

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
COMERCIO DE ARTÍCULOS DE  
TEXTIL-HOGAR**

**Sector de Comercio**

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 la creación de un comercio de artículos de textil hogar en el que se venderá una amplia gama de telas para el hogar.

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

La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar este proyecto, es la que hace referencia al comercio minorista.

Esta normativa se recoge principalmente 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 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía.

### 1.2. Perfil del emprendedor

Este tipo de negocio debe ser abordado por personas interesadas en el sector de la decoración de interiores, especialmente en textil hogar, que tengan alguna experiencia en el sector, hayan adquirido cierta formación o deseen formarse. El servicio que se pretende dar es más amplio que la simple venta de telas, por ello, el emprendedor debe ser una persona con capacidad negociadora y de servicio al cliente.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

Según los últimos datos disponibles, el sector textil español facturó 15.000 millones de euros en 2002 y supuso el 5% de la producción industrial, dando empleo al 10% de los trabajadores de la misma.

En los últimos 10 años ha aumentado un 13% el valor de la producción, lo cual da idea del éxito del sector según los Boletines Económicos de Información Comercial Española.

La facturación de los comercios textiles españoles asciende a unos 18.631 millones de euros. En la distribución de esta facturación, la ropa para el hogar se coloca con el 17% del mercado.

La decoración del hogar ha cobrado en los últimos años un protagonismo especial. Los españoles disfrutan más de la casa en los momentos de ocio. Así, parece que un negocio dedicado a telas para el hogar tiene un amplio hueco de mercado aún no saturado.

Según un estudio realizado por una empresa del sector, Textura, el sector textil – hogar experimenta un fuerte crecimiento favorecido por:

- La coyuntura económica española.
- Bajada de tipos de interés, aumento de la renta familiar, descenso de la tasa de desempleo y auge de la construcción de viviendas.
- Implantación de la segunda residencia.
- Nacimiento de una generación de consumidores con un mayor interés por la diferenciación de sus hogares.

## 2.2. La competencia

En el análisis de la competencia encontramos:

- *Comercios independientes*, como el que se describe en este proyecto. En ellos se venden todo tipo de telas para el hogar.
- *Cadenas especializadas en decoración del hogar*. Están proliferando las cadenas que además de vender telas, amplían su oferta con muebles tapizados, accesorios y muebles auxiliares. *Grandes almacenes*, como El Corte Inglés.
- *Hipermercados y grandes superficies*, que tienen departamentos especializados en textil hogar.
- *Mercadillos*. Son grandes superficies en las que se pueden encontrar puestos de venta de tejidos. Los productos que se ofrecen suelen ser de una menor calidad, pero a unos precios muy reducidos. Estos puestos se establecen una vez a la semana, en varias zonas de la ciudad.

## 2.3. Clientes

Los principales clientes de este tipo de establecimientos son personas a las que les gusta coser o compran las telas para hacer lo que necesiten para su hogar. En general, serán potenciales clientes todas las personas interesadas en decorar su hogar.

Serán consumidores más habituales aquellos con nivel de renta media, ya que los de renta media – alta, acudirán a las cadenas especializadas donde el surtido de artículos es mucho mayor (telas, muebles, accesorios, etc.).

Incluso es importante situarse en el mercado como posible proveedor para empresas de decoración o tiendas a las que surtir.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

La estrategia que se desea conseguir en este proyecto es la especialización en telas para el hogar, de tal forma que el cliente pueda encontrar en el establecimiento un surtido amplio que le permita satisfacer su necesidad.

