



TRABAJO REALIZADO POR:

- María Aguilera Fernández
- Ana María España Torrejón
- Manuel Gómez García
- Tania Trapero Chicote

Centro: Colegio Villa de Griñón.

Avda. de la Paz, 10 28971 Griñón (MADRID)
TEL: 91 814 05 04 / 05
FAX: 91 814 07 26

0-ÍNDICE:

- Portada: Logo comercial de RECAM: Pág. 1
- O. Índice: Pág. 2
- 1. Introducción. Resumen del proyecto de creación de la empresa: Pág. 3,4
- 2. Estudio Legal. Forma jurídica de la empresa: Pág. 4-6
- 3. El Producto: Pág. 6-11
 - I. Introducción: Pág. 6
 - II. Villaescusa de Palositos: Pág. 6
 - III. Elección del Pueblo: Pág. 7
 - IV. Compra y Reconstrucción del pueblo: Pág. 7,8
 - V. Marca: Pág. 9
 - VI. Ciclos de vida del proyecto: Pág. 10,11
- 4. El Precio: Pág. 11,12
- 5. Distribución: Pág. 12,13
- 6. Estudio de Mercado: Pág. 13-16
- 7. Estudio de la Organización: Pág. 16-18
 - I. RRHH: Pág. 16,17
 - II. Organigrama: Pág. 18
 - III. La Comunicación: Pág. 18
- 8. Costes: Pág. 19-22
 - I. Tabla de Costes: Pág. 19-22
 - II. Umbral de rentabilidad: Pág. 22
- 9. Publicidad: Pág. 23,24
 - I. Promoción de Ventas: Pág. 23
 - II. Relaciones Públicas: Pág. 23
 - III. Merchandising: Pág. 23
 - IV. Web: Pág. 23,24
- 10. Especificaciones del proyecto: Pág. 25-28
 - I. Estructura del pueblo: Pág. 25,26
 - II. Sistema Social: Pág. 26-28
- 11. Aspectos Sociales: Pág. 29
- 12. Futuros Proyectos: Pág. 30,31
- 13. Conclusiones: Pág. 31,32

1-INTRODUCCION. Resumen del Proyecto de creación de la empresa:

La empresa RECAM ha sido creada con el fin de ofertar un producto innovador destinado principalmente a medianas y grandes empresas. El proyecto consiste en la creación de un pueblo y su sistema poblacional asignando a modo de pirámide de jerárquica invertida según la organización formal de la empresa. Así, los directivos tendrán roles de jardinería o limpieza y los últimos en la escala empresarial podrán ser alcaldes o banqueros. Esto fomentara la organización informal del cliente y la relación entre los trabajadores de una forma amena y que además agrada a las personas ya que obtendrán un nivel de mando que habitualmente no poseen.

Los miembros de la empresa que son menos importantes se sientan valorados y que aprendan a mandar y se den cuenta de lo difícil que es, así como también sirve para que los altos directivos aprendan a obedecer y valoren la tarea que los subordinados hacen dentro de la empresa.

RECAM es una empresa que se forma para fomentar la organización informal de las grandes y medianas empresas. Hoy en día las empresas buscan nuevas formas para fomentar la organización informal ya que las más conocidas están quedando obsoletas. Casi todas las empresas usan las mismas técnicas para fomentar este tipo de organización, pero ya comienza a ser un poco rutinario, ya que se trata casi siempre de viajes de empresa o de comidas de empresa. RECAM aprovecha este vacío de mercado para ofrecer un nuevo producto que sea innovador y que nunca se haya puesto en práctica.

El proyecto consiste en lo siguiente. RECAM se hace cargo de un pueblo abandonado, en este caso compra Villaescusa de Palositos, un pueblo abandonado de la provincia de Guadalajara. Nos encargamos de la restauración del pueblo para su posterior aprovechamiento. En un principio la empresa tiene muchos gastos ya que la restauración de un pueblo al completo entraña numerosos costes. La UE subvenciona algunos de estos costes mediante los fondos FEDER cuyo único requisito es permanecer en el pueblo durante un periodo al menos de 5 años.

Para conseguir captar clientes enviaremos una serie de representantes que irán publicitando la empresa por los potenciales clientes. De esta forma el producto llegará a las distintas empresas sin necesidad de que estas tengan que ir a buscarlo. RECAM también saldrá publicitada en periódicos y en televisión en un principio, ya que será un producto desconocido para las empresas y deberá publicitarse.

En un principio la empresa estará en la etapa de lanzamiento. La publicidad será informativa y se pretenderá únicamente dar a conocer el producto. Cuando el producto ya sea conocido llega el momento de captar clientes. Es en este momento, en la etapa de crecimiento, cuando la empresa deja de recuperar el dinero que había invertido y pasa a obtener beneficios reales. En esta etapa la publicidad es persuasiva ya que intenta captar nuevos clientes. En este momento si la empresa ha tenido éxito probablemente se creen empresas con un producto similar al de RECAM. Es en este momento cuando dejara de crecer la demanda y se estabilizara. La competencia restara cuota de mercado a la empresa y esta para recuperarla deberá introducir alguna novedad. Si la empresa no quiere que la competencia acabe por quitarla todo el mercado deberá diferenciar su producto al máximo para que en su recinto de mercado ejerza como una empresa monopolista.

RECAM es una empresa que obtendrá grandes beneficios con el paso del tiempo ya que en un primer momento los costes de restauración serán muy elevados y durante algún tiempo RECAM solo recuperará su inversión. Una vez cruzado el umbral de rentabilidad, los beneficios de RECAM se dispararán ya que la empresa solo tendrá los costes de renovación de existencias, y los ingresos seguirán siendo los mismos. Además, la empresa se garantiza que su producto va a ser muy demandado, ya que el fomento de la organización informal es una cosa que las empresas grandes y medianas siempre andan buscando.

2-ESTUDIO LEGAL. Forma jurídica de la empresa:

Sociedad de responsabilidad limitada

Nuestra empresa será una sociedad de carácter capitalista, debido a que nuestro número de socios es reducido aunque necesitaremos una cifra elevada de capital.

1. -Características generales:

Nuestro número de socios para la constitución es de 4 socios. Los socios serán personas de carácter natural.

La responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado, sólo responden de las deudas por el capital invertido. Nuestro capital aportado por cada socio será de 30.000 euros

Nuestro capital social está dividido en participaciones, partes iguales acumulables del capital. Su transmisión no es libre y son indivisibles

El capital mínimo debe ser de 3.005,06 euros y en el momento de la constitución de la sociedad debe estar totalmente suscrito y desembolsado. No se admiten dividendos pasivos

La razón social estará formada por nuestro nombre RECAM SL

Nuestra sociedad tributará por el Impuesto de Sociedades

2. -CONSTITUCIÓN:

Se tiene que constituir por escritura pública, y tiene que estar inscrita en el Registro Mercantil en el plazo de dos meses. Debemos incluir los estatutos de la sociedad, que son:

- Denominación de la sociedad: RECAM SL
- Objeto Social: fomentar la organización informal de las empresas
- Domicilio Social: Av. De la Paz nº 14 Madrid (España)
- Capital Social: 30.000 euros cada socio. Total de socios: 4
Capital social: 120.000 euros
- Administración y Dirección; se formará un consejo directivo formado por los 4 socios de la empresa.

3. -ORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD:

La gestión y la administración de la sociedad se encargan a un órgano social. Este órgano directivo está formado por la Junta General de accionistas y por los administradores.

La Junta General se encarga de tomar las decisiones y tratan asuntos generales de la empresa.

Los Administradores se encargan de llevar la contabilidad y los asuntos económicos de la empresa.

Los cuatro socios que componen nuestra empresa tienen una serie de derechos que son:

- Derecho de participar en el reparto de beneficios y el patrimonio de la sociedad en caso de liquidación.
- Derecho de tanteo en la adquisición de las participaciones de los socios salientes.
- Derecho a participar en las decisiones sociales y a ser elegidos como administradores.
- Derecho de información en los períodos establecidos en las escrituras.

4. -VIABILIDAD FINANCIERA:

La viabilidad de nuestro proyecto de iniciativa, el cuál está detallado en la parte del producto está determinado por la planificación y la relación que existe entre dos factores fundamentales. Gracias al ahorro de los diferentes agentes económicos, hemos conseguido los recursos que necesitábamos para las inversiones del proyecto y, con ellos, en un futuro podremos optar a conseguir unos beneficios. Por tanto, para que produzca inversión tiene que haber ahorro. Los factores son:

-Inversiones de la empresa: esta es la parte que constituye todo el proyecto en general. Gracias al ahorro de los diferentes agentes económicos, hemos conseguido los recursos que necesitábamos para las inversiones del proyecto y, con ellos, en un futuro podremos optar a conseguir unos beneficios. Por tanto, para que produzca inversión tiene que haber ahorro.

-Financiación de las inversiones: en este apartado podríamos hablar del capital que hemos aportado los cuatro socios y que ascenderá a un total de 900€ por cada socio, no hemos solicitado préstamo alguno ni tampoco ningún crédito para el desarrollo de nuestro proyecto y debido a esto último lo hemos realizado a través de lo que se llama la autofinanciación. Eso sí, hemos recibido subvenciones y alguna que otra ayuda; por ejemplo: un tipo de subvención que hemos recibido han sido los fondos FEDER, ya explicado a lo largo del desarrollo de nuestro proyecto, y también hemos recibido una clase de ayudas oficiales que nos la ha proporcionado la junta de Castilla – la Mancha debido a que nuestro proyecto, es decir, el pueblo está situado en dicha comunidad autónoma.

