

300 planes de negocio

**Plan de negocio
ARREGLOS DEL HOGAR**

Sector de Servicios

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 una empresa que realiza servicios de reparación de hogar a domicilio, lo que engloba fontanería, calefacción, electricidad, pintura, etc.

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

Estas diversas actividades o servicios se encuentran reguladas por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo, que son de obligado cumplimiento; a continuación se presentan algunas de las referencias de las mismas:

NORMATIVA REFERENTE A LAS ACTIVIDADES DE FONTANERÍA:

- Real Decreto 1138/1990, de 14 de septiembre, por el que se aprueba la Reglamentación Técnico-Sanitaria para el abastecimiento y control de Calidad de las Aguas Potables de Consumo Público.
- Orden de 28 de diciembre 1988 del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, sobre contadores de Agua Fría.
- Orden de 15 de septiembre de 1986 por la que se aprueba el Pliego de Prescripciones Técnicas Generales para Tuberías de Saneamiento de Poblaciones.
- Resolución, 14 febrero 1980 (Dir. Gral. Energía). Diámetros y espesores mínimos de tubos de cobre para instalaciones interiores de suministro de agua.
- Orden, de 9 de diciembre de 1975 por la que se aprueban las "Normas Básicas para las instalaciones interiores de suministros de agua".
- Orden de 28 de Julio de 1974 por la que se aprueba el "Pliego de prescripciones técnicas generales para tuberías de abastecimiento de agua" y se crea una "Comisión Permanente de Tuberías de Abastecimiento de Agua y de Saneamiento de Poblaciones".

NORMATIVA REFERENTE A INSTALACIONES DE CALEFACCIÓN:

- Real Decreto 909/2001, de 27 de julio, por el que se establecen los criterios higiénico-sanitarios para la prevención y control de la legionelosis.
- Real Decreto 1751/1998, de 31 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) y sus Instrucciones Técnicas Complementarias (ITE) y se crea la Comisión Asesora para Instalaciones Térmicas de los Edificios.
- Orden de 11 de octubre de 1988, por la que se aprueba la Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP-13 del Reglamento de Aparatos a Presión, referente a Intercambiadores de Calor de Placas.
- Instrucción Técnica Complementaria MIE-AP-17, referente a instalaciones de tratamiento y almacenamiento de aire comprimido. Orden de 28 de junio de 1988 del Ministerio de Industria y Energía.
- Real Decreto 2643/1985 de 18 de diciembre, por el que se declara de obligado cumplimiento las especificaciones técnicas de equipos frigoríficos y bombas de calor y su homologación por el Ministerio de Industria y Energía.
- Real Decreto 2532/1985, de 18 de diciembre. Declaración de obligado cumplimiento de las especificaciones técnicas de Chimeneas Modulares.
- Orden de 13 de junio de 1985, por la que se modifica la Instrucción Técnica Complementaria MIE-AP-7 del Reglamento de Aparatos a Presión, referente a Botellas y Botellones para Gases comprimidos, licuados y disueltos a presión.
- Orden de 31 de mayo de 1985, Instrucción técnica complementaria ITC-MIE-AP-12 del Reglamento de Aparatos a Presión referente a calderas de agua caliente.
- Orden de 31 de mayo de 1985, Instrucción técnica complementaria ITC-MIE-AP-11 del Reglamento de Aparatos a Presión, referente a aparatos destinados a calentar o acumular agua caliente.
- Real Decreto 363/1984, de 22 febrero. Complemento Normas técnicas de los tipos de radiadores y convectores de calefacción por medio de fluidos y su homologación por el Ministerio de Industria y Energía.
- Orden de 10 de febrero de 1983 sobre normas técnicas de los tipos de radiadores y convectores, de calefacción por medio de fluidos y su homologación por el Ministerio de Industria y Energía.