Es importante tener en cuenta algunos puntos:

- Ubicar el negocio en un lugar privilegiado
- Local moderno e innovador
- Telas de todos los precios, estilos, modelos, etc. Respetando en todos los casos la calidad de los productos.
- Clara vocación al cliente: asesoramiento personalizado, personal motivado y profesional.
- Ofrecer al cliente un servicio de información técnica sobre los tejidos que ha adquirido: indicaciones de lavado y mantenimiento para que les dure más tiempo y se mantengan como nueva, trucos para eliminar manchas, etc.
- La búsqueda de clientes nuevos no debe cesar. Para mantener el negocio activo e impulsarlo a un crecimiento mayor, será interesante contar con clientes de mayor relevancia. No sólo esperar a que los particulares entren en la tienda, sino ir en busca de empresas, por ejemplo que se dediquen a la decoración de interiores para ofrecerles nuestros artículos.
- Si el negocio crece y el empresario está interesado, una línea estratégica sería incluir servicios de costura propia, es decir el cliente elige la tela y lo que desea hacer con ella, y se le realiza a su gusto.
- Existen en el sector algunos negocios de telas para el hogar que han ampliado su oferta además con: mercería y telas para confección, dentro del mismo establecimiento. Sobre todo, lo que proliferan son los negocios en los que la venta

de telas se complementa con muebles y otros accesorios para la decoración del hogar.

- Sería muy interesante para el crecimiento del negocio, contar con la colaboración de decoradores que asesoren a los clientes en su propio hogar; carpinteros, albañiles, pintores, tapiceros, etc. para aquellos clientes que desean un servicio mucho más amplio. Todo ello le da valor añadido al producto que se vende.
- Para la fidelización de clientes se pueden usar también instrumentos como: tarjeta fidelidad, cheques descuento, promociones, etc.

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

El establecimiento contará con una amplia gama de telas dirigidas al hogar. Estos tejidos podrán servir para:

#### **Tapicería y decoración:**

- Tapicería para muebles y paredes
- Terciopelos o chenillas
- Acolchados
- Flocados

#### **Cortinas, abrazaderas y cuadrantes**

- Visillos
- Estores
- Bandos
- Detalles como barra para cortinas, etc.

#### **Ropa de cama:**

- Mantas tejidas o de punto
- Colchas tejidas o de punto
- Edredones
- Sábanas
- Fundas de colchón
- Protectores de colchón

- Fundas nórdicas
- Protectores de almohadas
- Fundas para almohadas
- Etc.

**Ropa de mesa y cocina:**

- Delantales
- Salvamanteles de plástico
- Mantelerías

**Telas para confección:**

- Rasos
- Tornasoles
- Forros lisos y estampados
- Sargas
- Forros para bolsillos
- Entretelas
- Etc.

**Accesorios:**

- Pasamanería
- Hilos
- Cintas y accesorios de confección
- Rieles, barras y sistemas para cortinas, etc.



La elección de los proveedores es fundamental, para mantener una oferta amplia y novedosa. Como colecciones según temporadas, con nuevas propuestas para redecorar el hogar, darle nueva imagen o nuevas texturas.

## 4.2. Precios

Es un sector en el que los precios varían mucho, sobretodo por la gran variedad de materias primas, acabados, tintes y composiciones usados en los productos que hacen variar la calidad de las telas.

Será importante mantener buena relación con los proveedores, para conseguir buenos precios de ellos, rapidez en el servicio y obtener una imagen de seriedad. Así se podrán ofrecer a los clientes mejores ventajas, y el margen final será mayor.

Estos negocios suelen destacar por la calidad y variedad en el surtido de telas y el servicio dado por los profesionales que atienden el negocio.

## 4.3. Comunicación

Darse a conocer y atraer a los clientes al local, es sin duda la principal tarea del negocio. Deberán tenerse en cuenta una serie de variables:

- Además de la ubicación, es importante que el local tenga una imagen adecuada para que el cliente se sienta atraído por la curiosidad de ver qué se ofrece en el interior. Es fundamental por ello, el escaparate.
- La exposición de los artículos dentro del establecimiento debe ser cuidada. Generalmente, se distinguen zonas según la utilidad de las telas, incluso se crean ambientes por tonalidades de colores.
- El personal debe ser profesional, preparado para orientar al cliente en su compra, asesorarle.
- Es conveniente contar con catálogos para que el cliente que lo solicite, pueda ver la gama disponible.