Por esta razón hemos organizado una planificación conjunta, es decir, un plan de inversiones y un plan de financiación que están totalmente relacionadas entre sí. Además de calificar las inversiones necesarias junto con la financiación, también es otra de las cosas que hemos realizado ha sido seleccionar, conocer otras críticas que nos permitieron seleccionar la mejor inversión en función de la rentabilidad y de acuerdo con esto, los criterios que hemos estudiado para desarrollar esta sección han sido: VAN (valor actual neto) y (tasa interna de rentabilidad).

Através de esto hemos elegido dentro de cada criterio los valores más adecuados, en el caso del VAN escogeríamos el valor positivo y en el TIR dependiendo de las variables de rentabilidad e interés tendriamos que hacer un estudio:

-Si $r > i$: el resultado del VAN es positivo y entonces obtendríamos beneficios

- $r < i$: en este caso la inversión no sería rentable para el proyecto

- $r = i$: no ganaríamos ni perderíamos nada con la inversión, tan solo recuperaríamos el valor de la inversión y lo mejor sería que lo dejáramos en el banco sin hacer ningún movimiento.

Como conclusión para llegar a esto deberíamos hacer un estudio individualizado de cada criterio y llegar al que fuera más rentable para nuestro proyecto a desarrollar.

3- EL PRODUCTO:

3.1-INTRODUCCIÓN:

RECAM va ser una empresa dedicada al sector servicios por lo que no se va producir ni confeccionar ningún producto como objeto físico pero tendremos que restaurar y reconstruir el pueblo elegido.

Villaescusa de Palositos es un pueblo situado en La Alcarria, provincia de Guadalajara en Castilla la Mancha. El pueblo lleva más de un centenar de años abandonado por lo que es necesaria la realización de una exhaustiva reforma.

Los clientes se encontrarán alojados en las distintas casas y realizarán sus funciones establecidas en el resto de edificios como ayuntamiento, banca etc. Por este motivo y para ofrecer el mejor servicio posible vamos a realizar la susodicha reforma.

Aparte de la reforma de las casas es necesario crear una mejora en las vías de comunicación para su fácil acceso. Los clientes pueden llegar al pueblo por medio de autobuses que serán alquilados por la empresa RECAM, o por vehículos propios de cada persona.

Como dato curioso el pueblo elegido sólo cuenta con una iglesia de estilo románico “La Coronilla” y un cementerio además de las casas que cuenta por lo que el trabajo de reconstrucción va a ser muy laborioso.

3.2-VILLAESCUSA DE PALOSITOS:

Como ya hemos explicado anteriormente Villaescusa de Palositos es un pueblo situado en la provincia de Guadalajara. Como ha ocurrido en otros pueblos, por diversas circunstancias se produjo su abandono quedando completamente vacío sin ningún habitante.

Fue a finales de la Reconquista cuando el número de habitantes que constituían el pueblo comenzó a decrecer hasta que se encontró en la situación actual.

Este proceso de abandono de pueblos ha crecido paulatinamente en toda esta zona. Incluso pueblos cercanos a éste cuentan con el mismo problema y es por eso por lo que decidimos establecer nuestra empresa allí. De esta manera recuperamos el valor de este núcleo incluyendo nuestra idea como incentivo para viajar a Villaescusa.

3.3-ELECCIÓN DEL PUEBLO:

Un proceso importante en la realización de nuestro proyecto fue la elección del pueblo donde nuestra empresa se establecería y donde nuestros clientes se alojarían para realizar esta experiencia o trabajo.

La búsqueda de un pueblo deshabitado no fue muy compleja ya que España cuenta con más de un centenar de pueblos que se encuentran en esta situación, a la que se suma otro gran número de ellos que están en situación límite dirigiéndose hacia este estado. En Galicia, concretamente en Orense, Extremadura centrandonos en Cáceres, Castilla la Mancha e incluso pueblos situados en Castilla León se encuentran en esta situación.

Los precios por la compra del pueblo presentan mínimas diferencias por lo que no suscitó un papel revelante en nuestra decisión. Otros factores como localización o tamaño de éste tuvieron mayor poder a la hora de elegir el pueblo en cuestión.

Villaescusa de Palositos pertenece a la provincia de Guadalajara. Es de gran importancia destacar su proximidad con respecto a Madrid donde no hay ningún pueblo abandonado y donde nuestra empresa comenzará a competir y trabajar. El tiempo máximo que se puede tardar hasta llegar a Guadalajara no supera la hora y es posible desplazarse en tren. Debido a que lógicamente el tren no llega hasta el pueblo en la estación de Guadalajara autobuses alquilados por RECAM podrán recoger a los clientes hasta su llegada hasta Villaescusa.

Otro factor es la localización céntrica en la península. Es un núcleo de fácil acceso y situado en el centro lo que no será de tanta importancia el tener que desplazarse. (Muchas empresas o personas rechazan el tener que viajar a grandes distancias o pasar un número de horas excesivo en el trayecto).

Este factor junto con la proximidad con la capital fue de gran importancia.

No obstante la cercanía de núcleos industriales y grandes empresas que se encuentran en la periferia de la capital tuvieron la relevancia correspondiente.

3.4-COMPRA Y RECONSTRUCCIÓN DEL PUEBLO:

El principal problema que nos encontramos es que es una idea muy costosa pues es necesario la compra o alquiler del pueblo.

Este negocio de compra de pueblos ya ha sido realizado y tenemos el conocimiento de que contamos con ayudas procedentes del FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo de Espacios Rurales).

Este fondo nos facilita una ayuda económica por la recuperación y uso de un pueblo que se encuentra completamente deshabitado con el inconveniente de que debemos permanecer en el pueblo con un mínimo de 5 años (Aunque según algunos casos depende del proyecto que vaya a realizarse).

Este inconveniente no nos ha supuesto numerosas complicaciones ya que teniendo en cuenta el ciclo de vida de nuestro “producto”, debido al grado de incertidumbre y desconocimiento, nuestro proyecto, si resulta viable, no obtendrá beneficios hasta el transcurso de una serie de meses, hasta que nuestra idea comienza a ser conocida y ha suscitado cierto interés en los posibles demandantes.

Otra ayuda con la que RECOM cuenta son los incentivos económicos que el Estado otorga a la mujer emprendedora lo que nos ayudaría afrontar los costes en una situación ventajosa.

Además en Castilla la Mancha se encuentra la institución Pymes (pequeñas y medianas empresarias) lo que supone otra suma a las ayudas que podríamos obtener si es aceptado nuestro proyecto.

- **COMPRA**

La compra del pueblo no la hemos podido calcular con plena exactitud ya que una vez firmado el contrato es cuando queda estipulado el precio real pero hemos realizado una detallada aproximación teniendo en cuenta el terreno y como conclusión hemos obtenido un precio de 30.000 euros.

- **REFORMA Y RESTAURACIÓN**

Como ya ha sido explicado el pueblo se encuentra completamente abandonado y cuenta simplemente con casas derruidas, una iglesia situada en el este del pueblo el cementerio y un establo.

Nos centramos primero en la reforma de las casas. Es el lugar donde nuestros clientes se hospedarán durante la instancia. Hay que dejar claro que como idea principal no parte como hotel por lo que no van a tener un servicio hotelero propios de los hoteles. Aunque no ofrecemos este servicio una de las básicas políticas de la empresa es que el cliente se sienta como en su propia casa y aunque no cuente con un servicio de limpieza, cocina etc. queremos que las instalaciones de las cuales estén dotadas las casas sean las mejores posibles. Las casas se dividirán en baño, habitaciones y tendrán cocina aunque se creará un restaurante o comedor donde todos los participantes puedan comer juntos.

Para calcular los costes de la reforma hemos preguntado en distintas empresas por el gasto que no supondría y tras realizar una aproximación y media entre ambos hemos obtenido los siguientes datos:

REFORMA DE BAÑO	3.999,19
REFORMA DE COCINA	4.010,16
RESTO DE VIVIENDA	9.639,06

TOTAL CAPITULOS	17.648,41
IVA. 7,00%	1.813,47
TOTAL	19.461,88

Hay que citar que en la reforma de la cocina no incluimos electrodomésticos como horno, frigorífico de gran calidad etc. ya que contaremos con restaurante o comedor.

Con respecto a otros edificios como ayuntamientos, establo o diversas instituciones como banco, comisaría, taller artesanal contamos con un presupuesto de 15.000 euros ya que no es necesario realizar numerosas reformas para estas instituciones debido a sus condiciones actuales.

3.5-MARCA:

En este apartado vamos a explicar la elección del nombre de nuestra empresa que será la marca, el medio de conocernos y publicitarnos.

RECAM surgió debido a los objetivos que tenemos y que hemos diseñado en este proyecto. Esta formado o lo hemos dividido en “re- cam” y también hemos introducido un logo en forma de flecha.

Re significa revalorar ya que mediante este proyecto queremos volver a valorar a nuestros trabajadores (en el caso de que nuestros clientes pertenezcan a una empresa) o si son estudiantes, los cuales van a tener que elegir su carrera universitaria o bien que hayan decidido venderse ya al mundo laboral, nos referimos a valorar de nuevo las posibilidades, opciones con las que contamos, volver a valorarnos a nosotros mismos ya que en nuestras manos esta nuestro futuro.

