

---

# IBERICEX

*Comercialización de  
productos extremeños*

---

PLAN DE MARKETING  
AÑO 2022

FÁTIMA ESTEBAN GÓMEZ  
CRISTINA MÁRQUEZ CASTILLO  
JESÚS MORON MÁRQUEZ  
SERGIO DELGADO GONZALEZ

**1º DE GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS  
COMERCIALES**



# ÍNDICE.

## **1. Presentación de la empresa.**

- 1.1 Información de la empresa
- 1.2 Equipo de Trabajo

## **2. Análisis de situación inicial**

- 2.1 El mercado
- 2.2 La clientela
- 2.3 Contribución a la sociedad
- 2.4 La competencia
- 2.5 Otros elementos del entorno (macro y micro)
- 2.6 Análisis Dafo

## **3. Webgrafía y fuentes.**



*Plan De Marketing*

## **1. Presentación de la empresa.**

### **1.1 ¿Quiénes somos?**

La empresa se llamará IBERICEX, el nombre proviene de dos aspectos muy importantes dentro de la actividad de la propia empresa, la cual se dedicará a la venta de productos Extremeños entre ellos muchos ibéricos, de ahí la fusión de Ibérico y Extremadura la cual da lugar a la palabra IBERICEX.

Con este nombre queremos aportar a los consumidores una imagen de marca que sea fácilmente reconocible y que se asocie a Extremadura. Además, queremos ayudar a los agricultores de nuestro entorno incentivando a las personas a adquirir alimentos de nuestra tierra y a que cuiden el medio ambiente, reciclando los envases que utilicen.

El logo de la empresa también es muy importante para entender a qué se dedica IBERICEX, ya que incluye el otro aspecto en el cual trabajamos, el reciclaje, el desarrollo sostenible, el cuidado del medio ambiente ...

Queremos que tanto nuestro nombre como nuestro logo sean muy reconocibles y que los posibles consumidores solo con ver nuestro logo puedan conocer a qué nos dedicamos.





*Plan De Marketing*

## **ACTIVIDAD A LA QUE NOS DEDICAMOS**

IBERICEX se dedica a la venta Online de productos alimenticios Extremeños, como por ejemplo, Embutidos, Quesos, Vinos, Licores, Dulces... Entre otros productos que serán visibles para todos los consumidores.

IBERICEX engloba a muchos productores Extremeños para darles visibilidad y la posibilidad de la venta online en nuestra página web.



Además el proyecto de IBERICEX cuenta con una gran responsabilidad social. Se activará un gran plan de reciclaje y desarrollo sostenible en toda la comunidad Extremeña, IBERICEX pondrá puntos de recogida de los propios envases de los productos adquiridos en nuestra página web, los cuales serán recogidos y transformados en nuevos envases reciclados, de esta manera contribuiremos al reciclaje y a cuidar el medio ambiente, ámbito tan importante en nuestra Comunidad.





### *Plan De Marketing*

IBERICEX tendrá puntos de recogida por toda Extremadura, concretamente en Cáceres, Plasencia, Badajoz, Mérida, Don Benito, Zafra y Guadalupe.

Todos estarán en las principales localidades de Extremadura y puestos estratégicamente para que cualquier extremeño tenga un lugar cercano donde llevar sus envases. Dichos puntos de recogida estarán en sitios clave de cada municipio, como cascos históricos o plazas importantes de la localidad, para así ser muy visibles y poder captar nuevos clientes a partir de nuestros puntos de recogida, los cuales llevan nuestro logo y nombre además de una pequeña explicación de quiénes somos.

El punto de recogida en Guadalupe está posicionado estratégicamente por el turismo de dicha localidad y no por su población, dicho punto de recogida será visto por miles de turistas a los cuales les podrá llamar la atención y acceder a nuestra web para así convertirse en nuevos posibles compradores o actuar como altavoz publicitario de nuestra empresa.

Los clientes además ganan llevando los envases a los puntos de recogida, ya que obtienen cupones descuento dependiendo la cantidad de envases que depositen para gastar en nuestra página web en las próximas compras, estos cupones incitan a los compradores al reciclaje de los envases y a realizar nuevas compras ya que les saldrá a un precio menor, todos ganamos.





## 1.2 Equipo de trabajo.

Nuestro equipo está formado por cuatro integrantes:



- Jesús Morón Márquez, es el responsable de las ventas, encargado de que los envíos a los clientes se ejecuten en los plazos y condiciones establecidas, realiza regalos a los consumidores que más compras realizan...
- Sergio Delgado González, es el responsable de compras, encargado de adquirir los productos, de fijar los precios de compra...
- Cristina Márquez Castillo, responsable del ámbito sostenible, encargada de los puntos de recogida de la empresa, valora cómo están funcionando los puntos de recogida de las diferentes ciudades para analizar si funcionan correctamente o es necesario cambiar su localización.
- Fátima Esteban Gómez, responsable de Marketing, encargada de las campañas publicitarias, publicidad..

