

300 planes de negocio

Plan de negocio
TALLER DE CORTE Y CONFECCIÓN

Sector de Enseñanza

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 centro dedicado a la enseñanza del arte del corte y confección de prendas de ropa, con el fin de que las personas, no sólo aprendan por pura afición, sino que también puedan insertarse en el mundo laboral con esta profesión.

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

La normativa básica que hay que tener en cuenta a la hora de desarrollar este proyecto será la siguiente:

- Orden de 25 de julio de 2000, por el que se regula el procedimiento de autorización administrativa para la actividad como Centro Colaborador de Formación Profesional Ocupacional (FPO) de la Junta de Andalucía.
- Decreto 175/1993, de 16 de noviembre, por el que se regula el derecho a la información de los usuarios de Centros Privados de Enseñanza que expiden títulos no académicos.
- Código ético de CECAP: El presente Código Ético recoge una serie de normas de actuación que los Centros de Formación No Reglada han de seguir en pro de la calidad de su actividad y de los derechos de todas las partes intervinientes en la misma. Dado el carácter social de una actividad como es la formación, al tiempo que vital para el desarrollo formativo y profesional de sus destinatarios, la Confederación ha considerado fundamental liderar una iniciativa de este tipo que asegure a centros y alumnos los principios de convivencia y legalidad democráticamente establecidos en el Estado Español, desde las siguientes premisas:
 1. La actividad de los Centros de Formación y Academias está orientada a la capacitación de sus usuarios en determinadas disciplinas y/o habilidades, que les lleve a una mejora de sus capacidades profesionales y/o personales.

2. La prestación de los servicios conllevará la adquisición por parte de los alumnos de un determinado nivel de preparación, previsto por el centro conocido por el propio interesado.
 3. Los Centros de Formación llevan décadas formando a desempleados y luchando por la competitividad del tejido empresarial español. Este espíritu de servicio y de compromiso con la sociedad en atender sus demandas, constituye su base de funcionamiento y la esencia de su viabilidad empresarial.
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.
 - Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, en función de la cual los datos personales facilitados por los clientes serán incluidos en un fichero automatizado de datos de carácter personal, creado y mantenido bajo la responsabilidad del taller.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil adecuado de la persona que ponga en marcha este proyecto, es una persona con amplia experiencia en la confección.

Es recomendable que la persona se sienta involucrada con el negocio y que sea un profesional de la materia.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

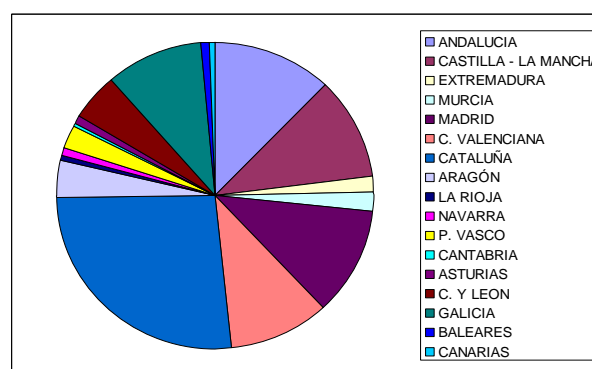
Para el desarrollo de este punto vamos a distinguir dos partes: la primera, la evolución del sector textil en general y la segunda, un análisis de la profesión de diseñador y la importancia de la formación especializada.

Según información del Centro de Información Textil y de la Confección (CITYC), el conjunto textil está formado por una serie de procesos interrelacionados que tienen como finalidad ofrecer una amplia gama de productos de vestuario, hogar, decoración y para usos industriales.

El Sector Textil y de la Confección ocupa un lugar importante dentro de la estructura industrial española, con 6.350 empresas que dan trabajo directo a 223.200 personas, cifra que representa el 8 % del empleo industrial.

Dentro de la UE, España representa una décima parte del conjunto europeo, ocupando la quinta posición dentro del conjunto de los países comunitarios después de Alemania, Italia, Reino Unido y Francia. La actividad textil de cabecera (hilados y tejidos), está fuertemente concentrada en Cataluña y la Comunidad Valenciana, mientras que la confección y el género de punto están distribuidos por todo el territorio español. A continuación, se muestra un gráfico con la importancia que cada comunidad autónoma tiene en este sector.

