

I.E.S. Antonio García Bellido

Armunia (León)

Departamento de Economía



Proyecto Empresarial

ROYSSNAILS - ecogranja

Curso 2020 - 2021



***“Quien busca la felicidad fuera de sí
es como un caracol que caminara en
busca de su casa”***

Constancio C. Vigil

Centro de E.S.

I.E.S. Antonio García Bellido

C/ Fraga Iribarne nº 39

24009 Armunia (León)

Teléfono: 987 252 198

e-mail: 240005355@jcy.es <http://iesantoniogarciabellido.centros.educa.jcyl.es/sitio/>

Asignatura

Fundamentos de Administración y Gestión

Profesor

Susana Morán Fernández

Alumno promotor

Rodrigo Fernández García

Agradecimientos

A mi instituto, “Antonio García Bellido” por la ayuda prestada para poder llevar a cabo este proyecto, en particular a la profesora de Economía, Susana Morán Fernández, cuya disposición y entrega me ha sido imprescindible para conseguir la elaboración de este trabajo con plena satisfacción. A ANCEC (Asociación Nacional de Cría y Engorde del Caracol) y a INTERHÉLIX (Organización Interprofesional del Caracol de Crianza) por facilitarme y orientarme en el proyecto. A mis padres.

ÍNDICE

1. Introducción	pág. 6
1.1.- Promotores del proyecto	pág. 8
1.2.- Descripción de la idea: Origen y justificación	pág.10
1.3.- Ubicación del negocio	pág.11
2. Forma jurídica de la empresa	pág.14
2.1.- Elección y justificación de dicha forma jurídica	pág.14
2.2.- Trámites para la constitución de la misma	pág.17
2.3.- Gastos iniciales de constitución	pág.20
3. PLAN COMERCIAL	pág.21
3.1.- Productos o servicios ofertados	pág.21
3.2.- Delimitación geográfica	pág.21
3.3.- Investigación de mercado	pág.22
3.3.1.- Análisis del sector económico	pág.22
3.3.2.- Análisis de la competencia	pág.23
3.3.3.- Análisis del consumidor	pág.23
3.3.4.- Análisis DAFO	pág.24
3.4.- Estrategias competitivas	pág.25
3.5.- Análisis de proveedores	pág.28
3.6.- Marketing-Mix: producto, precio, promoción y distribución	pág.28
4. PLAN DE APROVISIONAMIENTO Y PRODUCCIÓN	pág.42
4.1.- Medios técnicos	pág.42
Gastos iniciales	pág.43
Gastos mensuales	pág.45
4.2.- Plan de compras	pág.46
Selección de proveedores	pág.46

Sistemas de pedidos	pág.49
Condiciones de pago	pág.49
Gestión de existencias	pág.52
Control de calidad	pág.53
Capacidad productiva	pág.53
5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	pág.55
5.1.- Organización de la empresa	pág.55
Socios y personal necesario	pág.55
Funciones y tareas básicas en la empresa	pág.56
Organigrama	pág.56
Previsión futura de empleo	pág.57
Presupuesto de salarios	pág.57
Horario de trabajo	pág.58
6. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO	pág.60
6.1.- Balance inicial	pág.60
6.2.- Balance de tesorería	pág.63
6.3.- Balance anual	pág.63
6.4.- Pérdidas y ganancias	pág.63
6.5.- Subvenciones	pág.64
7. CONCLUSIÓN	pág.65
8. BIBLIOGRAFÍA	pág.66
9. ANEXOS	pág.68

1.- INTRODUCCIÓN

Desarrollando una de mis aficiones, en este caso paseando en bicicleta por el campo, en primavera es frecuente ver a gente buscando caracoles, hoy día ante la escasez de lluvias debido al cambio climático, no siempre hay caracoles a disposición.

Desde que un día les probé e intenté ir a recogerlos al campo, al comprobar la escasez de caracoles se me ocurrió la posibilidad de llevar a cabo la creación de una granja en la zona en la que vivo para dar salida a la demanda existente.

En este proyecto se describe la creación de una granja de caracoles. Este negocio cuyo arte se llama helicicultura, abarca básicamente tres niveles diferentes que son: la cría, el procesado y la venta.

El tipo de caracol elegido para criar en la granja es el **Hélix Aspersa** por sus valores nutricionales y también estéticos.

El mayor número de comercio es debido a la carne del caracol, por estar considerada como bajo en grasa, calorías y tiene un valor proteico rico en vitaminas y minerales. Entre los valores nutricionales de los *caracoles Hélix Aspersa*, como alimento aporta varios ricos nutrientes en mínimas cantidades que favorecen el organismo humano a través de su consumo habitual, continuo o regular.

Es importante ser conscientes de que en esta actividad no cabe eso de "rápida rentabilidad", ya que al estar trabajando con animales, se deben respetar sus ciclos biológicos, y además, todo lo que el criador realice debe hacerlo con buen criterio y sólido conocimiento. También es recomendable realizar un curso de capacitación para alcanzar un nivel profesional para el manejo de los caracoles.



«Pocas cosas pueden ayudar a un individuo más que ponerle responsabilidades y hacerle saber que se confía en él»

Booker T. Washington.

1.1.- PROMOTOR DEL PROYECTO

PROMOTOR

- Datos personales

- *Nombre:* Rodrigo
- *Apellidos:* Fernández García
- *DNI/NIF:* 71724313-D
- *Domicilio:* Plaza Ramón y Cajal, nº 16
- *Localidad:* Valderas
- *C.P:* 24192
- *Provincia:* León
- *Teléfono:* 644 877 568
- *Edad:* 17
- *Fecha de nacimiento:* 22/05/2003
- *Estado civil:* Soltero

- Datos académicos

- Grado de Educación Primaria
- Graduado E.S.O.

- Idiomas

- Español Nativo
- Inglés
- Francés (Básico escrito)

- ✓ Aficiones

- Bicicleta de montaña
- Pescar
- Micología

- Recogida de caracoles
- Corral doméstico
- Videojuegos

1.2.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL.-

1.2.1.- ORIGEN DE LA IDEA. EXPLICACIÓN.-

La idea surge, después de observar que en León capital y pueblos de la provincia principalmente, existen actualmente pocos locales dedicados a la venta de productos de helicultura o cría controlada de caracoles de tierra para consumo alimenticio humano. Informándome más, llego a la conclusión que se trata de una actividad que se encuentra en pleno desarrollo, lo que me llevó a considerar la posibilidad de que había un nicho de mercado importante pues en la zona es conocida la afición a su degustación.

Francia, Gran Bretaña y Cataluña nos llevan años de ventaja. Hoy en día, los platillos elaborados con caracoles de tierra son delicias en muchas zonas y algunos países más, en donde adquieren precios elevados y se consumen en platos y cubiertos especiales.

Según el historiador griego Plinio el Viejo, la helicultura era practicada en la finca de un hombre, llamado Fluvius Hirpinus, situada en una zona de lo que hoy es Italia, en 50 d. C, destacando que los alimentaba con vino y carne, lo que da una idea de lo importantes que eran ya en la cocina romana. Sin embargo, los caracoles ya se consumían desde épocas prehistóricas, según descubrimientos de conchas presuntamente asadas.

1.2.2.- JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA.-

La helicultura deriva de los vocablos latinos 'helix' (un tipo de caracol) y 'cultivare' (cultivar); una vieja disciplina que ha acompañado a lo largo de la historia al consumo de ese molusco tan vinculado a la tradición culinaria española. Los caracoles son un plato obligado en el recetario tradicional y curiosamente aparece de manera abundante en casi toda la región de Castilla y León. Algo que es desconocido es que Castilla y León ostenta cierto liderazgo, ya que actualmente mantiene en actividad en torno a unas cuarenta granjas o criaderos de caracoles, lo que demuestra la fuerza de la helicultura, que en España cuenta con más de medio millar de empresas.

El hecho de existir estos criaderos de caracoles es la garantía para que no desaparezca el caracol de la comanda regional. Los restaurantes ya no pueden depender, por normativa y por higiene, de algún amigo o familiar que haya salido a por caracoles después de un día de lluvia. Hoy el camino pasa por depender de un

helicultor que garantice el calibre, la sanidad y un producto perfectamente purgado y listo para ser cocinado. Durante la primavera, el verano y parte del otoño existe producción suficiente de caracoles y, gracias al almacenamiento de los criaderos, no falta tampoco en invierno. Sin duda, toda una bendición el garantizarnos los caracoles en la cazuela.

León es una provincia con fuerte tradición en su consumo y carece de granjas de helicultura; por ello, he pensado que había una necesidad que cubrir, cual es la creación de una granja, para el público en general, restaurantes, tapas en bares y, de manera más concreta, para los helicultores aficionados que proporcione todo tipo de productos relacionados con la helicultura.

1.3.- UBICACIÓN DEL NEGOCIO

Teniendo en cuenta las características concretas del proyecto y el porqué se ha elegido, hemos decidido ubicarlo en una finca en el paraje de Los Pequeños en Valderas (León):

Las razones que nos han llevado a tomar esta decisión son:

- Disponibilidad de la parcela.
- Facilidad de acceso para los clientes sin coste alguno por aparcar su vehículo
- Vías de comunicación y accesos buenos.
- Pozo de agua artesiana.
- El río Cea a escasos metros de la finca.

MAPA DE UBICACIÓN.-



LOCALIZACIÓN FOTOGRÁFICA.-



Finca rústica (rayada en verde) aproximadamente 2 hectáreas.

2.- FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

2.1.- ELECCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE DICHA FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida es la de Sociedad Limitada Unipersonal por los siguientes motivos:

- **Número de socios:** mínimo de uno, sin existir límite máximo. En el caso de un único socio se crea una sociedad limitada unipersonal. Pueden ser personas físicas o jurídicas.
- **Responsabilidades de los socios:** solidarias entre ellos y limitada al capital aportado, de manera que los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal.
- **Clase de socios:** pueden ser socios trabajadores y/o socios capitalistas.
- **Nombre o Denominación:** deberá ser un nombre que nadie haya registrado antes (para lo que habrá que efectuar la pertinente consulta en el Registro Mercantil Central) seguido de la expresión Sociedad de Responsabilidad Limitada o de la abreviatura S.R.L o de Sociedad Limitada o su respectiva abreviatura S.L.
- **Capital social:** el mínimo legal es de 3.010€ totalmente desembolsado, sin existir límite máxima. Puede estar formado por aportaciones monetarias (dinero) o en especie, como por ejemplo un ordenador, una furgoneta o cualquier otro bien, siendo necesario disponer de una valoración de ese bien aceptada por todos los socios fundadores.
- **División del capital social:** en participaciones sociales, cuya transmisión tiene ciertas limitaciones legales, contando siempre los demás socios con derechos de preferencia frente a terceros.
- **Domicilio social:** habitualmente es que sea la dirección en la se ubica la empresa, debiendo estar en España. Un cambio de domicilio social dentro del

mismo municipio puede ser aprobado por el Administrador pero para un traslado de un municipio es necesario el apoyo de Junta de Socios.

- **Objeto social:** es la actividad o actividades a las que se va a dedicar la empresa. Normalmente se prepara una relación relativamente amplia de actividades, con las inicialmente previstas y otras potenciales, para evitar gastos administrativos en caso de ampliar actividades.
- **Constitución:** mediante estatutos y escritura pública firmados ante notario y presentados posteriormente en el Registro Mercantil. Será necesario detallar las aportaciones que realiza cada socio y el porcentaje de capital social que corresponde.
- **Responsabilidades de la gestión:** recae sobre los administradores, no sobre los socios.
- **Órgano de Administración y Gestión:** existen varias opciones, debiendo optarse por una en los estatutos: Administrador único (una persona), Administradores solidarios (cada uno puede actuar por su cuenta y eso compromete a todos), Administradores mancomunados (deben actuar conjuntamente, firmado siempre, lo que limita y ralentiza el poder de representación) o **Consejo de Administración** (tres o más administradores). En Estatutos se recogerá la duración del cargo (lo normal es hacerlo indefinido) y, en caso de existir, la retribución.
- **Junta General de Socios:** es el órgano máximo de deliberación y toma de decisiones. Se convoca por los administradores en los seis primeros meses del año para presentar la gestión realizada, aprobar las cuentas anuales y el reparto del resultado. Otros asuntos que suelen tratarse en las juntas son las modificaciones en los estatutos y los nombramientos y ceses de administradores. Pueden convocarse con carácter ordinario o extraordinario y siempre que lo soliciten socios que representen el 5% del capital social.
- **Obligaciones fiscales:** una sociedad limitada está obligada a tributar por el impuesto de sociedades y el IVA.

