

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
ALBAÑILERÍA**

**Sector de Servicios**

Datos de 2005



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

---

En este proyecto se describe una empresa encuadrada en el sector de la construcción dedicada a la realización de trabajos de albañilería, obras y reformas.

### 1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

La actividad de albañilería, obras y reformas se encuentra regulada por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo, que son de obligado cumplimiento, a continuación se presentan las referencias de las mismas:

- **Disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.** REAL DECRETO 614/2001, de 8 de junio, sobre disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.
- **Protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.** REAL DECRETO 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.
- **Modificación del Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.** REAL DECRETO 780/1998, de 30 de abril, por el que se modifica el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.** REAL DECRETO 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.** REAL DECRETO 1215/1997, de 18 de julio, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.

- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.** REAL DECRETO 773/1997, de 30 de mayo, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.
- **Protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.** REAL DECRETO 665/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.
- **Protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo.** REAL DECRETO 664/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas al trabajo con equipos que incluyen pantallas de visualización.** REAL DECRETO 488/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas al trabajo con equipos que incluyen pantallas de visualización.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.** REAL DECRETO 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.** REAL DECRETO 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- **Disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.** REAL DECRETO 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.
- **Reglamento de los Servicios de Prevención.** REAL DECRETO 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.

- **Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.** LEY 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.
- **Regulación de las condiciones para la comercialización y libre circulación intracomunitaria de los equipos de protección individual.** REAL DECRETO 1407/1992, de 20 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para la comercialización y libre circulación intracomunitaria de los equipos de protección individual.
- **Ordenanza General de Seguridad e Higiene el Trabajo.** ORDEN de 9 de marzo de 1971, del Mº de Trabajo.
- **Ordenanza del Trabajo para las Industrias de la Construcción, Vidrio y Cerámica. Capítulo XVI.** ORDEN de 28 de agosto de 1970 del Ministerio de Trabajo.
- **Reglamento de Seguridad e Higiene en la Construcción y Obras Públicas.** ORDEN de 20 de mayo de 1952, que aprueba el Reglamento de Seguridad e Higiene en la Construcción y Obras Públicas.
- **Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.** ORDEN de 31 de enero 1940, del Mº de Trabajo. Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto resulta idóneo para personas de mediana edad con experiencia anterior en el sector para los oficiales y personas jóvenes sin experiencia pero con ganas de aprender para los peones.

El perfil suele corresponder con hombres debido a la necesidad de esfuerzos físicos y la dureza del trabajo, aunque en la actualidad se están incorporando mujeres a este sector.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

La construcción se presenta como el sector que vertebra gran parte de la economía, en el que se ven inmersos muchos otros sectores donde la albañilería y trabajos afines son primordiales. A su vez, registra un dinamismo en su evolución que obliga a la especialización de gran parte de sus procesos, favoreciendo el desarrollo de empresas existentes y beneficiando a las pequeñas empresas en términos de actividad y creación de empleo.

El sector emplea al 11% del total de la población ocupada y su valor añadido bruto representa el 8% del PIB.

La industria española de la construcción desarrolla una actividad equivalente al 10% de la europea, ocupando el quinto puesto entre los países de la U.E.

Respecto a la demanda, en la actualidad existe un gran volumen de obra tanto en el ámbito de edificación residencial como en el de rehabilitación y obra civil, lo que incide de manera importante en la demanda de servicios.

Por parte de la oferta, el tejido empresarial de este sector está integrado por equipos o cuadrillas. Por lo general, se trata de pequeñas empresas compuestas por personas especializadas en la realización de trabajos concretos de albañilería, más enfocados al mercado de reformas y acabados de obra. Se trata por tanto, de micro-empresas de trabajadores/as autónomo/as o empresas de reducidas dimensiones creadas por la fuerte demanda que hay en este sector.