- Real Decreto 3089/1982, de 15 de octubre, por el que se establece la sujeción a normas técnicas de los tipos de radiadores y convectores de calefacción por medio de fluidos y su homologación por el Ministerio de Industria y Energía.
- Orden de 9 de abril de 1981, del Ministerio de Industria y Energía, sobre especificaciones de las exigencias técnicas que deben cumplir los sistemas solares para agua caliente y climatización.
- Orden de 17 de marzo de 1981, por la que se aprueba la Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP1, referente a calderas, economizadores, precalentadores, sobrecalentadores y recalentadores, del Reglamento de Aparatos a Presión.
- Orden de 6 de octubre de 1980, por la que se aprueba la Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP2, referente a tuberías para fluidos relativos a calderas, del Reglamento de Aparatos a Presión.
- Reglamento de Homologación de Quemadores para Combustibles Líquidos en Instalaciones Fijas. Orden de 10 de diciembre de 1975 del Ministerio de Industria.

NORMATIVA REFERENTE A INSTALACIONES DE ELECTRICIDAD:

- Real Decreto 842/2002, de 2 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento electrotécnico para baja tensión. Incluye el suplemento aparte con el Reglamento electrotécnico para baja tensión y sus instrucciones técnicas complementarias (ITC) BT 01 a BT 51.
- Real Decreto 1955/2000, de 1 de diciembre, por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimientos de autorización de instalaciones de energía eléctrica.
- Real Decreto 1663/2000, de 29 de septiembre, sobre conexión de instalaciones fotovoltaicas a la red de baja tensión.
- Ley 54/1997, de 27 de noviembre del Sector Eléctrico.
- Orden de 6 de julio de 1984, por la que se aprueban las Instrucciones Técnicas Complementarias del Reglamento sobre condiciones técnicas y garantías de Seguridad en Centrales Eléctricas, Subestaciones y Centros de Transformación.
- Reglamento de contadores de uso corriente clase 2. Real Decreto 875/1984, de 28 de marzo, de la Presidencia del Gobierno.
- Real Decreto 3275/1982, de 12 de noviembre, sobre Condiciones Técnicas y Garantías de Seguridad en Centrales Eléctricas y Centros de Transformación.

- Orden de 31 de octubre de 1973 por la que se aprueban el las Instrucciones Técnicas Complementarias ITC-MI-BT del REBT.
- Decreto 2413/1973, de 20 de septiembre por el que se aprueba el Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión (REBT).
- Reglamento Técnico de Líneas Eléctricas Aéreas de Alta Tensión. Decreto 3151/1968, de 28 de noviembre, del Ministerio de Industria.

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 corresponderse 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

El sector de las reparaciones y reformas del hogar está manteniendo en los últimos años una dinámica de crecimiento sostenido. Aunque en este sector conviven empresas de diferentes ramos, son las de electricidad, carpintería, cerrajería y fontanería las que constan de un mayor número.

La fontanería es el ramo que concentra en España un mayor número de servicios de reparación, seguido por la cristalería y la albañilería (según datos de la empresa Multiassistance).

Las familias que disponen de viviendas necesitan periódicamente acudir a profesionales para pintar, solucionar problemas de fontanería, un desajuste eléctrico, arreglar persianas, etc. Son pequeños arreglos, pero muy necesarios para mantener un buen estado de conservación.

2.2. La competencia

La competencia en este sector es bastante fuerte, ya que forman parte de ella empresas muy variadas. Para el análisis de la competencia distinguiremos tres tipos principales de competidores:

- *Competidores que realizan los mismos trabajos de similares características y con oferta de servicios parecida. 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 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.
- *Profesionales libres.* Hay muchas personas cuya formación y/o experiencia les permite dedicarse a las reparaciones en su especialidad: fontaneros, electricistas, etc.

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. 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 arreglos para el hogar se pueden dividir en dos grandes grupos, que son los clientes particulares y los clientes industriales. A su vez podemos clasificarlos en:

- *Clientes particulares que solicitan los servicios de la empresa.* Se trata fundamentalmente de propietarios de viviendas y comunidades de vecinos. Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados principalmente con arreglos en su vivienda o local, por lo que suelen ser residentes en las zonas de inmediación del establecimiento o personas que transiten por esta zona.

También estos clientes particulares pueden solicitar los servicios de la empresa para la realización de instalaciones de electricidad, calefacción individual, etc.