Cam significa cambio ya que en nuestra idea, donde invertimos la jerarquización de la empresa, queremos ampliar y cambiar por completo las posibilidades de los trabajadores, que no sea únicamente el jefe o el director de la empresa el que realice las órdenes y ejecuciones sino que en el período de varios días esta situación pueda cambiar haciendo que la motivación en los trabajadores aumente, la organización informal mejora donde en muchas empresas queda abandonada limitando así sus posibilidades, ya que en muchos casos buenas ideas son fruto de esta comunicación.

Además la convivencia entre el personal y el desarrollo de nuevos trabajos, que seguramente nunca hayan realizado, suscita una mayor relación entre los propios trabajadores de la empresa y el aprendizaje de nuevos conocimientos que aportarán una grata experiencia.

Para estudiantes, cam tiene el mismo significado pero enfocado desde otro punto de vista. Nos referimos a cambiar de ideas oficios y elegir el que más te guste. Este concepto es un poco más general. Lo voy a explicar incluyendo nuestro propio ejemplo.

Somos estudiantes de 2º de Bachillerato y nos encontramos con una elección bastante difícil ya que tenemos que elegir nuestra carrera universitaria.

Por esta razón hemos incluido este proyecto para estudiantes aunque primordialmente nos vamos a centrar en empresas en un primer momento.

Los colegios que deseen venir a nuestro pueblo facilitarán a sus alumnos prácticas sobre distintos trabajos.

Sabemos que no es exactamente el mundo laboral ya que no contarán con competencia, con exactamente las mismas tareas pero facilitará y proporcionará una experiencia nunca vivida y un mayor acercamiento hacia el mundo laboral, por eso cam podría ser sinónimo de cambia tus estudios por un tiempo y aprende o acércate al mundo laboral.

Por último el logotipo. Simplemente recoge un resumen de todo lo explicado anteriormente. La flecha girando significa gira, cambia y aprende en conclusión “da un giro a tu vida”.

Mediante esta marca o diseño nos daremos a conocer en el mercado pro lo que hemos utilizado unos colores distintos, agresivos, podríamos decir para captar su atención.

Queremos incluir que se trata de un trabajo por eso no contamos con especialistas que nos asesoren sobre el diseño de la marca, el logo etc. y lo hemos intentado realizar en la mejor medida posible mediante los programas con los que contamos.

3.6-CICLOS DE VIDA DE NUESTRA PROYECTO:

Hemos incluido este apartado, ya que aunque no ofrecemos ningún producto como bien físico sabemos que nuestro proyecto presentará un ciclo o periodo en donde lanzaremos nuestra idea, se dará a conocer y terminará o será copiada por nuevas empresas etc.

Comencemos por la etapa de introducción. Esta etapa está constituida por la salida al mercado de nuestra idea. Como será desconocida para la mayor parte del público las ventas en esta etapa son bajas y su crecimiento es lento. Además implica muchos costes en equipamiento, investigación así como gastos en promoción y publicidad para darla a conocer.

En esta primera fase la empresa contará con pérdidas ya que los costes serán muy elevados y las ventas reducidas.

Para intentar agraviar la situación en la mejor medida posible intentaremos que nuestro “producto” tenga la máxima aceptación en el tiempo más limitado ofertándonos a las empresas mediante una publicidad agresiva que intente convencer de nuestra utilidad y servicio pero sobretodo que informe acerca de nuestra idea y del servicio que vamos a ofrecer.

La segunda etapa se dedicará al crecimiento de nuestro proyecto. Una vez superada la primera etapa, RECAM será o empezará a ser conocido y las ventas experimentarán un visible crecimiento. En este momento la publicidad deja de ser informativa y pasa a ser persuasiva ya que ya hemos informado acerca de nuestro servicio y nos centraremos básicamente en la captación de clientes.

En esta fase de crecimiento se generarán beneficios para la empresa debido al aumento considerable de las ventas. En estos momentos pueden aparecer en el mercado ideas o proyectos semejantes que no harán competencia y son lanzadas por empresas introducidas en el mercado atraídas por los beneficios que generan las ventas de la idea en cuestión.

La etapa de madurez es la tercera. En ella destacamos que nuestras ventas comienzan a estabilizarse y pueden llegar a mantenerse constantes durante algún tiempo. Nuestra publicidad deberá buscar nuevos consumidores, nuevos clientes. Se intentará segmentar el mercado para conseguir estos clientes con argumentos cada vez más sofisticados. Este punto lo hemos ampliado con futuros proyectos donde incluimos una nueva segmentación y utilidad para nuestro producto.

Hay que especificar que en esta etapa los beneficios son relativamente estables pero con tendencia a decrecer a medida que pasa el tiempo.

Como última etapa hablamos de la de madurez o saturación. Las ventas en esta fase caen de forma considerable. RECAM debe plantearse si relanzar nuestra idea, buscar nuevos usos y utilidades para el mismo, si se concentra en un segmento de mercado o si deja de comercializarlo.

En este último caso debe intentar no perjudicar a los clientes ni a la imagen de la empresa, ni tampoco debe dejar agujeros para la competencia.

En la declinación las ventas y los beneficios disminuyen hasta que se produce un cambio o dejamos de poner vender nuestra idea.

El éxito comercial se consigue cuando se lanza al mercado un producto o idea innovadora que no se comercializaba antes y que presenta unas características atractivas para los consumidores. Esta es el objetivo principal de RECAM y por lo que creemos que nuestra idea puede tener aceptación en el mercado.

Debemos explicar que estas etapas son las básicas en cualquier producto o idea pero no siempre pueden suceder de la misma manera.



En esta gráfica adjuntamos las distintas fases que puede tener un producto aunque los datos sean unas estimaciones. El siguiente gráfico muestra los ingresos beneficios en función del tiempo y a partir de esto podemos decir que en un primer momento no hay ingresos hasta la segunda etapa que llega hasta el punto máximo de ingresos que alcanzan hasta los 350 y después vuelven los ingresos vuelven a ser nulos.

4-EL PRECIO:

RECAM es una empresa que inicialmente asume muchos costes. De ahí que en un primer término la empresa tarde en obtener beneficios.

Como la inversión inicial es muy alta pasará algún tiempo hasta que recupere esta inversión. La ventaja que tiene esta empresa es que cuando la inversión esté recuperada los beneficios van a ser muy elevados ya que la empresa solo tendrá costes de renovación de existencias, que en comparación con los costes iniciales son muy bajos.

Explicado de otra forma podemos decir que la empresa tardará algún tiempo en alcanzar el umbral de rentabilidad, pero una vez alcanzado, la función de los beneficios se disparará ya que los costes iniciales, como son los de amueblar y restaurar las casas, ya habrán sido asumidos y ya sólo quedará asumir los costes fijos como luz y agua además de los costes de renovación de existencias del mercado, el bar, el comedor.... etc. La empresa puede que también necesite renovar algún bien que haya quedado obsoleto como puede ser alguna cama o bicicleta rota.

RECAM será una empresa monopolista en un principio ya que será la primera empresa que proponga este tipo de actividad a las empresas. Aprovechando esta posición privilegiada, en un principio los precios serán un poco más elevados, en torno a los 35000 € por estancia en la aldea. RECAM intentará diferenciar su servicio para conseguir que su demanda sea lo más inelástica de precio y de esta forma la subida de precios no afecte demasiado a la demanda, y la disminución en las ventas no sea muy significativa.

De los métodos de fijación de precios, los que están basados en los costes y en la competencia son inviables ya que RECAM en un principio no podrá poner un margen de beneficios a los costes porque los costes iniciales son muy grandes y si lo hicieran de esta forma ninguna empresa contrataría los servicios de RECAM. La otra opción es también inviable porque RECAM en un principio no tendrá competencia y entonces no se podrá fijar en nadie para poner sus precios. Al no haber tampoco una empresa líder, RECAM no podrá tomar como referencia esta empresa.

A la hora de fijar el precio, RECAM intentará atraer a más clientes a través del llamado “precio psicológico” que consiste básicamente en no redondear a números enteros para dar la impresión de que el producto es más barato de lo que en realidad es.

El precio final del servicio será de 34.950'00 € y se podrá abonar de diferentes formas. Al hacer la reserva en la aldea, se deberá abonar la cantidad de 5000 € como señal. Si la empresa lo desea podrá abonar el total del importe en un solo pago, a la hora de hacer la reserva. La otra opción que tiene la empresa es pagar una vez finalizada su estancia en la aldea. Al comenzar la estancia en la aldea a cada persona se le dará un dinero simbólico, que podrá ser gastado en el bar o en el mercado por ejemplo.

En el precio estarán incluidos los costes de traslado en autobús, los costes del vestuario y los costes que entrañen la estancia en la aldea, como pueden ser comidas, luz, agua, calefacción, etc. También estará incluido el IVA. Por el contrario no estarán incluidos todos aquellos costes que no estén vinculados con la estancia de las personas en la aldea, es decir, si los miembros de la empresa quieren salir alguna noche fuera de la aldea, todos aquellos gastos que tengan deberán ser costeados por los propios miembros de la empresa.

Para grupos que no superen las 20 personas el precio será de 24950'00 €, pero la forma de pago será idéntica a la anterior siendo la misma cantidad la que habrá que abonar como reserva y habrá también las mismas formas de pago que anteriormente.

5-DISTRIBUCIÓN:

El objeto de la empresa RECAM es ofrecer un producto de servicio a otras empresas. Las empresas clientes acuden a RECAM con el fin de mejorar la organización informal, es decir, con el fin de mejorar las relaciones entre los miembros de una misma empresa.

