realizado por: Blanca Trillo, Paula Fernández y Santiago Martin.

L

## Índice:

Resumen del Proyecto.

- ▶ Presentación de la empresa: (Nombre y localización de la empresa, objetivos de la empresa, dirección de la empresa y sus funciones).
- ▶ Análisis del entorno.
- ▶ Criterios de departamentalización (Organigrama de la empresa).
- ▶ Plan de marketing.
- ▶ Plan de operaciones.
- ▶ Plan de RRHH.
- ▶ Plan económico-financiero.
- ▶ Plan juridico-fiscal.
- ▶ Calendario de implantación.
- ▶ Liderazgo.
- ▶ Dirección de RRHH y sus funciones:
- ▶ Reclutamiento, selección y formación del personal.
- ▶ Pirámide de Maslow.
- ▶ Contrato de trabajo.
- ▶ Dafo.
- ▶ Trámites para formar una empresa en China (según tu sociedad).
- ▶ Balances (2015,2016,2017).
- ▶ Segmentación de la empresa.
- ▶ Bibliografía.

1. Presentación de la empresa:

### ➤ La Jamonera y CIA, S.C.:

Nuestra empresa con sede central en Madrid, España; somos exportadores de jamón serrano, además de otros productos procedentes del propio jamón, pero principalmente, jamón serrano.

1.2 Localización comercial y de servicios:

#### Proximidad de la demanda:

Nuestro producto será llevado a supermercados, restaurantes, ultramarinos, etc. Dónde allí, contaremos con un amplio personal cualificado para el tratamiento de dicho producto.

#### Visibilidad del local:

En nuestro caso, tendríamos que investigar que restaurantes, carnicerías o supermercados están situados en sitios comerciales óptimos y cuáles de ellos tienen más consumidores; y por lo tanto, con cuál de ellos podríamos obtener el máximo beneficio.

#### Facilidad de comunicaciones:

Tanto los supermercados o ultramarinos, como los restaurantes, contarán con un parking 24h gratuito para nuestros clientes; ya que la ciudad de Shanghái es una de las más pobladas de la república china.

También nuestros clientes contarán con un servicio de guardería en el caso de que vayan a realizar sus compras o vayan a nuestros restaurantes, para que cómodamente puedan disfrutar de su paso por nuestros comercios.

### 1.3 Estudio del mercado:

Hemos estudiado a nuestros futuros clientes y dado que para ellos el número 8 simboliza la prosperidad y la fortuna, pagando incluso grandes cantidades de dinero por matriculas de coche, por ejemplo, que poseen el número 8 o incluso intentar que un hijo nazca en una fecha que contenga dicho número.

Por este mismo motivo, hemos decidido que nuestros envases contengan 8 lonchas y que el precio de venta en supermercados de nuestro producto sea de 88 yuanes que son 11.26 euros. Todo esto aparecerá indicado en nuestros envases para hacer más llamativo nuestro producto a los ojos de nuestros futuros compradores.

#### 1.4 Localización industrial:

- **Proximidad de la demanda:**

Nuestro producto será llevado a supermercados, restaurantes, ultramarinos, etc. Dónde allí, contaremos con un amplio personal cualificado para el tratamiento de dicho producto.

- **Visibilidad del local:**

En nuestro caso, tendríamos que investigar que restaurantes, carnicerías o supermercados están situados en sitios comerciales óptimos y cuáles de ellos tienen más consumidores; y por lo tanto, con cuál de ellos podríamos obtener el máximo beneficio.

- **Facilidad de comunicaciones:**

Tanto los supermercados o ultramarinos, como los restaurantes, contarán con un parking 24h gratuito para nuestros clientes; ya que la ciudad de Shanghai es una de las más pobladas de la República China.

También nuestros clientes contarán con un servicio de guardería en el caso de que vayan a realizar sus compras o vayan a nuestros restaurantes, para que cómodamente puedan disfrutar de su paso por nuestros comercios.

#### 1.5 Objetivos de la empresa:

- II. El objetivo de nuestra empresa es exportar a otras empresas, ya bien sean carnicerías, supermercados, restaurantes...
- III. Elegiremos empresas con un tamaño pequeño; y para ello tiene que cumplirse lo siguiente:
  - Nº de trabajadores: 10 a 50.
  - Valor anual de ventas mayor o igual a 25.000€.