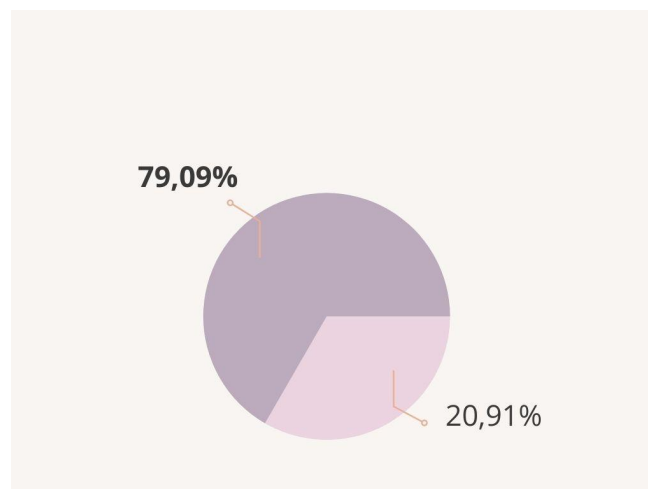
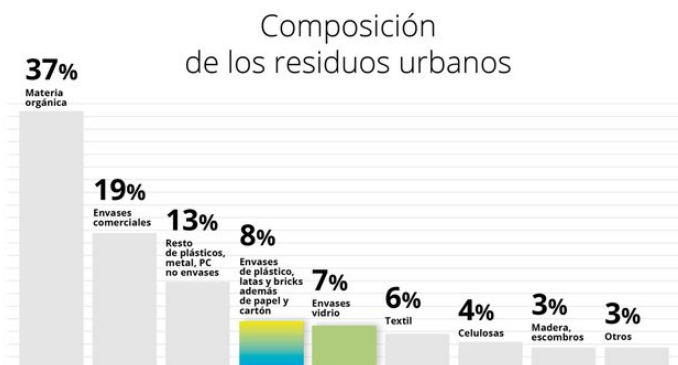


## 2- Análisis de situación inicial.

### 2.1- El mercado

El mercado en el que se encuentra la empresa es el mercado de la alimentación y la concienciación de la población con el reciclaje.

- Según la página oficial de Ecoembes 8 de cada 10 Extremeños reciclan en sus viviendas, lo cual el 79,9% de los residentes en Extremadura tienen un cubo para cada residuo como latas, briks, cartón..
- Según Ecoembes al realizar una entrevista a los ciudadanos Extremeños, el 92,9% destaca que “recicla porque lo considera importante para la sociedad” mientras que el resto hasta llegar al 100% dice que lo hace por orgullo.





## Plan De Marketing

Según el tipo de cliente:

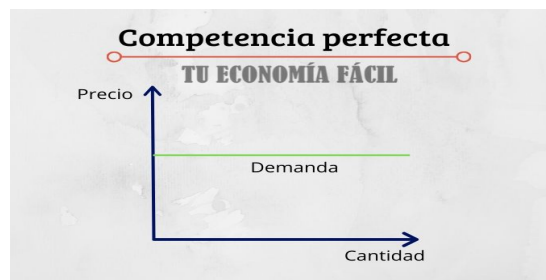
**Mercado de reventa:** Nosotros adquirimos los productos de empresas extremeñas para luego venderlo de nuevo a un precio superior al adquirido, para así poder obtener un beneficio.

**Mercado de consumo:** Nuestros productos se venderán al consumidor final para satisfacer sus necesidades.



**Según la competencia:**

**Mercado de competencia perfecta:** En nuestro mercado existen competidores que comercializan productos similares a los nuestros, los compradores elegirán la propuesta que más se adecue a sus necesidades, gustos o prestaciones.





*Plan De Marketing*

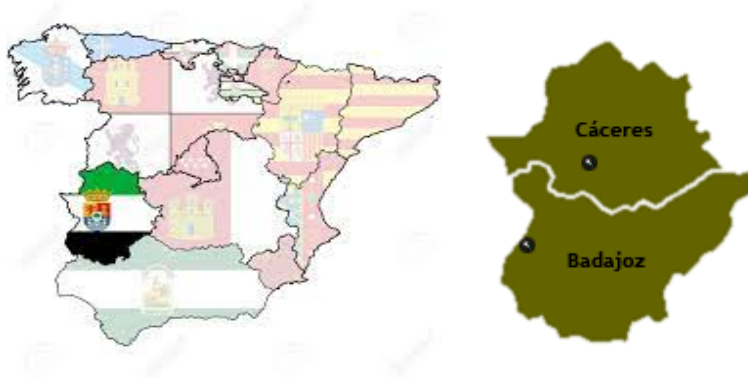
Según el producto:

Mercado de bienes y servicios de consumo: Comercializamos productos para satisfacer una necesidad de consumo determinada y una vez satisfecha desaparece la necesidad por completo.



Según el área geográfica de comercialización:

Mercado Regional y Mercado Nacional, nuestra empresa venderá productos de manera nacional en toda España y los puntos de recogida para los residuos se encuentran únicamente en ciudades Extremeñas.





### Plan De Marketing

Mercado real: Nuestro mercado real aún es indeterminado ya que no hemos comenzado nuestra actividad comercial.

Mercado potencial: Nuestro mercado potencial son todos los consumidores de alimentos, especialmente de alimentos Extremeños que le compran a nuestros competidores (Supermercados, Webs de productos extremeños...)

Mercado total: Nuestro mercado total son todos los consumidores que compran productos de alimentación.

Mercado meta: Un posible mercado meta sería una vez que empecemos nuestra actividad comercial, intentar incrementar nuestras ventas de X producto o incrementar nuestros beneficios anuales.

## **2.2- La Clientela**

### **NECESIDAD QUE SATISFACE NUESTROS PRODUCTOS**

La necesidad más importante que satisfacen nuestros productos es la de la alimentación pero también está presente en otros escalones de la pirámide los cuales indicamos debajo.

### **PIRÁMIDE DE MASLOW**





## Plan De Marketing

- ❖ Fisiología: en esta etapa el principal elemento es la alimentación ya que es en lo que se va a dedicar nuestra empresa a la venta de productos extremeños ibéricos y ecológicos.
- ❖ Seguridad: los productos que vamos a vender son saludables ya que son ecológicos originados y desarrollados en nuestra comunidad autónoma Extremadura; además también disponemos de contenedores con los que contribuiremos con el medio ambiente.
- ❖ Afiliación: nosotros somos los que vamos a dedicar proveer el producto de nuestros socios que nos faciliten los recursos necesarios para la venta online que dispondremos en nuestra página web.
- ❖ Reconocimiento: creamos esta empresa con el principal objetivo de alcanzar el éxito y tener una buena rentabilidad, al comprar los productos extremeños y al reciclar cada envases que consumimos.
- ❖ Autorrealización: resolveremos problemas como la contaminación, cuidar del medioambiente reciclando en nuestros contenedores que los ubicamos en distintos municipios de la región.