- *Clientes tales como pequeñas oficinas, comercios, locales de hostelería, colegios...* Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado de mantenimiento, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos anuales.
- *Empresas aseguradoras, administradores de fincas, gestorías...* Se trata de empresas intermediarias que pueden ser muy interesantes a la hora de demandar nuestros servicios con frecuencia.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

En el sector de las reformas o arreglos del hogar, las principales líneas a seguir se deben basar en la diferenciación y la calidad del servicio. Para conseguirlo, pueden seguirse dos estrategias principales:

- **Cartera de servicios**

Para diferenciarnos de los competidores es importante saber elegir la variedad de servicios que va a ofrecer nuestra empresa. Debemos elegir los servicios entre aquellos que son más demandados en la actualidad, que son: la cerrajería, la pintura, la electricidad, arreglo de electrodomésticos, calefacción, y la fontanería.

Además, se puede aumentar la oferta con la venta de repuestos, de electrodomésticos... y con el servicio de instalación.

- **Innovaciones**

En este sector es muy importante el papel que juega dentro de la actividad la innovación y la introducción de novedades tecnológicas. Las expectativas de futuro se dirigen al desarrollo de nuevos sistemas como la climatización, pero también hacia el aprovechamiento de energías hasta ahora poco utilizadas, y a la diversificación de servicios más avanzados.

Entre estos servicios se pueden mencionar:

- Innovación a través de servicios de electrónica. Por ejemplo, la domótica permite programar las instalaciones domésticas: control de calefacción, electricidad, sistemas de seguridad, etc.
- Telegestión, consistente en ofrecer un servicio integral de asistencia 24 horas que regula y controla todos los sistemas relacionados con calefacción, gas y otros equipos de consumo de combustible en edificios.

- Uso de las energías alternativas, como la energía solar térmica y fotovoltaica, estas fuentes energéticas ayudan a reducir costes y ofrecen un enfoque medioambiental teniendo en cuenta la exigencia de la Unión Europea.

▪ **Calidad en la prestación del servicio y en la gestión**

- Correcto desarrollo de las actividades de comunicación y comerciales: la implantación de las innovaciones señaladas anteriormente hace prever una demanda de profesionales para la introducción de estos nuevos sistemas en el mercado. Sus habilidades son importantes para transmitir la información a los consumidores de forma que conozcan las novedades del sector.
- Ofrecer un buen servicio de asistencia técnica con profesionales cualificados.

Por último, es importante mencionar la posibilidad de ampliar el negocio en un futuro y convertirlo en una empresa multiservicios, la cual integra otros servicios a más gran escala como puede ser la albañilería. Además, es un proyecto más ambicioso puesto que en su cartera de clientes hay también empresas constructoras y entidades públicas.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Desarrollo de las actividades

Los arreglos del hogar comprenden una amplia variedad de actividades. Para comenzar el negocio, nosotros escogeremos aquellas que suelen ser más demandadas. Éstas son las que se citan a continuación:

◆ Fontanería-Instalación de gas

Los servicios de fontanería conllevan la ejecución, reparación, reforma y mantenimiento de cualquier instalación relacionada con el agua y afines en los hogares y otros locales. Entre los distintos tipos de tareas se encuentran:

- Reparación de tuberías.
- Cambios de la grifería.
- Roturas.
- Instalaciones de agua fría y agua caliente sanitaria.
- Saneamientos y evacuación.
- Instalaciones de calefacción.
- Instalaciones de gas en inmuebles.

Las instalaciones que se realizan en este sector están sometidas a la emisión de certificaciones, según se indica en la normativa de funcionamiento de instalaciones industriales, a fin de asegurar que los trabajos se ajustan a los parámetros técnicos y de seguridad. Con este motivo se realizan unos exámenes en la Oficina Territorial de Industria, que acreditan al/la profesional como instalador/a o mantenedor/a oficial tanto para calefacción, como para el gas, como para combustibles líquidos o instalaciones de agua.

Por ello es frecuente que los/las profesionales dispongan de varias licencias, que son complementarias entre ellas, porque normalmente se trabaja en obras que abordan labores de agua, gas, combustibles y calefacción conjuntamente.