#### 1.6 Tamaño de la empresa:

Hemos pensado en crear una empresa tipo PYME con unos 10 o 50 trabajadores. En la que constaremos de 3 centros de distribución y envasado; repartidos por todo el país.

El dinero se obtendrá de préstamos solicitados a bancos chinos cuyos intereses son más bajos.

#### 2. Entorno de la empresa:

##### **Entorno general:**

##### -Factores económicos:

China es un país creciente con poco desempleo, una baja inflación y bajos tipos de interés ideal para invertir.

##### -Factores socioculturales:

En China el nivel educativo es alto, cada vez hay más hábitos de consumo, y el nivel de vida es creciente. El jamón de calidad es un bien que va a tener mucho éxito.

-Factores políticos-legales:

China es un país que ha estado muchos años cerrado al exterior pero que se está abriendo poco a poco a los mercados internacionales y este es el momento de invertir en él. Se van a respetar todas las normas legales para vender este producto en China.

-Factores tecnológicos:

China es un país tecnológicamente avanzado y con unos medios de transporte muy desarrollados que facilitará la venta de nuestros productos

**Entorno específico:**

-Fábrica de envasado:

Se crearán varias fábricas de envasado en distintos puntos del país.

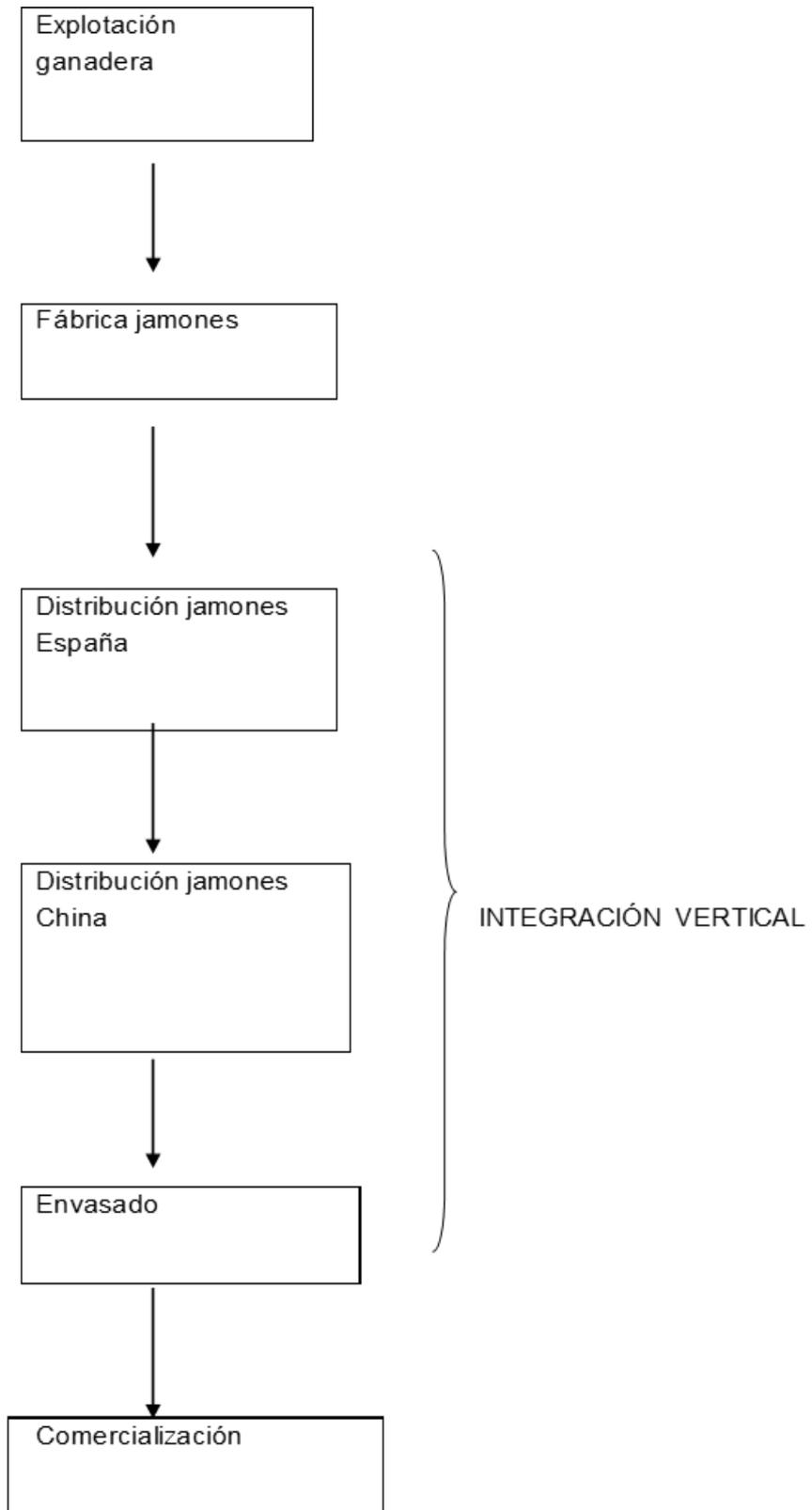
-Clientes:

Se va a vender el producto a través de las grandes cadenas de supermercado, restaurantes, carnicerías, etc.

-Competencia:

El jamón es un producto muy demandado y valorado en China que no tiene competencia.

2.1 Integración vertical:



## 2.2 Sobre nuestra empresa:

### ➤ ¿Por qué hemos elegido una Sociedad Comanditaria?

La sociedad comanditaria de carácter personalista se define por la existencia de socios colectivos que aporten el capital y trabajo y responden personal, solidariamente antes las deudas sociales, y de socios comanditarios que solamente aportan capital y cuya responsabilidad estará limitada a su aportación.

## 2.3 Sobre nuestro producto:

Nuestro producto procedente de España es un alimento típico de aquí.

Para la población china, será un producto novedoso por lo que nuestros clientes se sentirán interesados por dicho producto y querrán consumirlo.

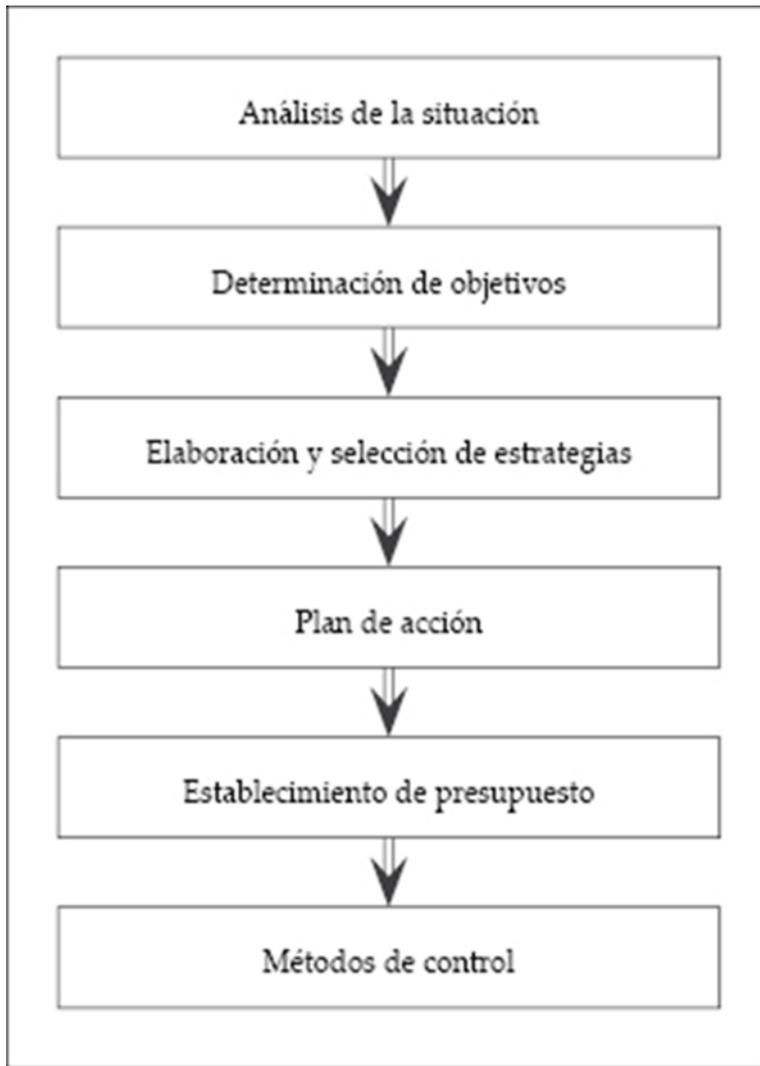
Lo venderemos en paquetes de 8 lonchas y por un precio de 88 yuanes que son 11,26 euros. (esto sería en el caso de los supermercados, carnicerías o ultramarinos)