## **SEGMENTO AL CUAL NOS VAMOS A DIRIGIR.**

En nuestro caso sería un segmento **DIFERENCIADO**, amoldamos el producto a las necesidades de cada segmento, ofrecemos productos que satisfacen las necesidades de un gran número de segmentos.

### **Criterios De Segmentación:**

**Geográfico: Regional** dirigido a aquellas personas de una franja geográfica, es decir, una zona determinada, que en este caso es Extremadura y **Nacional**, dirigido





### *Plan De Marketing*

a extenderse la comercialización por todo nuestro País que en este caso es España, para las personas que quieran obtener productos y cuidar el medio ambiente.

**Personal:** destinado a un **estilo de vida**, a un **compromiso** y a una **educación**, ya que son personas que quieran estar consumiendo productos que sus envases van a ser reciclados y usados de nuevo en un futuro.

**Psicológico:** una **motivación** y **actitud de compra** ante el producto que van a adquirir, ya que van a consumir productos de agricultores y fabricantes extremeños, además de la ayuda y el cuidado hacia el medio ambiente.

**Conductuales:** Por los tickets que vamos a dar a cada consumidor al realizar la compra, estos tickets se darán para que cada persona que compre obtenga descuentos y pueda realizar otra compra de nuestros productos. Al principio del negocio se darán regalos relacionados con el medioambiente.

### **2.3 Contribución a la sociedad**

- Utilizar distintos puntos de recogida en diversas ciudades y pueblos de Extremadura para así reciclar los envases de plástico y vidrio en nuestros elementos de los que vamos a prescindir.
- Esta empresa va a satisfacer las necesidades de los clientes e integrarse en la sociedad contribuyendo al medio ambiente y a la región con productos desarrollados y provenientes de Extremadura.
- La producción prescinde de diversos productos en el que tendremos tanto ecológicos como productos ibéricos generados desde la agricultura y ganadería de los distintos municipios y empresas que nos lo van a proporcionar. Con respecto a la compra de estos productos se va a poder realizar de manera online mediante nuestra página web.
- La sostenibilidad es un punto principal en nuestra empresa ya que nos va a orientar en cuanto a medir el mercado en un cierto periodo de tiempo y



#### *Plan De Marketing*

además buscar un equilibrio económico, social y ambiental favoreciendo tanto al consumidor como a la propia empresa y al medio ambiente. El incremento de ventas de productos ecológicos es un factor muy importante que beneficia tanto social como económicamente.

## **2. 4- LA COMPETENCIA.**




Las empresas competidoras son aquellas que operan en el mismo mercado o sector donde vamos a implementar nuestra idea de negocio.

**Ventaja competitiva:** Una empresa posee una ventaja competitiva cuando tiene una ventaja única y sostenible respecto a sus competidores, y dicha ventaja le permite obtener mejores resultados y, por tanto, tener una posición competitiva superior en el mercado.



Plan De Marketing

COMPETIDORES DIRECTOS	PRINCIPAL DEDICACIÓN	VENTAJA COMPETITIVA	PÁGINAS WEBS
	<p>Sector de la alimentación, especializado en la venta online de productos extremeños.</p>	<p>Venta de productos extremeños en envases exclusivos.</p>	<p><a href="https://casapinito.com/">https://casapinito.com/</a></p>
	<p>Sector de la alimentación, especializado en la venta online de productos extremeños.</p>	<p>Grandes promociones de todos sus productos en su web.</p>	<p><a href="https://laveratabarata.com/">https://laveratabarata.com/</a></p>
	<p>Sector de la alimentación, especializado en la venta online de productos extremeños.</p>	<p>Página web muy intuitiva y atractiva para los consumidores.</p>	<p><a href="https://www.saboraextremadura.es/">https://www.saboraextremadura.es/</a></p>
	<p>Sector de la alimentación, especializado en la venta online de productos extremeños.</p>	<p>Gran variedad de lotes de productos.</p>	<p><a href="https://www.corazonex.es/">https://www.corazonex.es/</a></p>
	<p>Sector de la alimentación, cadena de supermercados extremeños distribuidos por toda la comunidad.</p>	<p>Exclusividad territorial y una poderosa marca propia.</p>	<p><a href="https://spar.es/">https://spar.es/</a></p>
	<p>Sector de la alimentación, cadena de supermercados extremeños distribuidos por toda la comunidad.</p>	<p>Precios muy bajos frente a todos los bolsillos.</p>	<p><a href="https://www.cashfresh.es/">https://www.cashfresh.es/</a></p>



## Plan De Marketing

Estos competidores directos comercializan los productos exactamente iguales que los productos que vamos a ofrecer a nuestros clientes. Algunos de nuestros competidores lo venden a través de redes sociales y otros venta al público en establecimientos situados en diferentes pueblos o ciudades.

Nuestros competidores indirectos tienen productos pero que no son de Extremadura mayormente, puesto que muchos de ellos venden productos de otras zonas de España o Internacionales. Además, la principal característica es que muchos de ellos no van a contribuir con la sociedad ni con el medio ambiente, puesto que no llevan a cabo labores de reutilización o reciclaje, en cambio desde IBERICEX el compromiso con el medio ambiente es una de las señas de identidad de la empresa.





