

300 planes de negocio

Plan de negocio
TALLER DE COSTURA Y COFECCIÓN
-MODISTA-

Sector de Comercio

Datos de 2008



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 confección de prendas a medida y arreglos para señora, caballero, niños y hogar.

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

El procedimiento a seguir será el de Actividad clasificada según Anexo III de la Ley de Protección Ambiental de Andalucía (talleres de género de punto y textiles). Esta normativa se recoge principalmente en:

- ❑ Ordenanzas municipales de actividades de los respectivos ayuntamientos.
- ❑ Ley 7/1994, de 18 de mayo, de Protección Ambiental (BOJA nº 79/31-05-94).
- ❑ Decreto 297/1995, de 19 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Calificación Ambiental (BOJA nº 3/11-01-96).

Otra normativa a tener en cuenta:

- ❑ Decreto 326/2003, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Protección contra la Contaminación Acústica en Andalucía
- ❑ Ley del ruido 37/2003, de 17 de noviembre.

Por otra parte, también serán de obligado cumplimiento las normas referentes a la seguridad en el trabajo y a la prevención de riesgos laborales. Entre estas normas destacan:

- ❑ Real Decreto 1495/1986, de 26 de mayo, por el que se aprueba el reglamento de Seguridad en las Máquinas.
- ❑ Ley 31/1995 de Prevención de riesgos laborales, BOE nº 269 de 10 de noviembre de 1995.
- ❑ Real Decreto 39/1997 de Servicios de prevención, BOE nº 7 de 31 de enero de 1997.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil más adecuado para llevar a cabo este proyecto suele corresponderse con personas de mediana edad (aunque hay excepciones), fundamentalmente mujeres, con conocimientos sobre corte y confección de prendas textiles y sobre el manejo de la maquinaria necesaria para el desarrollo de la actividad. También tendrán que estar al tanto de las últimas tendencias de moda para asesorar al cliente y satisfacer sus necesidades.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

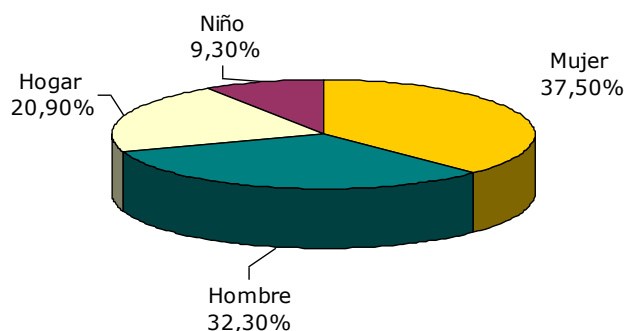
2.1. El sector

Según los datos del estudio "El comercio textil en cifras" (sexta edición), elaborado por la Asociación Empresarial del Comercio Textil (Acotex), el sector textil facturó en el año 2006 un total de 22.460,33 millones de euros. De hecho, el gasto textil fue para dicho año de una media de 1.881,44 euros por unidad familiar, un 2,50% más en relación al año anterior. Además, la importancia de esta partida de gastos en la economía familiar creció al posicionarse en tercer lugar en la cesta de la compra.

El empleo también aumentó en este sector. Se registró una subida del empleo del 0,5%, hasta sumar 224.231 trabajadores, de los que el 40% eran eventuales.

El reparto de la facturación textil por segmentos de clientes en el año 2006 fue el que se muestra a continuación:

Gráfico 1: Distribución de la facturación según segmentos de clientes. España 2006.



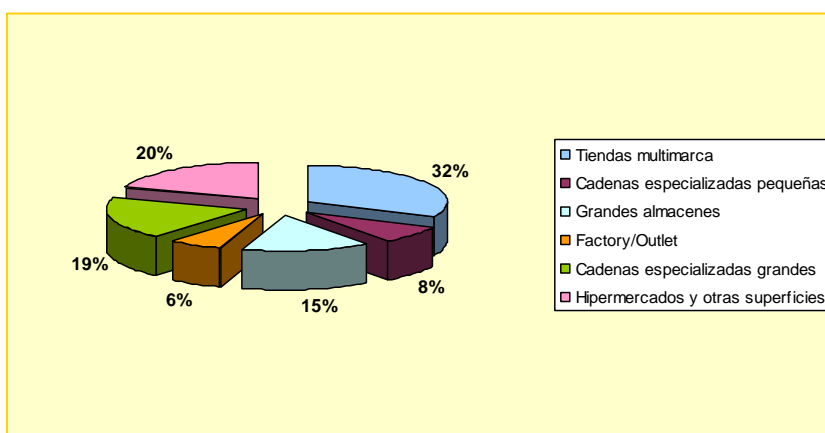
Fuente: Datos extraídos del informe "El comercio en cifras. 2006" de Acotex.

Elaboración propia.

Las mayores cuotas de facturación por CC.AA se concentran entre Madrid, Andalucía y Cataluña, con el 16%, el 15,3% y el 14,31% de los ingresos, respectivamente; mientras que Ceuta, Melilla y La Rioja se encuentran en los tres últimos lugares con menos del 1%.