Distribución por CC.AA. empresa textil



El tejido empresarial en este sector está compuesto por pequeñas y medianas empresas (pymes) en su mayoría. Esto puede deberse, entre otras cosas, a que este tipo de empresas son más flexibles a la hora de adaptarse a la evolución de las modas.

Por otra parte, las empresas van aumentando cada día más su presencia en el exterior. Así, en el 2005 las exportaciones totales han superado los 6.600 Millones de € (50 % de la producción de manufacturas).

Los artículos más vendidos en el exterior son los tejidos, las prendas de vestir y los hilados. Los productos españoles están presentes en más de 150 países del mundo y sus empresas exponen en la Ferias más acreditadas.

Así mismo, las importaciones no se quedan atrás, según esta misma fuente (CITYC), pues en los últimos años se ha producido un aumento de éstas casi en la misma proporción que las exportaciones. En el año 2005 las importaciones de manufacturas superaron los 10.650 billones de euros.

En cuanto a la figura del profesional que se dedica a esta materia cabe destacar que está en un momento álgido. Según información extractada del portal Educaweb.com, la profesión del diseñador ha mantenido el interés de los futuros estudiantes debido al uso de las nuevas tecnologías en muchos de los procesos creativos, el reconocimiento social de estos profesionales, la difusión mundial de algunos de sus trabajos e intervenciones, etc.

El problema es que en este sector existe un alto grado de intrusismo profesional. Por ello los expertos señalan que la enseñanza del diseño debe ser un proceso que profundice tanto en los conocimientos tecnológicos y artísticos, como en el aprendizaje de habilidades creativas, cognitivas y experimentales.

2.2. La competencia

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

- 1. Otros talleres de corte y confección:** Los talleres situados en la misma localidad comprenden una competencia directa. Éstos ya poseen su clientela fija y una reputación.
- 2. Academias de corte y confección:** Suponen un fuerte competidor porque, aunque sus cursos son más caros, suelen ser más especializados.
- 3. Ayuntamientos, asociaciones de vecinos y centros escolares y culturales:** Este agente compite en el ámbito de talleres para personas que no tienen un conocimiento previo de la materia, pues ofrecen cursos baratos para que la gente aproveche su tiempo de ocio con algo que le gusta. Tiene la ventaja de su economicidad pero son cursos que no están muy especializados. Su calidad es inferior.
- 4. Empresas que ofrecen teleformación,** es decir, los cursos a través de la red de Internet. La teleformación abarca a grupos enormemente heterogéneos que requieren una individualización en los procesos de enseñanza-aprendizaje en función de su demanda, lo que implica que el diseño de los contenidos en soportes multimedia sea cada vez más sofisticado, atendiendo fundamentalmente a los recursos y a los receptores concretos de los productos. A su vez, se requieren profesores altamente cualificados que logren la máxima eficacia en el proceso formativo.

La teleformación siempre irá unida a clases presenciales donde poner en práctica los conocimientos adquiridos mediante las sesiones de teleformación.

2.3. Clientes

Normalmente, va dirigido a personas mayores de 25 años desempleadas. Sin embargo, en un negocio de este tipo podemos distinguir otros tipos de público objetivo:

1. **Jóvenes** que desean desarrollar su trayectoria profesional en el sector textil, del diseño o moda.
2. **Los trabajadores y las trabajadoras del sector textil** con un nivel de cualificación escaso con respecto al puesto de trabajo que desempeña, de manera que la formación complementa y optimiza sus capacidades proporcionándole un recurso para mejorar su situación laboral.
3. Al colectivo, **mayores de 45 años**, propiciando con su formación, una evolución y adaptación de sus conocimientos laborales con respecto a las nuevas necesidades del mercado de trabajo.
4. **Mujeres desempleadas**, las cuales integran un colectivo que debe ser potenciado (mediante la formación) para su incorporación generalizada en el mundo laboral.
5. **Personas que presentan algún tipo de minusvalía**, ya sea esta física o psíquica, ya que de esta manera se potencian sus capacidades, habilidades e integración al mundo laboral.
6. **Personas aficionadas**: Aquí se incluye todo tipo de personas que se sientan interesadas por el diseño textil y quieran adquirir conocimientos, bien para comenzar una trayectoria en este ámbito, bien por pura afición.
7. **Amas de casa, y personas de mayor edad**: Este grupo de clientes demanda cada vez más actividades para ocupar su tiempo libre. Para ellos es una forma de desarrollar una afición a la vez que se divierten.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las estrategias recomendadas para la gestión del negocio son:

1. Enfoque estratégico

Un taller textil/de costura se puede enfocar de diferentes formas:

- Taller de confección para venta: Como una pequeña fábrica en la que se confeccionen prendas de vestir e integrada por aprendices del oficio.
- Academia de formación: En la que se oferte una amplia gama de cursos relacionados con el corte y confección y el diseño.
- Taller formativo de costura: Negocio dedicado a la enseñanza de la costura, el bordado, etc.

Este proyecto estudiará la tercera opción.

2. Oferta especializada o global.

La empresa puede optar por ofrecer un servicio especializado en un único tipo de curso de corte y confección o bien, ampliar su oferta a más tipos de cursos relacionados con el diseño, tales como:

- Patronista (industrial y escalado, industrial modelista, escalador por ordenador).
- Patronaje por ordenador (la oferta de este curso implica un mayor desembolso al tener que adquirir equipos informáticos para los alumnos).
- Confeccionista industrial.
- Bordado.
- Ganchillo.
- Etc.

En principio, para no elevar demasiado la inversión, se optará por especializarse. Si bien, para rentabilizar la estrategia se recomienda llevar a cabo en un futuro la segunda opción, es decir, diversificar la oferta y, con ello, incrementar el público objetivo al que se dirige el negocio. Es muy importante ir adaptando el negocio a las nuevas tendencias que vayan surgiendo en el mercado.

3. Acciones para incrementar la cartera de clientes.

- Negociar acuerdos con otras asociaciones como Asociación de mujeres, tercera edad, etc.
- Ofrecer descuentos a las asociaciones (Asociaciones de vecinos, de mujeres, centros cívicos, etc.).

4. Venta de los productos elaborados por los alumnos y prestación de servicios.

Podría formarse una cooperativa entre profesor y alumnos con el fin de comercializar los productos confeccionados por éstos. De la misma manera, se podrían ofertar arreglos de ropa, muy demandados en la actualidad. Sin embargo, ésta será una opción que se tendrá en cuenta más adelante, pues en este proyecto se describe la creación de un negocio por una persona en régimen de autónomo.

- ### **5. La posibilidad de impartir cursos on-line (e-learning) en el futuro,** ya que no se recomienda al comienzo de la actividad debido a la alta inversión inicial y aparente complejidad del proceso. Como se comentó anteriormente, la teleformación siempre iría unida a clases presenciales donde poner en práctica los conocimientos adquiridos mediante las sesiones de teleformación.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

El producto o servicio que se va a ofrecer en este negocio es la formación, es decir, cursos de formación en taller destinados a transmitir conocimientos y habilidades básicas sobre el oficio de costura o a perfeccionar dichos conocimientos y habilidades, según el nivel de cada persona.

La actividad principal del centro es impartir clases corte y confección. A partir de esta idea, se pueden dar diferentes versiones según el tipo de formación que se oferte y según el tipo de cliente al que nos dirijamos.

En concreto para este negocio, los cursos serán los siguientes:

- Corte y confección. Este será el curso más importante y, por lo tanto, el que cuente con mayor número de horas. Tratará sobre el trazado de los patrones, toma de medidas, cálculo de la tela, coser a mano y confeccionar a máquina, etc.
- Diseño y moda. Tratará sobre cómo diseñar patrones atendiendo a las modas actuales.
- Bordado, ganchillo y otros. Se ofertarán cursillos cortos sobre materias como el bordado, el ganchillo, punto de cruz o cualquier otra que sea propuesta por los mismos alumnos y siempre que sea competencia del profesor/a.

En un futuro se irá ampliando la gama de cursos a ofrecer a medida que aumente el volumen de clientes.

El desarrollo de las actividades básicas seguirá más o menos las siguientes fases:

- Propuesta de cursos: los cursos podrán o no ser homologados. En el caso de ser homologados, para poder impartir estos cursos de formación profesional ocupacional, necesitaremos conseguir la homologación como centro colaborador.