## 2.2. La competencia

Por otra parte, para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

- *Competidores que realizan los mismos trabajos de similares características de tamaño y oferta de servicios.* Así los verdaderos competidores serán aquellos que estén ubicados dentro de la misma zona de influencia. Por tanto, habrá que estudiar la zona escogida para la ubicación de la empresa ya que es básico saber qué hace la competencia que ya está establecida en esa zona y apostar por una diferenciación con ella.
- *Empresas de construcción de mayor tamaño.* Estos competidores pueden actuar a la vez como tales o como clientes si solicitan nuestros servicios para realizar determinadas tareas, pudiendo actuar como una subcontrata de las mismas.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece al cliente y el cumplimiento de los plazos, tanto en la fecha de inicio como en la terminación. El tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

## 2.3. Clientes

Los clientes de la empresa de albañilería pueden ser de diversos tipos:

- *Clientes particulares que solicitan los servicios de la empresa.* Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados principalmente con reformas interiores en su vivienda o local, por lo que suelen ser residentes en las zonas de inmediación del local o personas que transiten por esta zona.

También estos clientes particulares pueden solicitar los servicios de la empresa para la realización de obra nueva, construcción de segundas viviendas, etc.

- *Colectivos tales como comunidades de propietarios, mercados, colegios, etc.* Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado

de mantenimiento de edificios, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos anuales.

- *Otras empresas, inmobiliarias o empresas de construcción.* Estas empresas pueden solicitar los servicios bien para realizar obra nueva y coordinar el resto de gremios necesarios para su finalización o como subcontratación de determinadas tareas.
- *Administración pública.* A través de concursos o licitaciones, tanto para edificación como para mantenimiento u obra civil.

Las previsiones más estables y optimistas del sector se dirigen al campo de la rehabilitación, motivado por el potencial que ofrece el parque de edificios existentes. Se estima que la mitad de los edificios actuales necesitan trabajos de rehabilitación; a este hecho se suman otros condicionantes favorables para acometer este tipo de trabajos, como la concesión de subvenciones para reforma de edificios, la actual capacidad de ahorro de los hogares, o las buenas condiciones financieras que se ofrecen en el mercado.

Por otra parte existe una gran demanda de reforma de locales, destacando la importancia que le conceden la hostelería y el comercio al diseño del espacio, y al interés actual por decorar y remodelar centros de trabajo como oficinas, despachos, clínicas.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

En el sector de la albañilería, obras y reformas, las principales líneas a seguir deben basarse en la diferenciación y la calidad del servicio. Para ello pueden seguirse dos estrategias principales:

- **Innovaciones:**

En este sector las innovaciones vienen de la mano de novedades en cuanto a materiales, diseño y nuevos productos.

El futuro del sector de la construcción pasa por la adopción, cada vez con mayor importancia de sistemas de prefabricados. Entre las actividades que experimentan expectativas de futuro se encuentra la denominada "albañilería seca", que se destina sobre todo a ejecución de obras en interior. Se trata de sistemas prefabricados de tabiques, suelos y techos que alcanza incluso procesos de construcción de mayor envergadura, tales como estructuras y aplicaciones sobre fachadas. Aporta novedades a los materiales tradicionales cubriendo así distintas necesidades.

Otro campo de actuación, todavía considerado como un campo experimental al que se le concede creciente importancia, es el de la *bioconstrucción*, que aúna la construcción ecológica (materiales inocuos tanto en su implantación como en su procedencia), con la construcción *bioclimática* (que tiene en cuenta la morfología, el lugar, la climatología y la orientación). Para la *bioconstrucción* hay que tener en cuenta factores como la integración con el entorno, la salud, y ecología de los materiales y sistemas constructivos.

- **Ampliación de los servicios ofrecidos:**

Esto es posible añadiendo a la albañilería, la actividad de fontanería, carpintería y pintura, compartiendo trabajos con otros profesionales. De esta forma la empresa se convierte en una coordinadora de gremios organizando la obra desde el inicio hasta la entrega, y tratando de ofrecer los denominados servicios integrales.



## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Desarrollo de las actividades

La albañilería es una profesión polivalente cuyas competencias son muy amplias: enlucir, guarnecer, alicatar, replantear, etc. Estas actividades abarcan la mayor parte de las labores que se realizan en la ejecución de una obra aunque hoy en día la obra ha evolucionado e intervienen más oficios y nuevas especialidades (montadores de techos, suelos, revestimientos especiales, aislamientos).

Entre los trabajos a llevar a cabo se encuentran las actividades de cimentación, construcción de cerramientos, tabiquería, escaleras, tejados o fachadas. También se realizan revestimientos de superficies, interiores y exteriores, con materiales de agarre (mortero, cemento, yeso, hormigón), o bien alicatados y solados con piedra o cerámica. Así mismo se pueden enumerar otras actividades como construir arquetas, colectores y alcantarillados de saneamientos.

En cuanto al proceso productivo varía en función de si se trata de la realización de edificación de obra nueva o de rehabilitación y mantenimiento de edificaciones:

- **Edificación de Obra Nueva:**

Esta actividad corresponde a la construcción de obra residencial (vivienda) o no residencial. En el proceso interviene la promotora o inmobiliaria, de la cual surge la idea del proyecto de construcción, por lo general la propietaria del terreno, que encarga el proyecto a una oficina técnica o contrata los servicios de un/a arquitecto. Además la empresa constructora ejecuta el proyecto por encargo de la anterior, aunque a veces es la misma empresa. La constructora dispone de personal propio pero a su vez subcontrata a terceros, pequeñas empresas ó cuadrillas de gremios; especializándose por procesos como: encofrado, fachadas, tabiques, tejados, etc. En obras grandes, nuevas edificaciones, donde se trata de obtener gran productividad, cada actividad la realizan profesionales especializados. En este caso son las empresas contratistas las responsables de planificar y dirigir la obra, se encargan de la coordinación de los diferentes gremios y del resultado final.

▪ **Rehabilitación y Mantenimiento de Edificaciones:**

Esta actividad consiste en la rehabilitación, de vivienda o de locales, y suele ser desarrollada por distintos tipos de empresa: bien por empresas de albañilería, integradas por profesionales de la construcción que realizan la reforma, donde el/la profesional albañil normalmente lleva a cabo todos los trabajos que conlleve la obra y además suelen coordinar al resto de gremios intervinientes. Y por otra parte se encuentra el estudio de decoración, que diseña el proyecto y su ejecución. En ambos casos deciden junto con el cliente o particular el tipo de obra a realizar.

La obra de rehabilitación que se efectúa con un estudio de decoración, requiere la presentación previa de un proyecto al colegio oficial correspondiente para conseguir el permiso municipal de obras. Si sucede que deben modificarse estructuras del edificio, se precisa de un proyecto técnico realizado por un/a aparejador o un/a arquitecto. El resto del procedimiento es similar al de obra nueva; la ejecución se subcontrata a profesionales de gremios, con los que se trabaja habitualmente, aunque a veces estos estudios disponen de un albañil o dos en su plantilla.

## 4.2. Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un producto de calidad a precios competitivos.

Por ello, la fijación de precios va a estar orientada, no sólo en función del tipo y calidad de los servicios que se ofrezcan, sino también habrá que considerar los precios de la competencia.

### 4.3. Comunicación

En general este tipo de empresas no suelen hacer excesiva publicidad para darse a conocer, no obstante puede ayudar el insertar anuncios en guías informativas y otros medios locales (encartes en prensa diaria, radio, carteles en determinados establecimientos públicos, reparto de elementos promocionales –almanaques, mecheros, camisetas, etc.-, ...).

En general este tipo de empresas no suelen hacer publicidad para darse a conocer, no obstante se anuncian en guías informativas y otros medio locales, o revistas especializadas.

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes. Las pequeñas empresas se ven favorecidas en el contacto con clientes al trabajar en colaboración con otros gremios; a esto añadir la recomendación de técnicos aparejadores, arquitectos, etc.

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes, siendo esta la principal publicidad para los negocios de este tipo.