### VENTAJA COMPETITIVA.

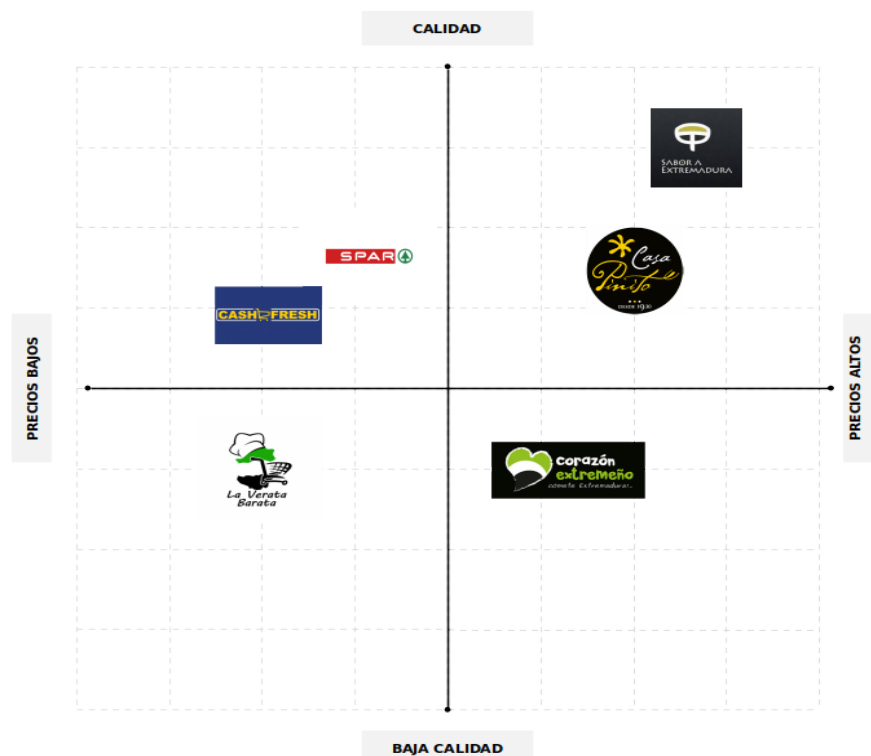
- **Liderazgo en costes:** Nuestra competencia indirecta puede ofrecer precios más bajos ya que son grandes cadenas de supermercados.
- **Mayor oferta de productos:** Los grandes supermercados tienen una mayor oferta de productos y una mayor variedad dentro de la cual podrán elegir los consumidores.

### POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO.

El posicionamiento de mercado es la posición que ocupa una marca o producto o servicio de una empresa determinada en la mente de los consumidores. Siempre tomando como referencia a nuestros competidores tanto directos como indirectos.

Por lo tanto el posicionamiento que queremos lograr en el mercado es, ser una marca de productos extremeños responsable con el medio ambiente y barata.

A continuación situamos a nuestros competidores en el mapa de posicionamiento:

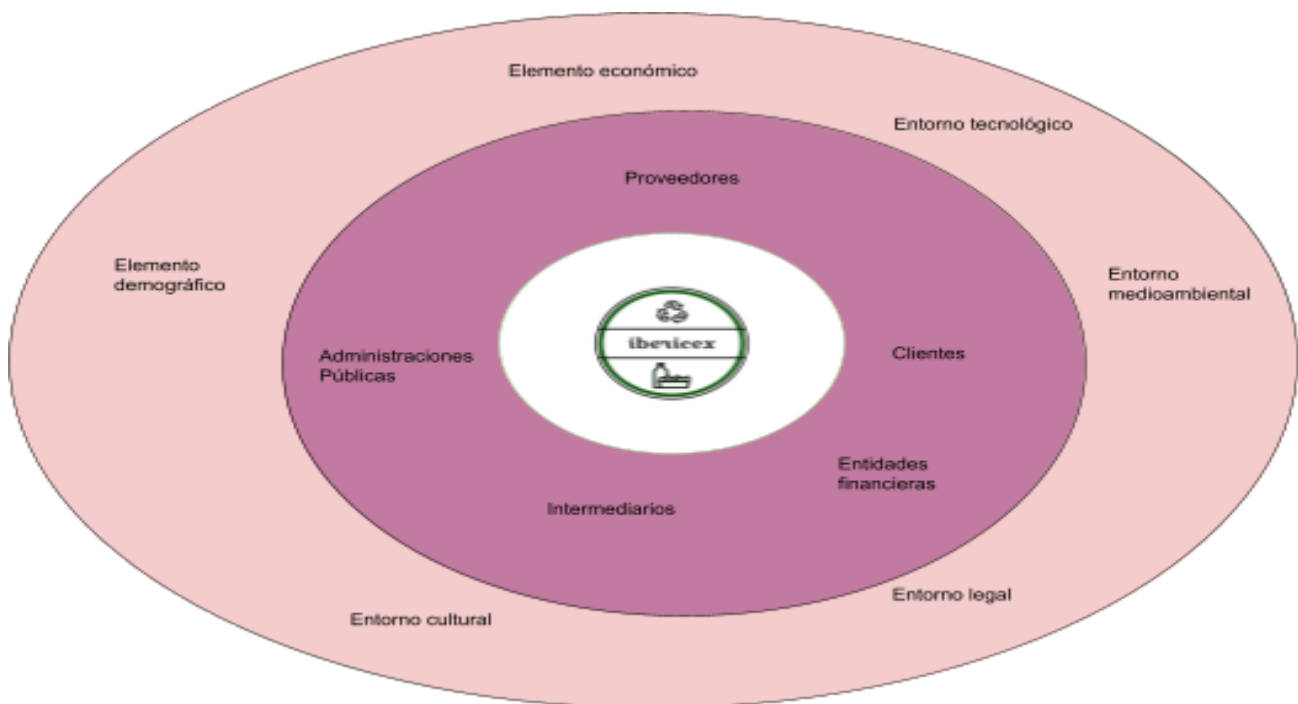




## **2.5- ELEMENTOS DEL ENTORNO, EL MACROENTORNO Y EL MICROENTORNO.**

### **El entorno**

El entorno de nuestra empresa son las fuerzas no controlables por parte de la empresa, pero que van a influirnos de alguna manera sobre ella. Podemos dividirlo en el microentorno y macroentorno.