Al tratarse de un servicio la distribución es mucho más simple ya que, por ejemplo, no se da el almacenamiento del producto, por lo que la empresa no tiene costes de almacenamiento. Tampoco se da una distribución física ya que el producto no debe trasladarse, sino que son los clientes quienes deben trasladarse.

Estos gastos de traslado correrán a cargo de RECAM, ya que un autobús recogerá a la empresa cliente en un punto acordado y la trasladara a la aldea.

De esta forma RECAM garantiza la total comodidad para la empresa cliente. A la hora de volver, nuestra empresa también facilitara un autobús para el retorno del cliente. Estos gastos de traslado irán ya incluidos en el precio final. El cobro se efectuara en dos partes. Al firmar el contrato la empresa cliente deberá abonar una señal de 5000 €. El resto del pago se efectuará cuando la empresa cliente abandone la aldea el último día. Si la empresa cliente lo desea, el pago podrá efectuarse íntegramente antes de partir hacia la aldea. Si la empresa no quedase conforme con el servicio recibido tendrá a su entera disposición un libro de reclamaciones.

Mediante este proceso la empresa cliente ya podrá disfrutar del servicio que ofrece RECAM sin necesidad de gastos en traslado ya que correrán a cargo nuestro.

Para llegar a los clientes, la empresa productora RECAM, enviará un representante (relaciones publicas), es decir, una persona que irá ofreciendo el producto a las posibles empresas clientes, de esta forma RECAM se asegura de que la empresa cliente comprende todo lo que se la plantea y también ofrece la posibilidad de resolver cualquier duda instantáneamente. Otra forma de llegar a los clientes será a través de ciertas agencias de viajes, ya que RECAM estará inscrita como opción en aquellas agencias especializadas en viajes de empresas. La empresa cliente podrá solicitar información. En ese caso, un representante de RECAM acudirá en un plazo máximo de una semana. Otra opción para el cliente es pedir en la propia agencia de viajes el catálogo de RECAM, sin necesidad de recurrir a representantes. Para cualquier tipo de duda, la empresa dispondrá de un teléfono de información donde podrá plantear cualquier cuestión además de una página web que estará a disposición del cliente. En esta pagina web se detalla en que consiste el proyecto, qué actividades se pueden realizar, precios, etc.

Para contactar con RECAM se podrá a disposición, además del número de teléfono, un correo electrónico.

6-ESTUDIO DE MERCADO:

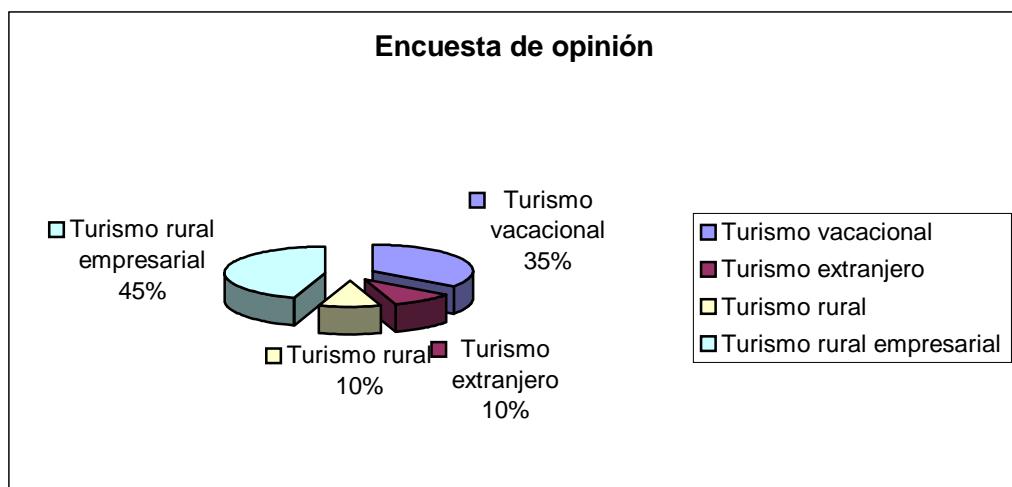
El objetivo de esta investigación va dirigido a los estudiantes de último curso, con el propósito de un mayor conocimiento y acercamiento al mundo laboral, totalmente desconocido por la mayoría de ellos, pero especialmente enfocado a las empresas, fomentando las distintas relaciones de cada profesional en el ámbito laboral, e intercambiando los puestos de trabajo, para así tener más conocimiento acerca de cada puesto de trabajo, es decir, abarcando la totalidad del organigrama empresarial, y queriendo conseguir con esto, que los trabajadores a la hora de enfrentarse al mundo laboral, puedan tomar decisiones más seguras y eficaces, con las mínimas equivocaciones posibles, y también para que dichas empresas se acercan a una organización informal como la de este proyecto.. A la vez que se hace esto, estamos fomentando la vida en zonas rurales, creando negocio y activando notablemente la economía del lugar.

Este proyecto aunque vaya dirigido también a estudiantes, hemos prestado más importancia de momento a las empresas, ya sean grandes o medianas, preferiblemente hacia aquellas empresas que puedan soportar una determinada cantidad de costes.

El estudio se ha centrado en las empresas situadas en los grandes parques tecnológicos e industriales de Madrid, así como provincias limítrofes, donde está situado el pueblo en cuestión. Aparte de estos, también podríamos invertir en otros importantes núcleos industriales, tales como Barcelona, pero para éstos últimos tendríamos que ofrecer a las empresas de aquellas zonas, más recursos, como presencia geográfica, para un mayor control y apoyo logístico ante posibles incidencias, y siempre cuantificado en el proyecto.

A partir de los datos obtenidos nos damos cuenta de que hay un gran porcentaje de turismo empresarial vacante y por esta razón se ha creado el proyecto que estimamos que dará unos resultados muy satisfactorios en este gran proyecto turístico.

A parte de esto hemos realizado una serie de encuestas a personas de nuestro entorno y por supuesto a profesionales en el sector, acerca del proyecto y estos han sido los datos que hemos obtenido:



En este proyecto no encontraremos ningún tipo de competencia al ser un proyecto totalmente nuevo, de momento seríamos los primeros en entrar

Al mercado con un producto con una serie de características muy peculiares a la vez de interesantes. En un principio, como ya he dicho, no encontrariamos competencia, pero al pasar el tiempo y si nuestro proyecto cubriera todas las expectativas, posiblemente encontrariamos alguna que otra competencia con otras empresas de las distintas comunidades autónomas y habría que hacer unos cambios, con eso quiero decir que habría que estudiar la competencia a través de una localización de los competidores y un análisis DAFO para así diferenciarnos de los demás y obtener unos mejores beneficios.

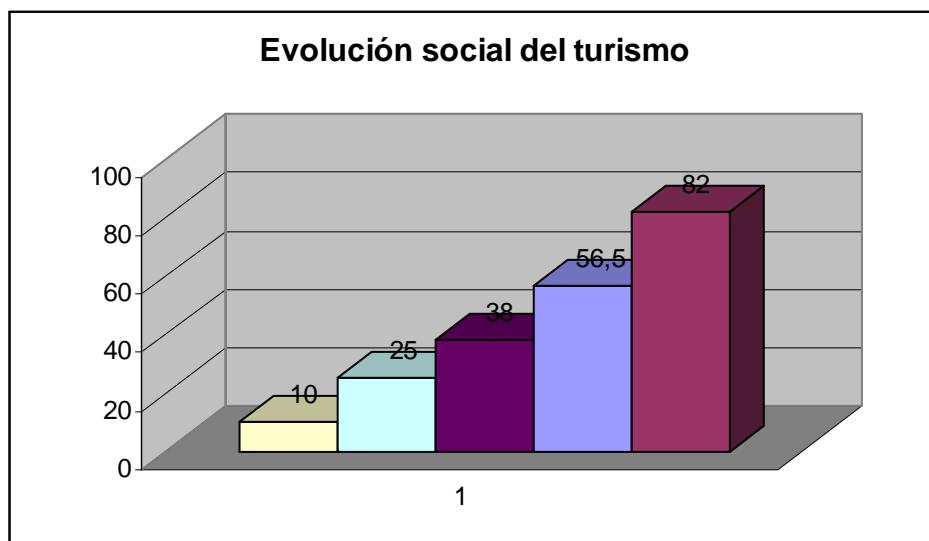
A parte de la competencia otro factor a tener en cuenta es el entorno que rodea a la empresa, en este caso a la empresa RECAM, ya que es muy importante analizar la realidad que la rodea, porque cualquier cambio en el entorno puede afectar a las decisiones que se deben tomar y elegir las equivocadas.

A partir de esto hay que analizar cuatro puntos importantes:

●Entorno legal: Toda empresa debe conocer y respetar todas las normativas legales del país en el que opera.