- **Régimen Seguridad Social:** régimen de autónomos para administradores y socios que tengan control de la sociedad limitada. El resto en régimen general.

VENTAJAS DE LA SOCIEDAD LIMITADA:

- Responsabilidades frente a acreedores limitada al capital social y a los bienes a nombre de la sociedad.
- Relativa sencillez en cuanto a trámites burocráticos, tanto en la constitución como en funcionamiento, con una gestión más sencilla que la de una sociedad anónima.
- Capital social mínimo exigido relativamente bajo, 3.010 €, que además una vez desembolsado puede destinarse a financiar inversiones o necesidades de liquidez.
- El número de socios es el mínimo posible, uno, por lo que puede ser unipersonal.
- Los costes de constitución son asequibles, del orden de 600€, sin contar la aportación del capital social.
- A partir de cierto nivel de beneficios o rendimientos, del orden de 40.000 €, los impuestos son menores que los del autónomo ya que el tipo del impuesto de sociedades es fijo (26%) mientras que los tipos del IRPF son progresivos, pagando más cuanto más ganas. Si lo que quieres es llevarte todo el beneficio para tus gastos personales, tendrás que tributar por tu nómina o por los dividendos que te lleves y al final queda más o menos igual.
- Con una sociedad, el autónomo puede fijarse un sueldo y desgravarlo como gasto.

- 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 mejora.

INCONVENIENTES DE LA SOCIEDAD LIMITADA:

- Las participaciones no son fácilmente transmisibles. Su venta queda regulada por los estatutos de la sociedad o la Ley, teniendo prioridad los restantes socios. Por tanto no es una forma adecuada si se quiere captar a un gran número de inversores.
- La constitución de una sociedad limitada suele llevar una media de 40 días, por lo que si necesitas darte de alta de forma inmediata para empezar a ejercer una actividad, es mejor hacerlo como autónomo.
- Si para obtener la financiación necesaria el banco nos pide garantías personales, la responsabilidad limitada se está "evaporando" en gran medida.

2.2.- TRÁMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA MISMA

- **Solicitud de Certificado de Denominación Social (Certificado negativo de nombre:** es una certificación acreditativa de que el nombre elegido no coincide con el de otro existente. Se deberá presentar una instancia con los nombres elegidos en el Registro Mercantil.

- **Apertura de cuenta bancaria a nombre de la sociedad:** una vez se tenga el Certificado de Denominación Social, se debe acudir a una entidad bancaria para abrir una cuenta a nombre de **Royssnails eco-granja** en constitución, ingresando el capital mínimo inicial de la sociedad (3010€). El banco entregará un certificado que se deberá presentar al notario junto con la relación de bienes aportados.

- **Elaboración de los Estatutos y Escritura de Constitución:** los estatutos son las normas que van a regir la sociedad (nombre, objeto social, capital social, Ley 16/2002, de 19 de diciembre, de Comercio de Castilla y León. domicilio social, etc.). Para este trámite también hay que ponerse en contacto con el notario para firmar la Escritura de Constitución de la sociedad. Para ello hay que presentar: certificado de denominación del Registro Mercantil, certificado bancario, los Estatutos y el DNI del socio.

- **Inscripción en el Registro Mercantil:** se presentará en un plazo de 2 meses desde el otorgamiento de la Escritura de Constitución por el notario. El Registro Mercantil será el correspondiente al domicilio social que se haya fijado en los estatutos. Para ello hay que presentar: certificado de denominación del Registro Mercantil, primera copia de la Escritura y ejemplares del modelo 600 abonados con anterioridad.

Una vez inscrita, la sociedad adquiere personalidad jurídica.

Trámites en **Hacienda:**

- Obtención del NIF.
- Alta en el Impuesto de las Actividades Económicas (IAE)
- Declaración Censal (IVA)

Trámites en el **Ministerio de Trabajo:**

- Afiliación y alta en el Régimen de Autónomos
- Comunicación de apertura del centro de trabajo
- Solicitud del Libro de Visita

Trámites en el **Ayuntamiento:**

- Licencia Ambiental
- Licencia de Obras

Normativa:

La producción y cría de caracoles en España no está sometida a una normativa específica que la regule, si bien, sólo está permitida la comercialización del caracol terrestre de granja y no la del caracol silvestre.

Dentro de la normativa general a tener en cuenta para este tipo de negocios, se encuentran las siguientes:

- Ley 8/2003, de 24 de Abril, de Sanidad Animal.

- **Decreto 4/2018**, de 22 de febrero, **por el que se determinan las condiciones o instalaciones ganaderas de Castilla y León**

- Real Decreto 348/2000, de 10 de marzo, por el que se incorpora al ordenamiento jurídico la Directiva 98/58/CE, relativa a la protección de los animales en las explotaciones ganaderas.

- Real Decreto 2207/1995, de 28 de diciembre, por el que se establecen las normas de higiene relativas a los productos alimenticios.

- Ley 11/97, de 24 de abril, sobre envases y residuos desarrollada según la Directiva 94/62/CE.

- RD 381/1984 sobre la Reglamentación técnico-sanitaria del comercio minorista de alimentación.

- Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.

“foyssnails - ecogranja”.

También debe observarse, debido a las peculiaridades de las instalaciones, todo lo referente a las normas de uso de suelo y edificabilidad en los diferentes Planes Urbanísticos o normas de los respectivos Ayuntamientos.

Por otra parte, si se realiza la venta a nivel minorista será necesario observar a la normativa referente al comercio minorista, la cual se recoge fundamentalmente en:

- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

□ Ley 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista.

□ Ley 16/2002, de 19 de diciembre, de Comercio de Castilla y León.

2.3.- GASTOS INICIALES DE CONSTITUCIÓN

COSTES PARA CREAR UNA SOCIEDAD LIMITADA.

* ***Certificación negativa de denominación social:*** es un certificado emitido por el Registro Mercantil Central que autoriza a registrar un nombre de empresa no existente anteriormente.

Organismo: sección de denominación del Registro Mercantil.

Coste: 20€.

* ***Elaboración de estatuto:*** normas que regulan el funcionamiento interno de la empresa.

Organismo: lo realiza un colegio de abogados.

Coste: 100€

* ***Otorgamiento de escritura pública:*** acto por el que los socios fundadores firman la escritura de constitución de la sociedad, según establezcan los estatutos.

Organismo: ante notario.

Coste: 320€.

* ***ITP Y ADJ:*** impuesto sobre transmisiones patrimoniales e impuestos de actos jurídicos que paga normalmente el vendedor.

Organismo: delegación de Hacienda Pública.

Costes: 1% del capital social, 10 euros por cada 1000 euros del capital social.

* ***Inscripción en el Registro Mercantil:*** es la institución destinada a dar publicidad de las situaciones jurídicas mercantiles. Confiere personalidad jurídica a la Sociedad y tras la inscripción se publica en el Botín Oficial del Registro Mercantil.

Organismo: en el Registro Mercantil.

Coste: si es inferior a 6010.12 de euros, pagaremos 130€; si es entre 6010.12 y 30050.61 de euros, serán 160 €.

* ***Trámite del CIF:*** código de identificación fiscal.

Organismo: delegación de Hacienda Pública.

Coste: no hay tasa.

Aproximadamente el coste TOTAL es de 630€.

3.-PLAN COMERCIAL

3.1.- Productos o servicios ofertados

El caracol es un exquisito manjar para el paladar humano, cada vez se valora más, pasándose a consumir de hogares y bares a poder encontrarlos en restaurantes de categoría a un elevado precio.

En Royssnails se podrán encontrar de diferentes formas: **en vivo** (donde los caracoles guardan todas sus propiedades), **congelados** (se congela con su cocha y entero después de higienizarlos), y también los **huevos** (caviar blanco). También se extraería la **baba de caracol** para venderla a laboratorios cosméticos. Y en un futuro ampliar su venta a otros países para cubrir su demanda.

Otro de los proyectos futuros sería la creación de una sala-museo del caracol de tierra, donde se recibirían visitas externas, al mismo tiempo que se recorrerían las instalaciones del vivero con el fin de impulsar actividades culturales, sociales y educativas para la transmisión de la heliocultura.

3.2.- Delimitación geográfica

Actualmente existen en España unas 200 granjas de cría de caracol, con una producción media de 20.000 kilos por explotación. El consumo nacional ronda las 18.000 toneladas al año, aunque sólo el 5% es caracol de granja, el resto es de campo o silvestre y procede de otros países.

Las importaciones alcanzan más de 11.000 toneladas, mientras que sólo se exportan unas 550 toneladas.

El consumo nacional se centra en Aragón, La Rioja, País Vasco. Navarra y regiones mediterráneas.

La delimitación geográfica sería a nivel nacional en un primer momento, con intención de abarcar mercados europeos más adelante.

3.3.- Investigación de mercado

3.3.1.- Análisis del sector económico

Las condiciones climatológicas hacen que España sea un lugar ideal para el desarrollo de la cría de caracoles.

Según fuentes estadísticas, se han montado más de 200 granjas de caracoles en el territorio español. Pero existe una gran cantidad de altas y bajas de las empresas del sector que origina que casi siempre haya menos de 20 en funcionamiento y no son siempre las mismas.

Según diversas fuentes del sector el consumo medio de caracoles en España es de algo más de 300 grs. por persona/año.

En nuestro país esta actividad no está tan desarrollada, pero cabe destacar que en los mercados europeos la demanda es tan importante que la venta de la producción del caracol está casi asegurada. De este modo, el mercado europeo se ha convertido en la base de la expansión en la actividad helicícola mundial, aunque hay otros países que empiezan a ser interesantes.

Originariamente la actividad helicícola consistía en únicamente en la búsqueda y captura de caracoles, bien para consumo propio o para la venta en mercados. La aparición de la cría de caracol en criaderos particulares comienza en la década de los 60 empleándose instalaciones al aire libre.

Desde entonces, las cualidades gastronómicas del caracol empezaron a ser tan apreciadas que pasó a convertirse en un alimento muy solicitado. Y en los últimos años, esto se ha visto apoyado por el auge de los alimentos ecológicos.

Estos aspectos han hecho desarrollar nuevas formas de cría de caracoles basadas en el uso de invernaderos y criaderos intensivos que intentan reducir la estacionalidad del producto.

Ante este panorama se puede afirmar que nos hallamos ante un mercado en expansión y potencialmente muy rentable.

3.3.2.- Análisis de la competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir varios tipos de competidores:

- Cooperativas o pequeños empresarios situados en la misma zona de influencia. San Román de los Caballeros (León): “*Roca*”, Sala de los Infantes (Burgos): “*Demandacol*”, Zaragoza: “*Come Caracoles*”. Estas granjas o criaderos van a ser la competencia directa de negocio.
- Empresas que estructuran el negocio en torno a la divulgación del sistema de cría por medio de cursos de formación destinados a futuros criadores, que opcionalmente se adscriben después a una red de helicicultores. En Marchamalo (Guadalajara).
- Importación de caracoles de países como Portugal (54 proveedores, por ejemplo “*Alicaracol*”, Marruecos (7 proveedores “*Helixa International*” y Francia: en Aurillac “*L^Escargot Courbeyre*”, que ofrecen el producto mucho más barato.
- Empresas de productos sustitutos como mejillones, almejas, conchas en su tinta,...
- Intrusismo que existe en el sector (particulares que se dedican a capturar caracoles silvestres para su venta ilegal, etc.).

3.3.3.- Análisis del consumidor

ENCUESTA. (Ver Anexo 1, pág. 68)

Breve cuestionario compuesto por 14 preguntas, realizadas a 30 personas distintas, en cuanto a género y edad se refiere. Las preguntas son tabuladas o cerradas y se ordenan de menos a más conveniencia para el negocio.

CUESTIONARIO:

1.- ¿Sexo?

a.- Masculino.

b.- Femenino.

- Los encuestados han sido en un 50% mujeres y en un 50% hombres, de lo que se concluye que nuestros consumidores van a ser de ambos sexos.