- Contacto con clientes y gestión de las solicitudes presentadas por éstos para realizar el curso.
- Elaboración, obtención y preparación de los materiales, equipos, herramientas, instrumental, etc., necesarios, y proporcionárselos a los alumnos para que puedan llevar a cabo los cursos.
- Realización del curso.
- Evaluación (cuando sea requerida) y expedición de la certificación de la formación. Al terminar los cursos, el alumno recibirá un certificado donde consten las horas, la duración de la formación teórica y práctica, el nivel adquirido, etc. En el caso de cursos no homologados como de FPO, al no estar regulados, el certificado no es oficial.

4.2. Precios

El precio se establecerá por cursos, estos variarán mucho según las horas de impartición, la complejidad de la materia, el nivel de desarrollo, el profesorado necesario, etc.

Los cursillos impartidos en este tipo de talleres deben tener precios asequibles puesto que van principalmente dirigidos a personas desempleadas.

Como término medio, para los talleres como los que se describen en este proyecto, el precio por hora de cada curso suele oscilar en torno a unos 6 euros, aunque también existe la posibilidad de que impartamos cursos bonificados, en los cuales el cliente no soporta ningún coste.

4.3. Comunicación

La captación de nuevos clientes debe realizarse a través de un plan de comunicación dirigido a los distintos públicos objetivo. Para ello, las empresas que se encuentran establecidas en el sector han desarrollado mucho el área de publicidad y marketing, sobre todo por las grandes campañas que realizan al inicio del curso y ocasionalmente a lo largo del año. Estas campañas se pueden realizar a través de anuncios en prensa local, buzoneo y, si existe la posibilidad, en cuñas de radio.

Además de estas acciones se debe de estar presente en las guías profesionales y estar anunciado en las guías telefónicas.

Sería recomendable poseer una página web donde se especifique el contenido de los cursos, los horarios y fechas de impartición, precios, etc. Paralelamente servirá para mantener contacto con los alumnos e, incluso, para poder desarrollar cursos on-line.

Sin embargo, para este tipo de negocios la mejor herramienta publicitaria es el "boca-boca" que ejercen aquellos clientes que están satisfechos con el servicio recibido.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

La plantilla estará compuesta por:

- **Gerente:** Que realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además desarrollará las actividades comerciales. Generalmente, en este tipo de negocios, el gerente suele tener bastante experiencia en el mundo de la confección. Sus amplios conocimientos así como su pasión por la costura es lo que lo mueve a montar una academia. La persona encargada de la gerencia será así mismo la que imparta el curso de corte y confección.
- **Profesores/as:** Su función principal es la de impartir formación en el área donde estén especializados y lo ideal es que las materias en las que se especializan sean diferentes a los del anterior. Lo más valorado para estos puestos es la experiencia así como habilidades como docente y la capacidad de transmitir conocimientos. En este proyecto se contará con un profesor. Estará a tiempo completo y se encargará de los dos cursos más cortos: diseño y bordado.

Generalmente, las empresas de este tipo trabajan con una plantilla limitada de docentes y la amplían con personal adicional cuando se van planteando nuevas necesidades de personal. Para ello, la modalidad que más se suele emplear es la de free-lance seguidas por el contrato a tiempo parcial, y por obra y servicio.

- **Auxiliar administrativo/a:** 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 deben valorarse las habilidades sociales de la persona que lo ocupe.

HORARIOS

Los horarios del centro se establecerán en turnos de mañana y tarde de lunes a viernes en función de los cursos que se impartan y de los destinatarios de los mismos, pudiéndose

variar si la demanda así lo exige. Por ejemplo, en función de la demanda, se puede estudiar la posibilidad de abrir los sábados por la mañana.

5.2. Formación

La formación necesaria depende del puesto de trabajo que se trate:

- **Gerente:**

El gerente del negocio debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio y dotes comerciales. Así mismo, para este proyecto debe tener un amplio conocimiento sobre la materia. Así pues, sería recomendable que poseyera varios títulos que acreditaran sus conocimientos y suficiente experiencia en la confección y costura.

- **Profesor:**

A veces la fidelización de los clientes no depende de la academia en sí si no del profesorado. Se requieren personas con conocimientos, experiencia demostrable y habilidades docentes. En algunos casos llega a requerirse cierta especialización por el nivel avanzado de los cursos.

En principio contaremos con un profesor en plantilla a tiempo completo.