### **MICROENTORNO**

#### **• 2.1. PROVEEDORES:**

Nuestros proveedores son las siguientes empresas que producen productos extremeños:

- Vibel -Chinata-Jacoliva-Sarteneja-Iberitos-Apis-Guadiarroz-Castuos-El rey de la Vera-La Huerta de la vera-Dama de la Vera-Paiva-Cerex-Gran Casar-Villa Noble-Francisco-EL Señorío De Monesterio-La esquina de las delicias-Excelencia de Monesterio-El Culebrin-Orgullo de Barros-Arabe-Capricho extremeño-Viña Romale-Gomez Melgarejo-Komvida Kombucha.



Plan De Marketing



- **2.2. INTERMEDIARIOS:** nuestros intermediarios consisten en empresas de transporte que distribuyen nuestros productos a nivel nacional.  
Ejemplos: Transfrio Extremadura SL, Envíos Extremadura S.L.







- **2.3. ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:** las administraciones públicas son las que nos influyen a la hora de fijar una norma de apertura, una ley...

#### Cámara de Comercio de Badajoz.

<https://www.camarabadajoz.es/web/>

- ❖ Programa de Digitalización del comercio de Extremadura 2021.
- ❖ Programa TICCÁMARAS.
- ❖ Programa de competitividad turística.
- ❖ Programa Innocámaras.
- ❖ Programa de apoyo a la competitividad del comercio minorista.

#### Junta de Extremadura.

<https://extremaduraempresarial.juntaex.es/>

<http://www.juntaex.es/web/>

- ❖ Ayuda para nuevas inversiones empresariales, instalaciones, maquinaria...Subvencionados un 45% de los beneficios favoreciendo la innovación, proyectos futuros..
- ❖ Certificación proyecto Premio, dirigida a proyectos de nueva creación o ampliación en Extremadura.

#### Ayuntamiento de Badajoz.

<https://www.aytobadajoz.es/es/empleo/recursos-para-empresas/17648/autonomos>

- ❖ Ayudas al autónomo que propicie la inserción laboral de un familiar colaborador.
- ❖ Ayudas al establecimiento de desempleados como trabajadores autónomos.
- ❖ Ayudas para el fomento de la contratación de desempleados como trabajadores autónomos.
- ❖ Ayudas para el mantenimiento de las personas trabajadoras autónomas (embarazo, maternidad, paternidad).
- ❖ Fomento de la contratación indefinida para pequeñas y medianas empresas.
- ❖ Proyecto Badajoz Emprende.



*Plan De Marketing*

#### Agencia Tributaria.

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

La Agencia Tributaria será la encargada de presentar nuestros trámites llevados a cabo en nuestra empresa, dónde los presentaremos una vez finalizado el proyecto.

#### Diputación de Badajoz

<https://www.dip-badajoz.es/diputacion/subvenciones/index.php>

- ❖ Subvenciones dirigidas a personas trabajadoras, autónomas, y empresas ubicadas en la provincia de Badajoz, ayudas para el desarrollo de planes de formación profesional empleados al servicio.
- ❖ Subvenciones destinadas a fomentar la iniciativa empresarial por parte de personas jóvenes con titulación universitaria, formación profesional de grado superior o certificado de profesionalidad N3.
- ❖ Subvenciones destinadas a proyectos con perspectivas para la promoción de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, además, de la lucha contra la violencia de género de 2021.

- **2.4. CLIENTES:**

Son las personas que van a adquirir nuestro producto de nuestra empresas o de empresas competidoras.

Mercado de reventa: Nosotros adquirimos los productos de empresas extremeñas para luego venderlo de nuevo a un precio superior al adquirido, para así poder obtener un beneficio.

Mercado de consumo: Nuestros productos se venderán al consumidor final para satisfacer sus necesidades.

- **2.5. Entidades financieras:**

Son con las cuales vamos a tener una interactividad al obtener préstamos o créditos contratados.



### Plan De Marketing

En nuestra empresa vamos a realizar los trámites con el banco IBERCAJA, algunos aspectos que el este nos va a ofrecer son:

- ❖ Un tpv, un datáfono, con diferentes ventajas para cualquier necesidad que se nos ofrezca.
- ❖ Nos ayudará en la puesta en marcha de nuestro negocio.
- ❖ Nos ofrecerá un servicio de cobros y pagos facilitado.

## **MACROENTORNO**

- **3.1 Elementos demográficos:** nuestra empresa está dirigida a un público amplio ya que la distribución del mercado consiste en comercializar por todo el país por lo que dispondremos de una gran cantidad de recursos para satisfacer al consumidor. En cuanto a la población en Extremadura no es que sea de las regiones más pobladas pero tiene un gran beneficio ya que los productos son procedentes en este mismo.





### Plan De Marketing

- **3.2 Elementos económicos:** realizar un gran inversión en la empresa en cuanto a comprar productos a distintas empresas que nos facilitan el bien o servicio para vender a nuestros clientes. La inflación de los productos es la principal amenaza en el mercado y está aumentando cada vez más en la actualidad debido a la crisis económica que se produce en 2020.



- **3.3 Entorno cultural:** el nivel cultural afectará a nuestros productos y también a la manera de adquirirlo, de tal forma que nuestra empresa va hacer hincapié en el sector del reciclado concienciando así a la población, con la venta de nuestros productos obteniendo tanto un beneficio económico como social. Todo dependerá de la ética y la moralidad de cada uno de nuestros clientes que influye considerablemente en la compra de nuestros productos.