La **atención a la clientela** es una de las bases del mundo de los servicios. Existen oportunidades de asistir a cursos sobre la materia organizados por las distintas asociaciones empresariales.

Aquí hay que tener muy presente que hay aspectos no relacionados directamente con la realización del trabajo que influyen de manera determinante sobre la satisfacción del cliente, tales como la puntualidad, el cumplimiento de plazos, el cuidado con los objetos del entorno, la limpieza de la obra, la corrección en el trato y la comunicación sobre las distintas incidencias que surgen y las posibles soluciones.

Hacer frente a **quejas y reclamaciones** es otro de los aspectos fundamentales. Para esto se deben establecer mecanismos de recogida de éstas y prepararse para atenderlas y convertir esta segunda oportunidad que nos ofrece un cliente en elemento de reforzar nuestro vínculo con él.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

La empresa puede estar formada por 3 o más personas, siempre que exista una relación entre oficiales de primera y peones, es decir que por cada oficial no haya más de dos peones. Actualmente los teléfonos móviles no hacen necesaria la presencia de una persona que coja los recados, siendo el propio profesional quien organiza su agenda de trabajo.

En este caso se ha supuesto que la plantilla inicial estará compuesta por cuatro personas: dos oficiales de primera y dos peones.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vaya a desarrollar, siendo los más usuales los siguientes:

- Albañil: Las tareas consisten en construir y reparar cimientos, instalar y reparar tabiques, enlucir muros en obras, reparar e impermeabilizar cubiertas, y revestir y decorar paredes, techos y suelos de los edificios con ladrillos u otros materiales. Se trata por tanto de trabajos de restauración, mantenimiento, reparación y acabado de obras.
- Yesista: La función de estos profesionales consiste en la confección de revestimiento en paramentos interiores, bien guarnecidos o enlucidos con yeso, y dejándolos acabados para después pintar o empapelar. Al profesional se le exige calidad y rapidez en el desempeño de su actividad.
- Cantero/a-Mampostero/a: Las tareas de estos/as profesionales son las de cortar, labrar y pulir piedra, abrir losas o bloques con herramientas a fin de utilizarlas en construcción, para decorar muros o suelos en edificios, o monumentos así como para revestir calzadas o pavimentos con adoquines y piezas de mosaico.
- Colocador/a de prefabricados: Es el/la profesional encargado/a de colocar la placa de yeso laminado, constituida por una placa de yeso, revestida por ambas caras de un papel especial que le confiere una serie de propiedades mecánicas,

y que la hacen perfectamente manejable y versátil para ejecutar sistemas de albañilería interior. Por ello, este/a profesional deberá ser hábil en utilizar perfiles metálicos que, usados como soporte del sistema, han de quedar correctamente fijados mediante tornillos para aplicar finalmente la pasta y disimular la junta que queda entre las dos placas contiguas.

- Albañil-Fachadista: En este puesto se realizan tareas de mantenimiento y remodelación de fachadas y otros trabajos de acabado de construcciones, consistentes en trabajos de decoración y colocación de ladrillo, mármol u otros materiales en fachadas de edificios.
- Peón/a no cualificado/a: Sus funciones se pueden resumir básicamente en labores de asistencia a los albañiles: acarreo de material, realización de mezclas, retirada de escombros, e ir familiarizándose con el tipo de trabajo a realizar, el uso de materiales y sus herramientas.

## 5.2. Formación

Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector.

- Albañil: La formación se obtiene cursando FP1 Construcción, especialidad en Albañilería, y también pueden adquirirse a través de la Formación Ocupacional, en la especialidad de Albañilería y Construcción. No obstante, más que el nivel formativo se valora la experiencia o la práctica dentro de esta actividad.
- Yesista: Para su formación se recurre a módulos de Construcción. El perfil se corresponde con el de una persona de sexo masculino y con destreza manual. Además se solicita que tengan práctica o experiencia.
- Cantero/a-Mampostero/a: La formación se imparte en FP Construcción, si bien la mayor parte se forma en cursos de formación ocupacional. Para este perfil se requiere experiencia y destreza manual. Resulta un puesto difícil de cubrir debido a la escasa presencia de profesionales preparados y jóvenes que quieran dedicarse a ello.