2.- ¿Cuál es su edad?

a.- Menos de 20

b.- Entre 20-40

c.- Entre 40-65

d.- Mayor de 65

- Los encuestados están en estas franjas de edad, si bien la encuesta en un 50% se llevó a cabo en personas de menos de 20 años.

3.- ¿En qué situación se encuentra?

a.- Activo.

b.- Desempleado.

c.- Jubilado.

d.- Otros.

- La mayoría de los encuestados están en situación en activo, jubilado y otros: estudiante.

4.- ¿Cuál es su interés por el medio ambiente?

a.- Alto, colaboro en todos los aspectos posibles.

b.- Medio, me intereso aunque no colaboro mucho.

c.- Bajo, colaboro lo justo.

d.- Nulo, no me preocupa el medio ambiente.

- Más del 70% de los encuestados muestran interés por el medio ambiente.

5.- ¿Sabes cuántos tipos de caracoles de tierra hay?

a.- Sí.

b.- Sí, pero no le sabría decir.

c.- No sabía que existían varios tipos.

d.- Es un tema que no me interesa.

- La amplia mayoría de los encuestados (98%) no tienen conocimientos sobre caracoles.

6.- ¿Se consumen caracoles en su casa?

a.- No, pero me gustaría.

b.- Si, con cierta frecuencia.

c.- Si, pero no me han gustado.

d.- Nunca les probaría.

- De las personas encuestadas, sólo un 15% consume caracoles.

7.- ¿De qué forma prefiere adquirirlos?

a.- Vivos

b.- Congelados

c.- Cocinados

- La mayoría prefiere adquirirlos congelados o cocinados, de lo que deducimos que en nuestra empresa tenemos que ofrecerlos también en estas dos variantes.

8.- ¿Crees que las personas corren algún riesgo con el consumo de caracoles?

a.- No.

b.- No, porque hay mucha vigilancia al respecto.

c.- Tal vez.

d.- No lo sabe.

- La mayoría opina que no debido a los registros sanitarios, pero alguno ha tenido mala experiencias al consumirlos sin estar bien cocinados.

9.- ¿Sabes si el consumo de productos de caracol pueden aliviar o curar algunas enfermedades?

a.- Sí, creo que la baba de caracol es muy buena para la piel.

b.- Puede, pero no conozco sus propiedades.

c.- No lo sabe.

d.- No.

- Solo una minoría lo sabe, y todas ellas mujeres, y responden la opción a.

10.- ¿Qué piensa de la apertura de un establecimiento de cría de caracoles en la zona?

- a.- Muy bien, pues genera empleo.
- b.- Estupendo, da vida a la zona.
- c.- Me es indiferente.

- Todos los encuestados, sin excepción, están a favor de la creación de la empresa.

11.- ¿Con qué le gustaría que le obsequiaran a usted para venir a conocer la tienda?

- a.- Un pequeño tarro de caracoles.
- b.- Un calendario.
- c.- Un CD explicando las excelencias de los caracoles y sus derivados.
- d.- Un pequeño detalle como: un pen drive, un llavero, un separador de hojas o cualquier otro artículo de promoción.

- Más del 70% opina que le gustaría probarlos, por lo que prefieren un tarro de caracoles, el resto opta por un pequeño detalle.

12.- ¿Cree usted que una empresa de estas características tiene futuro en la zona?

- a.- Sí, con toda seguridad.
- b.- Sí, pero deben atraer a los clientes.
- c.- No.
- d.- No sabe/no contesta.

- La mayoría opina afirmativamente, pues es una zona de la España vaciada y con escaso empleo.

13.- ¿Qué calificación le daría usted a nuestra idea de proyecto?

- a.- Sobresaliente.
- b.- Notable.
- c.- Bien.
- d.- Insuficiente.

- A todos les ha parecido muy original, alcanzándose un alto porcentaje que lo califican de notable y bien.

14.- ¿Qué precio considera justo para nuestro proyecto estrella: el tarro de kilo de caracoles?

- a.- Entre 8-10 €/Kg.
- b.- Creo que menos de 8 €/Kg.
- c.- No consumo, luego me es indiferente.
- d.- No sé

- La mayoría (99%) no sabe el valor de los mismos.

Conclusiones:

- Todos los encuestados respondieron a todas las preguntas.
- Todos los encuestados cumplen los criterios del público objetivo.
- La mayoría de los encuestados responden en un tiempo prudencial y de manera coherente.

Por tanto, podemos extraer de la encuesta que los consumidores habituales de este negocio van a ser el público en general, el sector de la hostelería y restauración, los supermercados y el sector de la conserva.

Es importante destacar que la carne de caracol, además de incursionar en la gastronomía, es actualmente empleado con fines medicinales en la industria farmacéutica (ayuda a la cura de úlceras, a combatir el colesterol, problemas hepáticos, obesidad,...). También se emplea en la industria cosmética para la elaboración de cremas.

3.3.4.- Análisis DAFO

Debilidades (Internas):

- Inexperiencia en el sector de la helicultura
- Posibles enfermedades de los caracoles que provocarán la muerte de los mismos.
- Al ser un terreno rústico, ha de estar alejado de la villa, lo que sería una desventaja para la venta al pequeño consumidor.

Amenazas (Externas):

- Dificultades para la financiación.
- Escasa legislación vigente en temas de helicultura.

Fortalezas (Internas):

- Inversión relativamente reducida para su puesta en funcionamiento
- Gran capacidad de reproducción del caracol: de 100 a 150 en cada puesta.

Oportunidades del entorno (Externas):

- Escasa competencia regional y nacional.
- Necesidad de comprar la materia prima solamente al inicio de la actividad.
- Demanda elevada de la sociedad española que no autoabastece su consumo.

Soluciones para las Debilidades:

- **Cursos de formación** para minimizar la inexperiencia en la helicultura.
- **Máximo control sobre el animal** (aplicación de bactericidas, control diario,...) para evitar las posibles enfermedades del caracol.
- **Estrategia de marketing** desde el minuto cero para que la localización del terreno, algo apartado de la población no influya en las ventas.

Soluciones para las Amenazas:

- **Financiación:** las dificultades vienen de la situación económica actual que sufre el país. Poco a poco se están poniendo en marcha por parte de las entidades financieras productos específicos para empresas de reciente creación.

- **Información sobre el sector:** seguir la legislación de otros recintos de explotación (ganadero o agropecuario), y estar al tanto de cualquier novedad en la materia.

3.4.- Estrategias competitivas

Existen básicamente tres caminos o líneas estratégicas en este negocio:

- Convertirse en proveedor de caracoles que le venda su producción a un acopiador que, cuando reúne un volumen suficiente, lo vende y exporta.
- Formar parte de una red de granjas integradas que se dedican a criar y engordar el caracol vendiéndoselo después al promotor y participando de los beneficios, que repercutirán después en la producción. Desde sus empresas el promotor les ofrece cobertura técnica, les vende pienso, etc.
- Encarar una producción integral donde en un mismo establecimiento se realice desde la cría, reproducción y engorde, hasta la comercialización.

He decidido apostar por una estrategia de diferenciación basada en la calidad y fundamentada en:

- Calidad de la oferta:** hay que conseguir producir un caracol que presente una cáscara con abundante carne blanca, de textura turgente, fácilmente extraíble y sabor exquisito. Que sea un producto atractivo a la vista, uniforme de tamaño y cáscara resistente.

Para ello es necesario:

- Llevar un seguimiento sanitario desde que nace hasta que se consume, obteniendo unas condiciones de higiene máximas.
- Disponer de un equipamiento e instalaciones adecuadas para que la producción sea con unas condiciones óptimas.
- Conocimientos sobre el manejo de caracoles. Es imprescindible contar con un personal con formación y experiencia en el sector.

- Se puede estudiar la conveniencia de ampliar la oferta. Esta ampliación de la oferta puede hacerse vendiendo caracoles reproductores a otras granjas, realizando transformaciones del producto (conservas...), etc.

□ **Servicio ágil y eficaz:** el servicio de los productos debe ser en un margen de 24-48 horas.

□ **Innovación:** conocer en todo momento las innovaciones que pudieran existir, y que representen una mejora considerable a los métodos ya conocidos.



“La inacción ayuda a desarrollar la duda y el miedo. La acción ayuda a tener confianza y valor. Si quieres tener algo en la vida, no te sientes. Levántate y ponte a trabajar».

Dale Carnegie

3-5.- Análisis de proveedores

ANÁLISIS DE PROVEEDORES

Características	Caracoles S. L	Caracoles Marnin	Caracolexpress
<i>Precio unitario</i>	0,20€	0,15€	0,18€
<i>Calidad del producto</i>	Buena	Excelente	Regular
<i>Transporte</i>	1,75 c/u	1,60 c/u	1,85 c/u
Seguros	Incluido en el porte	Incluido en el porte	30€

En conclusión, nuestro proveedor será la empresa “Caracoles Marnin”, ya que analizando sus características, además de darnos una excelente calidad del producto, los seguros están incluidos en el porte y el precio unitario es el más económico de los tres.

Adquiriremos vamos a adquirir un lote de 150 unidades.

3.6.- Marketing-Mix: Políticas de producto, precio, promoción y distribución.

Política de producto.-

Descripción de los productos o servicios en que se va a basar nuestra actividad comercial:

► **Caracoles envasados al natural:** para poder elaborar la receta que queramos. Es un producto artesano, conservado en agua y sal. Su presentación en bote y cocinados al natural, permite no perder tiempo en limpiarlos.



Características:

Ingredientes: caracoles, agua, sal y antioxidante E-330

Listos para saltear a su gusto. Una vez escurridos añadir a la salsa preferida y dejar calentar 5 minutos. También son ideales para paellas y arroces, añadidos en los últimos minutos de cocción.

VALOR NUTRICIONAL MEDIO X 100gr. DE CARNE DE CARACOL

Podemos envasar caracoles en tarros de otros tamaños por encargo para eventos concretos.

Se pueden hacer lotes con diferentes tamaños.

- ✓ **Caracoles cocidos:** previamente preparados y listos para cocinar, nuestros caracoles cocidos dan un toque de delicioso sabor a cualquier plato que elabores.



- ✓ **Caracoles vivos:** son los caracoles más frescos de la variedad Helix Aspersa o común. Los vendemos seleccionados, purgados y limpios.



- ✓ **Caracoles en salsa Gourmet:** exquisitas recetas elaboradas con ingredientes de máxima calidad y por supuesto con los mejores caracoles.



- **Caracoles congelados:** congelados conservando todas las propiedades del caracol para disfrutarlo cómo y cuándo se necesiten.



Caviar de caracol: conocido como el llamado "caviar blanco" elaborado con huevas de caracol. De fresquísimo sabor a monte para los paladares más exigentes. Es un proceso muy laborioso por lo que es un producto caro. Es todo un manjar y también es un alimento. Y como todo alimento tiene sus grandes propiedades nutritivas. También se le conoce como "perlas de afrodita" porque se les supone un gran poder afrodisíaco.



Otros productos de helicultura:

- ✓ **Pienso de caracol:** es un alimento completo y equilibrado que permite un crecimiento correcto y rápido de los caracoles.



► **Malla antifugas:** son el medio más eficaz para evitar que los caracoles se escapen. Gracias a sus 2 ó 3 volantes (según modelo) impide la salida de los caracoles de su recinto. Es un método contrastado y utilizado por muchos helicultores.



- ✓ **Pinzas de sujeción de malla:** son muy útiles para la colocación de todo tipo de mallas agrot textiles. Nos permite colocar la malla de cualquier forma y nos asegura su correcta instalación. No produce roturas ni desgarros.



Consultar en tienda otros como envases de vidrio y plástico, alimentadores, productos para el tratamiento de enfermedades.

Política de precios.-

A la hora de determinar los precios hemos decidido fijarlos basándonos en los costes y en las respuestas obtenidas dadas por los potenciales clientes acerca del precio de algunos productos y precios establecidos en supermercados y otros distribuidores. También quiero destacar que habrá precios especiales para mayoristas. Las expectativas de venta, si bien, durante más de 6 meses no habrá ventas, pues hay que producir los primeros caracoles.

Los costes son variables en la producción de caracol. Una inversión media en un sistema de producción mixto es de un mínimo de 30.000 euros para producir 5.000 kilos de caracol al año. El kilo de caracol puede llegar a 15 y 18 euros al consumidor. La cría del caracol es una actividad muy compleja y pasan hasta dos años para tener un beneficio económico.