## Plan De Marketing

- **3.4 Entorno Tecnológico:** La evolución y el desarrollo de las TIC supone un mayor acceso a la información y un acelerador social, que amplifica la comunicación entre nuestra empresa y los consumidores. Por lo que nuestra empresa, gestiona los productos a través de la página web, adaptándonos a las nuevas tecnologías incorporando todo tipo de elementos más prácticos y sencillos para que nuestros consumidores tanto a la hora de comprar como de visitarnos, tengan a su disposición toda la información necesaria y actualizada. Todo ello manteniéndonos atentos a los nuevos cambios que se van generando como la incorporación de códigos QR o una aplicación exclusiva de nuestra empresa.



- **3.5 Entorno Legal:** agrupar los factores que influyen de manera indirecta en nuestra empresa como: demográficos, económicos, políticos, naturales, tecnológicos y socioculturales.

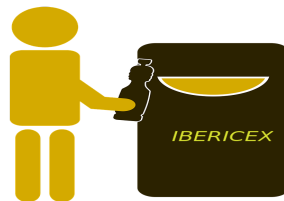
Algunas de las leyes que nos afectarán:

- **La Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. Ley 11/2019, de 9 de Marzo.**
- **Ley 605 de 2000, por la cual se reglamenta el ejercicio de la profesión de administrador en desarrollo agroindustrial.**
- **Ley 14/2023 del 27 de Septiembre. Apoyo a los emprendedores y su internacionalización.**



### Plan De Marketing

- **3.6 Entorno Medioambiental:** Hoy en día, hay una alta preocupación por el entorno en el que vivimos y cada día el reciclaje cobra más importancia, por lo que es una oportunidad para nuestra empresa mantener una responsabilidad social corporativa como la que tenemos, ya que, vamos a generar un mayor interés social por el medio ambiente y lo que conlleva que los consumidores apuesten por nuestros productos y servicios, obteniendo así un beneficio tanto social como económico.



### ANÁLISIS DAFO.

El análisis dafo, es una matriz que deriva el acrónimo de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa, en ella se emplean aspectos como evaluar proyectos iniciales, evaluación del proyecto final, desarrollo personal. Engloba tanto a los aspectos internos como externos.

### Análisis Dafo de nuestra empresa:

#### FORTALEZAS

- Apoyo a productores locales.
- Gran variedad y calidad de productos de Extremadura.
- Idea innovadora, creativa.
- Empresa de responsabilidad social
- Página web intuitiva.
- Vínculo con los posibles clientes Extremeños.
- Expertos en Marketing, Contabilidad, y Responsabilidad social.
- Disponemos de un capital inicial interno de 6.000€
- Diferenciación con la competencia.

#### DEBILIDADES

- Mejorar el contacto con el cliente.
- Falta de fuentes de financiación externas.
- Intentar que los plazos de entrega no se demoren.
- No poder degustar o el contacto directo con el producto.
- Poca experiencia en el sector.

#### OPORTUNIDADES

- Posibilidad de comercio con nuestro país fronterizo.
- Rapidez de contactar con los posibles clientes a través de las redes sociales.
- Amplio sector de clientes.
- Ayudas económicas externas (subvenciones).
- Alto número de clientes potenciales debido a la responsabilidad social de la empresa.

#### AMENAZAS

- Gran número de competidores.
- Inflación de precios.
- Productos sustitutivos.
- Vías de acceso deficientes.
- Nivel económico bajo en comparación con el resto de comunidades.
- Evitar altos costes en la logística.





*Plan De Marketing*

Desarrollándose así como:

### **Análisis interno.**

- **FORTALEZAS.**



Se puede decir que son los puntos fuertes de la empresa, es decir, los aspectos positivos de nuestra empresa.

- Gran variedad y calidad de productos originados en Extremadura.
- Apoyo a los productores locales, lo cual conlleva a generar un vínculo afectivo con los posibles clientes extremeños.
- Diferenciación de nuestros competidores a través de la página web intuitiva.
- Una idea innovadora, creativa y con una responsabilidad social.

- **DEBILIDADES.**







### *Plan De Marketing*

Se trata de los puntos débiles de la empresa, ello lleva a tener el potencial de reducir el progreso o aportan una ventaja a nuestra empresa.

- Evitar altos costes en la logística de la empresa.
- Mejorar el contacto con el cliente.
- Intentar lograr que los plazos de entrega no se demoren.
- La venta online tiene como gran debilidad, la posibilidad de degustar o tener el contacto directo con el producto

### **Análisis externo.**

- **OPORTUNIDADES**



Las oportunidades son cambios externos que podrían convertirse en ventajas para nuestra empresa.

- Amplio sector de clientes, tanto especializados como potenciales.
- Posibilidad de ayudas económicas externas.
- Rapidez de contactar con los posibles clientes a través de medios tecnológicos como (página web, redes sociales..), además de captar a los nuevos a través de la publicidad que generará nuestra empresa.
- Diferenciación de los competidores a través de la campaña de reciclaje con los contenedores implantados en los diferentes puntos de la Región.
- Posibilidad de comercio con nuestro País fronterizo, Portugal.



- AMENAZAS



Las amenazas, se denominan aspectos que nos pueden influir negativamente, y podrían comprometernos en el futuro si no los solucionamos.

- Gran número de competidores.
- Inflación de precios.
- Nivel económico bajo de la Región en comparación con las demás comunidades autónomas
- Productos sustitutos.
- Población envejecida con difícil acceso a las nuevas tecnologías.
- Vías de acceso deficientes ( aéreas y ferroviarias)
- Bajos precios de compra a los agricultores (sector primario), lo cual conlleva una baja rentabilidad de la producción.