- Campañas de publicidad con inserciones en revistas del sector: Nuevo Estilo, Mi Casa, Casa y Jardín, etc.; en guías de la ciudad, Páginas Amarillas, etc.
- Realizar promociones en épocas de rebajas (verano y enero / febrero) y en épocas de ventas más flojas, en las que se liquidará stock de estaciones pasadas.
- Aprovechar las nuevas tecnologías: será oportuno, si el emprendedor cuenta con presupuesto, diseñar una página web propia para llegar al público cada vez más habituado al uso de Internet.
- El "boca a boca" es la publicidad más efectiva de todo negocio. Si un cliente queda satisfecho no sólo volverá a repetir la compra, sino que mandará a conocidos a la tienda.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

El servicio al cliente es fundamental en este tipo de negocios, los clientes esperan más que la venta de tela, desean que se les ayude a indagar en el catálogo hasta encontrar una solución personalizada que se adapte a su estilo y necesidad específica.

Por esto la formación es imprescindible para los empleados del negocio.

Se podría considerar, para una puesta en marcha modesta del negocio, que con dos empleados es suficiente: un gerente y un dependiente.

Las tareas serán fundamentalmente:

#### **Tareas del gerente:**

- Contacto por teléfono y fax con proveedores y clientes, y la atención en el punto de venta.
- Tareas comerciales, búsqueda de proveedores y supervisión.

#### **Tareas del dependiente:**

- Atención exclusiva a clientes en la tienda.

Generalmente, el emprendedor será el encargado de las tareas administrativas, comerciales, propias de la gestión del negocio. Si no cuenta con preparación para ello, puede optar por subcontratar los servicios de un profesional.

#### **HORARIOS**

El horario será el de cualquier comercio minorista, aunque puede depender de la zona en la que esté ubicada la tienda.

Podrían establecerse horarios distintos por ejemplo, en períodos de verano cuando las ventas son menores o incluso, ampliar las jornadas en épocas de mayores compras como en rebajas.

## 5.2. Formación

Es importante que las personas implicadas en el proyecto, tengan experiencia en el sector o formación. Deben tener formación en:

- Técnicas textiles
- Técnicas de confección
- Estilos decorativos
- Técnicas de ventas

Existe una variedad de centros en los que se imparten cursos relacionados con el sector: Colegio oficial de decoradores, Escuelas de Artes y Oficios Artísticos, Escuelas de Artes Aplicadas, Cursos del INEM, etc.

La formación continua de los empleados es fundamental para estar al día en las novedades del mercado, para ello es conveniente hacer cursos de reciclaje y acudir a las distintas ferias que se organizan en el sector.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

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

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

El establecimiento deberá situarse en una zona de mucho tránsito, calles comerciales o de gran afluencia de público, y nivel adquisitivo medio.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Según se ha observado, el tamaño del local puede ser muy variado. Fundamentalmente, dependerá de las posibilidades del emprendedor, de la variedad de telas que se desea tener en el establecimiento, etc.

Se considera adecuado, para no elevar demasiado la inversión, un local de 80 m<sup>2</sup>, dividido del modo siguiente:

- Zona de exposición y venta.
- Almacén.
- Aseo para empleados.

Algunas características a tener en cuenta:

- Todos los elementos del local deben colocarse de tal forma que el cliente pueda apreciar la oferta cómodamente.

- Los escaparates deben ser amplios, bien para incluir una muestra de lo que en el interior encontrará el cliente, o simplemente para que se aprecie lo que hay en la tienda desde el exterior.
- La iluminación es importante para el colorido de las telas.
- Las paredes estarán totalmente cubiertas por los muebles expositores de las telas.
- La zona de exposición y venta está formada por mesas en las que se colocan los rollos de telas, y los muebles de las paredes en los que también se colocan las telas.
- En el almacén se mantendrá un stock de artículos con mayor rotación.

#### 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 15.025 € (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 mobiliario básico esta compuesto por las mesas y estanterías en las que se exponen los rollos de telas y el mostrador.

Estimamos, que el desembolso por estos conceptos será de 9.015 euros (IVA incluido). Aunque el coste de esta partida va a depender de los materiales que se usen para éstos elementos, el diseño, etc.

## 6.3. Primera compra de mercadería

Para el desarrollo de la actividad se requiere la adquisición de una cantidad de telas y otros artículos accesorios como cintas, barras para cortinas, etc. para comenzar a funcionar.