En los restaurantes, se servirán platos de jamón serrano acompañados de piquitos, queso curado y/o aceitunas; cada plato tendrá 8 lonchas como en los envases y unos 10 piquitos, cuñas de queso y/o aceitunas. Y tendrá un precio de 188 yuanes que son 24,06 euros.

## 3 Plan de Marketing:

El plan de marketing es la herramienta básica de gestión que debe utilizar toda empresa orientada al mercado que quiera ser competitiva. En su puesta en marcha quedarán fijadas las diferentes actuaciones que deben realizarse en el área del marketing, para alcanzar los objetivos marcados

Distintas etapas para la elaboración de un plan de marketing:



#### 4 Plan de Operaciones:

Resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios. Contiene cuatro partes productos o servicios, procesos, programa de producción y aprovisionamiento y gestión de existencias

##### ¿Cuál es el objetivo de este plan?

El objetivo del Plan de Producción es detallar cómo se van a fabricar los productos que se ha previsto vender. Se trata de conocer los recursos humanos y materiales que habrá que movilizar para llevar adelante la nueva empresa. Para cada uno de los productos del catálogo hay que describir su proceso de fabricación.

##### ¿Cuáles son las operaciones de producción?

Esta área se encarga de la planificación, organización, dirección, control y mejora de los sistemas que producen bienes y servicios.



#### 5 Plan de RRHH:

El Plan de Recursos Humanos es la pieza fundamental del sistema de información de la organización. Toda la información incluida en dicho plan sirve como pauta para todos los empleados de una empresa

##### **Sus funciones son:**

- 1.-Organización y planificación del personal
- 2.-Reclutamiento
- 3.-Selección
- 4.-Planes de carrera y formación profesional
- 5.-Formación
- 6.-Evaluación del desempeño y control del personal
- 7.-Clima y satisfacción personal
- 8.-Administración personal
- 9.-Relaciones laborales
- 10.-Prevención de riesgos laborales

#### 6 Plan Económico-Financiero:

¿Qué es el Plan Económico-Financiero?

El Plan de Financiación recoge los fondos disponibles para cubrir las inversiones iniciales e indica su procedencia: si lo aportarán los socios –recursos propios-, si se tratará de un préstamo bancario o de otro tipo de créditos, recursos ajenos.

Encontramos una serie de fases y son:

Fases de un plan económico financiero:

- I. Plan de inversión inicial.
- II. Plan de Financiación.
- III. Previsión de Ventas / Consumos.
- IV. Gastos de Explotación.
- V. Previsión de Tesorería.
- VI. Cuenta de Pérdidas y Ganancias provisional.
- VII. Balance de Situación provisiona.

7 Fuentes de Financiación:

Para desarrollar su actividad diaria y llevar a cabo sus proyectos de inversión, la empresa necesita disponer de recursos financieros. A los distintos recursos financieros se les denomina fuentes de financiación.

1.Nombre, localización y objetivos de la empresa:

- **Localización:** Nuestra empresa se encuentra distribuida en dos países; España(Madrid) y China(Shanghái).
- **Objetivos de la empresa:** Los objetivos de nuestra empresa son los siguientes:
  - I. Exportar a otras empresas, ya bien sean carnicerías, supermercados, restaurantes...
  - II. Elegir PYMES (pequeñas y medias empresas).