- DEBILIDADES



**Mejorar el contacto con el cliente:**

CAUSA, debido a que nuestra actividad es íntegramente online, el contacto con los clientes no podrá ser directo o físico.

SOLUCIÓN, El contacto debe ser especializado con cada cliente, acorde con sus necesidades, el cliente debe sentirse parte importante de la empresa.

**Falta de fuentes de financiación externas:**

Causa, al tratarse de una empresa nueva los agentes externos no saben de nuestro conocimiento y de lo que va a tratar nuestro proyecto empresarial.

SOLUCIÓN, debemos de ir a las diferentes entidades que son necesarias para nuestra empresa para así lograr financiación.

**Poca experiencia en el sector:**

CAUSA, debido a que somos una empresa nueva en el ámbito de productos extremeños y del reciclaje.

SOLUCIÓN, tratar de conocer el sector a medida que el tiempo vaya fluyendo y de la evolución que tenga la empresa, además, de formándonos en cursos relacionados con nuestro sector.

**Intentar que los plazos de entrega no se demoren:**



### *Plan De Marketing*

**CAUSA,** Nuestra actividad necesita una logística adecuada para que los productos lleguen en los plazos previstos a los consumidores, además la mayoría de nuestros productos son perecederos y necesitan un debido tratamiento en su traslado.

**SOLUCIÓN,** Contratación de una compañía de logística eficiente y con los medios adecuados para trasladar productos alimenticios.

**No poder degustar los productos o tener un contacto directo:**

**CAUSA,** Nuestra actividad es online por ello los posibles compradores no pueden probar los productos o tener un contacto físico o visual directo con los productos

**SOLUCIÓN,** Exponer los productos en la web de forma atractiva y con un análisis detallado de sus características, asistir a ferias del sector de la alimentación y de esa forma tener un contacto más directo con los posibles compradores.

- OPORTUNIDADES



**Amplio sector de clientes:**

Causa, una de nuestras principales oportunidades son nuestros clientes tanto especializados como potenciales.

Aprovechar, lograremos llegar a todos los clientes posibles, con publicidad y visibilidad de nuestra empresa.

**Posibilidad de comercio con nuestro País fronterizo:**

Causa, cercanía con Portugal, lo cual conlleva la posibilidad de generar negocios con posibles clientes portugueses.

Aprovechar, llegar a los clientes de dicho país, mediante la publicidad y acudiendo a ferias comerciales cercanas a la frontera de Portugal con Extremadura.



## Plan De Marketing

### **Ayudas económicas externas (subvenciones):**

Causa: esta empresa al principio tendrá un capital menor ya que comienza a producir y vender en el mercado, esto perjudica en cuanto a los beneficios que tendremos que necesitar ayudas externas para poder enfrentar esa salida económica.

Aprovechar, aportes económicos de distintas administraciones públicas para facilitar la venta de la producción y tener recursos suficiente a la hora de que la empresa pueda exportar su producto.

### **Alto número de clientes potenciales debido a la responsabilidad social de la empresa:**

CAUSA: IBERICEX cuenta con un gran número de clientes potenciales ya que la responsabilidad social es uno de los pilares de la empresa y eso actualmente es una ventaja competitiva.

APROVECHAR, Debemos captar a los clientes potenciales con campañas publicitarias o de marketing, en las cuales potenciemos el aspecto social de la empresa.

### **Rapidez de contactar con los posibles clientes a través de nuestras redes sociales:**

Causa, acercamiento con los clientes potenciales de la empresa a través de nuestras redes sociales, con ello lograremos que el cliente sepa de lo que se está tratando la empresa.

Aprovechar las redes sociales a la hora de enviar campañas de marketing de nuestra empresa dirigidas a cada tipo de cliente para que pueda contactar de manera más fácil con la empresa, así como ver la publicidad y lo que contiene.

- AMENAZAS



### **Gran número de competidores:**

Causa, un mayor número de competidores, por lo que todos comercializamos el mismo producto a los clientes de una manera u otra.

Enfrentarlo, diferenciación de nuestros productos, tanto por su calidad como por la propia presentación del producto la cual será atractiva y visual .



## *Plan De Marketing*

### **Inflación de precios:**

CAUSA, debido a la situación económica deficiente del país, los precios de los productos han subido notablemente en un corto período de tiempo.

ENFRENTARLO, Los precios de los productos serán adecuados a la capacidad económica de los diferentes clientes, teniendo productos de diferentes valores.

### **Productos sustitutos:**

CAUSA, Diferentes establecimientos o webs venden productos similares a los nuestros, con un precio más bajo ya que son grandes superficies y su calidad será más genérica.

ENFRENTARLO, IBERICEX ofrece productos de una calidad mayor a la de sus competidores de productos sustitutos.

### **Evitar altos costes en la logística:**

CAUSA, debido a tardanzas o una logística deficiente se pueden presentar sobrecostes en los presupuestos establecidos.

Enfrentarlo, contar con un equipo logístico eficiente y rentable para que se cumplan los plazos de entrega y el producto llegue en las condiciones idóneas.

### **Vías de acceso deficientes:**

Causa, falta de acceso de vías en nuestra Región, en concreto aéreas y ferroviarias, además de una separación amplia entre los puntos importantes de esta, como puede ser Cáceres, Mérida, Badajoz..

Enfrentarlo, Conexión de los diferentes puntos de la región mediante los contenedores que estarán en las principales localidades de la región, repartidos adecuadamente para que todas las zonas de la región tengan acceso a ello.

### **Nivel económico bajo en comparación con el resto de comunidades:**

Causa: Extremadura es una de las regiones más pobres de España, los ingresos medios de cada ciudadano extremeño son de los más bajos de España.

Enfrentarlo, Desde IBERICEX uno de los pilares fundamentales es el apoyo y la colaboración con los productores locales, lo cual generará beneficios y visibilidad a la población de nuestra región.