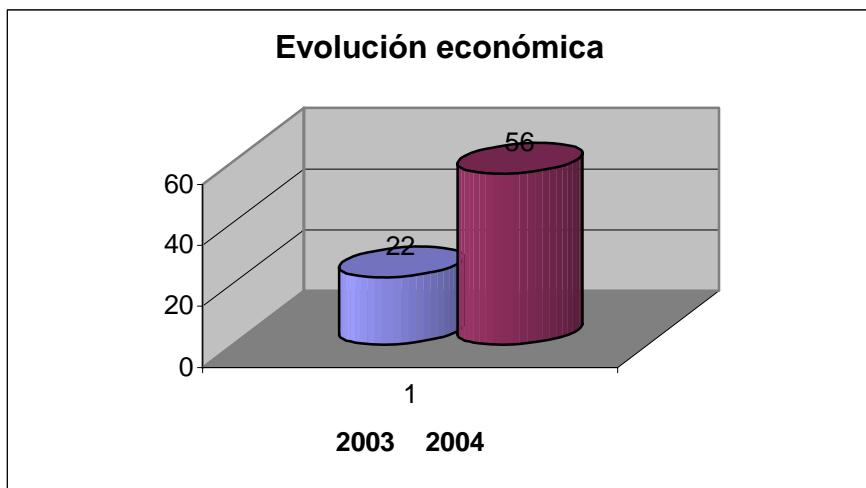
⑨Entorno tecnológico: La empresa ha de invertir bastante capital para el desarrollo tecnológico, estando a la altura de una posible competencia en un futuro, y afectando al proceso productivo para así diferenciarnos de la competencia y obtener unos mayores beneficios.

⑨ Entorno social: Para que el producto sea rentable para la empresa, ésta tiene que saber los cambios que se producen en los consumidores y ofrecerles lo que ellos demanden como está ocurriendo en este proyecto ya que en los últimos años se está demandando el turismo rural.



⑨ Entorno económico: Cuando una compañía crea un negocio como éste en un país determinado, ésta debe saber cuáles son las perspectivas económicas de dicho país, sabiendo que está sujeta a las diferentes fluctuaciones que el país en cuestión puede sufrir a lo largo de varios ciclos económicos.

A continuación les mostraremos en el siguiente gráfico la evolución que ha seguido la economía en comparación al año anterior y que nos ha servido para comenzar a desarrollar la parte económica del proyecto.



La investigación la hemos llevado a cabo a través de una serie de búsquedas por diferentes fuentes de investigación: los datos estadísticos los hemos obtenido del INE, hemos sacado información de los bancos tales como ing direct para tener una serie de datos económicos para llevar a cabo este proyecto, también hemos consultado distintas asesorías, así como bibliografía especializada en economía encontrando bastante aunque no suficiente material para llevar a cabo este proyecto.

7-ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN:

7.1-RECURSOS HUMANOS:

En el departamento de recursos humanos de nuestro proyecto existen unas series de personas que se han organizado dentro del mismo para conseguir unos determinados objetivos:

-Seleccionar y formar a las personas necesarias para su adaptación en cualquier ámbito.

-Proporcionar a los trabajadores los medios necesarios para que puedan ejercer en su puesto de trabajo correctamente y definir las comunicaciones.

-Intentar que el trabajador satisfaga sus necesidades al mismo tiempo que trabaja para nuestra empresa.

Una vez realizado estos objetivos se tiene que contratar a los empleados y para ello hemos seguido unos pasos:

-Determinar el perfil correcto de cada empleado.

-Reclutar a los empleados que lo hemos llevado a cabo a través de las ETT (empresa de trabajo temporal) que han puesto a nuestra disposición a los trabajadores con contratos temporales.

-Estudiar el currículum de cada empleado.

A partir de estos pasos hemos realizado una serie de selección de personal:

-Para el funcionamiento de nuestra empresa, estimamos que serán necesarios 7 trabajadores con la siguiente estructura:

1. 4 Monitores: Contratados a través de una ETT ya que únicamente los necesitaremos durante el tiempo en el que el pueblo esté activo, esto es, cuando una empresa tenga contratado nuestro servicio. serán necesarios estos monitores para que lleven la organización del pueblo. También tendrán la función de explicar a cada persona su función y encargarse de supervisar y controlar el material y notificar su ausencia cuando sea necesario. El tipo de contrato será temporal. Estos monitores deberán poseer el título de monitor de tiempo libre así como determinados cursos de formación como primeros auxilios. Uno de ellos, el más cualificado tendrá más responsabilidad que los otros y será nombrado monitor jefe. Será el encargado de controlar las actividades y podrá ejercer un poder de mando sobre los demás monitores, sólo se le podrá contradecir si los otros 3 monitores llegan a un acuerdo entre ellos y le destituyen. Este monitor jefe obtendrá un salario 200 euros mayor a los de los otros monitores que será aproximadamente de 900 euros.
2. Relaciones Publicas: Será el encargado de acudir a las empresas clientes para llegar a un acuerdo en el precio y explicar en que consiste el proyecto y que beneficios obtendrá el empresario si contrata nuestros servicios. Será el encargado de mantener la buena imagen de la empresa y perfilar las políticas de relaciones con los clientes que marquen los directivos. El salario medio sería de 1300 euros mensuales.
3. Contable y Financiero: Será el encargado de llevar la contabilidad de la empresa, marcar un límite de costes y buscar una maximización de beneficios. Tendrá que encargarse de la búsqueda de financiación externa como subvenciones, créditos... Se encargara también de fijar los precios del producto y determinar los beneficios obtenidos para que los directivos marquen nuevas políticas y determinen si sería beneficioso o no ampliar el proyecto. El salario medio sería de 1300 euros mensuales.
4. RRHH y Organizador: Tiene dos funciones dentro de la empresa, la primera es ocuparse de todo lo relacionado con los elementos humanos de la empresa, tanto la contratación y elección de los trabajadores como los salarios de estos. La segunda función es organizar a cada empresa un proyecto personalizado para sus trabajadores en el pueblo, es decir, la repartición de tareas según el organigrama original y debe tener en cuenta las peculiaridades de cada empresa. El salario medio sería de 1300 euros mensuales. Tiene como subordinados a los monitores, es el único que trata directamente con ellos.
5. Los directivos forman un consejo que se encargan de tomar las decisiones de la empresa y mandar las tareas necesarias a los cargos intermedios. No tienen trato directo con los monitores. Son los dueños y fundadores de la empresa y los que han aportado el capital y lo han arriesgado. Son los que obtienen los mayores beneficios y no reciben un sueldo fijo.

7.2-ORGANIGRAMA DE RECAM:



7.3-LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA:

-Vertical: comunica el consejo directivo con los mandos intermedios, es decir, el organizador, el relaciones públicas y el contable. Y también del organizador que es también encargado del departamento de recursos humanos con los monitores contratados temporalmente. Es una comunicación de mandato hacia los subordinados. Solo tiene como fin que se conozcan las decisiones tomadas por los superiores y que los trabajadores deben ejercer. Al ser una empresa con pocos trabajadores y en la que además se va a trabajar en distintos lugares (monitores y demás trabajadores) no es necesario una comunicación entre los monitores y los directivos, ya que esa información pasa antes por el organizador que se ocupa de gestionar la forma de trabajo de estos.

-Horizontal: existe una comunicación entre todos los mandos intermedios porque así se mejora la efectividad de estos ya que puede haber vacíos de información que sean llenados con esta relación. Además se intenta fomentar la organización informal entre ellos. Los monitores, contratados temporalmente, deben tener durante su tiempo de trabajo una perfecta armonía de trabajo ya que deben preparar en conjunto y colaborando las distintas actividades para los clientes. Es un trabajo en grupo aunque exista la figura de un líder como es el monitor jefe que es necesario para evitar disputas. Además, ante un desacuerdo, los otros 3 monitores tienen la posibilidad de ejercer un mayor poder de decisión que el monitor jefe.

8-COSTES DE LA EMPRESA:

La empresa, en un principio tendrá unos costes elevados ya que deberá partir desde cero. Estos costes iniciales comprenderán todo lo que atañe la restauración del pueblo. Una vez asumidos estos costes iniciales, la empresa solo deberá incurrir en costes de renovación que consistirán básicamente en los costes de renovar las existencias de cada producto una vez que haya finalizado la estancia de cada grupo en el pueblo.

A parte de estos costes directos habrá otra serie de costes indirectos como serán la luz, el agua... etc.

Para dar a conocer la empresa deberá haber también unos costes de publicidad y promoción del producto.

8.1-TABLA DE COSTES DETALLADA:

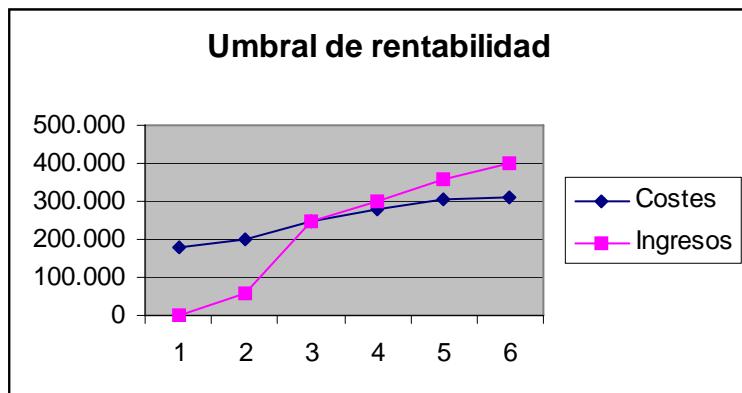
Producto		Cantidad	Precio total
1.AYUNTAMIENTO			
Mobiliario			
Mesa	3	1650	
Silla	9	360	
Otros		250	
Material oficina		20	
2.COMISARIA			
Falsas celdas	2	1800	
Mesa jefe policía	1	400	
Mesa agente policía	2	600	
Material policía imitación	3	400	
3.JUZGADO			
Bancos madera	8	350	
Mesa abogado	2	240	
Estrado prefabricado	1	250	
4.DPTO.BOMBEROS			
Mobiliario		2200	
Manguera	2	40	
Carreta bomberos años 20	1	650	
5.CAJA DE AHORROS			
Mesa	2	1100	
Silla	6	240	
Simulación caja Fuerte	1	50	
Material de Oficina		20	
6.ENFERMERIA			
Camilla	1	2600	
Botiquín completo	1	500	
Fonendoscopio	2	40	
Linterna de bolsillo	2	20	
Termómetro	2	16	
Medidor de Tensión	2	40	
Instrumental Medico (jeringuillas,		20	
guantes, pinzas...)			
Sábanas, papeles	10	50	

