

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
DISEÑO Y CREACIÓN DE  
PÁGINAS WEB**

**Sector de Nuevas Tecnologías**

Datos de 2007



**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 negocio dedicado a la creación y diseño de páginas web para empresas y particulares.

### 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 siguiente:

- **Legislación específica para las Telecomunicaciones:** Ley 32/2003 General de Telecomunicaciones, de 3 de noviembre.
- **Legislación para la protección de Datos:** Ley Orgánica 15/1999, de protección de Datos de carácter personal, de 13 de diciembre.
- **Regulación del Comercio Electrónico:** Ley 34/2002, de 11 de julio, Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico y Real Decreto-Ley 14/1999, sobre la firma electrónica.
- Ley 1/1996, de **Propiedad Intelectual** reformada en los últimos años para adaptarse a las nuevas modalidades de obras que han ido surgiendo con el avance de la técnica (por ejemplo, los programas informáticos).
- Directiva 2002/0047 sobre **patentabilidad de las invenciones por ordenador** (protección de los programas de software por patente).

Respecto al tema de la propiedad intelectual, decir que los contenidos en cualquier Página-Web (imágenes, música, software, animaciones, textos literarios, etc.), susceptibles de hallarse sujetos a derechos de autor, están sometidos al mismo régimen regulatorio que cualquier otra obra existente en un soporte distinto.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto resulta idóneo para personas que tengan experiencia y/o conocimientos de informática, nuevas tecnologías e Internet necesarios para el desarrollo de la actividad.

Además, el emprendedor deberá ser una persona abierta y con habilidades sociales, ya que unos de los aspectos más importantes en este tipo de negocio será el trato con el cliente.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

El sector de Internet y las nuevas tecnologías es un sector importante dentro de la economía nacional y europea, habiéndose constituido como uno de los principales motores de desarrollo económico y de creación de puestos de trabajo.

Un claro indicador de este hecho es que las empresas se muestran cada vez más receptivas a la adquisición y empleo de las tecnologías de la información. Así, prácticamente la totalidad de las empresas disponen de equipos informáticos y cada vez es mayor el número de empresas con conexión a internet. Concretamente, Un 97,4% de las empresas españolas de más de 10 empleados dispone de PC, un 90% tiene conexión a Internet y la penetración de la banda ancha en el sector privado alcanza el 83,7%.

Otro aspecto a tener en cuenta es la legislación aplicable a las empresas dentro del sector. Desde el Ministerio de Economía y Hacienda se ha dispuesto la obligatoriedad de disponibilidad de página web y de que ésta contenga una serie de información sobre la empresa (cuentas anuales, memorias, etc.) que sirva como fuente de información de la empresa hacia accionistas y terceros, dentro de los principios de transparencia en la gestión empresarial.

El principal uso que las empresas hacen de Internet es la gestión de las operaciones bancarias y financieras (casi la totalidad de las mismas) junto con el de formación a los empleados (aproximadamente un tercio de las empresas forma a los trabajadores con herramientas asociadas al uso de Internet). Además, la utilización de Internet como vía de interacción empresa-administración pública sigue un crecimiento sostenido hasta llegar en 2005 a un 61,5% de las empresas con acceso a Internet.

Hoy día, aunque España sigue por debajo de la media europea en cuanto a usuarios de Internet, el crecimiento experimentado en nuestro país ha sido un 3% superior al resto del continente. Este aumento constante en el número de usuarios se debe a que la red de Internet es considerada como un medio para encontrar información de forma rápida y eficaz.

Por todo lo anterior, este sector se presenta como una oportunidad para emprender un negocio.

## 2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir diferentes tipos de competidores:

- Empresas de similares características a la que se propone en este proyecto, especializadas en la creación y diseño de páginas web, así como de otros servicios en Internet.
- Academias de informática: suelen ofrecer, además de cursos de diferentes programas informáticos (ofimática, contaplus, facturaplus, etc.), la posibilidad de crear y diseñar páginas web.
- Cursos de creación de páginas web: suelen ser ofrecidos a través de escuelas de formación o de las universidades. Se trata de una competencia relativa, ya que la formación no suele ser muy profunda sino sólo algunas nociones básicas sobre el tema.
- Particulares: es posible que a la hora de diseñar una página web, se cuente con los servicios de alguna persona que suele tener relación con algún miembro de la empresa, ya sea familiar o amigo.

