

300 planes de negocio

**Plan de negocio
COMERCIO MULTIPRECIO**

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 los tradicionalmente llamados "todo a 100" donde se venden todo tipo de artículos desde 0,6 euros. En este tipo de negocio se comercializan artículos de diversa clase: textil, hogar, limpieza, complementos, decoración, papelería, cosméticos, artículos de regalo, juguetería, ferretería, etc.

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 a la Ley de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía.

1.2. Perfil del emprendedor

Es conveniente que este negocio sea abordado por una persona con experiencia en el sector del comercio minorista, con capacidad negociadora y de servicio al cliente.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

El negocio que se describe es un comercio de los tradicionalmente llamado "todo a cien". Con la entrada del euro algunos siguen llamándose así y otros han pasado a denominarse "todo a un euro".

Los negocios de este tipo ofertan, a precio bajo o de oportunidad, productos de primera necesidad con los que los consumidores pueden resolver sus compras diarias. Artículos de droguería, menaje, vidrio, papelería, cerámica, electricidad o complementos de belleza son algunos de los tipos de producto que se comercializan en estos establecimientos con precios que oscilan entre los 15 céntimos y 30 €.

Se trata de un tipo de negocio muy popular que está presente en casi todos los países, por ejemplo en Estados Unidos encontramos las "tiendas de dólar" o en Inglaterra las "tiendas de libra".

La idea esencial del negocio se basa en que el precio es un factor determinante para muchos consumidores a la hora de hacer sus compras. Por este motivo, algunos negocios se basan en ofrecer un precio único, o bien oportunidades u ofertas a un precio realmente atractivo para el cliente. Con esto se trata de obtener rentabilidad con alta rotación de los productos ya que los márgenes son reducidos.

En España, la entrada de tiendas de este tipo regentadas por personas asiáticas ha hecho proliferar el número de estos comercios. La importancia adquirida por este sector queda patente con la proliferación del número de franquicias de este tipo de artículos y con la aparición del Salón Canal Multiprecio en Ifema (Madrid) que se celebra anualmente (la cuarta edición fue en Mayo de 2005).

2.2. La competencia

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

- *Comercios independientes*, como el que se describe en este proyecto.
- *Supermercados, hipermercados y grandes superficies*, que venden productos del mismo tipo que los que se comercializan en este negocio (productos de decoración, papelería, limpieza y cosmética, etc.).
- *Mercadillos*. Los productos que se ofrecen suelen ser de una menor calidad, pero a unos precios muy reducidos.

2.2. Clientes

Este tipo de negocio se dirige a una amplia tipología de clientes desde amas de casa, estudiantes que buscan material escolar, juguetes para niños, productos de necesidad o para "desavíos", etc.

Por este motivo es conveniente tener un buen surtido que permita llegar al mayor tipo posible de públicos.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

La estrategia que se desea conseguir en este proyecto es la diferenciación tanto en precio como en surtido de productos y trato personalizado con el cliente. Para ello, es importante tener en cuenta algunos puntos:

- **Adaptación continua:**

Es necesario estar pendiente de la evolución en los gustos y las necesidades de los clientes para ofrecerles una oferta adecuada a sus demandas. Para ello es recomendable escuchar las opiniones de los clientes. Además puede resultar interesante acudir a la feria que se organiza para este fin, donde se pueden conocer las tendencias y contactar con proveedores y con otras empresas del sector.

La principal feria de este tipo en España es el "Salón Canal Multiprecio" que se celebra en IFEMA (Madrid) con periodicidad anual.

- **Cuidar la imagen del negocio:**

Es necesario seguir unos criterios de interiorismo, imagen y exposición de los artículos para asegurar una buena imagen y lograr un ambiente agradable que favorezca la compra.

En este sentido es necesario no sólo cuidar la imagen interna del establecimiento sino también contar con un buen escaparate que sirva tanto de carta de presentación como de reclamo.

Debe cuidarse la accesibilidad de todos los elementos del local de modo que éste sea accesible para cualquier persona. Para ello deben evitarse todo tipo de barreras como escaleras, puertas estrechas...

- **Preparación del personal:**

La atención a los clientes es un aspecto clave para el éxito de cualquier negocio.

Es muy importante que las personas implicadas estén motivadas y sean flexibles y capaces de adaptarse a los cambios intentando mejorar cada día la calidad y el servicio.

- **Uso de las técnicas de marketing:**

Para asegurar las ventas de los distintos artículos se hace necesario desarrollar determinadas acciones de marketing destinadas a dar a conocer al establecimiento así como a los distintos artículos que componen la oferta.

Para ello se pueden usar distintas herramientas de marketing como pueden ser anuncios, folletos... aunque la mejor de ellas consiste en la atención y el asesoramiento personalizado.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

La gama de productos que se ofrece en este tipo de establecimientos es muy amplia:

- Productos de limpieza.
- Productos de higiene personal.
- Cosmética.
- Accesorios baño.
- Menaje del hogar.
- Bisutería.
- Decoración.
- Artículos de regalo.
- Accesorios de pasamanería.
- Papelería.
- Juguetería.
- Ferretería.
- Artículos para animales.

4.2. Precios

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.

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.
- 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. Para la puesta en marcha modesta del negocio, con un empleado es suficiente. En este caso será la persona emprendedora la que se encargue de todas las tareas del negocio.

Las tareas serán el contacto por teléfono y fax con proveedores y clientes, y la atención en el punto de venta.

En cuanto a los horarios, la persona encargada deberá estar a tiempo completo y el horario de apertura al público debe ser horario comercial habitual adaptado a las particularidades de la zona de influencia.