7.MERCADO			
Mobiliario General			5900
Productos alimenticios esenciales			450
	(galletas, leche, bebidas...)		
	(productos de primera necesidad)		
Maquinaria	(cajas registradoras, etiquetado)		2300
8.CORREOS			
Carro de reparto		1	50
Mesa		1	350
Silla		3	120
9.TALLER DE ARTESANIA			
Torno		1	380
Horno		1	620
Materias (arcilla, barro...)			30
10.BAR			
Barra		1	530
Bebidas (refrescos, alcohol)			460
Cafetera		1	230
Banquetas		6	180
Mesas		8	1600
Sillas		35	875
Cocina			
a)Nevera		1	550
b)Vitrocéramica		1	480
c)Lavavajillas		1	620
Provisiones			150
Cubertería	(15 servicios)		1500
Otros (servilletas, palillos, ceniceros...)			200
11.PELUQUERÍA			
Silla Peluquero		2	1400
Material de Peluquería			
a)Secador		2	60
b)Tijeras, peines		4	35
Utensilios limpieza e higiene			85
Espejos		2	45
Artículos cosmética			65
12.PASTELERÍA			
Mostrador		1	460
Ingredientes			310
Amasadora / horno		1	270
Utensilios necesarios			90
13.PANADERÍA			
Ingredientes			50
Horno		1	490
Otros			30
14.JARDINERÍA			
Cortacésped		1	310
Hacha		2	60
Tijeras de podar		2	40
Regadera		2	10
Manguera		2	35

15.LIMPIEZA			
Cepillos	(rastrillo)	2	50
Recogedores(Cubos móviles)		2	55
Bolsas basura (10 unds.)		3	13
Aspiradora		2	160
16.ESTABLO Y GRANJA			
Vaca		3	1800
Caballo		3	15000
Gallina		12	520
Pato		6	180
Paja			500
Alimentos			360
Mantenimiento			280
17.COMEDOR			
Sillas		60	6600
Mesas (4 comensales)		20	9800
Mantelería		20	1200
Vajilla	(20 servicios)	4	800
Cubertería	(20 servicios)	4	290
Productos alimenticios			1300
Bebidas (refrescos, alcohol)			420
18.CASAS			
Cama		60	13200
Somier		60	4100
Colchón		60	3700
Almohadas		60	510
Juego de sabanas		30	460
Sillas		60	6600
Mesas		26	2100
Bicicletas		26	3900
Baño completo(bañera,wc,lavabo)		26	12000
19.COCINA			
Fuego propano, placa y olla express			2600
Campana extractora			90
Horno		1	450
Lavavajillas		1	910
Mesas (4 comensales)		3	690
Conjunto de ollas			760
20.COSTES DE VESTUARIO			
Policía		3	56
Juez		1	27
Abogado		2	72
Bombero		2	60
Sacerdote		1	20
Médico		2	50
Cartero		1	27
Batas(artesanos y peluqueros)		4	40
Cocinero		2	25
Panadero		2	25
Pastelero		2	25
Mono granjero		3	95

Mono barrendero	2	35
21.OTROS COSTES		
Seguro		6000
Sueldos		
a)Monitor	4	3800
b)Empleados(rel.pub, contable, RRHH)	3	3900
Luz, agua (estiman		350
Gasoil		260
Alquiler autobús (DIA)		350
Aire acondicionado		1600
22.COSTES DE RESTAURACIÓN		
Casa	25	19461
Iglesia	1	3000
Edificios		15000
23.COSTES DE PUBLICIDAD		
Catálogos	200	1300
Web	(creación)	360
24.COSTES TOTALES ESTIMADOS		180362

8.2-UMBRAL DE RENTABILIDAD:



En el gráfico podemos observar que para ventas inferiores al punto muerto, nuestra empresa en lugar de obtener beneficios, entraría en pérdidas, mientras que a partir del punto muerto tendríamos beneficios. Para obtener beneficios, la cantidad de ventas debe ser mayor a la de dicho punto (teniendo en cuenta una cantidad de 180.000 euros como costes).

9-PUBLICIDAD:

Con el fin de llamar la atención de posibles consumidores de nuestro producto, hemos desarrollado una campaña publicitaria agresiva para darnos a conocer y obtener una mayor cantidad de clientes invirtiendo en merchandising y con una política de relaciones publicas muy personal para dar una imagen informal y familiar de RECAM. En un primer momento nos basaremos para publicitarnos en medios como la televisión con anuncios publicitarios, Internet, prensa en revistas de tipo económico y también con el envío de catálogos a las diversas empresas donde nos ofertaremos aunque queremos una vez que crezcamos será publicitarnos en otros medios como envío de mensajes a móviles o inclusive radio y vallas publicitarias.

9.1-PROMOCION DE LAS VENTAS:

Al no tratarse de un producto, no se podrán efectuar algunos tipos de oferta para incentivar la contratación de los servicios de la empresa RECAM.

Las empresas que paguen el total del importe en una sola vez, recibirán un descuento de 450 € sobre el total del precio final. Las empresas que estén formadas por más de 40 personas también recibirán este descuento, pero si una empresa cumple los dos requisitos, no se le descontaran 900 €, sino que se le descontara únicamente 450 €. Otra forma de promoción será el pago aplazado sin intereses, es decir, RECAM pagará los intereses al banco en lugar de pagarlos la empresa cliente con el fin de que las empresas que no puedan hacer frente al pago, se le pueda fraccionar para su mayor comodidad. Esto solo se llevará a cabo para empresas medianas y pequeñas.

De entre las primeras 50 empresas cliente que contraten los servicios de RECAM, se efectuara un sorteo; la ganadora del sorteo ganara una estancia en la aldea gratuita o si no un cheque por valor de 6000 €.

9.2-RELACIONES PÚBLICAS:

La empresa tiene un departamento especializado en este sector ya que uno de nuestros objetivos es dar una imagen de empresa familiar y dar una sensación de confianza y honestidad a nuestros posibles clientes.

Nuestro relaciones públicas acude a las empresas que lo solicitan para informar sobre la empresa y sus servicios.

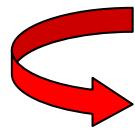
9.3-MERCHANDISING:

Hemos desarrollado una serie de productos publicitarios para fomentar la popularidad de la empresa como camisetas que les regalaran a los trabajadores que vayan al pueblo, esto servirá como publicidad para darnos a conocer.

9.4-LA WEB:

La empresa dispone de una página Web diseñada para informar a los posibles clientes. Esta confeccionada de forma atractiva para el empresario para llamar su atención y tener una mayor posibilidad de que contrate el servicio propuesto.

-Diseño de la página Web de la empresa RECAM:



RECAM:

Teléfono: 91 891 00 00 E-mail: recam@recam.com
639 00 00 00 Web: www.recam.com

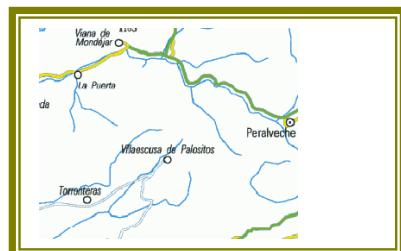
- La Empresa RECAM
 - Propietarios
 - Formación
 - Fin
- El producto
- Villaescusa de Palositos
- El proyecto
- Clientes → Empresas
- Contacta con nosotros