- Colocador/a de prefabricados: Hay déficit de profesionales experimentados en este campo, donde además de una formación teórica se necesita práctica para casar la obra sin que haya desajustes.
- Albañil-Fachadista: La formación se obtiene en Construcción (FP1), especialidad en Albañilería. Los conocimientos también pueden adquirirse a través de la Formación Ocupacional, en la especialidad de Albañilería y Construcción, y por la práctica. Perfil que requiere de fortaleza física, de destreza manual y experiencia.
- Peón/a no cualificado/a: El perfil solicitado es de personas jóvenes y de sexo masculino, al tratarse de un trabajo tradicionalmente ejercido por hombres. Además se requiere resistencia y fuerza física. Se valora la experiencia en este tipo de trabajos pero no se exige formación, sino ganas de aprender y de trabajar.

Los servicios de asesoría se subcontratan en la mayoría de las empresas, bien en todas las áreas o sólo algunas como la elaboración de nóminas, contratos, impuestos, etc.

También es común la relación con empresas especializadas en técnicas y maquinaria específica para cada fase del proyecto. Concretamente, en lo que se refiere a montaje, colocación de estructuras y plataformas de trabajo, así como para el alquiler de equipos, de transporte especial, y de contenedores.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

El desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más próximo, normalmente local o en la propia provincia y de forma ocasional en los alrededores de ésta debido a compromisos adquiridos con clientes.

En general no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico, ya que el trabajo suele realizarse fuera del local.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m<sup>2</sup> dividida de la siguiente manera:

- *Oficina:* con una superficie de 10 m<sup>2</sup>, donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- *Almacén:* con una superficie de 20 m<sup>2</sup> donde se guardarán las herramientas, maquinaria y materiales.
- *Aseos higiénicos-sanitarios:* con una superficie de 5 m<sup>2</sup>.

## COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 5.025 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

## 6.2. Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo.

El mobiliario de la oficina estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Una mesa de despacho
- Un sillón de directivo
- Dos sillas de confidente
- Un armario estantería

El mobiliario del almacén estará compuesto por:



- Estanterías
- Madera mural cuelga herramientas
- Mesa de trabajo

El coste por estos elementos puede rondar los 1.800 € (IVA incluido) para un mobiliario básico.

### 6.3. Adquisición de elemento de transporte

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita realizar el transporte de las herramientas y materiales.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de 5.800 € más IVA.

### 6.4. Equipamiento, herramientas y útiles

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades de las diferentes obras se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

Estos elementos básica son:

- Herramientas: llanas, paletas, cotanas, cortafríos, macetas, maza, punteros, picos, palas, rastrillos, niveles, plomadas...
- Maquinaria: radial, desbravadora, máquina de cortar azulejos, hormigonera, taladro mediano, taladro percutor...
- Otros utensilios: espuestas, gavetas, esportones, burras, tablones, escaleras, carretilla...

- Elementos de protección y seguridad: cascos, botas, gafas, guantes, mascarillas, cinturones, arneses, cuerdas...

El coste por estos elemento puede rondar los 3.480 € (IVA incluido).

Para el desarrollo del trabajo no es preciso disponer, previamente al encargo del trabajo, de los materiales de consumo dado ellos se pueden ir adquiriendo en función de los pedidos de los clientes, sin tener que realizar un desembolso inicial. Además evitamos sobrecargar el almacén.

## 6.5. Equipo informático

Es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de ticket y facturas.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.100 € más 176 € en concepto de IVA.

## 6.6. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- los gastos de constitución y puesta en marcha
- las fianzas depositadas.

### GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.392 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy

variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

#### FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 700 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

### 6.8. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

| Pagos Mensuales                | CUANTÍA         |
|--------------------------------|-----------------|
| Alquiler                       | 350 €           |
| Suministros                    | 150 €           |
| Sueldos                        | 3.300 €         |
| S.S. (Autónomo + trabajadores) | 977 €           |
| Servicios externos (Asesoría)  | 60 €            |
| Publicidad                     | 90 €            |
| Otros gastos                   | 300 €           |
| <b>Total Pagos en un mes</b>   | <b>5.227 €</b>  |
| Meses a cubrir con F. Maniobra | 3               |
| <b>FM 3 meses (APROX)</b>      | <b>15.681 €</b> |

## 6.8. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar acabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

| CONCEPTOS                                 | Total           | IVA            | Total con IVA   |
|---|-----------------|----------------|-----------------|
| Adecuación del local                      | 4.332 €         | 693 €          | 5.025 €         |
| Mobiliario y decoración                   | 1.552 €         | 248 €          | 1.800 €         |
| Elemento de transporte                    | 5.800 €         | 928 €          | 6.728 €         |
| Equipamiento, herramientas y útiles       | 3.000 €         | 480 €          | 3.480 €         |
| Equipo informático                        | 1.100 €         | 176 €          | 1.276 €         |
| Gastos de constitución y puesta en marcha | 1.200 €         | 192 €          | 1.392 €         |
| Fianzas                                   | 700 €           | 0 €            | 700 €           |
| Fondo de maniobra                         | 15.681 €        | 0 €            | 15.681 €        |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>33.365 €</b> | <b>2.717 €</b> | <b>36.082 €</b> |

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

La facturación media de este tipo de empresas oscila considerablemente en función del tipo de trabajo que se realice. Según estimaciones del sector, para un establecimiento de este tipo, el margen medio suele ser del 80% sobre las ventas.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumos:**

El consumo mensual de materiales y consumibles se estima en un 20% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 35 m<sup>2</sup>. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 350 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y reparaciones. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se han considerado dos profesionales siendo uno de ellos el emprendedor, y además se contratará a dos ayudantes.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

| Puesto de trabajo                                 | Sueldo / mes   | S.S. a cargo empresa | Coste mensual  |
|---|----------------|----------------------|----------------|
| Gerente / oficial de 1º<br>(emprendedor autónomo) | 900 €          | 225 € (*)            | 1.125 €        |
| Oficial de 1º                                     | 900 €          | 282 € (**)           | 1.182 €        |
| Peones (2)  | 1.500 €        | 470 € (**)           | 1.970 €        |
| <b>TOTAL</b>                                      | <b>3.300 €</b> | <b>977 €</b>         | <b>4.277 €</b> |

(\*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo

(\*\*) Seguridad Social a cargo de la empresa por los trabajadores en Régimen General.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones y el consumo de combustible así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.600 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 300 €.

- **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

| CONCEPTO                    | Inversión | % Amortización | Cuota anual Amortización |
|-----------------------------|-----------|----------------|--------------------------|
| Adecuación del local (*)    | 4.332 €   | 10 %           | 433 €                    |
| Mobiliario y decoración     | 1.552 €   | 20 %           | 310 €                    |
| Elemento de transporte      | 5.800 €   | 20%            | 1.160 €                  |
| Equipamiento y herramientas | 3.000 €   | 20%            | 600 €                    |
| Equipo informático          | 1.100 €   | 25 %           | 275 €                    |
| <b>TOTAL ANUAL</b>          |           |                | <b>2.778 €</b>           |

(\*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

| CONCEPTO                                 | Inversión | % Amortización | Cuota anual Amortización |
|--|-----------|----------------|--------------------------|
| Gastos a distribuir en varios ejercicios | 1.200 €   | 33,3 %         | 400 €                    |
| <b>TOTAL ANUAL</b>                       |           |                | <b>400 €</b>             |

### 7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** estarán compuestos por el consumo de materiales (se ha supuesto un consumo del 20% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, tributos y seguros, amortización y otros gastos.

