

Come Fácil L.R. Emprender innovando

COME FÁCIL. Luis Rodríguez S.L. es una empresa que comienza su andadura oficial en agosto de 1997. La forman los socios Luis Rodríguez y Antonio Bruballa y tiene sus instalaciones en el Polígono Industrial Valle del Cinca de Barbastro.

La actividad de la empresa se centra en la preparación de comida enlatada con la incorporación de un calentador y accesorios para facilitar comerla. En la actualidad cuenta con 14 trabajadores.

DESCRIPCION DE LA INNOVACION

Come Fácil es un claro ejemplo de una empresa que surge del desarrollo de un producto innovador por parte de sus promotores, y que tiene que realizar la difícil andadura desde la idea hasta la comercialización del producto.

El producto que fabrica la empresa es un ingenio que propicia una reacción exotérmica entre productos químicos que permite calentar una lata que contiene alimentos precocinados.

Podemos distinguir los siguientes elementos: una caja de aluminio que contiene los dos productos químicos separados, una lata de aluminio que contiene un alimento precocinado con abrefácil, una caja de plástico con tape hermético donde se coloca debajo la caja que contiene el calentador químico y encima la lata de alimento, y un estuche de plástico que contiene un mantel individual, una servilleta, cubiertos de plástico, especias y palillos. El peso completo del kit es de 500 gramos y 300 gramos el contenido de alimento precocinado.

Se comercializan doce alimen-

tos precocinados diferentes: pochas a la navarra, alubias al aroma hortelano, estofado de ternera, cocido de garbanzos, pollo a la riojana, buey a la riojana, hamburguesas en salsa, bacalao al ajoarriero, menestra primavera, y pimientos de piquillo rellenos de bacalao, merluza o chipirones.

La preparación del kit para utilizarlo consiste en perforar un orificio lateral de la caja con un palito que se deja introducido, esperar 14 minutos, preparar los utensilios para comer y consumir.

PROCESO DE IMPLEMENTACION DE LA INNOVACION

El proyecto Come Fácil nace de la oportunidad de negocio detectada por Luis Rodríguez a partir de su experiencia profesional. Por una parte, 16 años trabajando en la comercialización de productos alimentarios, y por otra parte la experiencia de 2 años como conductor de un vehículo de gran tonelaje de productos químicos.

En su etapa de conductor detectó la necesidad de solucionar el problema de autocalentamiento de comida preparada, ya que en dichas latas siempre indica "calentar y servir", teniendo que depender de una cocina de gas o eléctrica o un microondas. Lo que muchas veces no es posible en aficionados al excursionismo, trabajadores del campo o transportistas. El trabajar con productos químicos fue el desencadenante para realizar el primer prototipo.

En febrero de 1996 comienza el desarrollo del primer prototipo y el análisis de viabilidad del proyecto. Para el desarrollo del producto



Hamburguesas con salsa, uno de los productos ofrecidos

se comienza a analizar los productos similares ya existentes en el mercado (como las latas de bebidas autocalentables) y la confección de prototipos iniciales. En setiembre de 1996 ya se cuenta con un prototipo que se acerca al desarrollo final.

A partir de ese momento comienza la búsqueda de la viabilidad del proyecto que se centra en averiguar el apoyo prestado por las diferentes administraciones, así como las obligaciones legales, y ver la viabilidad de su comercialización.

La búsqueda de apoyo de las administraciones públicas se lleva a cabo a través de los órganos de desarrollo local, comarcal y regional. Se buscaba formación, asesoramiento y ayuda económica. La viabilidad de la comerciali-

zación del producto se determinó a través de los conocimientos y contactos recabados en su experiencia profesional en el sector alimentario.

Un año después de haber comenzado la andadura, en febrero de 1997, y teniendo ya clarificada en parte la viabilidad técnica y económica del proyecto, se une a la sociedad Antonio Bruballa para ayudar a la creación de la empresa.

A partir de este momento comienza la búsqueda de proveedores para los precocinados, los embalajes y las diferentes materias primas. También comienza la búsqueda de distribuidores mayoristas. Igualmente se registra el modelo de utilidad.

En agosto de 1997 se crea oficialmente la empresa y se ubica en una nave del Polígono Industrial Valle del Cinca de Barbastro. A lo largo del otoño se van ultimando los tratos con los proveedores y el desarrollo de la publicidad y el packaging. Se contrata a un responsable de administración. Luis Rodríguez asume las responsabilidades comercial y Antonio Bruballa la de producción.

En los comienzos de enero de 1998 se fabrican las primeras 5.000 unidades que se distribuyen en diferentes establecimientos. Este mismo mes se ha firmado un contrato con una multinacional española de distribución de carburantes para suministrar el producto a sus puntos de venta. Se han contratado 14 personas para realizar este pedido. Igualmente, se está negociando con otros distribuidores y clientes.

En un futuro próximo se quiere lanzar otra gama de productos: "el comefácil potitos", consistente en un recipiente isotérmico y un componente acoplable de calentamiento para potitos y biberones.

Casi dos años han sido necesarios desde que surgió la idea hasta que se ha lanzado la primera unidad al mercado. Sin duda, ha sido un duro trabajo para sus promotores. Pero todavía queda lo más difícil: que el mercado acepte el producto y haga rentable el proyecto.

FICHA TECNICA

Come Fácil es un claro ejemplo de una empresa que surge para fabricar y comercializar una idea innovadora de sus promotores. Es, sin duda, la forma más complicada de crear una empresa debido a la inexistencia del producto y, por ello, la incerteza de su éxito. Además, de la dificultad añadida de salvaguardar la propiedad de la innovación en caso de que el producto sea aceptado en el mercado. Como contrapartida, es el tipo de empresa que mayor crecimiento económico puede tener.

El primer gran reto es desarrollar la viabilidad técnica del proyecto. Se trata de pasar de la idea al prototipo, y del prototipo al diseño fabricable y que, además, cumpla las normativas legales existentes. Este periodo finaliza con el registro de la propiedad de la invención o desarrollo realizados.

El segundo gran reto es analizar la viabilidad previa del proyecto empresarial. Este periodo tiene dos partes diferenciadas: una primera de formación en el ámbito de gestión empresarial para conocer la verdadera dimensión del proyecto que se tiene entre las manos, y otra de asesoramiento experto que analice la viabilidad del proyecto en todas sus dimensiones y ratifique las expectativas iniciales. Es preciso poner especial atención a la aceptación del producto por el mercado.

El tercer gran reto es realizar el plan de empresa del proyecto para conocer la dimensión real del mismo y planificar la etapas de ejecución. Es conveniente contrastarlo con personas expertas para no olvidarse de algún factor relevante para el desarrollo del proyecto.

El reto final comienza con la creación de la empresa e implementación de los planes de producción y comercialización determinados en el Plan de Empresa.

El resto, depende de que el mercado acepte el producto.

AGENDA

+ Programa ATYCA (Apoyo a la Tecnología, la Seguridad y la Calidad Industrial). Plazo hasta el 31 de enero. Más información, CEEIARAGON, 21 1921.

+ Juego de empresas "Emprender en Aragón" para jóvenes profesionales y estudiantes. Plazo de inscripción hasta el 9 de febrero.

Más información, CEEIARAGON, 21 1921



Muestra de los componentes de Come Fácil