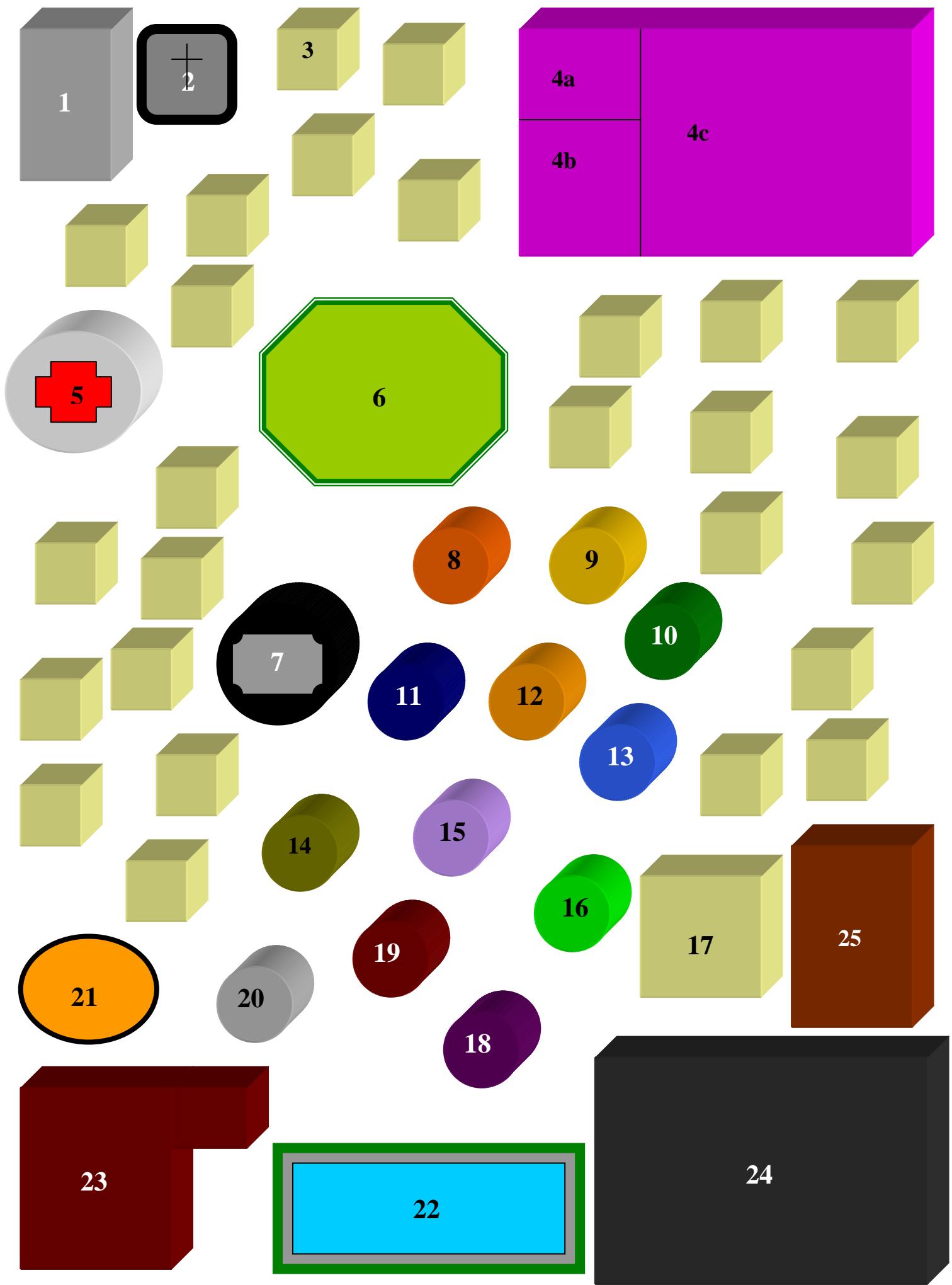


Villaescusa de Palositos:

► VISITA VIRTUAL ◀

- Localización
 - Mapa
 - ¿Cómo llegar?
 - Carreteras
- Distribución de edificios
- Sistema de organización
- La restauración
- Historia del pueblo
- Fotos





10-ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO:

10.1-ESTRUCTURA DE VILLAESCUSA DE PALOSITOS:

(Mapa del pueblo)

Leyenda de Edificios:

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| 1.- Iglesia | 13.- Correos |
| 2.- Cementerio | 14.- Bar |
| 3.- Casa (habitación doble con baño) | 15.- Pastelería |
| 4a.- Cocina | 16.- Panadería |
| 4b.- Comedor (común) | 17.- Casa de los Monitores |
| 4c.-Polideportivo (actividades) | 18.- Construcción y Restauración |
| 5.- Enfermería | 19.- Jardinería y Limpieza |
| 6.- Parque | 20.- Artesanía |
| 7.- Ayuntamiento | 21.- Establo (caballos) |
| 8.- Parque de Bomberos | 22.- Piscina |
| 9.- Caja de Ahorros | 23.- Granja |
| 10.- Peluquería y Barbería | 24.- Almacén |
| 11.- Comisaría | 25.-Mercado |
| 12.- Juzgado | |

10.2-SISTEMA SOCIAL:

Puestos de trabajo ordenados jerárquicamente:

- | | |
|---|-------------------------------|
| 1. Alcalde | 22. Artesano 1 |
| 2. 1º Concejal | 23. Artesano 2 |
| 3. 2º Concejal | 24. Camarero del bar 1 |
| 4. Jefe de Policía | 25. Camarero del bar 2 |
| 5. Policía 1 | 26. Peluquero 1 |
| 6. Policía 2 | 27. Peluquero 2 |
| 7. Juez | 28. Pastelero 1 |
| 8. Abogado 1 | 29. Pastelero 2 |
| 9. Abogado 2 | 30. Panadero 1 |
| 10. Jefe de Bomberos | 31. Panadero 2 |
| 11. Bombero 1 | 32. Cocinero 1 |
| 12. Director de la Caja de Ahorros | 33. Cocinero 2 |
| 13. Banquero 1 | 34. Cocinero 3 |
| 14. Sacerdote | 35. Jardinero 1 |
| 15. Medico | 36. Jardinero 2 |
| 16. Enfermero 1 | 37. Granjero 1 |
| 17. Mercader 1 | 38. Granjero 2 |
| 18. Mercader 2 | 39. Granjero 3 |
| 19. Cartero | 40. Barrendero 1 |
| 20. Jefe de Restauración | 41. Barrendero |
| 21. Restaurador 1 | |

Esta la lista original simplificada a partir de la cual según el número de trabajadores de la empresa cliente se irán añadiendo o reduciendo los puestos de trabajo. Los puestos marcados en color **azul** son los imprescindibles, por lo que en las reducciones de ocupaciones estos trabajos tendrán preferencia para permanecer. Los marcados en **verde** son aquellos que son importantes pero prescindibles por lo que en las reducciones se abolirán únicamente cuando sólo queden aquellos en color **azul**.

Para realizar la repartición de los puestos de trabajo en la aldea, necesitaremos que la empresa cliente nos facilite un organigrama general de personal. El sistema consiste en, una vez obtenido un sistema jerárquico claro sin puestos con la misma responsabilidad, sino en lista, invertirlo. De esta manera quedaran los puestos de menor responsabilidad a al cabeza y los más importantes (directivos) los últimos. Una vez efectuada esta inversión de mando, se reducirá o ampliara la lista de ocupaciones de la aldea según el número de trabajadores de la empresa. Al obtener estas dos listas con el mismo número de personas, se realizará la repartición haciendo coincidir cada número con su correspondiente en la lista de trabajos.

De esta manera, los trabajadores con menos responsabilidad de la empresa obtendrán puestos de trabajo como el de alcalde, jefe de policía o juez y los directivos de la empresa serán barrenderos, granjeros o cocineros.

Los puestos se repartirán igualmente independientemente del sexo o la edad del trabajador, excepto en las ocasiones en las que un determinado trabajador tenga algún problema físico o psíquico y no pueda realizar una determinada actividad. En este caso se le colocará en un trabajo el cuál no presente ningún problema para la salud de éste.

En el caso de que existan dos o más trabajadores con el mismo grado de responsabilidad en el organigrama de la empresa, se dará mayor importancia a aquel que lleve un mayor número de años en dicha empresa.

A su llegada al pueblo y una vez instalados en sus correspondientes casas, nuestros monitores serán los encargados de anunciar a cada persona su puesto de trabajo y explicarle en que consiste. Además la repartición de las casas se realizará por cercanía al lugar de trabajo ya que todas las casas son iguales y no son de diferente calidad según la jerarquía de la aldea.

A cada uno se le proporcionará una serie de materiales y elementos que necesitarán para la realización de su trabajo así como una carta explicativa de lo que deberá hacer durante su estancia y en que consiste y la importancia que tiene su rol en el funcionamiento y el sistema social del pueblo.

Si surgiera algún problema, los monitores podrían solucionarlo ya que los roles son fácilmente intercambiables. Por ejemplo si el jardinero tiene alergias o el granjero no puede hacer actividades físicas, se explicara a los monitores y estos podrán hacer los cambios necesarios el sistema. Se pedirá a las empresas que notifiquen esta clase de datos de sus trabajadores junto con el organigrama para facilitar la repartición y no tener ningún problema con ésta una vez anunciada.

Ejemplo simplificado de repartición de puestos de trabajo:

A -Organigrama de la empresa:

1. Luis González : director
2. Isabel Suárez : subdirector
3. Estrella Añore : jefe de departamento (4 años)
4. Gonzalo Ruiz : jefe de departamento (12 años)
5. Fernando Esteban : contable
6. María Luisa Alea : secretario
7. José Martínez : trabajador de fábrica (responsable de los otros trabajadores)
8. Alberto Tossa : trabajador de fábrica (5 años)
9. Joaquín Vargas: trabajador de fábrica (18 meses)
10. Martina Díaz : trabajador de fábrica (3 meses)

B -Correspondencia con los puestos que ocuparan en la aldea:

1. Martina Díaz : Alcalde
2. Joaquín Vargas : Jefe de Policía
3. Alberto Tossa : Médico
4. José Martínez : Mercader
5. María Luisa Alea : Camarero del bar
6. Fernando Esteban : Cocinero Jefe
7. Gonzalo Ruiz : Cocinero 2
8. Estrella Añore : Jardinero
9. Isabel Suárez : Granjero
10. Luis González : Barrendero

Se facilitará a cada persona una carta explicativa con toda la información necesaria para la realización del trabajo que le ha sido asignado.

Por ejemplo, la carta para el Alcalde explicará:

1. Lugar de trabajo : El Ayuntamiento
2. La función del alcalde en el pueblo como su figura representativa
3. En qué consiste su trabajo :
 - Preparación de actividades: deportivas, fiestas...
 - Anunciación de cambios en el pueblo: nuevas instalaciones...
 - Anunciación de actividades y actos: juicios...
4. Mando sobre los concejales

11. ASPECTOS SOCIALES:

La empresa se ha convertido en una fuente de poder y de influencia sobre el medio en que se desenvuelve pero hay que destacar que también es responsable de problemas sociales, como la polución del aire o del agua, la especulación del suelo, la concentración industrial urbana etc.