- FORTALEZAS



**Apoyo a productores locales:**

Causa, debido a que nuestra empresa va a ir destinada a la ayuda con los productos fabricados en nuestra Región, así fomentamos el comercio local lo cual está en un estado económico medio-bajo.

Potenciar, tratar de que tanto los productores locales como nuestra empresa logremos llegar a un acuerdo donde potenciamos el consumo local y la responsabilidad social con el medio entorno.

**Idea creativa e innovadora:**

Causa, es una empresa nueva que presenta una idea innovadora diferente al resto que tiene una larga lista de productos, además también dispondremos de contenedores en distintos puntos de recogida y esto nos generará pérdidas.

Potenciar, ofrecer esta idea a nuestros proveedores que nos ayuden tanto económicamente como que nos faciliten esos productos que vamos a vender, a cambio recibirán un porcentaje que les beneficiará también.

**Página web intuitiva:**

Causa, perjudica a las personas mayores a la hora de poder acceder a la página ya que están acostumbrados a comprar en una tienda física debido a que no prescindieron de los conocimientos tecnológicos para poder utilizar esta herramienta.

Potenciar, tratar de satisfacer las necesidades de nuestros clientes y mantener un contacto directo con ellos ante los problemas o si tienen alguna duda recibirán una ayuda de nuestra empresa.

**Empresa de responsabilidad social:**

CAUSA, actualmente es muy importante que las empresas cuenten con un ámbito social positivo, la empresa debe repercutir positivamente con la sociedad.





### *Plan De Marketing*

POTENCIAR, la empresa debe tener una ventaja competitiva sobre el resto gracias a su responsabilidad social.

#### **Expertos en Marketing, Contabilidad y Responsabilidad social:**

CAUSA, cada uno de los 4 integrantes cuenta con una especialización en un ámbito (marketing, contabilidad y responsabilidad social).

POTENCIAR, el desempeño de la empresa puede ser muy positivo ya que contamos con expertos en diferentes ámbitos.

#### **Vínculo con los posibles clientes extremeños:**

CAUSA, Debido a que nos dedicamos a la venta de productos extremeños y cooperamos con los productores locales para así ayudar económicamente y dar visibilidad a la región, los consumidores extremeños probablemente generen un vínculo afectivo con la empresa.

POTENCIAR Lograr un vínculo con los compradores Extremeños lo cual genera fidelidad en los clientes y sentimientos positivos de nuestra labor.

#### **Gran variedad y calidad de productos de Extremadura:**

Causa, dispone de una gran lista de productos que nos van a vender nuestros proveedores y esto dificultará la producción por lo que tendremos muchas materias primas pero no todas tendrán un positivo rendimiento en la misma.

Potenciar, aumentará el sector primario al vender sus productos ecológicos y desarrollados en distintos municipios que nos aportará una gran calidad que nos diferencia al resto.

#### **Diferenciación con la competencia:**

Causa, debido a los productos que ofrecemos y a nuestra campaña de reciclaje en las diferentes localidades.

Potenciar, debemos generar una buena imagen de marca, de calidad, diferente al resto y con un aspecto social positivo sobre la sociedad. la misma.

#### **Disponemos de un capital inicial de 6.000€:**

Causa, es un aporte económico menor que el de otras empresas ya que necesitaremos muchos recursos para llevar a cabo esa idea.

Potenciar, el reciclaje tiene un gran peso en nuestra empresa y con este capital nos facilitará en cuanto a crear los contenedores como ubicarlos en los distintos puntos de recogida, es decir en distintos municipios de nuestra región para favorecer el medioambiente.



### **3- Webgrafía y fuentes.**

La información la hemos adquirido de las diferentes páginas que podéis ver a continuación, además, mucha de nuestra información es nuestra propia y de los apuntes del día a día de clases.

- Aquí hemos utilizado dicha información para recoger datos sobre ayudas para autónomos:

<https://www.aytobadajoz.es/es/empleo/recursos-para-empresas/17648/autonomos>

- Información necesaria sobre la actividad empresarial en nuestra región:

<https://extremaduraempresarial.juntaex.es/>

- Utilizado para obtener información del reciclaje en Extremadura.

<https://www.europapress.es/extremadura/noticia-ocho-cada-10-extremenos-afirman-reciclar-casa-envases-contenedor-amarillo-ecoembes-20210712102633.html>

- Atención e información al ciudadano:

<http://www.juntaex.es/web/>

- Información recogida para la gestión con respecto a la agencia tributaria, todo lo necesario para nuestra empresa:

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

- Principal competidor al que hemos estudiado tanto externamente como internamente:

<https://www.saboraextremadura.es/https://spar.es/>

- Más datos para nuestra empresa en relación a la agencia tributaria:

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

- Subvenciones posibles a las que podemos optar y lo que necesitamos:

<https://www.dip-badajoz.es/diputacion/subvenciones/index.php>

- Los diferentes establecimientos:

<https://spar.es/>

<https://casapinito.com/>

<https://laveratabarata.com/>

<https://www.cashfresh.es/>



*Plan De Marketing*

- Es utilizado para buscar algunas de las leyes que nos van a afectar a nuestra empresa:

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2013-10074>

**Conclusión final.**

Nuestro proyecto que vamos a iniciar tiene una conclusión, la cual es lograr que los consumidores de nuestros productos originados en Extremadura a parte de contribuir con los agricultores y fabricantes de nuestra región apoyándolos en que sus productos sean vendidos a la mayor población posible, también contribuyen al cuidado del medio ambiente, del entorno que nos rodea a través de los contenedores colocados en diferentes puntos de las ciudades de nuestra región. Intentaremos satisfacer a nuestros clientes de manera que al adquirir los productos y ayudar al medio ambiente se sientan satisfecho con el dinero invertido.