Se puede comprar a granel y hacer lotes de pedido a medida del cliente.

Hemos puesto precios orientativos, no cerrados. El margen de beneficio varía de unos productos a otros.

✓ **Caracoles al natural:**

Precio: - Tarro Kg. Entre 8-10€
- Tarro ½ Kg. Entre 5-6€
- Tarro 100 grs. Entre 2,35-275€

✓ **Caracoles vivos:**

Precio: Entre 8-10€

✓ **Caracoles en salsa Gourmet:**

Precio: - Tarro Kg. Entre 9-12€
- Tarro ½ Kg. Entre 7-8€
- Tarro 100 grs. Entre 2,35-2,75€

✓ **Caracoles congelados:**

Precio: - Bolsa Kg. Entre 7-9€
- Bolsa ½ Kg. Entre 4-5€

✓ **Caracoles cocidos:**

Precio: - Tarro Kg. Entre 8-10€
- Tarro ½ Kg. Entre 5-6€
- Tarro 100 grs. Entre 2,35-275€

✓ **Caviar de caracol:**

Precio: - Tarro 50grs. Entre 65-75€

✓ **Paté de carne de caracol con cecina de León:**

Precio: - Tarrito de 50grs. Entre 10-12€

✓ **Mallas antifugas:**

Precio: según medidas y composición desde 1,20€ a 110€

✓ **Pinzas de sujeción malla:**

Precio: - Paquete de 10 unidades entre 6€ y 7€

Política de Comunicación o promoción.-

PLAN DE PUBLICIDAD.-

La publicidad ocupa un lugar importante tanto para empresas como para consumidores en una economía de mercado. Somos conscientes de que es importante invertir en publicidad para elevar la demanda de los productos y de esta manera elevar los beneficios. En este sentido, los distintos tipos de mensajes recibidos por el consumidor pueden afectar las cantidades demandadas del producto publicitado ya sea porque la publicidad modifica sus preferencias o porque le informa sobre la existencia y características de un producto que no conocía y que le permite satisfacer mejor su necesidad.

3.6.1.- OBJETIVOS.-

El objetivo principal es dar a conocer la granja en la zona, los servicios que ofrecemos e informar de las ventajas de ésta frente a la competencia.

3.6.2.- MEDIOS DE COMUNICACIÓN.-

LOGOTIPO



El logotipo de la empresa lo ha diseñado Rodrigo Fernández García, Gerente de la misma. Está elaborado de forma artesanal.

El nombre elegido para la empresa es “Toyssnails – ecogranja”.

El logotipo con el que nos queremos identificar y dar a conocer tiene la utilidad de representar nuestra empresa o marca. Está compuesto por **símbolos** (la concha y los cuernos del caracol), **letras** (el nombre del empresario en inglés seguido de la palabra caracoles también en inglés, pues es sonoro y llamativo) y **colores** de la naturaleza (negro, verde y marrón) muy básicos y sencillos para captar la mayor atención de los posibles clientes, con el fin de que estos asocien el logo a los productos y servicios que ofrecemos y se quede en la mente del público para facilitar las ventas.

Se trata de dar un valor agregado a los productos y servicios que a los consumidores les indica calidad o valor.

Los beneficios de tener un logotipo: es una parte prioritaria en la identidad corporativa de la empresa, establece las diferencias entre empresas del mismo sector, permite a los clientes y usuarios familiarizarse con él para retenerlo en su mente y puede convertirse en una garantía de calidad con el tiempo. Si crece la empresa y es reconocida, el logo se posicionará en el mercado sobre sus competidores.

El logotipo se caracteriza por:

- Sencillez: es fácil de recordar. Utiliza una tipología fácilmente reconocible y un máximo de tres colores.
- Adaptable: fácil de adaptar a cualquier soporte y tamaño.
- Legible: se puede leer sin problemas.
- Atemporal: es importante que permanezca en el tiempo y en el recuerdo del público

TARJETA

Las tarjetas se realizarán en un papel reciclado para continuar con nuestro propósito de ser respetuosos con el medio ambiente.



TRÍPTICO (ver Anexo)

REDES SOCIALES

Para mantenernos en el tiempo crearemos un perfil de la empresa en Twitter y Facebook. Esto nos permitiría estar en contacto en tiempo real con otras organizaciones, organismos y personas físicas y jurídicas que tengan una actividad similar a la que nosotros desarrollamos, para conseguir estar a la vanguardia en las novedades e innovaciones que vayan surgiendo en este campo. También podremos

recibir sugerencias de los diferentes clientes para mejorar el servicio de venta y postventa para lo que pondremos un Buzón de Sugerencias en la empresa y realizaremos una encuesta anual a los clientes.

► **Campaña de introducción.-**

- ✓ **Anuncio radio.** “Los 40 Principales”: se realizará una cuña al día de lunes a viernes durante el primer mes. A partir de este mes realizaremos una cuña días alternos de lunes a viernes, durante los 2 meses siguientes. El precio de la cuña es de 31,44€ sin IVA. El anuncio que insertaremos en las cuñas es:

“¿Le gustaría que hubiera una granja para helicultores y amantes de los caracoles en el sur de León? Pues ha llegado royssnails- ecogranja, su granja en Valderas- León, en la que podrá comprar caracoles al natural o precocinados, o utensilios de helicultura. ¿Y dónde estamos? Nos encontramos en la Carretera de Valencia de Don Juan, en Valderas, teléfono 600 12 3X XX.”



Venta de caracoles: vivos, cocidos, precocinados.
Productos derivados de los caracoles: baba de caracol
Productos de helicultura: alimento para los caracoles, malla, etc.

Nos encontramos en:

Ctra. Valencia de Don Juan, km 1

24220 Valderas (León)

Teléfono: 600123XXX

Correo: royssnailsecogranja@gmail.com

- ✓ **Anuncios en el vehículo de empresa.** Tras el estudio minucioso de los diversos presupuestos, nos hemos decidido por aquel que consiste en la rotulación de dos 'Laterales ' + parte trasera del vehículo lo que supone un total de 695€.

► **Campaña de mantenimiento.-**

Para mantener el interés por la granja de los clientes y la fidelidad de los mismos a partir de la segunda visita que hagan a la tienda, podrán llevar un marcador de páginas o bien un tríptico, cuyo diseño van adjuntos al proyecto y tarjetas para todo cliente que quiera conocer la tienda y su localización.

PLAN DE PROMOCIÓN DE VENTAS.-

3.7.1.- OBJETIVOS.-

Nuestra meta es atraer a todo tipo de clientes en un espacio de tiempo corto. Trataremos de que todo posible cliente que visite nuestra granja adquiera al menos uno de nuestros productos y muestre interés por lo que ofrecemos y los servicios que prestamos.

3.7.2.- DESTINATARIOS.-

La promoción va dirigida a todos los ciudadanos de Valderas, sur de León, León capital y provincia. Así como a todos aquellos pueblos circundantes de Zamora y Valladolid.

También contamos de una manera muy especial con los cuidadores del medio ambiente, a los cuales estaremos encantados de poder ayudar y servir.

3.7.3.- INSTRUMENTOS.

Además de la publicidad utilizaremos otras formas de captación de clientes. Pretendemos que en la primera visita de un cliente a nuestra granja obsequiarlo con dos detalles:

I.- ***Un tarrito de caracoles personalizado con nuestro logotipo.*** El precio de coste del tarrito es de 2,5 €/u con IVA incluido.

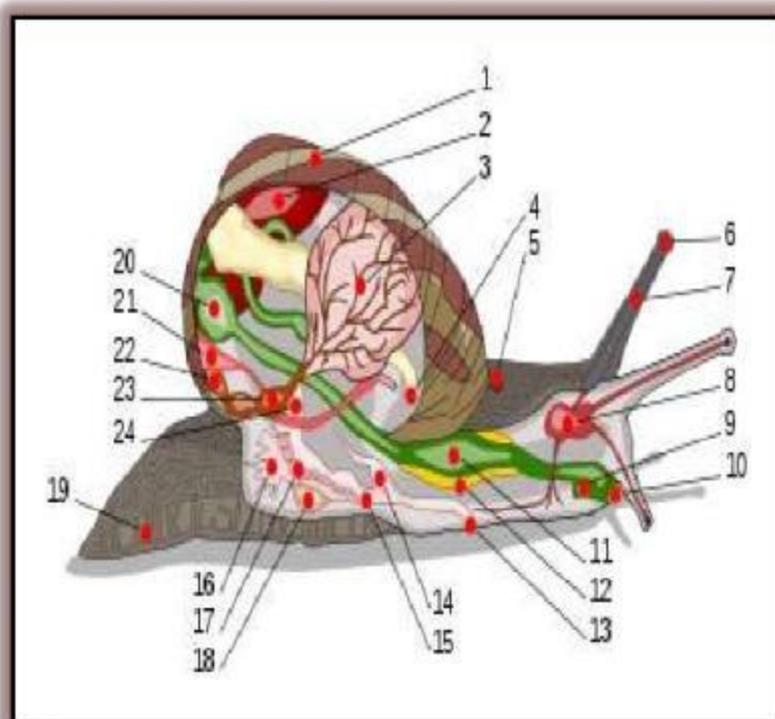


II.- Un CD cuyo contenido es el primer vídeo de la colección que hemos llamado "MUNDO del CARACOL destinado a niños, jóvenes y adultos". Junto a dicho CD haremos entrega de una hoja informativa con el resto de títulos de la colección de vídeos, que podrá ser adquirida por la realización de compras superiores a 30 €. El coste del CD es de 1 €/u.

Ejemplo:

<https://www.youtube.com/watch?v=wcFaj-y8s2A>

ANATOMIA DE UN CARACOL TERRESTRE:



- 1: [concha](#)
- 2: Glándula digestiva (Higado)
- 3: [pulmón](#)
- 4: [ano](#)
- 5: poro respiratorio
- 6: [ojo](#)
- 7: [tentáculo](#)
- 8: ganglios cerebrales
- 9: ducto salival
- 10: [boca](#)
- 11: [buche](#)
- 12: [glándula salival](#)
- 13: poro genital
- 14: [pene](#)
- 15: [vagina](#)
- 16: glándula mucosa
- 17: [oviducto](#)
- 18: saco de dardos
- 19: [pie](#)
- 20: [estómago](#)
- 21: [riñón](#)
- 22: [manto](#)
- 23: [corazón](#)
- 24: [vasos deferentes](#).

Al mismo tiempo se pondrá a disposición de los clientes y clientes potenciales un tarjetero para que se puedan retirar tarjetas de la empresa, así como un tríptico explicativo de los principales productos de la empresa.

MUNDO del CARACOL de TIERRA

I.- LA HELICULTURA 1ª PARTE: MONTAJE DE UNA GRANJA DE CARACOLES DE TIERRA.



II.- LA HELICULTURA 2ª PARTE: RECOLECCIÓN DE CARACOLES.

III.- LOS CARACOLES; ALIMENTACIÓN Y CUIDADOS.

IV.- LA GRANJA. SU ORGANIZACIÓN.

V.- OTROS PRODUCTOS DE LOS CARACOLES DE TIERRA. CÓMO OBTENERLOS.



VI.- LA CRIA DE CARACOL. SELECCIÓN.

X.- EL MATERIAL DE HELICULTURA. TRAJES, HERRAMIENTAS...

XI.- HISTORIA DE LA HELICULTURA. HELICULTURA EN LEÓN.

PRESUPUESTO DE COSTES.-

En cuanto a nuestra campaña de publicidad, la vamos a enfocar hacia públicos de todas las edades, puesto que el caracol es un producto que carece de barrera generacional.

Comenzaremos a introducirnos en el mercado mediante la radio. Para elegir emisoras hemos tenido en cuenta el tipo de público que la escucha y la cantidad de audiencia que tiene. El Grupo Radio León, formado por cadena SER, 40 principales y Cadena Dial son las cadenas con más audiencia en la provincia leonesa. Elegiremos dos ejemplos de empresas de radio una para la gente que prefiere la radio de tipo temática y otras dos de tipo generalista. Para las primeras hemos pensado en: los 40 principales y Cadena Dial, y para nuestro siguiente grupo hemos elegido cadena SER y Onda Cero.

Los siguientes presupuestos están presentados sin IVA, por franjas horarias y todos con una duración de 20 segundos.