2.Dirección de la empresa y sus funciones:

**Función de Planificación:**

Aquí se determina que se quiere conseguir en un futuro, como se va a lograr y los recursos que se utilizaran.

**Función de organización:**

Define las actividades y tareas que se van a desarrollar, dividir y distribuir el trabajo entre las personas que la vana realizar.

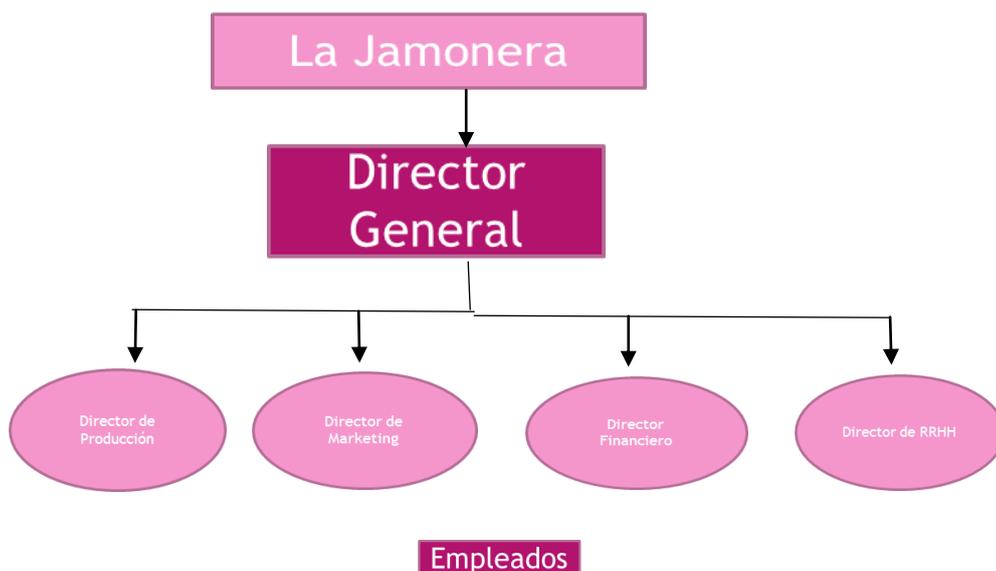
**Dirección de RRHH:**

Selecciona, forma y asigna a las personas a los distintos puestos de trabajo.

**Función de control:**

Compara los resultados previstos con los reales.

3.Criterios de departamentalización:



4.Liderazgo:

Forma especial de poder e influencia en el comportamiento de otros. En nuestra empresa contamos con un líder de tipo Democrático; para el cual las decisiones que se llevan a cabo son influencias por las opiniones de sus empleados.

## 5. Dirección de RRHH:

Los empleados son el factor clave de nuestra empresa, es por ello que necesitamos que se realicen una serie de funciones:

- I. Reclutamiento, selección y formación del personal;
- II. Pirámide de Maslow;

### 5.1. Reclutamiento, selección y formación:

En nuestra empresa ofrecemos 3 puestos de trabajos diferentes, en los cuales pedimos distintos requisitos.

Los puestos son los siguientes:

- I. Personas altamente cualificadas en el tratado del producto.
- II. Personas que se encarguen de publicitar a la empresa.
- III. Personas encargadas del transporte y distribución de nuestra mercancía.

Cada persona que estén interesada en dicho puesto de trabajo deberá entregarnos su Currículum Vitae, como el siguiente:

**Nombre Apellido**  
Direccion • Ciudad, Provincia • Pais • Tel •  
Correo Electronico • Web • Foto de Perfil •  
06, Jun 2010 • 0984 1234567890



**EXPERIENCIA**

**Compañía 1**  
Diseño de la editorial-organización de las colecciones, Director del material publicado, responsable del aspecto comercial y de la selección del material (edición de material entrante, responsable de la organización del trabajo).

**Compañía 2**  
Traductor con acento de portugués a inglés. Responsable de la traducción de documentos comerciales y oficinas (gobierno brasileño) al castellano e inglés.