Estos carnés acreditan un nivel de capacitación en cada materia, y para su obtención deben ser superadas pruebas de conocimiento técnico y práctico. Como ejemplo, referido a las instalaciones de calefacción, cabe citar el nivel IC1, que resulta el más habitual y permite la realización de instalaciones hasta 70 KW.

◆ Pintura

Las actividades principales serán:

- Repaso de zona de humedades.
- Revestimientos con papel, tejidos o plásticos.
- Aplicar lacas y barnices.
- Etc.

◆ Electricidad

- Instalación de enchufes.
- Cambios de enchufes quemados.
- Cambios del cableado.
- Instalaciones de porteros.
- Etc.

◆ Arreglo de electrodomésticos

Arreglo de todo tipo de electrodomésticos: cocinas, hornos, lavadoras, radiadores, frigoríficos...

◆ Arreglos varios

Arreglo de persianas, instalación de persianas nuevas, montaje de muebles, instalación de muebles, cuadros, etc. y cualquier otro tipo de trabajo para el que se requiera el uso de herramientas.

4.2. Precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos.

Por ello, la fijación de precios dependerá del trabajo realizado y va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

Lo más normal en este sector es aplicar los precios en función de las horas de trabajo, que suele rondar entre los 15 y los 30 euros por hora, siendo los precios más altos en los servicios de reparación o arreglos de electrodomésticos. El precio o coste por desplazamiento está en unos 10 ó 12 euros.

En el caso del servicio de pintura, se suele fijar un precio por metro cuadrado (3-7 euros) o por número de habitaciones a pintar.

4.3. Comunicación

En general las empresas de arreglos del hogar no suelen hacer publicidad para darse a conocer, no obstante, se anuncian en guías informativas y otros medios locales, como cuñas de radio o prensa local, realizan buzoneo, utilizan la rotulación en los vehículos y su ropa de trabajo, dan tarjetas de visita a sus clientes, etc.

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.

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 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 para reforzar nuestro vínculo con él.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Una de las tareas más complicadas para poner en marcha el negocio será conseguir una plantilla de trabajadores que dominen las distintas especialidades.

La empresa puede estar formada por 3 o más personas. En este caso, se ha supuesto que la plantilla inicial estará compuesta por tres personas: dos oficiales de primera y un peón.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vayan a desarrollar. En este proyecto, hemos considerado que cada trabajador tendrá las siguientes funciones:

- Gerente. Supondremos que esta persona se encargará de la fontanería y de las instalaciones de gas. Para la tarea de fontanería las tareas más relevantes consisten en el montaje, ajuste, instalación y reparación de accesorios de fontanería, tuberías, sistemas de desagüe y otros conductos en edificios. La instalación de gas se puede realizar exclusivamente por instaladores autorizados que tras realizar su trabajo se someten a una inspección por parte de la empresa suministradora quien certifica que la instalación es correcta para su utilización.
- Para las actividades relacionadas con la electricidad será necesario contar con un electricista cualificado. Su función consistirá básicamente en la instalación de electricidad en viviendas, locales comerciales, su mantenimiento...
- Peón no cualificado/a: No se requiere un perfil determinado para este puesto, aunque sí 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. Ayudará a los dos oficiales y se encargará de tareas menos complejas como el pintado de casas.

A medida que vaya aumentando nuestra clientela, tendremos la opción de incorporar más trabajadores o contar con colaboración externa para servicios concretos.

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.

GERENTE

- Instalador/a de gas: Para obtener este perfil se requiere una formación básica en instalación-mantenimiento de gas que capacita para la obtención de un carné acreditativo oficial, validado ante la Oficina Territorial de Industria, necesario para la realización de esta actividad.
- Fontanero/a: En cuanto a formación, la especialidad se encuentra en Construcción FP1, en la titulación de Fontanería, Instalaciones de agua, gas y calefacción (Módulo II). Los conocimientos también pueden adquirirse a través de la Formación Ocupacional, en la especialidad de fontanería y calefacción. No obstante, más que el nivel formativo se valora la experiencia en desarrollar esta actividad. El perfil demandado es masculino, con preferencia por personas jóvenes.