Emisora	Franja	Precio
40 principales	06:00-10:00 [L-V]	32,90€
40 principales	10:00-14:00 [L-V]	31,44€
40 principales	14:00-20:00 [L-V]	30,19€
40 principales	10:00-14:00 [S]	31,44€
Cadena dial	07:00-10:00 [L-V]	32,90€
Cadena dial	10:00-14:00 [L-V]	31,44€
Cadena dial	14:00-20:00 [L-V]	30,19€

Emisora	Franja	Precio
Cadena ser	06:00-10:00 [L-V]	51,01€
Cadena ser	10:00-12:30 [L-V]	47,89€
Cadena ser	12:30-14:00 [L-V]	31,85€
Cadena ser	16:00-19:00 [L-V]	38,31€
Cadena ser	22:00-00:00 [L-V]	42,89€
Cadena ser	00:00-01:30 [L-V]	51,01€
Cadena ser	08:00-12:00 [S-D]	42,89€

Cadena ser	23:00-01:00 [S-D]	51,01€
Cadena ser	18:00-24:00 [S]	51,01€
Cadena ser	15:30-23:00 [D]	51,01€
Onda Cero	06:00-06:55 [L-V]	43,72€
Onda Cero	06:55-11:00 [L-V]	62,46€
Onda Cero	11:00-12:30 [L-V]	48,93€
Onda Cero	12:30-14:00 [L-V]	26,03€
Onda Cero	15:00-16:00 [L-V]	24,98€
Onda Cero	19:00-20:00 [L-V]	27,07€
Onda Cero	20:00-00:00 [L-V]	28,11€
Onda Cero	08:00-12:00 [S-D]	27,07€
Onda Cero	12:00-14:00 [S-D]	27,07€
Onda Cero	16:00-20:00 [S-D]	27,07€

Para continuar nuestra labor, pensamos que anunciarnos en los vehículos de la empresa que hacen ruta por toda la provincia, comunidad y resto de España, podría ser buena idea, y aquí están los presupuestos.

Publicidad en vehículos: 2 laterales + trasera normal

1 mes	12 meses	Rotulación y montaje
895 €/mes	550 €/mes	475 €/vehículo



Total presupuesto: el primer año se destinarán 1.000€. Posteriormente la cantidad aumentará en proporción de las ganancias.

DISTRIBUCIÓN O PLAZA DE LAS VENTAS.

La distribución será directa, sin intermediarios. Las ventas se harán in situ, para lo cual contamos con un punto de venta en una sala de recepción de clientes, con una alacena y un almacén.



4.- PLAN DE APROVISIONAMIENTO Y PRODUCCIÓN

Para calcular la inversión necesaria para iniciar la empresa, se ha consultado a los principales proveedores del sector. Con la información facilitada, la inversión necesaria sería:

4.1.- Medios técnicos

La ubicación de la granja se encuentra en unas condiciones ambientales óptimas: suelo calcáreo, humedad relativa en torno al 80-90%, temperatura entre 15 y 22 grados. Alrededor de la granja hay gran variedad de árboles para crear un ambiente fresco para la cría del caracol.

Las instalaciones constan de dos partes: una abierta y otra cerrada.

. Abierta: invernadero al aire libre para la fase de engorde de unos 370-400 metros, con 12 líneas de 1 metro de ancho por 20 de largo.

. Cerrada: nave de obra de 300 metros, dividida en: sala de reproducción (75 m.), sala de incubación y primera fase de cría (50m.), sala de segunda fase de cría (25m.), almacén (50m.), oficina (20 m.) y al lado sala de embalaje y máquinas, sala de higiene y sector de residuos alejado de la cría.

Nos inscribiremos en el Registro Nacional de Establecimientos Helicicultores con un Número de Registro Sanitario (N.R.G.S.).

La granja deberá disponer también de Licencia Municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente. Destacando:

- Acondicionamiento eléctrico: deberá tener tomas de electricidad industriales y una potencia contratada suficiente que permitan el correcto uso de la maquinaria. El invernadero deberá tener un pastor eléctrico completo según normativa. Toda la granja deberá estar protegida con un sistema de corte de corriente por el alto grado de humedad.
- Iluminación: tubos fluorescentes o luz monocromática.
- Ventilación y temperatura: ventilación por extracción de aire. Según la temperatura, se utilizarán humidificación extra para conseguir una refrigeración ambiental adecuada. La calefacción podrá ser de varias formas.
- Elementos de control de humedad: se instalarán una red de cañerías de pvc con microaspersores y sistema de bombeo.
- Instalación de agua: se contará con agua apropiada y en el invernadero un sistema de nebulación de agua.

- **Gastos INICIALES**

Vamos a intentar comprar el material necesario para instalar la granja de caracoles de segunda mano de alguna otra granja que estén desmontando. Depósito de 22000l., motor de riego, aspersores gomas de 25, 32 y 60, refugios, mallas anti fuga con gavillas de hierro para su instalación, Frigorífico industrial, cajón isoterma para herramientas, material de sala de reproducción con motor y sistema de nebulización. Suficiente para hacer una instalación de al menos 3000m.

COSTES DEL ACONDICIONAMIENTO DE LA GRANJA

ACONDICIONAMIENTO EXTERNO: rótulos, lunas, cierres y vegetación para ambientar el entorno.

ACONDICIONAMIENTO INTERNO: acondicionar el local con la instalación de desagües para la limpieza de los módulos, instalaciones para el precocido en la sección de procesado y otras instalaciones como fontanería, electricidad y climatización.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizare una serie de obras, que junto con la licencia y el coste del proyecto puede ascender a 30.000.00€ (IVA incluido). Esta cantidad puede reducirse si el local ya estaba acondicionado.

COSTES DE EQUIPAMIENTO

El equipamiento básico será:

- . Invernaderos exteriores para el engorde
- . Mallas anti fugas
- . Mesas metálicas para cría y reproducción
- . Jaulas con bandeja recolectora y cajones apilables
- . Refugios de madera
- . Pastor eléctrico
- . Valla electrificada anti fuga
- . Comederos, bebederos, envases y botes para la puesta de huevos

- . Mobiliario auxiliar (escritorio, sillas, estanterías, etc.)
- . Cámara frigorífica
- . Balanza electrónica
- . Calefactor eléctrico

El coste de todo puede alcanzar los 1.815€ (IVA incluido).

Esta cantidad podría reducirse si algunos elementos se adquieren de segunda mano, y puede ser superior si el equipamiento es de materiales especiales.

EQUIPO INFORMÁTICO:

Es necesario disponer de un equipo informático completo: ordenador, impresora, fax, scanner,... y aplicaciones informáticas (1.000€).

El coste de estimado estaría en 749,00€ (+ 176,00 de IVA)

ELEMENTO DE TRANSPORTE:

Se dispondrá de un vehículo (que ha de estar acondicionado) para la compra de los productos y para suministrar a clientes y restaurantes.

El coste dependerá del vehículo, elegiremos uno de segunda mano para no elevar la inversión inicial. El coste es de 8.000€ (IVA incluido).

ADQUISICIÓN DE MERCANCÍA Y MATERIALES DE CONSUMO

Sería la primera compra de caracoles reproductores, que según fuentes consultadas deberá ser de 1000 unidades. Suelen venderse en lotes de unos 150 y cada unidad cuesta unos 0,15€. La primera compra de mercancía ascendería a 174,00€ con IVA incluido (24.00€).

Además hay que adquirir otros materiales como pienso para los caracoles, grasa antiescape, desinfectantes, envases... así como materiales de oficina (archivadores, bolígrafos, etc.).La cuantía ascendería a 10.500,00€ con IVA incluido (835,20€).

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir los gastos de constitución y puesta en marcha. Entre estas cantidades se encuentra el proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (Licencia de apertura), contratación del alta de luz,

agua y teléfono, gastos notariales, de gestoría y demás documentación para iniciar la actividad.

Gastos MENSUALES

Se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los tres primeros meses: sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

PAGOS MENSUALES	TOTAL CON IVA
Suministros	232,00€
Sueldos	3400€
Asesoría	104,40€
Otros gastos	290,00€
Total pagos en un mes	5761,73 €

4.2.- Plan de compras

- Selección de proveedores

Hemos escogido el tipo de caracol **Hélix Aspersa** por sus valores nutricionales y también estéticos.

El mayor número de comercio es debido a la carne del caracol, por estar considerada como bajo en grasa, calorías y tiene un valor proteico rico en vitaminas y minerales. Entre los **Valores nutricionales de los caracoles Hélix Aspersa**, como alimento aporta varios ricos nutrientes en mínimas cantidades que favorecen el organismo humano a través de su consumo habitual, continuo o regular. Estos nutrientes los menciono a continuación:

- Ácidos Grasos 1 G.
- Agua 1 MI.

- Calcio 10 Ms.
- Cobre 0.5 G
- Energía 90 Kcal
- Filoquinona 0.1 Ms.
- Folato 6 Ms.
- Fósforo 300 Mg
- Grasas 0.3 Gr.
- Hierro 4 Ms.
- Lípidos 2 G.
- Magnesio 300 Mg
- Niacina 2 Ms.
- Potasio 400 Mg
- Proteínas 17 G.
- Selenio 30 Mg
- Sodio 70 Ms.
- Vitamina A 1 Ms.
- Vitamina B, B12, B12, B2, B3, B6 Y B9 2 Ms.
- Vitamina E
- Rivo flavina 0.2 Mg
- Tiamina 0.02
- Zinc 1 Ms.

La combinación de todos **Valores nutricionales de los caracoles Hélix Aspersa** por medio de su consumo habitual, continuo o regular, puede ayudar en las siguientes áreas:

Órganos:

- Agiliza el transporte de oxígeno desde los pulmones hacia los diferentes órganos
- Colaboran en el desarrollo del organismo

Sangre:

- Aumenta la producción de glóbulos blancos
- Colabora en la renovación de las células sanguíneas
- Dilata las paredes de los vasos sanguíneos
- Es un anticoagulante
- Regula la concentración de agua en la sangre

Cerebro:

- Ayuda en la capacidad motora de aprendizaje
- Mejora la memoria y en las membranas celulares del cerebro
- Permite el rendimiento intelectual

Huesos:

- Colabora en el reforzamiento de la dentadura
- Fortifica los huesos.

Enfermedades:

- Confieren propiedades preventivas contra el cáncer
- Controla la temperatura corporal
- Incrementa la resistencia ante enfermedades como la anemia

Músculos:

- Contribuye a mejorar el tono muscular
- Repara los tejidos musculares
- Relaja los músculos tensos

General:

- Estimula el sistema inmunológico
- Ayuda en la comunicación entre las células
- Refuerza las defensas frente a los microorganismos
- Retarda el proceso de envejecimiento celular

Embarazo y lactancia:

- Produce la secreción de leche materna
- Previene la fatiga

Corazón:

- Mantiene estable el ritmo cardíaco
- Mejora el sistema cardiovascular
- Refuerza la protección contra enfermedades o déficit cardiovasculares

Tiroides:

- Regula la glándula tiroides

Presión arterial:

- Regula la presión arterial

Uñas, piel y cabello:

- Revitaliza las uñas, el cabello y la piel.

Con lo antes mencionado me había referido a los beneficios que aporta los **Valores nutricionales de los caracoles Hélix Aspersa**, en el consumo habitual, regular o consecutivo de este alimento. Pero eso no es todo, también debo mencionar los beneficios que aporta el caracol Hélix Aspersa no en su colaborado nutricional sino más bien en su aporte estético.

La demanda de caracoles, ha ido creciendo con fines en la industria de los cosméticos, ya que contiene un elemento curativo para tratar problemas de la piel, logrado por medio de la baba de caracol, es allí donde contiene todas sus propiedades.

Por ello actualmente, los beneficios de la secreción o baba de caracol son muy reconocidos y utilizados por la industria cosmética, ya que través de su baba podemos encontrar muchas propiedades beneficiosas que pueden ser notorias en la aplicación del mismo.

La baba de caracol, es la sustancia que puede ayudar a retardar el envejecimiento cutáneo y reparar nuestra piel, se le atribuyen propiedades curativas y revitalizadoras, posee extraordinarias propiedades regenerativas.