La primera compra de mercancía según empresas especializadas en el sector, tendrá que ser como mínimo la siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE MERCANCÍA	20.725 €	3.316 €	24.041 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	600 €	96 €	696 €
<b>TOTAL</b>	<b>21.325 €</b>	<b>3.412 €</b>	<b>24.737 €</b>

## 6.4. Equipo informático

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

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

## 6.5. 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 1.600 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).



## 6.6 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	800 €
Suministros	100 €
Sueldos	1.600 €
S.S. (Autónomo + trabajador)	444 €
Asesoría	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	60 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>3.154 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>9.462 €</b>

## 6.7. 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	12.953 €	2.072 €	15.025 €
Mobiliario y decoración	7.772 €	1.243 €	9.015 €
Stock inicial y materiales	21.325 €	3.412 €	24.737 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	1.600 €	0 €	1.600 €
Fondo de maniobra	9.462 €	0 €	9.462 €
<b>TOTAL</b>	<b>55.412 €</b>	<b>7.095 €</b>	<b>62.507 €</b>

## 7. INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Ingresos

Para calcular los ingresos se tienen en cuenta toda la gama de telas que se venden: para tapicería, decoración, de cama, de mesa y cocina, etc. Así que debido a la gran diferencia de precios que existe entre los distintos materiales, para simplificar su cálculo se engloban todas en el volumen de ventas.

Para realizar este estudio se ha usado un margen medio del 185,7% sobre precio de compra (equivalente a un 65% sobre precio de venta).

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de mercadería:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 35% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 185,7% sobre el precio de compra.

Esta cuantía es sólo una estimación ya que, como ya se ha mencionado el surtido de telas lo formarán productos de muy distinto material, calidad y lógicamente, coste. Así, algunas telas tendrán más rotación que otras, a las que se le sacará un mayor margen.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 80 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 800 €.

- **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 100 € 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. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que la tienda será atendida por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a un empleado para la atención a los clientes.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Trabajador	700 €	219 € (**)	919 €
<b>TOTAL</b>	<b>1.600 €</b>	<b>444 €</b>	<b>2.044 €</b>

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

(\*\*) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores. La cuantía estimada anual será de 720 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 60 €..

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	12.953 €	10 %	1.295 €
Mobiliario y decoración	7.772 €	20 %	1.554 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>3.124 €</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 mercaderías (se ha supuesto un consumo del 35% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	9.600 €
Suministros	1.200 €
Sueldos	19.200 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajador)	5.328 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	720 €
Amortización del inmovilizado material	3.124 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>41.372 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>65%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>63.649 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 63.649 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.304 euros.

Pero hay que tener en cuenta que generalmente las ventas no se distribuyen equitativamente a lo largo del año, por lo que existirán meses con mayor volumen de ventas que otros. Será adecuado buscar incentivos a la venta para esos meses de menor salida.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

Para financiar la tienda de tejidos existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... cual será la mejor de ellas 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	12.953 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	7.772 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	1.600 €		
Mercancía y materiales	21.325 €		
Tesorería (*)	9.462 €		
IVA soportado	7.095 €		
<b>Total activo</b>	<b>62.507 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>62.507 €</b>

(\*) Se consideran 9.462 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ventas</b>	60.000	75.000	100.000
<b>Coste de las ventas</b> (Ventas x 35%)	21.000	26.250	35.000
<b>Margen bruto</b> (Ventas - Coste de las ventas)	<b>39.000</b>	<b>48.750</b>	<b>65.000</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	60.000	75.000	100.000
COSTE DE LAS VENTAS	21.000	26.250	35.000
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>39.000</b>	<b>48.750</b>	<b>65.000</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	9.600	9.600	9.600
Suministros, servicios y otros gastos	1.200	1.200	1.200
Otros gastos	720	720	720
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	24.528	24.528	24.528
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	3.124	3.124	3.124
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>41.372</b>	<b>41.372</b>	<b>41.372</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>- 2.372</b>	<b>7.378</b>	<b>23.628</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de un trabajador, 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.