Hasta hace poco tiempo se pedía a la empresa que fuera eficiente en la obtención de bienes y servicios, es decir que obtuviese el máximo con el menor coste posible, utilizando para ello el mínimo de factores de producción. Actualmente la mejora del contexto socioeconómico al que está destinado el producto o el servicio ha alcanzado una gran relevancia e importancia.

Estos aspectos sociales se trasladan a la sociedad en forma de costes sociales. En algunas ocasiones, aunque son muy poco frecuentes, pueden ser positivos pero son los negativos los más comunes en nuestra sociedad.

Estos aspectos son gastos como consecuencia de la actividad de la empresa. Por ejemplo el humo de las chimeneas de una empresa afecta directamente a las personas que viven cerca, los residuos que una industria vierte en un río afecta indirectamente a los ciudadanos, el agotamiento de los recursos etc.

Por tanto a través de los costes sociales, la sociedad paga los perjuicios que ocasionan las empresas. Como esto representa un problema para la sociedad, las empresas deben intentar no provocar estos costes negativos o en su caso privatizarlos es decir asumirlos con la intención de que repercutan mínimamente en la sociedad.

Con esta introducción queremos explicar la filosofía que ha tomado la empresa en relación con los costes sociales.

RECAM va a ser una empresa limpia y responsable en cuanto estos costes, rechazamos la idea de creación de estos problemas y perjuicios que repercuten directamente en la sociedad, la propia empresa y el medio ambiente.

Queremos destacar la importancia del medio ambiente y el respeto que cualquier empresa debe tener para perjudicar en la menor medida posible sobre él.

La viabilidad medioambiental es un factor necesario que influye en el progreso global del proyecto. Por este motivo RECAM asumirá todos los costes que pueda crear sobre él aunque nuestro principal objetivo es la no creación de ninguno.

Sabemos que nuestra empresa va a reformar un pueblo y esto puede perjudicar el entorno de éste por eso realizaremos la reforma perjudicando en lo más mínimo al medio.

Villaescusa de Palositos está situado cerca de la sierra donde la fauna y flora pueden ser dañadas. RECAM se encargará del no daño del medio, ni en las actividades que realicen los clientes, ni en la reforma ni restauración.

Además vamos a tener en cuenta lo acordado en El Protocolo de Kyoto que aunque repercute principalmente al gobierno y al país en general nosotros como empresa tendremos que tener en cuenta este acuerdo y las medidas tomadas como mejora y control del ecosistema evitando su degradación y contaminación.

Luchamos por que sea una empresa limpia que tome conciencia de la importancia de nuestro entorno, la importancia del medio ambiente.

12.-FUTUROS PROYECTOS:

Nuestra empresa ha sido creada con el objetivo primordial de ir dirigida a empresas y a estudiantes, aunque en esta posibilidad no nos hemos centrado con plena totalidad.

No queremos estancarnos en los proyectos que ya hemos definido y por eso ampliamos y aumentamos nuestras posibilidades con nuevas ideas.

Lo primero nos centraremos y explicaremos de forma más detallada nuestro proyecto en estudiantes y además abordaremos nuevos casos como en extranjeros, personas discapacitadas o incluso personas mayores.

Comenzamos por estudiantes. Este proyecto ya lo hemos diseñado aunque como hemos explicado anteriormente nos hemos centrado en las empresas.

Mediante nuestro propio caso hemos desarrollado porqué esta idea sería válida para alumnos. El principal problema con el que nos encontramos es que debemos elegir nuestra carrera como medio para encontrar un trabajo o para formarnos.

Con nuestra idea queremos acercar la vida laboral a los estudiantes y no tener que ser los propios estudiantes los que se dirijan a ella.

En la mayor parte de los países europeos los estudiantes a la vez que están estudiando trabajan también por lo que una vez finalizados sus estudios ya tienen un amplio conocimiento de lo que es trabajar aunque no hayan ocupado puestos altos o hayan ejercido una profesión que no les muestre demasiado interés. En cambio los estudiantes españoles no tienen generalmente ningún conocimiento del mundo laboral incluso habiendo terminado su carrera se encuentran con una base teórica espléndida pero en el ámbito profesional sus conocimientos son escasos por no decir nulos.

Con nuestra idea pretendemos cambiar esta situación. Queremos que sean como unas vacaciones donde ellos mismo a la vez de pasárselo bien tengan también que asumir ciertas obligaciones y responsabilidades en relación con el trabajo que van a ejercer.

Principalmente lo hemos diseñado o como una excursión de fin de semana o como “campamento de verano”. De esta manera no sólo impartiremos o habrá diversos oficios donde podrán trabajar y turnarse para poder ser comparados, sino que también incluiremos idiomas y diversas actividades para divertirse.

De esta manera queremos restar o ganar importancia y mercado a las empresas dedicadas a intercambios en otros países o campamentos de idiomas en el nuestro propio. Comprendemos que no es lo mismo como viajar a otro país donde la lengua que pretendemos impartir sea la lengua la hablada en dicho país pero de esta manera además de ser más asequible aprenderán sobre el mundo laboral y no sólo el idioma en cuestión. Para este proyecto debemos incluir profesionales y monitores que se encarguen del cuidado de los estudiantes y además deben estar capacitados para dicha tareas. Este contrato supondrá un coste adicional que RECAM deberá asumir.

También hemos incluido en este apartado a personas extranjeras. Como ya es conocido, en España el número de extranjeros e inmigrantes ha crecido rápidamente y el problema es que muchos de ellos no tienen las condiciones necesarias para implantarse y adaptarse de la forma más rápida y segura en nuestro país.

Sabemos que este proyecto no debe ser muy costoso pues la mayoría de personas extranjeras no tienen grandes ingresos por lo que no podrían pagar estos “cursos”. Aunque otra posibilidad es que nuestros cursos sean costeados por empresas que contraten a estas personas o empresas que regulan su entrada y estancia.

Nuestro proyecto se basaría en el aprendizaje del castellano u otras lenguas debido a su desconocimiento, la formación y enseñanza de trabajos u oficios, uso de nuevas tecnologías e incluso como medio para instalarse hasta que encuentren una vivienda asequible a sus ingresos.

De esta manera evitaríamos la contratación de personas sin formación alguna y la mejora de sus condiciones para poder vivir como ciudadanos españoles que son.

Como en el caso anterior la contratación de especialistas encargados en este trabajo supondría nuevos costes ya que nos alejamos de la idea experimentada en empresas donde los clientes ya están formados

Como último caso incluimos personas discapacitadas o inclusive personas mayores. En personas discapacitadas o con algún problema o enfermedad queremos brindarles la oportunidad de valerse por ellas mismas a la vez de enseñarles distintos oficios.

Esta idea se asemeja al proyecto con estudiantes aunque cuenta con algunas diferencias. Muchas personas que se encuentran en esta situación se creen incapaces inservibles en nuestra sociedad lo que supone un claro error. Lo que queremos es incentivar su inserción laboral, la puesta en práctica de sus ideas el aprendizaje de nuevas técnicas para poder competir mejor en el mercado y abandonar el tópico de que son inservibles. Al igual que en los demás proyectos deberán realizar los oficios que les sean otorgados aunque seguramente deberemos modificar ciertas instalaciones para su trabajo.

Creemos que esta idea la igual que el resto es innovadora y es cierto que supone un mayor coste pero a la vez estamos colaborando para disminuir el paro en estas personas que en muchos casos cuentan con una gran inteligencia que se quede estancada y limitada por la falta de ayudas que reciben.

10-CONCLUSIONES:

Nuestro proyecto va a ocupar un nicho de mercado hasta ahora inexistente, para un usuario de turismo rural exigente, enfocado sobre todo a grandes compañías, siendo al mismo tiempo valido para la pequeña y mediana empresa, aunque no sean estas ultimas el potencial principal del proyecto, ofreciendo ante todo un producto de calidad.

Creemos que este referencial que vamos a situar en el mercado, puede empezar a dar resultados en cuanto los clientes empiecen a conocer y a conocernos dentro del sector, situando estos resultados en un plazo mínimo de 2 años y maximo de 4 años.

Si esto ocurre segun el analisis de mercado realizado, la amortizacion del proyecto puede darse en un plazo no maximo de 48 meses, y una vez cumplido ese plazo con todas las previsiones cubiertas, los resultados economicos a partir de ese plazo seran muy positivos, con un incremento medio y superior de un 35% anual, segun los datos economicos de viabilidad del proyecto.

Hay que destacar que si nuestro proyecto resulta viable numerosos competidores entrarán en el mercado quitandonos cuota de mercado lo que supondrá una mayor iversión en publicidad, creación de nuevas ideas con el fin de mantener fidelidad con nuestros clientes, proveedores y para continuar con la buena imagen ya constituida.

La ética creada en nuestra empresa no sólo se basa en la gestión, calidad de nuestros servicios y ,de gran importancia, la honradez tanto en la relaciones internas y externas sino también vamos a considerar aspectos sociales, preocupandonos por el medio ambiente. Este punto será de gran importancia ya que aumentará el prestigio y calidad de nuestra empresa incurriendo principalmente en nuestra imagen.

Como dato último queremos añadir que RECAM es una empresa en cuyos objetivos está la estabilidad y equilibrio en el mercado por eso no nos estancamos ni nos limitamos en los proyectos ya realizados sino que continuamos avanzando para poder ofrecer el mejor servicio posible.