Sistemas de pedidos y Condiciones de pago**FICHA DEL PROVEEDOR**

PROVEEDOR. **Código:** 001 **Nombre:** Ikea

Dirección: C.C. Parque Principado. Autovía A-66, km 4,5 Siero

Teléfono: 902 40 09 22

Web: www.ikea.es

Producto: Mobiliario

Precio: 1560€,00 con IVA

Proy

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 002 **Nombre:** Agroterra

Dirección: Sagallos de Sanabria, 49594 (Zamora)

Teléfono: 980 56 78 64 609 843 225

Web: www.canterasrabadan.es

Producto: Carbonato de calcio para caracoles

Precio: 2.70€/kg IVA incluido

Condiciones de pago: Al contado

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 003 **Nombre:** Caracoles "Marnin"

Dirección: Pla de la Font, 34 03820 Pajares de la Lampreana (Zamora)

Teléfono: 656 88 93 16

Web: www.caracolesmarnin.es

Producto: Caracoles vivos

Precio: 0,15 la unidad con IVA, en lotes de 150

Condiciones de pago: Mensual.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 004 **Nombre:** Piensos ecoLUCAT

Dirección: Ctra. La Gineta s/n 02639 Barrax - Albacete

Teléfono: 600 025 630 – 625 334 237

Web: www.ecolucan.es

Producto: Pienso para caracol

Precio: 286 € con IVA- 500 kilos

Condiciones de pago: Trimestral.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 007 **Nombre:** Microleón informática.
Dirección: C/ Ramón Álvarez de la Braña, 16, bajos 24002 (León)
Teléfono: 987 271 536 609 420 931
Web: comercial@microleon.com
Producto: Equipos informáticos y programación.
Precio: 995€ € con IVA
Condiciones de pago: A pagar en 12 cuotas mensuales.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 008 **Nombre:** Endesa
Dirección: C/ Padre Arintero, 11, 24001 (León)
Teléfono: 987 116 016
Web: leomanin@leomanin.es www.leomanin.es
Producto: Suministro de electricidad.
Precio: 0,1432 €/kwh.
Condiciones de pago: bimensual.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 009 **Nombre:** Aqualia
Dirección: Plza. María de las Hazas, 6, 24220 Valderas (León)
Teléfono: 902 250 270
Web: www.aqualia.com
Producto: Suministro de agua
Precio: 0,80 €/m³
Condiciones de pago: Trimestral.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. **Código:** 010 **Nombre:** Plus Ultra Seguros.
Dirección: Av. Independencia,2 - 24001 (León)
Teléfono: 987 20 86 90
Web: www.plusultra.es
Producto: Seguros
Precio: 723 €/año
Condiciones de pago: Anual.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. Código: 011 **Nombre:** PROTEXT Seguridad.

Dirección: Ctra. La Bañeza, km. 1,7 – 24391 Ribaseca (León)

Teléfono: 987 28 00 90 **Fax:** 987 28 04 97

Web: www.protextseguridad.com administración@protextseguridad.com

Producto: Alarmas.

Precio: 30 €/mes

Condiciones de pago: Mensual.

FICHA DEL PROVEEDOR

PROVEEDOR. Código: 012 **Nombre:** Telefónica de España S.A.U.

Dirección: C/ Gran Vía, 28 – 28013 - Madrid

Teléfono: 1004

Web: www.telefonica.com

Producto: Comunicaciones.

Precio: 130,21 €/mes con IVA

Condiciones de pago: Mensual.

Gestión de existencias

Para gestionar las existencias, usaremos el método JUST IN TIME (Justo a Tiempo), ya que al tratarse de seres vivos, creo que es más conveniente recibido el pedido por parte del cliente, hacer la entrega el día señalado por el mismo.

1. Es importante es conocer cuál es el nivel óptimo de existencias. Una vez fijado, nuestros costes serán menores, podemos tener a los clientes satisfechos y no almacenamos durante meses productos que no tienen salida.
2. Sigue la regla del 80/20, donde el 80% de tus beneficios lo ofrecen solo un 20% de tus productos. Por lo tanto, a la hora de gestionar existencias, es en esos productos en los que hay que focalizar la atención. El resto no tienen tanta importancia o incluso suponen un problema para la gestión de stock. De hecho, a veces, hay que hacer limpieza de productos.
3. Una vez identificados estos productos que generan la mayor parte de nuestros beneficios, es fundamental automatizar lo máximo posible la gestión de existencias, de manera que se vayan restando productos cuando se venden, salten alarmas al bajar de un determinado nivel y nos permita gestionar nuevos pedidos de reemplazo.
4. Para que todo esto funcione, es necesario llevar un registro de información de forma exhaustiva. La venta de un producto puede suponer que son varios los artículos que tenemos en existencia que salen del almacén, y todo tiene que quedar correctamente registrado. Además, este trabajo nos permitirá ver la evolución de ventas, las necesidades que genera nuestra empresa de cara al siguiente año.
5. Busca las herramientas adecuadas, puede que la hoja de cálculo no sea la mejor. Para gestionar pequeñas cantidades nos ha sido útil, pero por muy buenos que seamos creando hojas de cálculo, hay momentos en los que

vemos que nuestro sistema es ineficiente. Lo ideal es buscar un sistema especializado para la gestión de existencias. Cuando evaluemos cómo funcionan, vamos a ver realmente lo sencillo que resulta y, sobre todo, el tiempo que nos ahorra en el día a día.

6. Una cuestión muy importante es que nuestra empresa no cree nichos de información. De nada sirve tener una herramienta excelente para la gestión de stock si no se relaciona adecuadamente y se intercambia información de forma automática con la herramienta de ventas, marketing, legal o nuestra base de datos de clientes. Todo debe estar integrado para que la compañía dirija sus esfuerzos en el mismo camino, sin que haya inconvenientes o problemas con la gestión de existencias.
7. Una vez que tengamos toda esa información, es clave respaldarla para tener una copia de seguridad. No solo para recuperar los datos lo antes posible, sino, ante un problema grave, con una copia fuera de las instalaciones o en la nube.

Tener una herramienta que nos permita ver en tiempo real nuestro stock o almacenamiento es básico. Pero también que nos indique las previsiones que tenemos, puesto que, según los presupuestos que se han enviado a clientes, si se ha detallado todo de forma correcta, tenemos una posibilidad de venta a corto plazo que implica movimientos de productos. Por eso es básico que se integre con otros departamentos, como ventas, contabilidad o marketing.

Todo este trabajo nos va a permitir minimizar la cantidad de inmovilizado que tenemos en el almacén. Lo ideal es comprar justo antes de vender, para que nuestro dinero retorne a nuestros bolsillos con beneficios lo antes posible. Pero esto no tiene que significar retrasos o que no podamos cumplir con nuestras obligaciones.

Control de calidad

Se realizará un seguimiento de los procesos mediante programas, herramientas o técnicas con el objetivo de mejorar la calidad del producto o servicio.

La calidad es el factor más importante para que los clientes te prefieran ante la competencia. Es por ello que vamos a trabajar con objetivos de control de calidad, enfocados en la satisfacción del cliente.

El control de calidad se llevará a cabo con la ayuda de un profesional externo que llevará a cabo las siguientes funciones: las pruebas, el monitoreo, la auditoría y los reportes.

1. **Las pruebas:** son controles que se realizan al principio, en la mitad y al final de los procesos para asegurarse de que los estándares de calidad se mantengan en toda la línea de producción. Si los especialistas detectan algún problema, en cualquier etapa de las pruebas, se reporta al equipo de producción para poder solventarlo.
2. **El monitoreo:** se trata de realizar pruebas de manera regular, archivando los resultados históricos. ¿Para qué te sirven los históricos? pues para determinar si la calidad ha disminuido o se ha mantenido. En el caso de que la calidad se mantenga, entonces se puede reducir la cantidad de pruebas en ese proceso. Si por el contrario, se observa que la calidad ha disminuido, entonces la cantidad de pruebas debe aumentar hasta corregir los errores.
3. **La auditoría:** se trata de realizar una especie de diagnóstico de procesos que no se le aplique control de calidad. Cuando se realiza la auditoría se cuenta

con una información de referencia para empezar a aplicar las pruebas y el monitoreo posterior.

4. **Reportes:** cada acción de control de calidad debe ser reportado. Son las únicas referencias que tienes para comparar los resultados obtenidos y determinar si las herramientas de calidad que estás aplicando tienen o no el impacto que se espera.

Capacidad productiva

La cría de caracol es estacional (de marzo a noviembre), en el resto de los meses el caracol que no ha sido apto para su consumo por falta de desarrollo o cualquier otra razón puede ser mantenido o desechado.

En un principio optamos por construir instalaciones para producir 500/1000 o 2000 Kg mensuales.

En la medida que aumente el número a producir aumentará la inversión inicial.

La realidad es que el comprador exigirá un determinado volumen y una determinada frecuencia de entrega.

Por informaciones, conocemos que las demandas rondan alrededor de un container (10.000 Kg).

Ahora bien, ¿Todos los potenciales compradores exigen la misma cantidad? Es razonable suponer la existencia de otros compradores no tan "grandes". Allí está la oportunidad para pequeños productores. Existen muchos y diferentes compradores potenciales, y no todos demandan una misma forma de preparación del producto ni la misma cantidad de Kg.

Informarse sobre dichas demandas nos dará un panorama amplio y claro a la hora de definir nuestra empresa. Conocer profundamente al animal que pretendemos criar es básico y fundamental, aprender a criarlo es ineludible y requiere de tiempo y dedicación, pero de nada nos servirá el esfuerzo si no sabemos a quién vender, cómo lo prepararemos y a cuánto nos lo pagarán. Con respecto a la cría El proceso de cría: -Iniciando con la recolección del animal: selección según tamaño, conformación de la concha y estado general, la instalación en mesas, jaulas o contenedores autoconstruidos y/o comprados. Entre 30 y 45 días después, (atento a que no todos inician el ciclo reproductivo al mismo tiempo), obtendremos las primeras crías que pasaremos a los contenedores diseñados para ellos (primera edad o primera fase de cría); 30

días después son trasladados a la sección 2da. fase de cría donde estarán aproximadamente 60 días y de allí a la última fase, de engorde o cebo, hasta obtener tamaño y peso comerciales.

Según CUELLAR, en su libro *PRODUCCIÓN DE CARACOLES, "Bases fisiológicas, Sistemas de producción y Patología"*, edición 2000, esta última etapa demora cuatro meses. En función del volumen de venta proyectado, menos la mortandad natural durante todo el proceso y promediando la cantidad de huevos que pone cada animal, habremos definido el número inicial de reproductores, los que nos darán "x" cantidad de huevos con lo que obtendremos "xx" cantidad de Kg. Esto es teoría pura. La práctica dice otra cosa. DICE CUELLAR en su libro: "Cuando los primeros reproductores utilizados no provienen de un criadero en el que se haya efectuado una selección previa, no deben esperarse óptimos resultados en la evolución de su descendencia, pues la velocidad de crecimiento será desigual y existirá un elevado porcentaje de animales que padezcan enanismo"... Resultado probable: NO OBTENDREMOS EL VOLUMEN PAUTADO en el inicio.

5.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1.- Organización de la empresa

Inicialmente contaremos con tres puestos de trabajo, siendo el de Director Gerente correspondiente al promotor. El organigrama de la empresa "Toyssnails eco-granja" S.L. es:

ORGANIGRAMA



5.2.- Socios y personal necesario

La empresa contará con tres empleados/socios que llevarán a cabo todas y cada una de las tareas que no requieran demasiada especialización y se contará con un veterinario experto en caracoles para controlar la salud y productividad.

En la época de recolección se contratará un obrero agrícola de forma temporal 5 ó 6 meses.

5.3.- Funciones y tareas básicas en la empresa

Como se observa en el organigrama Rodrigo será el gerente de la empresa, ayudará a los demás socios o trabajadores en todo lo posible, y sus funciones las desarrollará en el lugar de ventas, realizando tareas de atención al público.

Carmen es responsable de ventas y contabilidad. Realizará los trámites fiscales, tales como liquidación del IVA trimestral, cuentas anuales, etc., y realizará los seguros sociales de los trabajadores.

También se encargará de la tarea comercial que conlleva buscar nuevos clientes, ir a los locales de los clientes para que realicen pedidos, y recoger las posibles reclamaciones de clientes insatisfechos.

Al mismo tiempo también realiza la tarea de repartir los caracoles a clientes cercanos (comercios, supermercados, restaurantes). Si bien esta tarea será externa cuando el pedido sea grande o se encuentre lejos de las inmediaciones de la empresa.