**Compañía 3**  
Colaborador regular, redactor de noticias y diversos artículos.

Direccion • Ciudad, Provincia • Pais • Tel •  
Correo Electronico • Web • Foto de Perfil •  
06, Jun 2010 • 0984 1234567890

### 5.2. Pirámide de Maslow:

Según la teoría de Maslow, la motivación de nuestro personal depende de cómo estén de satisfechos los 5 tipos de necesidades que tienen nuestros empleados.

## LA PIRÁMIDE DE MASLOW



### 6. Contrato de Trabajo:

¿Qué incluye nuestro contrato de trabajo?

Nuestros trabajadores serán dados de alta en la SS de inmediato que entren en nuestra empresa a trabajar.

Dispondrán de un seguro médico de trabajo, en el caso de que tengan algún accidente durante las horas de trabajo.

Podrán tener la opción de elegir libremente sus vacaciones (verano, fiestas...)

Tendrán acceso a un vehículo de la empresa, una casa (con todos los gastos pagados).

Nuestro contrato será:

Un contrato indefinido ya bien sea jornada completa o media jornada para aquellas personas que tienen alguna situación familiar complicada y la necesiten.

Los trabajadores a jornada completa tendrán un sueldo de 1.100€/mes; y los que trabajen a media jornada un sueldo de 550€/mes. El horario establecido será de 56 horas

semanales para los trabajadores a jornada completa, y para los de media jornada de 28 horas semanales. (56horas semanales= 8horas diarias; 28horas semanales= 4horas diarias).

7.Dafo:

#### **Fortalezas:**

- El producto a vender es novedoso
- El coste de la producción del producto es bajo
- No es un producto que lo consuman todos los días; por lo que les podría llamar la atención.

#### **Debilidades:**

- El transporte incrementa el coste
- Algunos de nuestros clientes pueden resultar alérgicos a nuestro producto
- Una parte de la mercancía que llega de España llegue en mala estado.

#### **Oportunidades:**

- Empleos para personas que puedan estar paradas en Shanghái
- Conocer culturas nuevas y de algún modo poder añadirles a nuestros productos
- Ampliación gastronómica para nuestros clientes

#### **Amenazas:**

- Competencia entre otras empresas que se dediquen a lo mismo
- No vender lo suficiente, y por ello, no obtener el máximo beneficio
- Al no saber muy bien el idioma poder perder clientes

8. Trámites para formar una empresa de Sociedad Colectiva (S.C.) en China:

- Obtener la solicitud de pre-aprobación del nombre de la empresa:  
Puede durar entre 1- 15 días y no tiene costes.
- Abrir una cuenta bancaria preliminar, fondo de depósito en la cuenta y obtener el certificado de depósito:  
Dura únicamente 1 día y tampoco tiene ningún coste.
- Obtener el informe de verificación del capital de una auditoría:  
Este tiene una duración de 2 días y tiene costes, del tipo CNY (Chinese Yuan Renminbi) 350; lo que serían 45.150€.
- Solicitar paralelamente tres documentos para la creación de la empresa:
  - I. La certificación de registro de "licencia de negocio de la empresa persona jurídica" en SAIC.
  - II. El certificado de "Código de organización" expedido la Oficina de Supervisión de Calidad y Tecnología.

### III. Registro para el impuesto estatal y local en la oficina de impuestos.

- Obtener la aprobación del Departamento de Policía para hacer un sello de la empresa.
- Hacer un sello de la empresa:  
Tiene una duración de 11 días y un coste de entre 70 y 300 CNY; lo que serían unos 9.030€ y 38.700€.
- Abrir una cuenta bancaria oficial de la empresa y transferir el capital social a la cuenta.
- Obtener el registro de contratación en el Centro Local de servicios de empleo.
- Registrarse en el Centro de la Seguridad Social.