ELECTRICISTA/ELECTRÓNICA

- Electricista: Existen varias titulaciones en la rama de Formación Profesional relacionadas con este trabajo, en concreto, la de Técnico Superior en Instalaciones Electrotécnicas con la cual se adquiere la competencia entre otras, para desarrollar equipos e instalaciones de distribución de energía eléctrica en media y baja tensión, instalaciones singulares y de automatización para edificios destinados a viviendas, usos comerciales e industriales, el mantenimiento de dichas instalaciones, etc.

PEÓN

- Pintor: En este caso, no existe una formación específica reglada para llevar a cabo esta tarea.

En este sector es frecuente la subcontratación en áreas de gestión de la empresa, especialmente los servicios de asesoría, sobre todo las relacionadas con temas jurídicos y gestión de personal (contratación, nóminas).

También es común la subcontratación de profesionales con carné de instalador oficial si así se requiere y no se posee en la empresa, al igual que de profesionales de la albañilería para que presten apoyo en determinados trabajos.

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

Al tratarse de un sector atomizado, el desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más cercano, normalmente local o en la propia provincia, y de forma ocasional en los alrededores de ésta debido a compromisos adquiridos con clientes. A medida que vayamos incrementando nuestra infraestructura podremos ir ampliando nuestro radio de acción.

Por lo tanto, la actividad es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico. Aunque sí es importante situarse en una zona donde exista una población de un nivel socioeconómico medio-alto.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima unos 40m² dividido de la siguiente manera:

- Taller-Almacén: con una superficie de 25 m², para guardar las herramientas y para que los trabajadores puedan hacer allí algunas reparaciones.
- Pequeña Oficina: con una superficie de 10 m².
- Aseos higiénicos-sanitarios: con una superficie de 5 m².

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 9.280,00 € (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 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:

- Estanterías.
- Mesa y sillas.

El mobiliario del taller-almacén estará compuesto por:

- Estanterías
- Madera mural cuelga herramientas
- Mesa de trabajo

El coste por estos elementos puede rondar los 3.016,00 € (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 proponemos la compra de un vehículo nuevo de 15.000,00 € más IVA.

Aquí hay que comentar que una buena opción para este tipo de negocios podría ser el de comprar el vehículo de segunda mano.

6.4. Equipamiento, herramientas y útiles

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de elementos básicos, aunque posteriormente y en función de las necesidades de las diferentes instalaciones se irán adquiriendo otros más específicos.

Estos elementos básicos son:

- Maquinaria: desbravadora, soplete, taladro mediano, máquina dobladora de tubos...
- Herramientas: corta tubos, serruchos, niveles, llave inglesa, brochas...
- Otros utensilios: calculadora, cinta métrica, guía pasacables, hilera de roscar, escaleras...
- Elementos de protección y seguridad: cascos, botas, gafas, guantes, caretas, mascarillas...

El coste por estos elementos puede rondar los 3.480,00 € (IVA incluido).

6.5. Adquisición del stock inicial

Para el desarrollo del trabajo no es preciso disponer, previamente al encargo del trabajo, de los materiales de consumo, dado que 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.

Sin embargo, para comenzar la actividad bien equipados realizaremos una primera compra de mercancía básica.

Este stock inicial incluiría:

- Tubos de cobre de diferente diámetro.
- Tubos de PVC de diferente diámetro.
- Codos, latiguillos, injertos, tes, uniones, manguitos...
- Botes sifónicos de diferentes tamaños.
- Llaves de paso y grifería de obra.
- Arandelas, zapatas, abrazaderas, anillos, empalmes...
- Piezas reductoras de diámetro.
- Materiales de pintura.
- Materiales de apoyo: esparto, teflón, pegamento para PVC, etc.