Jonatan se encargará del área técnica, controlando las tareas del invernadero, como la temperatura y humedad idóneas para el desarrollo de los moluscos, mantener el lugar de trabajo en óptimas condiciones, dar parte de averías y desperfectos en las instalaciones, y bajo su mando estará el veterinario que ayudará a las tareas más técnicas con el fin de sacar el mayor rendimiento a la empresa.

Jonatan y Carmen, y Rodrigo cuando se requiera, trabajarán en la siembra del invernadero, en las recogidas periódicas de caracoles, en las tareas de limpieza del invernadero y en cualquier aspecto beneficioso para el negocio.

Además de lo dicho anteriormente, se precisará de la ayuda de un veterinario conocedor de la helicultura, que vigile la salud de los caracoles evitando enfermedades y vigilando la puesta de caracoles.

Las decisiones se tomarán en conjunto y el trabajo se hará siempre en equipo, con el fin de conseguir una unión o sinergia que ayude a impulsar la empresa.

EQUIPO = PERSONAS + ORGANIZACIÓN + FÍN COMÚN

5.4.-Previsión futura de empleo

En época de crianza, si es necesario se empleará un obrero agrario a tiempo parcial, durante 5-6 meses.

Si en un futuro la ecogranja obtiene los beneficios deseados, se ampliarán tanto las instalaciones como el número de trabajadores (2 obreros agrícolas y 1 repartidor-representante).

Es importante señalar que se acondicionará un espacio para un museo del caracol con visitas guiadas por los propios trabajadores en un principio y dependiendo de la demanda de visitantes el siguiente paso sería un contrato a media jornada de un guía que a su vez realizará tareas de mantenimiento en la ecogranja, si fuera necesario y su horario laboral lo permite.

5.5.- Presupuesto de salarios

COSTES DEL PERSONAL		1er AÑO	2º AÑO	3er AÑO	4º AÑO	5º AÑO
DIRECTOR GERENTE	SUELDO BRUTO	000	21000€	21315€	21741,30€	21741,30€
RESPONSABLE DE VENTAS Y CONTABILIDAD	SUELDO BRUTO	13300€	13300€	13499,5€	13633,99€	13633,99€
OBRAERO AGRÍCOLA	SUELDO BRUTO	13300€	13300€	13499,5€	13633,99€	13633,99€

He calculado una subida a partir del tercer año de un 1,5% según el I.P.C. (Índice de Precios al Consumo); del 4º y 5º año, subida aproximada del 1% según el I.P.C. El IPC o Índice de Precios de Consumo es una medida estadística que publica el Instituto Nacional de Estadística y que analiza cómo evolucionan los precios de los bienes y servicios que consume la población española.

El efecto del IPC sobre los salarios de los trabajadores es uno de los indicadores más comunes a la hora de calcular las subidas salariales anuales. Pero las empresas no están obligadas a subir el sueldo de conformidad con la subida del IPC, a menos que se recoja en el Convenio Laboral propio o el sueldo del trabajador sea inferior al SMI (Salario Mínimo Interprofesional).

Por último estarían las cotizaciones a la **Seguridad Social** son aportaciones de carácter obligatorio que todo trabajador hace por realizar una actividad laboral. En el caso de los empleados por cuenta ajena es la ley quien estable cuánto tendrán que cotizar.

La cuota de la Seguridad Social a pagar depende por un lado de tu salario y por otro de las contingencias que cubra.

Para la cuestión salarial, existe una relación entre tus ingresos y lo que pagas de Seguridad Social, pero siempre dentro de unos límites que marca el Estado. En este sentido, existen usa bases de cotización máximas y mínimas dependiendo de cada categoría profesional.

¿Cuánto se paga de Seguridad Social por un salario mínimo, en nuestro caso al **trabajador contable y al obrero agrícola?**,

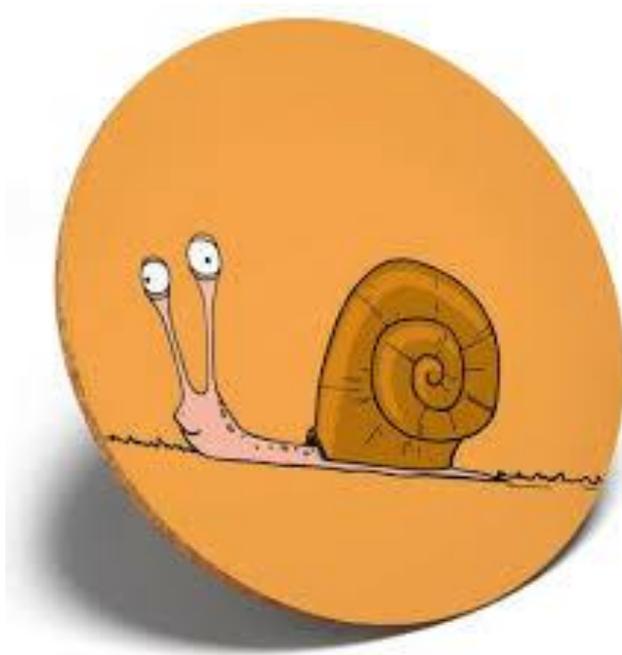
Si el salario anual asciende 13.300 euros en 14 pagas, a la Seguridad Social habrá que abonarle 844,50 euros en 12 pagas, lo que supone un abono mensual de algo más de 70 euros.

¿Cuánto se paga a la Seguridad Social con un sueldo de 1.500 euros, en nuestro caso al **Director Gerente?**

La cuota a la Seguridad Social para un salario de 1.500 euros brutos mensuales en 12 pagas es de 1.143 euros, lo que al mes supone un coste de Seguridad Social de 90,25 euros. Tras abonar las cotizaciones a la Seguridad Social y descontar también el IRPF, y demás retenciones sobre la nómina, cobraríamos algo menos de 1250 euros mensuales.

5.6.- Horario de trabajo

DIRECTOR GERENTE	SIN HORARIO FIJO	
RESPONSABLE DE VENTAS Y CONTABILIDAD	MAÑANA DE 9:00 A 14:00 HORAS	TARDE DE 16:00 A 18:00 HORAS
OBRERO AGRÍCOLA	MAÑANA DE 8:00 A 12:00 HORAS	TARDE DE 20:00 A 24:00 HORAS



«Si no está dispuesto a arriesgarse, esté dispuesto a vivir una vida ordinaria»

Jim Rohn.

6.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

6.1.- BALANCE INICIAL

El balance de situación es un documento que muestra los activos, los pasivos y el patrimonio neto con que cuenta la empresa en un determinado momento. Dentro de este, encontramos:

6.1.2.-ACTIVO NO CORRIENTE

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para producir el bien o servicio.

6.1.2.1.- INMOVILIZADO MATERIAL, conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios y que no están destinados a la venta.

Terrenos+bienes naturales y construcciones: El proyecto se va a desarrollar en una finca rural de 2 hectáreas aportada por la persona promotora, situada a las afueras de la villa y valorada en 18.000 euros. La obra civil y de acondicionamiento está valorada en 30.000€.

Mobiliario: Es necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 1815 euros.

Equipos Informáticos: Se adquirirá un ordenador de sobremesa, periféricos e impresora multifunción. El coste total es de 749 euros.

Elementos de transporte: Aquí se incluye un elemento de transporte aportado por la persona promotora del negocio y valorado en 8.000 euros al tratarse de una furgoneta ya usada.

6.1.2.2.- INMOVILIZADO INTANGIBLE, conjunto de bienes intangibles (imperceptible, invisible) y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

Aplicaciones Informáticas: inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus y la creación de una página web. El coste será de 1.500 euros.

6.1.2.3.- ACTIVO CORRIENTE: Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año.

Existencias: materias primas: Adquisición de la primera compra de caracoles.

Disponible: banco c/c y caja: Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

6.1.2.4.- PATRIMONIO NETO: La persona promotora de la empresa se encuentra en el proceso de constitución de la misma y va a realizar una aportación de 26.000€, además de aportar el terreno donde se va a desarrollar el negocio con un valor de 18.000€ y el elemento de transporte valorado en 8.000€ lo que conformará su aportación en especie.

6.1.2.5.- PASIVO NO CORRIENTE: el promotor ha decidido tener una deuda a largo plazo cuyo vencimiento es mayor de un año.

ACTIVO NO CTE.		PATRIM. NETO	
<i>Inmov, intangible</i>		<i>Capital</i>	26.000
<i>Aplic informáticas</i>	1.000€		
<i>Inmov, material</i>		PAS. NO CTE.	
<i>T y B Naturales</i>	18.000€	<i>Deudas l/p ent. de crédito</i>	50.000
<i>Construcciones</i>	30.000€		
<i>Elem. Transportes</i>	8.000€		
<i>Mobiliario</i>	1.815€		
<i>Eq.Proc.Información</i>	749€		
<i>Otro Inmovilizado</i>	10.500		
ACTIVO CTE.			
<i>Existencias</i>			
<i>Materias primas</i>	150€		
<i>Otros Aprovision.</i>	5.220		
<i>Disponible</i>			
<i>Caja €</i>	566		
TOTAL	76.000		76.000

A continuación se analiza cómo se va a amortizar el préstamo:

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe del capital	50.000
Años	10
Gastos de formalización (1%)	500
Tipo de interés anual	4%

RESUMEN	
Capital.....	50.000
Importe intereses	6.500
Total operación	56.500
Cuota mensual	470,83
Cuota anual	5.650
Nº cuotas	120

6.2.- BALANCE DE TESORERÍA:

Se muestra el balance anual, donde se recogen los movimientos de cobros y pagos previstos por nuestra empresa a lo largo de todo un año.

AÑO 1	Mes 0	mes 1	mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
COBROS:													
Cobros ventas		0	0	0	0	0	0	2500	2850	5720	3870	3420	2125
Préstamo a l/p	50000												
Aportaciones al capital social	26000												
TOTAL COBROS	76000	0	0	0	0	0	0	2500	2850	5720	3870	3420	2125
PAGOS													
Sueldos y salarios		2217	3967	3967	3967	3967	3967	3967	3967	3967	3967	3967	3967
Pagos compras y gastos		412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412
Cuotas préstamo		471	471	471	471	471	471	471	471	471	471	471	471
Pago inversiones	49434												
TOTAL PAGOS	49434	3100	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850
Flujo neto de caja	26566	-3100	-4850	-4850	-4850	-4850	-4850	-2350	-2000	770	980	1430	2725
Saldo final Tesorería	26566	23466	18616	13766	8916	4066	-784	-3134	-5134	-4364	-3384	-1954	771

6.3.- PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

Recogemos todos los ingresos y gastos que genera la empresa a lo largo de los doce primeros meses.

INGRESOS de explotación	30.500
Vtas. de mercaderías	30.500
GASTOS de explotación.....	38.513
Compras de mercaderías	8.200
Gastos de personal	26.600
Amortiz. I. Inmaterial	200
Amortiz. I. Material	3.513
RESULTADO de explotación	-8.013
- Gastos financieros.....	650
RESULTADO antes de impuestos.....	-8.663
RESULTADO del ejercicio	-8.663

6.4.- BALANCE FINAL DEL EJERCICIO

Quedaría de la siguiente manera:

ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
INMOVILIZADO INTANGIBLE			
Aplicaciones informáticas	1.000	Capital	26.000
A. Ac. I. Intangible	(200)	Resultados del ejercicio	(8.663)
INMOVILIZADO MATERIAL		PASIVO NO CTE.	
Terrenos y bienes naturales	18.000	Deudas a l/p entidades de cto.	44.350
Construcciones	30.000	PASIVO CORRIENTE	
Elementos de transporte	8.000	Proveedores	1.834
Mobiliario	1.815		
Equipos para proc. de información	749		
Otro inmovilizado	10.500		
Amort. Ac. Inmov. Material	(7.213)		
ACTIVO CORRIENTE			
EXISTENCIAS			
Materias primas	120		
Otros aprovisionamientos	500		
DEUDORES			
Cientes	0		
DISPONIBLE			
Caja €	250		
TOTAL ACTIVO	63.521	TOTAL PASIVO	63.521

6.5.- SUBVENCIONES.