5.2. Formación

En cuanto al perfil y la formación requeridos para los trabajadores, este depende de las tareas que vaya a desarrollar:

- **Tareas de venta.** Las personas que vayan a realizar tareas de este tipo deben tener conocimientos sobre los artículos que vende la empresa y sobre atención al cliente.

También es interesante que sea capaz de decorar de forma atractiva el escaparate y lo cambie frecuentemente, aunque se puede contratar a un profesional para este tema.

- **Gestión del negocio.** Se requiere que la persona que gestione el negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión empresarial de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, facturación...). Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.

Sin embargo, para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que hemos señalado anteriormente, no es frecuente encontrar ofertas formativas específicas salvo algún curso de dependiente, atención al cliente, escaparatismo y de otros temas relacionados con el comercio minorista.

6. PLAN DE INVERSIÓN

La inversión necesaria para la puesta en funcionamiento del negocio se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

El establecimiento estará situado en una zona de mucho tránsito, en una calle comercial con gran afluencia de público, y nivel adquisitivo medio.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El local debe tener una superficie mínima de unos 100 m² que habrá que distribuir de modo que se consiga su máximo aprovechamiento, dividido del modo siguiente:

- Zona de exposición y venta.
- Almacén de unos 10 m².
- Aseo.

Todos los elementos del local serán colocados de forma que el cliente pueda apreciar la oferta cómodamente. 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 18.780 € (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 al mismo tiempo todos los detalles estéticos que transmitan la imagen que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes. Además, es fundamental que todos los elementos del establecimiento permitan que los artículos queden expuestos de forma ordenada y de modo que toda persona que entre en el establecimiento pueda apreciar la variedad que se ofrece.

El mobiliario básico para este negocio estará compuesto por el mostrador y los muebles expositores y estanterías donde colocar los productos.

El coste por estos elementos puede rondar los 7.250 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

6.3. Adquisición del stock inicial

El primer pedido para dotar a la tienda de un adecuado stock inicial, según empresas especializadas en el sector, tendrá que ser como mínimo el siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE MERCANCÍA	6.000 €	960 €	6.960 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	600 €	96 €	696 €
TOTAL	6.600 €	1.056 €	7.656 €

Con esta cantidad se cubren una serie de artículos básicos para empezar la actividad. Para el éxito del negocio es necesario que se vayan destinando los ingresos obtenidos en los primeros meses en comprar una mayor variedad de artículos.

6.4. Equipo informático

Para este tipo de negocio 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 2.000 € (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	1.000 €
Suministros	150 €
Sueldo	900 €
Cuota Autónomos	225 €
Asesoría	60 €
Gastos comerciales	90 €
Otros gastos	120 €
Total Pagos en un mes	2.545 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	7.635 €

6.7. Memoria de la inversión y listado de proveedores

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	16.190 €	2.590 €	18.780 €
Mobiliario y decoración	6.250 €	1.000 €	7.250 €
Stock inicial y materiales	6.600 €	1.056 €	7.656 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	2.000 €	0 €	2.000 €
Fondo de maniobra	7.635 €	0 €	7.635 €
TOTAL	40.975 €	5.014 €	45.989 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Para calcular los márgenes se deberán tener en cuenta toda la gama de productos que se vendan en el establecimiento. Debido a la gran diferencia de precios y márgenes que existe entre los distintos productos, se deberá calcular el margen medio en función de la importancia de cada familia de productos.

Para realizar este estudio hemos utilizado un margen medio anual del 66,7% sobre el precio de compra. Este margen es equivalente a un margen del 40% sobre las ventas.

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 60% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 66,7% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 100 m². 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 1.000 €.

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

- **Gastos de personal:**

En los gastos de personal se ha considerado un sueldo para el autónomo de 1.125 € (cantidad que incluye cotización a la seguridad social en régimen de autónomo).

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S.	Coste mensual
Emprendedor (trabajador autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
TOTAL	900 €	225 €	1.125 €

(*) Cotización a la seguridad social en régimen de autónomo

En las épocas en las que fuera necesario contar con personal de apoyo, se podría contratar a un empleado para refuerzo de las ventas.

- **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 (*)	16.190 €	10 %	1.619 €
Mobiliario y decoración	6.250 €	20 %	1.250 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
TOTAL ANUAL			3.144 €

(*) 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 €
TOTAL ANUAL			400 €

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 60% 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	12.000 €
Suministros	1.800 €
Sueldos	10.800 €
Cuota Autónomos	2.700 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	1.440 €
Amortización del inmovilizado material	3.144 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	34.084 €
Margen bruto medio sobre ventas	40 %
Umbral de rentabilidad	85.210 €

Esto supondría una facturación anual de 85.210 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.101 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar la tienda multiprecio 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	16.190 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	6.250 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	2.000 €		
Mercancía y materiales	6.600 €		
Tesorería (*)	7.635 €		
IVA soportado	5.014€		
Total activo	45.989 €	Total pasivo	45.989 €

(*) Se consideran 57.635 € 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
Ventas	70.000	90.000	120.000
Coste de las ventas (Ventas x 60%)	42.000	54.000	72.000
Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)	28.000	36.000	48.000

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	70.000	90.000	120.000
COSTE DE LAS VENTAS	42.000	54.000	72.000
MARGEN BRUTO	28.000	36.000	48.000
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	12.000	12.000	12.000
Suministros, servicios y otros gastos	1.800	1.800	1.800
Otros gastos	1.440	1.440	1.440
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	13.500	13.500	13.500
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	3.144	3.144	3.144
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	34.084	34.084	34.084
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 6.084	1.916	13.916

(1) Se ha considerado que durante este primer año no se va a contratar a ningún empleado, por lo que el gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio.

(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.