#### BALANCES:

2015:

|                          |  |  |  |  |  |                              |
|--------------------------|--|--|--|--|--|------------------------------|
| activo: 1,800            |  |  |  |  |  | patrimonio neto/pasivo:1,800 |
| activo corriente: 800    |  |  |  |  |  | PN:600                       |
| existencias:100          |  |  |  |  |  | Capital=500                  |
| MP=100                   |  |  |  |  |  | Reservas=100                 |
| realizable:500           |  |  |  |  |  | Pasivo:1200                  |
| Clientes=500             |  |  |  |  |  | P.N.C:500                    |
| disponible:200           |  |  |  |  |  | Prestamos bancarios a LP=500 |
| Bancos=200               |  |  |  |  |  | P.C:700                      |
| activo no corriente:1000 |  |  |  |  |  | Proveedores=100              |
| Maquinaria=200           |  |  |  |  |  | Prestamos bancarios a CP=600 |
| Vehiculos=800            |  |  |  |  |  |                              |
|                          |  |  |  |  |  |                              |

2016:

|                          |  |  |  |  |                                |
|--------------------------|--|--|--|--|--------------------------------|
| activo: 1.610            |  |  |  |  | patrimonio neto/pasivo: 1610   |
| activo corriente: 640    |  |  |  |  | P.N: 610                       |
| existencias: 90          |  |  |  |  | capital= 510                   |
| M.P= 90                  |  |  |  |  | reservas= 100                  |
| realizable: 450          |  |  |  |  | pasivo: 1000                   |
| clientes= 450            |  |  |  |  | P.N.C: 500                     |
| disponible: 100          |  |  |  |  | prestamos bancarios a L.P= 500 |
| bancos= 100              |  |  |  |  | P.C: 500                       |
| activo no corriente: 970 |  |  |  |  | proveedores= 300               |
| maquinaria= 170          |  |  |  |  | prestamos bancarios a C.P: 200 |
| vehículos= 800           |  |  |  |  |                                |
|                          |  |  |  |  |                                |
|                          |  |  |  |  |                                |

2017:

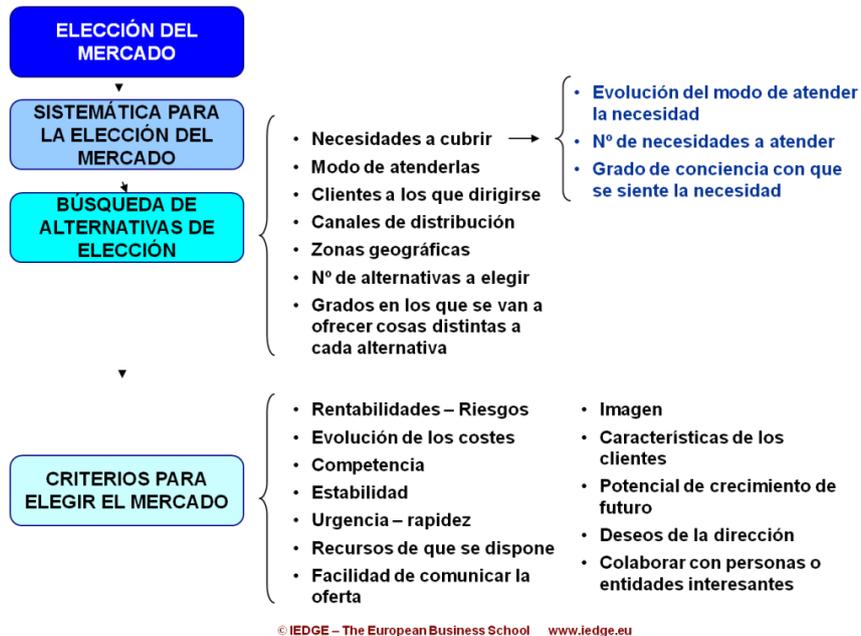
|                           |  |  |  |  |                                |
|---------------------------|--|--|--|--|--------------------------------|
| activo: 2005              |  |  |  |  | patrimonio neto/pasivo: 2005   |
| activo no corriente: 1005 |  |  |  |  | P.N: 1000                      |
| maquinaria=205            |  |  |  |  | capital= 500                   |
| vehiculos=800             |  |  |  |  | reservas= 505                  |
| activo corriente: 1000    |  |  |  |  | pasivo: 1005                   |
| existencias:200           |  |  |  |  | P.N.C: 220                     |
| MP=200                    |  |  |  |  | préstamos a L.P= 220           |
| realizable:500            |  |  |  |  | P.C: 785                       |
| clientes:500              |  |  |  |  | proveedores= 185               |
| disponible:300            |  |  |  |  | préstamos bancarios a C.P= 600 |
| bancos=300                |  |  |  |  |                                |
|                           |  |  |  |  |                                |

## 9. Segmentación de la empresa:

Tenemos que tener en cuenta que podemos diferenciar dos tipos de segmentación dentro de una empresa; y los cuales son, segmentación del mercado y segmentación por clientes. Cada uno de ellos tienen unos factores concretos.