## 2.3. Clientes

Respecto a la tipología de clientes, en un negocio como este nos encontraremos con los siguientes tipos de clientes:

- *Clientes particulares:* son menos habituales, aunque en ocasiones requieren los servicios para crear sus propios sitios web.
- *Oficinas, empresas u otros organismos.* Ningún sector en particular escapa al ámbito de Internet (agricultura, industria, servicios y servicios on-line) y Hoy en día son muchas las empresas que hoy día necesitan tener su propia página web para ofrecerle distintos servicios a sus clientes y empleados y como una posible diferenciación de sus competidores.
- *Clubes de fans, asociaciones, hinchas de equipos, etc.* entran en juego multitud de clientes potenciales en este apartado. Hoy día, Internet abre la posibilidad de que personas que comparten una afición o un sentimiento disfruten una página web común.

Es fundamental conseguir que el negocio se abra un hueco en estos mercados ya que permite obtener la gran mayoría de ingresos y, además, permite fidelizar a los clientes mediante los servicios post-venta.

Aquí se hace muy importante ser puntual y riguroso en los plazos, tanto en tiempos de trabajo como en el diseño y los servicios que ofrecerá la página web.

En estos negocios, habrá casos en los que los clientes soliciten los servicios por cercanía, pero el mundo de Internet permite que el trabajo pueda realizarse para otras clientes que se encuentran a muchos kilómetros de distancia.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

El sector de Internet y las nuevas tecnologías está en continuo cambio. Las páginas web son cada vez más completas y en ellas se intenta establecer toda la información posible sobre la empresa en cuestión, además de ofrecer a los clientes los más variados servicios.

El emprendedor deberá realizar constantes esfuerzos por conseguir aumentar su cifra de clientes y mejorar la calidad de su servicio.

Ante ello, algunas de las actuaciones que puede llevar a cabo una empresa de este tipo para buscar la diferenciación del resto y captar el mayor número posible de clientes son:

- **Recursos Humanos:** se entiende que para este tipo de negocios, los trabajadores son, quizás, el mayor capital, ya que contar con un equipo humano especializado y profesional es lo que va a llevar a estas empresas, en gran medida, a contar con una buena cartera de clientes en el futuro.
- **Adaptación al cliente:** otro de los aspectos más importante para el éxito de una empresa de diseño web es adaptarse a las necesidades y sugerencias de los clientes. Se trata de ofrecer un servicio integral y personalizado a las empresas. Será necesario conocer todas las herramientas del mercado, e implantar las más adecuada a cada momento.
- **Precios competitivos:** debido a la alta competencia existente en este sector, es fundamental ajustar los precios teniendo en cuenta a aquélla. Los clientes suelen ignorar muchos aspectos del servicio ofertado debido a la complejidad que, en ocasiones, presenta el negocio, por lo que será fundamental explicar y presupuestar de manera correcta el servicio que vaya a llevarse a cabo.
- **Utilizar el networking:** de esta manera, se consigue tener una amplia red de contactos en el mercado.
- **Contactos con colaboradores:** será importante no cerrar las puertas al exterior y, en caso de que soliciten un proyecto que los trabajadores de la empresa no puedan llevar a cabo, que sea una empresa colaboradora quien lo lleve a cabo

de manera que el cliente no se lleve una más que probable mala imagen de la empresa.

- **Página web:** si el negocio va a consistir, fundamentalmente en la creación y diseño de páginas web, resultará fundamental que la web de la empresa sea lo más completa posible y ofrezca un esquema innovador.

Además de todas estas acciones, es importante que la empresa vaya diversificando su oferta con el paso del tiempo. Será difícil que la empresa siga creciendo en el sector ofertando tan solo el diseño de páginas web y el registro de dominios. Por ello, la empresa podrá plantearse la posibilidad, en el futuro, de llevar a cabo mantenimiento de ordenadores, diseño de programas personalizados para empresas, diseño de plataformas web, cursos on-line, etc.

Otro aspecto fundamental es la calidad tanto de los servicios vendidos como de la asistencia. Si logramos desarrollar un buen servicio, el cliente se sentirá satisfecho y confiará en nosotros para futuros proyectos.



## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

Para este tipo de negocio vamos a establecer una serie de servicios que compondrán la oferta de la empresa al comienzo de su actividad:

- **Registro y hospedaje del dominio:** El primer paso para tener presencia en Internet es registrar un dominio. El nombre de dominio es como su dirección en Internet, a través de la cual los clientes potenciales visitarán la página web de la empresa para conocer su oferta de productos y servicios. El servicio supone definir el nombre, la categoría del dominio y el código del país.