- **Auxiliar administrativo:**

La persona encargada de las tareas administrativas deberá tener conocimientos tanto prácticos como teóricos en el desarrollo de sus actividades: atención al público, desarrollo de tareas administrativas y documentación, etc. Para ello, el perfil más adecuado sería el de una persona con la titulación de formación profesional de la rama administrativa. Esta persona estará también a tiempo completo.

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

La ubicación del local no será tan importante en este negocio, aunque sí es recomendable una zona de mucho tránsito o de alta concentración poblacional y no muy alejada del centro de la localidad, para que les sea fácil el desplazamiento hasta el taller. Por este motivo, también es recomendable situarse en una zona bien conectada mediante transporte público. De todas formas, habrá que buscar una zona donde los precios de los alquileres sean asequibles.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

En este estudio se establece una dimensión de unos 100 m² para la instalación de dos aulas con una capacidad de unos 15 alumnos. El local también va a comprender 2 aseos, almacén, un pequeño despacho y un mostrador para atender a los clientes.

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, habilitando un despacho, una zona de recepción y dos aulas completas.

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. Además habrá que sumar el desembolso por las instalaciones eléctricas.

El importe total del coste de acondicionamiento sería de unos 19.952,00 € (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 la apariencia que queremos dar al negocio.

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

- **Mobiliario para las aulas:** Cada aula debe contener
 - Mesas de dibujo.
 - Sillas
 - Pizarras
 - Percheros
 - Papeleras
 - Estanterías
- **Mobiliario para la recepción:**
 - Mesa mostrador.
 - Sillón giratorio.
 - Muebles auxiliares.

- Papelera.
- **Mobiliario para el despacho:**
 - Mesa de despacho.
 - Sillón giratorio y dos sillas de confidente.
 - Muebles auxiliares.
 - Papelera.

El coste por estos elementos puede rondar los 7.424,00 € (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. Equipamiento

El equipamiento y la maquinaria necesaria para la confección textil son muy diversos pues se requiere un tipo de maquinaria específica para cada parte del proceso productivo (patronaje, corte, unión de piezas, acabados, planchado...).

Sin embargo, para las academias como la que se describe en este proyecto es aconsejable que se adquiriera la maquinaria mínima necesaria.

El equipamiento y la maquinaria básica para el desarrollo de estas actividades estarán compuestos por los siguientes elementos:

- Máquinas de coser corta hilos y de bordar.
- Máquinas remalladoras.
- Maquinaria para hacer ojales, presillas, coser y forrar botones.

Máquinas de coser compraremos un número suficiente en función de los alumnos y de la alternancia de clases (una buena idea es la de equipar una de las aulas con máquinas de coser y la otra con amplias mesas para el trazado y corte de patrones). Para el resto podemos comprar una unidad de cada, ya que su uso es bastante menor y supone un importante ahorro inversor. Aquí hay que resaltar que existe un importante mercado de maquinaria de ocasión para este sector. El coste de adquirir esta maquinaria se estima en 17.980,00 € (IVA incluido).

6.4. Equipo informático

Es recomendable disponer, para la administración del negocio, de un equipo informático compuesto por ordenador, impresora y escáner.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

6.5. Utillaje

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de utillaje. Esta tendrá un coste aproximado de 1.500,00 (IVA incluido).

Utillaje	<ul style="list-style-type: none"> - Patrones - Canillas - Guías - Tijeras y enhebrador - Cinta métrica, reglas y pinzas - Engrasador - Cepillos - Cubetas - Pesas - Plantillas de diversos materiales. - Reglas
TOTAL	1.500,00 €

6.6. Material de consumo

Para este proyecto tendremos que hacer una primera compra del material utilizado en las clases. Éste se compone básicamente de lo siguiente:

Material de consumo	<ul style="list-style-type: none"> - Tejidos - Vivos de anchos diversos - Recambios - Material de oficina. - Lápiz de numeración variada, tizas y jaboncillos. - Papel, papel Kraft (para el trazado de patrones) y etiquetas. - Hilos, pasadores y agujas. - Aceite de parafina.
TOTAL	1.000,00 €

Así pues esta primera compra, para un negocio como el que se propone en este proyecto y según la experiencia de los proveedores, será de 1.000,00 € (IVA incluido).

6.7. 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, 1.900,00 € (no 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 2.600,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y, sobre todo, de la ubicación del mismo).