- Segmentación del mercado:

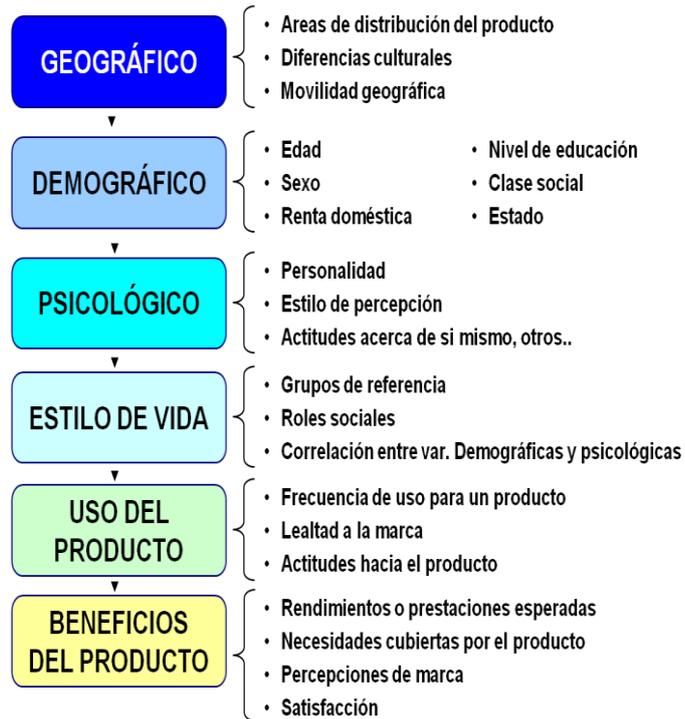
En la segmentación de mercados debemos tener en cuenta las alternativas de elección de mercados.



- Segmentación por clientes:

En la segmentación de clientes los factores a considerar son:

Factores de segmentación

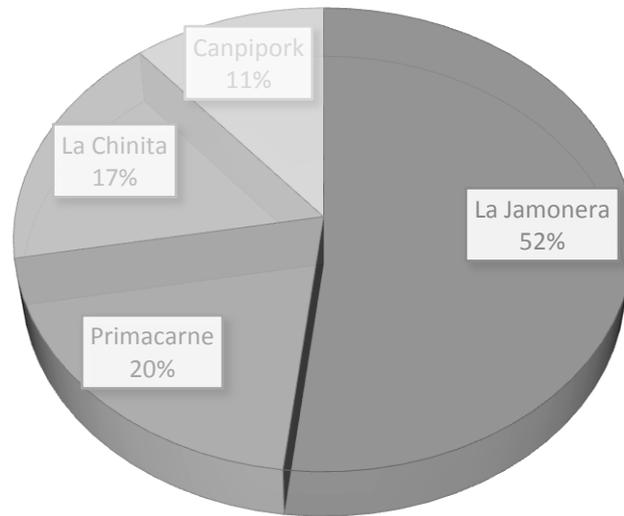


10 Calendario de implantación:

|                     | SEMANA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---------------------|--------|---|---|---|---|---|---|
| Registrar nombre:   | X      | X |   |   |   |   |   |
| Redactar estatutos: | X      |   |   |   |   |   |   |
| Ingresos en banco:  |        | X |   |   |   |   |   |
| Local:              |        |   |   | X | X | X |   |
| Vehiculos:          | X      |   |   |   | X | X | X |
| Maquinarias:        |        | X |   |   | X |   | X |
|                     |        |   |   |   |   |   |   |

11 Diagrama de sectores de nuestra empresa:

## COMPETENCIA EN EL MERCADO EN CHINA



**Bibliografía:**

- <https://www.iedge.eu/eduardo-liberos-segmentacion-de-mercados-clientes>
- <https://www.Google.es>
- Apuntes de la Moodle.
- Libro economía de la empresa Sm.