Con el hospedaje, se podrá contar con un espacio en disco dentro de un servidor web conectado a Internet y además un número determinado de cuentas de correo electrónico personalizadas con el nombre del dominio, las cuales se podrán asignar a quien los clientes requieran.

- **Creación de página web:** se trata del servicio fundamental de la empresa. Para ello, se ofertarán distintos productos existentes en el mercado para la creación de la página, de manera que ésta se ajuste lo más posible a las necesidades y sugerencias del cliente. Algunos de estos productos que ofrece el mercado son PIA, Site Builder, PAM, etc.
- **Diseños web:** se trata de contar con una amplia gama de diseños, de manera que las posibilidades de elección del cliente sean las mayor posibles.
- **Posicionamiento en buscadores:** de manera que se incremente el tráfico de usuarios hacia la página web creada para el cliente. Se trata de colocar la página creada en los primeros puestos del ranking de los buscadores más importantes de Internet. Se realizará un análisis del título, descripción, palabras clave y categorías, para la adaptación de cada página y posterior entrega del código fuente para su colocación en la web, y así poder darle de alta

- **Mantenimiento de la página web:** En principio, deberá ofrecerse una garantía de dos meses como mínimo de mantenimiento de la página web. Pero, una vez transcurrido ese plazo, se abrirá la posibilidad de que la empresa ofrezca sus clientes un servicio de mantenimiento y actualización con una periodicidad y volumen de cambios variable.

Además, una vez lanzada la página web o antes de lanzarla, se ofertarán otros servicios complementarios que ayuden a completar la misma. Algunos de éstos podrían ser:

- Utilidades: foros de discusión, galerías de imágenes, correo web, agendas y calendarios, libros de visitas, etc.
- Herramientas: contadores, bases de datos, muestra de anuncios, seguridad on-line, etc.
- Servicio técnico: para instalar algún programa, solucionar algún problema que haya podido surgir o mover un servidor.

Respecto a la prestación de servicios, es fundamental la calidad del servicio, lo cual supone tener en cuenta aspectos tales como: la puntualidad, el cumplimiento de plazos, la corrección en el trato y la comunicación sobre las distintas incidencias que surgen y las posibles soluciones.

## 4.2. Precios

Los precios en el mercado son muy variables, casi siempre en función de la calidad y de lo completos que vayan a ser los servicios ofrecidos.

Hay que tener presente que la estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un servicio a precios competitivos pero ofreciendo garantías.

Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia teniendo en cuenta que habrá determinados servicios que tengamos que ofrecer a precios agresivos, sobre todo en un principio, para atraer a la clientela y lograr que conozcan el negocio.

### 4.3. Comunicación

Para la publicidad pueden usarse diferentes medios: prensa, radio, páginas amarillas, etc. Aunque una de las prácticas más habituales para este tipo de negocio es anunciarse a través de Internet.

Resultará muy interesante diseñar una página web del negocio, con un diseño adecuado e innovador, donde se incluya el catálogo de productos y servicios y que permita realizar consultas on-line. Es fundamental lo que se refiere al diseño de la propia web, porque será uno de los aspectos más importantes a la hora de atraer clientes.

Otro tipo de publicidad muy eficaz para estos negocios es promocionarse en los buscadores más importantes, como google o yahoo. Se entiende, que si una empresa tiene interés en crear su página Web, lo primero que hará será buscar en Internet algún tipo de información.

Relacionada con la anterior está la "publicidad por click" a través de la cual, sus anuncios saldrá siempre en la primera página de los buscadores como anuncios destacados y pagándose por los click que los usuarios hagan sobre el anuncio.

Con todo ello, una de las formas más importantes de publicidad en este tipo de negocios es el boca a boca que transmiten las personas que se encuentran satisfechas por los servicios y el trato recibido. Por ello, es muy importante el papel de la fuerza de ventas.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

El equipo humano va a depender del conjunto de servicios que vayan a ofertarse, así como de la cuota de mercado y del crecimiento que se pretendan alcanzar. Además, hay que tener en cuenta que, para este tipo de negocio, los trabajadores pueden ser su mayor capital, por lo que habrá que contar con trabajadores cualificados y capacitados.