6.8. Fondo de maniobra

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

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

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	1.508,00 €
Suministros	290,00 €
Sueldos	3.300,00€
S.S. trabajadores	594,00 €
Asesoría	110,20 €
Publicidad	110,20 €
Otros gastos	232,00 €
Total Pagos en un mes	6.144,40 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	18.433,20 €

6.9. 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	17.200,00 €	2.752,00 €	19.952,00 €
Mobiliario y decoración	6.400,00 €	1.024,00 €	7.424,00 €
Equipamiento	15.500,00 €	2.480,00 €	17.980,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Utensilios	1.293,10 €	206,90 €	1.500,00 €
Materiales	862,07 €	137,93 €	1.000,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	2.600,00 €	0,00 €	2.600,00 €
Fondo de maniobra	18.433,20 €	0,00 €	18.433,20 €
TOTAL	65.838,37 €	7.168,83 €	73.007,20€

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 y el alquiler.

Los costes variables estarán formados principalmente por el consumo de material empleado para los cursos y otros materiales para los alumnos. En este caso, este gasto variable estará compuesto por el papel para el trazado de patrones, el hilo, los tejidos, los botones, lápices, etc. Se ha estimado así un consumo de un 20% del total facturado (equivalente a un margen del 80% sobre los ingresos).

Por otro lado, si se realizaran cursos de materias muy específicas que necesitaran de personal más especializado al inicialmente contratado, se contrataría a una persona experta en la materia como free lance. En este estudio hemos considerado que, en un principio, los cursos serán impartidos por el profesor incluido en plantilla y el gerente.

7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

Los costes variables se estiman en un 20% del volumen de los ingresos del mes, este consumo es equivalente al margen del 80% sobre los ingresos.

- **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 1.300,00 €.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, conexión a Internet... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, 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 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:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- El gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que además de encargarse de tareas administrativas y comerciales, atendiera el negocio. Además como se comentó en el epígrafe dedicado a los recursos humanos, dará clases de corte y confección.
- Un profesor. Se incluirá el sueldo del profesor que se contrate en plantilla. Esta persona estará a tiempo completo y dará los otros cursos programados en la oferta.
- Un auxiliar administrativo que también estará a tiempo completo.
- Queda la posibilidad de contratar a más personal a tiempo parcial en momentos de alto volumen de clientes.

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 €

Profesor	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
Auxiliar administrativo	800,00 €	264,00 € (**)	1.064,00 €
TOTAL	3.300,00 €	594,00 €	3.894,00 €

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

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los 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 de los equipos, seguros, tributos... La cuantía estimada 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 (*)	17.200,00 €	10 %	1.720,00 €
Mobiliario y decoración	6.400,00 €	20 %	1.280,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
Utensilios	1.293,10 €	20 %	258,62 €
Equipamiento	15.500,00 €	20 %	3.100,00 €
TOTAL ANUAL			6.771,12 €

(*) 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	1.900,00€	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:** Ventrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste del 20% 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	15.600,00 €
Suministros	3.000,00 €
Sueldos	39.600,00 €
S.S. trabajadores	7.128,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otro gastos	2.400,00 €
Amortización del inmovilizado material	6.771,12 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	77.412,45 €
Margen bruto medio sobre ingresos	90%
Umbral de rentabilidad	96.765,56 €

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

Esto supondría una facturación anual de 96.765,56 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.063,80 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... Cuál 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	17.200,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	15.500,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	6.400,00 €		
Utensilios	1.293,10 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Materiales	862,07 €		
Fianzas	2.600,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Tesorería (*)	18.433,20 €		
IVA soportado	7.168,83 €		
Total activo	73.007,20 €	Total pasivo	73.007,20 €

(*) Se consideran 18.433,20 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	90.000,00	110.000,00	130.000,00
Costes variables (Ingresos x 20%)	18.000,00	22.000,00	26.000,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	72.000,00	88.000,00	104.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	90.000,00	110.000,00	130.000,00
COSTES VARIABLES	18.000,00	22.000,00	26.000,00
MARGEN BRUTO	72.000,00	88.000,00	104.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	15.600,00	15.600,00	15.600,00
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	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	6.771,12	6.771,12	6.771,12
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	77.412,45	77.412,45	77.412,45
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-5.412,45	10.587,55	26.587,55

(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 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.