El coste de esta primera compra, 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	2.500,00 €	400,00 €	2.900,00 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	100,00 €	16,00 €	116,00 €
TOTAL	2.600,00 €	416,00 €	3.016,00 €

6.6. Equipo informático

Es recomendable disponer de un ordenador y de fax, cuyo coste será de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € 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 2.204,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, entre otros. 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 1.040,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.7. 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	603,20 €
Suministros	145,00 €
Sueldos	3.500,00 €
S.S. trabajadores	660,00 €
Servicios externos (Asesoría)	110,20 €
Publicidad	110,20 €
Otros gastos	290,00 €
Total Pagos en un mes	5.418,60 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	16.255,80 €

6.8. Memoria de la inversión

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	8.000,00 €	1.280,00 €	9.280,00 €
Mobiliario y decoración	2.600,00 €	416,00 €	3.016,00 €
Elemento de transporte	15.000,00 €	2.400,00 €	17.400,00 €
Equipamiento, herramientas y útiles	3.000,00 €	480,00 €	3.480,00 €
Adquisición del stock inicial	2.600,00 €	416,00 €	3.016,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	1.040,00 €	0,00 €	1.040,00 €
Fondo de maniobra	16.255,80 €	0,00 €	16.255,80 €
TOTAL	52.045,80 €	5.560,00 €	57.605,80 €

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. Normalmente, el margen de los profesionales de este sector suele ser bastante alto.

Según estimaciones del sector, para un establecimiento de este tipo, el margen medio global puede rondar el 78% sobre los ingresos. Este margen sobre los ingresos se corresponde con un margen medio sobre compras de un 354,55%.

7.2. Estructura de costes

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

- **Consumos:**

El consumo mensual de materiales y consumibles se estima en un 22% del volumen de ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 40m². 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 520,00 €.

- **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 125,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que la plantilla inicial estará compuesta por cuatro profesionales siendo uno de ellos el emprendedor (que será el gerente del negocio y, como hemos supuesto en este negocio, el especialista las áreas de fontanería y gas) que contratará los puestos que queden por cubrir (electricista y pintor).

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 1ª (emprendedor autónomo)	1.500,00 €	0,00 € (*)	1.500,00 €
Electricista	1.100,00 €	363,00 € (**)	1.463,00 €
Peón no cualificado	900,00 €	297,00 € (**)	1.197,00 €
TOTAL	3.500,00 €	660,00 €	4.160,00 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo está incluida en el sueldo.

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como el consumo de combustible y otros no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguro de

accidentes y responsabilidad civil, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.000,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 250,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	8.000,00 €	10 %	800,00 €
Mobiliario y decoración	2.600,00 €	20 %	520,00 €
Elemento de transporte	15.000,00 €	20%	3.000,00 €
Equipamiento y herramientas	3.000,00 €	20%	600,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			5.332,50 €

(*) 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 éste 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	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
TOTAL ANUAL			633,33 €

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:** Vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** Estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 22% de los ingresos) 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	6.240,00 €
Suministros	1.500,00 €
Sueldos	42.000,00 €
S.S. trabajadores	7.920,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otro gastos	3.000,00 €
Amortización del inmovilizado material	5.332,50 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	68.905,83 €
Margen bruto medio sobre ventas	78%
Umbral de rentabilidad	88.340,81 €

Esto supondría una facturación anual de 88.340,81 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.361,73 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar este 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	8.000,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y herramientas	3.000,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	2.600,00 €		
Elemento Transporte	15.000,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	1.040,00 €		
Stock inicial	2.600,00 €		
Tesorería (*)	16.255,80 €		
IVA soportado	5.560,00 €		
Total activo	68.812,20 €	Total pasivo	68.812,20 €

(*) Se consideran 16.255,80 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	80.000,00	100.000,00	120.000,00
Consumos (Ingresos x 22%)	17.600,00	22.000,00	26.400,00
Margen bruto (Ingresos- Coste de los ingresos)	62.400,00	78.000,00	93.600,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	80.000,00	100.000,00	120.000,00
CONSUMOS	23.750,00	28.750,00	33.750,00
MARGEN BRUTO	62.400,00	78.000,00	93.600,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	6.240,00	10.920,00	10.920,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Otros gastos	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	49.920,00	49.920,00	49.920,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	5.332,50	5.332,50	5.332,50
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	68.905,83	68.905,83	68.905,83
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-6.505,83	9.094,17	24.694,17

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de dos trabajadores a tiempo completo, a lo que se le suma la cuota de 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 dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.