Así, en principio, el equipo podría estar integrado por los siguientes trabajadores:

- Gerente: Esta persona realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además desarrollará las actividades comerciales. Lo más conveniente es que esta persona se el propio emprendedor dado de alta en el Régimen de Autónomo de la Seguridad Social. Asimismo si el emprendedor tiene los conocimientos suficientes podrá también ejercer como creativo y diseñador gráfico.
- Creativo y diseñador gráfico: Es la persona que aplicará los principios del lenguaje visual y los conceptos básicos del diseño gráfico. Será fundamental que tenga amplios conocimientos de Internet y de la elaboración y diseño de páginas web. Así, este trabajador debe ser una persona cualificada que sea capaz de diseñar una página de forma que transmita claridad, estética y sea fácil de manejar.
- Auxiliar administrativo: Esta persona estará encargada de atender el centro, las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo, etc) y también desempeñará las tareas administrativas habituales (seguimiento de asistencia, cobros, documentación, etc.). Por la naturaleza del puesto debe valorarse las habilidades sociales de la persona que lo ocupe.

#### HORARIOS

El horario de apertura al público debe ser horario comercial habitual, intentando abrir el mayor número de horas posibles (como sábados por la mañana), de manera que el cliente pueda acudir al establecimiento cuando realmente disponga de tiempo para ello.

## 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. Actualmente se pueden realizar estos estudios en:

- Universidad: para la obtención de los títulos de ingeniero e ingeniero técnico en informática.
- Centros de Formación Profesional: para la obtención de los títulos de Técnico Superior en Administración de Sistemas Informáticos y Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Informáticas, así como para la Titulación de Formación Profesional de la rama administrativa.
- Centros de Formación Profesional Ocupacional: existen numerosos cursos sobre la materia, como Técnico en Diseño Gráfico.
- Otros centros y academias que imparten cursos sobre la materia.

Además, para la gestión del negocio, será importante tener conocimientos sobre:

- Organización y gestión del establecimiento.
- Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
- Informática de gestión.

En caso de no poseer estos conocimientos, algunas tareas administrativas (contabilidad, impuestos, nóminas...) podrían encargarse a una asesoría.

## 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 se desglosa en:

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

Para este negocio la ubicación no es un aspecto demasiado importante, aunque es importante que tenga buen acceso para facilitar la visita de los clientes.

Para ello sería conveniente ubicar el local en un edificio de oficinas o un piso cerca de oficinas y empresas.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El tamaño del local para este tipo de negocio es variable. Para este proyecto, vamos a considerar adecuado una oficina con una superficie de unos 65 m<sup>2</sup>. Ésta estaría dividida en las siguientes partes:

- Zona de recepción e información: donde se recibirá y se atenderán a los clientes que acudan a la oficina.
- Sala de trabajo y despacho
- Aseo.

#### COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres., etc.

- **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 de la oficina habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre la misma. 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 13.920,00 € (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 en la distribución del mobiliario reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan apariencia de modernidad y actualidad acorde con la imagen que queremos para el negocio.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se citan a continuación:

- **Mobiliario para la recepción:**
  - Mesa mostrador.
  - Sillón giratorio.
  - Muebles auxiliares.
  - Papelera.
- **Mobiliario para la sala de trabajo y despacho:**
  - Mesas de despacho.
  - Sillones giratorios y sillas de confidente.

- Muebles auxiliares.
- Papeleras.

El coste por estos elementos puede rondar los 8.700,00 € (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. Equipos informáticos y software.

El equipamiento necesario estará formado por tres equipos informáticos completos con conexión a Internet, de manera que cada trabajador tenga su propio ordenador para trabajar.

También, es necesario costear las instalaciones de los equipos, las licencias de software necesario para el uso de las distintas aplicaciones y programas, además de comprar un scanner y una impresora.

También será necesario adquirir un datáfono para los pagos que se realicen mediante tarjeta de crédito. Generalmente, los bancos suelen entregar e instalar el aparato de forma gratuita cobrando un importe como fianza. Este datáfono va a ser diferente en función de que sólo se utilice para los pagos en el establecimiento o si se usa para hacer pagos mediante internet, en este último caso habrá que pagar una cuota mensual que variará en función de la entidad bancaria y del tipo de línea que se elija (ADSL, RDSI...).

El coste global de este equipamiento será de aproximadamente 6.960,00 € (IVA incluido).



## 6.4. Adquisición del stock inicial

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de material de oficina: bolígrafos, papel, tinta para impresora, etc.

El coste por estos conceptos se estima en 870,00 € (IVA incluido).