Ante la situación vivida por la Covid-19, no se han solicitado subvenciones, pues se han visto muy reducidas por la crisis y los recortes. Esperamos en un futuro poder acceder a ellas como un complemento al negocio. Si bien, nunca sería la base para asentarlo, pues a pesar de la publicidad institucional, conseguirlas no es fácil, ni rápido, ni seguro. Además, las subvenciones a la inversión se suelen pagar después de ejecutar la misma, por lo que previamente se financiará teniendo esto en cuenta.

7.- CONCLUSIÓN

Después de analizar el mercado de la helicultura, podemos concluir que es un sector en alza, dado que existen países que no son capaces de abastecer su demanda interna con su propia producción, como Francia, Chile, Marruecos y la propia España. La demanda de caracoles por parte de la restauración va en aumento y los actuales proveedores no dan abasto para cubrir el auge del consumo.

Por todo ello se considera un negocio rentable y viable a medio y largo plazo, puesto que los datos que se han obtenido sobre su consumo en España son prometedores y la gran mayoría de estos moluscos se podrán importar a otros países.

Este proyecto intenta poner en valor una oportunidad para futuros emprendedores en el ámbito de la helicultura dentro del territorio español.

La rentabilidad de una granja de caracoles depende de la gestión que haga cada productor de su propia explotación. Según estudios de costes económicos realizados en nuestro país, la cría de caracoles es uno de los proyectos de emprendedores agropecuarios de mayor rentabilidad que existen en la actualidad.

Cuando se habla de rentabilidad hay que tener en cuenta que para disponer de los primeros ingresos de dinero obtenidos de la venta de caracoles hay que esperar que se cumpla al menos un ciclo de vida de este animal, es decir entre 6 a 12 meses como mínimo a partir del inicio de la explotación, es decir, depende del criterio de cada persona cuánto dinero necesita invertir para comenzar en función del tiempo que pueda esperar para recuperar la inversión inicial. Por lo cual es imposible decir la cantidad mínima.

Según estudios, en un criadero abierto se puede obtener entre dos y tres kilos de caracoles por metro cuadrado y un criadero del tipo intensivo cerrado con temperaturas controladas es más alto este rendimiento por metro cuadrado. La cantidad de caracoles varía entre 250 y 400 por metro cuadrado.

Como se puede observar en los datos facilitados en el presente proyecto, a medio y largo plazo, se esperan obtener beneficios a partir del segundo año.

8.- BIBLIOGRAFÍA

- CUELLAR, PRODUCCIÓN DE CARACOLES, "Bases fisiológicas, Sistemas de producción y Patología", edición 2000
- Luis Bernardo Lagrifa "Helicultura, cultivo del caracol terrestre". Ed.2002
- Serrano & Heliplant, Antonio. 2001. España "Cría de caracol"

- <https://www.mallascampo jardin.com/23-granja-de-caracoles>
- <https://www.milanuncios.com/anuncios/material-granja-caracoles.htm>
- <https://www.caracolesonline.com/comenzar-granja-de-caracoles-casa/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=wcFaj-y8s2A>
- <https://www.criaderodecaracoles.com/como-vender-caracoles-una-vez-que-decidimos-dedicarnos-la-produccion/>
- <https://www.elmundo.es/elmundo/2013/09/06/valencia/1378502154.html>
- <https://www.sage.com/es-es/blog/gestion-de-existencias/>
- <https://nortexpres.com/los-mejores-alava-8-recetas-caracoles-mundo-historia/>
- <http://www.criaderodecaracoles.com/exportar-caracoles-francia/>
- <http://www.criaderodecaracoles.com/category/baba-de-caracol/>
- <https://www.valquer.com/baba-de-caracol-verdad-o-mito/>
- <http://www.sigpac.jcyl.es/visH5-1804/>
- <http://ancec.org/>
- <http://ancec.org/interhelix-quienes-somos/>
- <https://www.mallascampo jardin.com/23-granja-de-caracoles>
- <https://www.milanuncios.com/anuncios/material-granja-caracoles.htm>
- <https://www.caracolesonline.com/comenzar-granja-de-caracoles-casa/>
- <tps://www.youtube.com/watch?v=wcFaj-y8s2A>
- <https://www.criaderodecaracoles.com/como-vender-caracoles-una-vez-que-decidimos-dedicarnos-la-produccion/>
- <https://www.infoautonomos.com/ayudas-subsuenciones-autonomos/que-debe-saber-un-autonomo-antes-de-pedir-una-ayuda/>
- <https://economipedia.com/definiciones/logotipo.html>
- https://www.zarendom.es/de-caracol_c343505/
- <http://www.protectora.org.ar/publicidad/analisis-economico-de-la-publicidad-y-su-impacto-sobre-los-consumidores/410/>
- <https://www.elmundo.es/elmundo/2013/09/06/valencia/1378502154.html>

9.- ANEXOS

9.1.- ENCUESTA

9.1.1.-OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE LA ENCUESTA.-

El objetivo de dicha encuesta es obtener información sobre la viabilidad de una empresa de estas características en Valderas (León), así como conocer la opinión de los ciudadanos respecto al servicio ofrecido, y de una forma más genérica, hacernos una idea sobre el conocimiento existente, en nuestra sociedad, acerca de los caracoles o cultura de la helicultura.

Lo ideal es presentar un breve cuestionario compuesto por 10-15 preguntas, realizadas a 30 personas distintas, en cuanto a género y edad se refiere. Las preguntas son tabuladas o cerradas y se ordenan de menos a más conveniencia para el negocio.

9.1.2.-CUESTIONARIO.-

1.- ¿Sexo?

a.- Masculino.

b.- Femenino.

2.- ¿Cuál es su edad?

a.- Menos de 20

b.- Entre 20-40

c.- Entre 40-65

d.- Mayor de 65

3.- ¿En qué situación se encuentra?

a.- Activo.

b.- Desempleado.

c.- Jubilado.

d.- Otros.

4.- ¿Cuál es su interés por el medio ambiente?

a.- Alto, colaboro en todos los aspectos posibles.

b.- Medio, me intereso aunque no colaboro mucho.

c.- Bajo, colaboro lo justo.

d.- Nulo, no me preocupa el medio ambiente.

5.- ¿Sabes cuántos tipos de caracoles de tierra hay?

a.- Sí.

b.- Sí, pero no le sabría decir.

- c.- No sabía que existían varios tipos.
- d.- Es un tema que no me interesa.

6.- ¿Se consumen caracoles en su casa?

- a.- No, pero me gustaría.
- b.- Si, con cierta frecuencia.
- c.- Si, pero no me han gustado.
- d.- Nunca les probaría.

7.- ¿De qué forma prefiere adquirirlos?

- a.- Vivos
- b.- Congelados
- c.- Cocinados

8.- ¿Crees que las personas corren algún riesgo con el consumo de caracoles?

- a.- No.
- b.- No, porque hay mucha vigilancia al respecto.
- c.- Tal vez.
- d.- No lo sabe.

9.- ¿Sabes si el consumo de productos de caracol pueden aliviar o curar algunas enfermedades?

- a.- Sí, creo que la baba de caracol es muy buena para la piel.
- b.- Puede, pero no conozco sus propiedades.
- c.- No lo sabe.
- d.- No.

10.- ¿Qué piensa de la apertura de un establecimiento de cría de caracoles en la zona?

- a.- Muy bien, pues genera empleo.
- b.- Estupendo, da vida a la zona.
- c.- Me es indiferente.
- d.- No me parece bien, pues rompe la tranquilidad de la zona.

11.- ¿Con qué le gustaría que le obsequiaran a usted para venir a conocer la tienda?

- a.- Un pequeño tarro de caracoles.
- b.- Un calendario.
- c.- Un CD explicando las excelencias de los caracoles y sus derivados.
- d.- Un pequeño detalle como: un pen drive, un llavero, un separador de hojas o cualquier otro artículo de promoción.

12.- ¿Cree usted que una empresa de estas características tiene futuro en la zona?

- a.- Sí, con toda seguridad.
- b.- Sí, pero deben atraer a los clientes.
- c.- No.
- d.- No sabe/no contesta.

13.- ¿Qué calificación le daría usted a nuestra idea de proyecto?

- a.- Sobresaliente.
- b.- Notable.
- c.- Bien.
- d.- Insuficiente.

14.- ¿Qué precio considera justo para nuestro proyecto estrella: el tarro de kilo de caracoles?

- a.- Entre 8-10 €/Kg.
- b.- Creo que menos de 8 €/Kg.
- c.- No consumo, luego me es indiferente.
- d.- No sé

9.2.- CURRÍCULUM VÍTAE

RODRIGO FERNÁNDEZ GARCÍA

ESTUDIANTE 2º BACHILLERATO

Teléfono: **644877568**

Fecha de nacimiento: 22/05/2003

DNI: 71 724 3213-D

Dirección: Plza. Ramón y Cajal, 16 - Valderas (León)

Correo electrónico: royfernandezgarcia2@gmail.com

Nacionalidad: Española

COMPETENCIAS

1. Capacidad para trabajo en equipo, comunicación y liderazgo.
2. Habilidades: constancia y perseverancia, de mejora, superación y aprendizaje continuo.
3. Elevado compromiso con actuaciones profesionales y perseverancia en la consecución de los objetivos.
4. Agilidad para establecer relaciones interpersonales.

FORMACIÓN

REGLADA:

2020-21 Estudiante de 2º de Bachillerato – Rama SOCIALES. Instituto García Bellido de León. Nota media de expediente 7:40.

COMPLEMENTARIA:

2019 Curso “Pilotaje de drones y creación de APPS”.

INSTRUMENTAL:

Idiomas:

- Inglés (nivel Bachillerato)

Conocimientos Informáticos:

- Microsoft office (Word, Excel, PowerPoint)
- Redes sociales e Internet

Voluntario en Alzheimer León desde 2017 hasta la actualidad. Funciones de acompañamiento a familiares y usuarios en actividades terapéuticas, de ocio y sensibilización.

Otros:

- Carnet de conducir B (en proceso) - coche propio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL (en proceso)

OBSERVACIONES

- Disponibilidad inmediata.
- Gran interés por aumentar mis conocimientos.
- Específicamente motivado para trabajos de sensibilización medioambiental.
- Capacidad para asimilar toda información que pueda rentabilizar en el mínimo tiempo posible el desempeño del puesto de trabajo.

9.3.- TRÍPTICO



ALBARÁN

ALBARAN N.º				
FECHA: / /				
N.I.F.:			PAGO:	
CUENTE				
DOMICILIO			POBLACION	
CANTIDAD	CODIGO	REFERENCIA - ARTICULO	PRECIO	EUROS
OBSERVACIONES:		AGENTE:	BULTOS	CONFORME CLIENTE:
		ENVIO POR:	PORTES	

9.4.- Modelo de Contrato

CONTRATO DE TRABAJO SIMPLE

REUNIDOS:

De una parte D....., con DNI N°..... y domicilio....., a quien en lo sucesivo se denominará el EMPLEADOR; y de otra parte D....., con DNI N° y domicilio....., a quien en lo sucesivo se denominará EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

INTERVIENEN:

El primero en nombre y representación de.....y D.....en su propio nombre y derecho.

Ambas partes, con la capacidad legal que dicen tener y mutuamente se reconocen, al amparo de lo dispuesto en el Art.13 del Estatuto de los Trabajadores, convienen obligarse recíprocamente mediante la suscripción del presente CONTRATO DE..... que se regulará por las siguientes cláusulas:

PRIMERA CLÁUSULA:

EL EMPLEADOR requiere la contratación del personal capacitado en el área o categoría profesional de..... para la elaboración de....., realizándose en.....

SEGUNDA CLÁUSULA:

El contrato de trabajo tendrá una duración de, debiendo iniciar sus labores EL TRABAJADOR..... Y concluir el....., EL TRABAJADOR deberá cumplir con el siguiente horario.....

TERCERA CLÁUSULA:

EL TRABAJADOR deberá cumplir las reglas del centro de trabajo contrato, estipuladas en el reglamento interno.

CUARTA CLÁUSULA:

EL EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR la cantidad de.....

QUINTA CLÁUSULA:

EL TRABAJADOR D.....se obliga a ejecutar por parte de la
EMPRESA contratante los trabajos que a continuación se
reseñan:.....
.....
.....

Conforme con todas las cláusulas anteriores, ambas partes firman.

En..... a.... de.....de.....

LA EMPRESA

EL TRABAJADOR



Moraleja del cuento "El águila y el caracol"