| Gastos                                     | CUANTÍA         |
|--|-----------------|
| Alquiler                                   | 4.200 €         |
| Suministros                                | 1.800 €         |
| Sueldos                                    | 39.600 €        |
| S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores) | 11.724 €        |
| Asesoría                                   | 720 €           |
| Publicidad                                 | 1.080 €         |
| Otro gastos                                | 3.600 €         |
| Amortización del inmovilizado material     | 2.778 €         |
| Gastos a distribuir en varios ejercicios   | 400 €           |
| <b>Total gastos fijos estimados</b>        | <b>65.902 €</b> |
| <b>Margen bruto medio sobre ventas</b>     | <b>80%</b>      |
| <b>Umbral de rentabilidad</b>              | <b>82.378 €</b> |

Esto supondría una facturación anual de 82.378 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 6.865 euros.



## 8. FINANCIACIÓN

---

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolverse.

Para financiar el negocio existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. La elección final va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

## 9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

| ACTIVO                      | Euros           | PASIVO              | Euros           |
|-----------------------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| Adecuación del local        | 4.332 €         | Fondos Propios      | FP              |
| Equipamiento y herramientas | 3.000 €         | Fondos Ajenos       | FA              |
| Mobiliario y decoración     | 1.552 €         |                     |                 |
| Elemento Transporte         | 5.800 €         |                     |                 |
| Equipo informático          | 1.100 €         |                     |                 |
| Gastos de constitución      | 1.200 €         |                     |                 |
| Fianzas                     | 700 €           |                     |                 |
| Tesorería (*)               | 15.681 €        |                     |                 |
| IVA soportado               | 2.717 €         |                     |                 |
| <b>Total activo</b>         | <b>36.082 €</b> | <b>Total pasivo</b> | <b>36.082 €</b> |

(\*) Se consideran 15.681 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se ha supuesto tres posibles niveles de ingresos:

|   | Prev. 1       | Prev. 2       | Prev. 3       |
|---|---------------|---------------|---------------|
| <b>Ingresos</b>                                       | 70.000        | 90.000        | 110.000       |
| <b>Consumos</b> (Ingresos x 20%)                      | 14.000        | 18.000        | 22.000        |
| <b>Margen bruto</b> (Ingresos- Coste de los ingresos) | <b>56.000</b> | <b>72.000</b> | <b>88.000</b> |

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

| PREVISIÓN DE RESULTADOS                             | Prev. 1       | Prev. 2       | Prev. 3       |
|---|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS  | 70.000        | 90.000        | 110.000       |
| CONSUMOS  | 14.000        | 18.000        | 22.000        |
| <b>MARGEN BRUTO</b>                                 | <b>56.000</b> | <b>72.000</b> | <b>88.000</b> |
| <b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>                        |               |               |               |
| GASTOS DE EXPLOTACIÓN                               |               |               |               |
| Alquiler  | 4.200         | 4.200         | 4.200         |
| Suministros, servicios y otros gastos               | 1.800         | 1.800         | 1.800         |
| Otros gastos  | 3.600         | 3.600         | 3.600         |
| GASTOS DE PERSONAL (1)                              |               |               |               |
| Salarios + SS                                       | 51.324        | 51.324        | 51.324        |
| GASTOS COMERCIALES                                  |               |               |               |
| Publicidad, promociones y campañas                  | 1.080         | 1.080         | 1.080         |
| GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS                       |               |               |               |
| Asesoría  | 720           | 720           | 720           |
| AMORTIZACIONES                                      |               |               |               |
| Amortización del Inmovilizado                       | 2.778         | 2.778         | 2.778         |
| GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS            |               |               |               |
| Gastos a distribuir en varios ejercicios            | 400           | 400           | 400           |
| <b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>                   | <b>65.902</b> | <b>65.902</b> | <b>65.902</b> |
| <b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b> | <b>-9.902</b> | <b>6.098</b>  | <b>22.098</b> |

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de un oficial y dos peones, a lo que se le suma la cuota de autónomo y la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.