## 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

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 1.798,00 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 1.430,00 € (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	TOTAL CON IVA
Alquiler	829,40 €
Suministros	290,00 €
Sueldos	3.300,00 €
Seguridad Social	594,00 €
Asesoría	104,40 €
Publicidad	104,40 €
Otros gastos	232,00 €
Total Pagos en un mes	5.454,20 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>16.362,60 €</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	12.000,00 €	1.920,00 €	13.920,00 €
Mobiliario y decoración	7.500,00 €	1.200,00 €	8.700,00 €
Equipos informáticos	6.000,00 €	960,00 €	6.960,00 €
Stock inicial y materiales	750,00 €	120,00 €	870,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00 €	248,00 €	1.798,00 €
Fianzas	1.430,00 €	0 €	1.430,00 €
Fondo de maniobra	16.362,60 €	0 €	16.362,60 €
<b>TOTAL</b>	<b>45.592,60 €</b>	<b>4.448,00 €</b>	<b>50.040,60 €</b>

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

Prácticamente, la totalidad de los costes del negocio son fijos correspondiéndose los principales costes con los gastos de personal, mantenimiento de equipos informáticos y el alquiler.

Los costes variables estarán formados principalmente por el consumo de material empleado en la realización de los trabajos (papel, tinta de impresora, etc.). Se ha estimado que este consumo será de un 5% del total facturado, lo que equivale a un margen del 95% sobre los ingresos.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales (gastos sin IVA incluido), es la siguiente:

- **Costes variables:**

El consumo mensual se estima en un 5% del volumen de los ingresos, este consumo es equivalente al margen del 95% sobre los ingresos.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con una oficina de unos 65 m<sup>2</sup>. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones de la misma, para el estudio se ha estimado un precio de 715,00 €.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, conexión a Internet, etc. También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, etc.). Estos gastos se estiman en unos 250,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- El gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que, además se encargase de tareas comerciales, también podría ejercer de diseñador gráfico.
- Un auxiliar administrativo, cuya tarea será la de la atención al público y tareas administrativas.
- Un diseñador gráfico, que lleve a cabo las tareas de diseño de las páginas.

Este coste de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
Auxiliar administrativo	800,00 €	264,00 € (**)	1.064,00 €
Diseñador gráfico	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>3.300,00 €</b>	<b>594,00 €</b>	<b>3.894,00 €</b>

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

(\*\*) Seguridad Social a cargo de la empresa por los dos empleados en Régimen General contratados a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores como reparaciones, seguros, tributos, etc. La cuantía estimada anual será de 2.400,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	12.000,00 €	10 %	1.200,00 €
Mobiliario y decoración	7.500,00 €	20 %	1.500,00 €
Equipamiento informático	6.000,00 €	25 %	1.500,00 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>4.200,00 €</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	1.550,00 €	33,3 %	516,67 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>516,67 €</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 la prestación de servicios.
- **Gastos:** estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste del 5% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	8.580,00 €
Suministros	3.000,00 €
Sueldos	39.600,00 €
S.S. a cargo de la empresa	7.128,00 €
Asesoría	1.080,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otro gastos	2.400,00 €
Amortización del inmovilizado material	4.200,00 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>67.584,67 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ingresos</b>	<b>95%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>71.141,75 €</b>

(\*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 71.141,75 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.928,48 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

Para financiar este negocio 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	12.000,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	7.500,00 €	Fondos Ajenos	FA
Equipamiento	6.000,00 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	1.430,00 €		
Mercancía y materiales	750,00 €		
Tesorería (*)	16.362,60 €		
IVA soportado	4.448,00 €		
<b>Total activo</b>	<b>50.040,60 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>50.040,60 €</b>

(\*) Se consideran 16.362,60 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	60.000,00	80.000,00	100.000,00
<b>Costes variables</b> (Ingresos x 5%)	3.000,00	4.000,00	5.000,00
<b>Margen bruto</b> (Ingresos - Costes variables)	<b>57.000,00</b>	<b>76.000,00</b>	<b>95.000,00</b>



La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	60.000,00	80.000,00	100.000,00
COSTES VARIABLES	3.000,00	4.000,00	5.000,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>57.000,00</b>	<b>76.000,00</b>	<b>95.000,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	8.580,00	8.580,00	8.580,00
Suministros, servicios y otros gastos	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + S.S.	46.728,00	46.728,00	46.728,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080,00	1.080,00	1.080,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.080,00	1.080,00	1.080,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	4.200,00	4.200,00	4.200,00
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>67.584,67</b>	<b>67.584,67</b>	<b>67.584,67</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>- 10.584,67</b>	<b>8.415,33</b>	<b>27.415,33</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de tres trabajadores a tiempo completo, a lo que se le suma 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.