Por otra parte, se dan dos hechos relevantes actualmente en el sector de la distribución de prendas de vestir: la llegada de muchos productos textiles del sudeste asiático y el aumento de los nuevos formatos comerciales (cadenas especializadas, franquicias, hipermercados, etc.). A continuación se muestra un gráfico en el que se observa el porcentaje de cada uno de ellos.

Gráfico 2: Distribución de la facturación según formatos comerciales. España 2006.



Fuente: Informe de Acotex "El comercio en cifras".

Elaboración propia.

Este sector se ve afectado por la evolución de los ciclos económicos, de manera que en épocas de recesión los niveles de consumo descienden y en épocas de expansión las ventas se incrementan.

Así, en la actualidad, el sector sufre una pequeña desaceleración debido a la complicada coyuntura económica: inflación, subida de los tipos de interés, del petróleo y de los alimentos y servicios básicos. Esto hace empeorar el poder adquisitivo de las familias. Las primeras consecuencias se dejaron notar en las navidades de 2007, dado que el gasto de los hogares se ha reducido debido a su mayor endeudamiento.

Según datos de la patronal de los grandes distribuidores (ANGED), a pesar de que ha sido inferior a los años anteriores, la facturación de la campaña 2007 ha crecido entre el 4% y el 5%. En el pequeño comercio, la facturación ha bajado entre el 3% y 4%, según la Confederación Española de Comercio (CEC).

Por otra parte, no hay que olvidarse que en este sector existe un fuerte componente estacional: las rebajas, de invierno y de verano. Según un estudio elaborado por la CEC

(Confederación Española de Comercio), basado en los periodos de rebajas entre los años 2003 y 2007, señala que el 27% de las ventas se realizan en esta época, mientras que durante el resto del año se producen el 72,83%. Además, la evolución del porcentaje de ventas en rebajas presenta una tendencia a mantenerse o a crecer en los últimos años.

2.2. La competencia

Para distinguir a los diferentes competidores de nuestro negocio vamos a hacer una pequeña clasificación. Así pues tendremos:

- Competidores directos: aquí estarían situadas todas las modistas que cosen en domicilios particulares o en establecimientos de la misma naturaleza que el nuestro, en nuestra área de influencia.
- Competidores indirectos: tiendas de ropa ya confeccionada, que si bien no responden a la misma necesidad del cliente, ni naturaleza del negocio (nosotros ofrecemos en este caso un servicio, y la venta de ropa ya confeccionada te ofrece un producto); puede plantearse como una alternativa a tener en cuenta.

2.3. Clientes

En estas empresas podemos distinguir dos tipos de clientes:

- **Clientes particulares: señoras, caballeros, niños (no bebés).**

Todas aquellas personas, de diferentes edades y sexo, que acudan a nuestro negocio para que se le asesore y ayude en la confección y encargo de una prenda determinada o se le realicen arreglos de prendas ya confeccionadas.

- **Otros clientes.**

El emprendedor/a puede realizar encargos (confección o arreglo) para tiendas de ropa como boutiques o pequeños comercios del barrio o localidad donde se ubique.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las posibles opciones estratégicas para un negocio de esta naturaleza son:

- 1) Posicionarnos como un **taller textil**, en el que se realice alguna fase del proceso de elaboración de prendas (patronaje, montaje, etiquetado,...) de alguna firma o marca de ropa.
- 2) Funcionar a modo de **taller de costura**, diseñando, elaborando y comercializando colecciones propias.
- 3) Trabajar **bajo pedido**, confeccionando prendas de vestir a **medida** o realizando arreglos.

En esta ocasión, para el desarrollo de nuestro negocio vamos a elegir la tercera opción. Además, hay ciertas líneas que se pueden seguir para lograr el éxito en este negocio como son:

- Dada la esencia de nuestro negocio, y una vez definidos los distintos tipos de clientes a los que nos dirigimos y nuestra posición competitiva dentro del mercado, para tener éxito debemos ofrecer un servicio de **calidad**, basado en la formalidad y puntualidad en las entregas.
- **Precios competitivos**; se fijarán unas tarifas estándar en función de cada tipo de trabajo realizado. Para ello hemos de tener en cuenta el entorno, los competidores y la relación de calidad del servicio que prestamos, los costes, etc.
- **Asesorar** y aconsejar al cliente de forma personalizada en cada encargo. Se trata de que nuestro cliente quede lo más conforme y satisfecho posible; así pues, daremos consejos sobre telas, cortes más favorecedores, tendencias de moda, etc.
- **Ampliar la oferta** mediante la venta de telas y tejidos para la confección de los encargos del taller. Con ello, además de prestar un servicio, estaríamos realizando una actividad comercial que ampliaría nuestro margen comercial.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

La actividad principal que se va a desarrollar en nuestro taller es el arreglo de prendas o confección desde cero de prendas de vestir y artículos para el hogar (colchas, stores, cortinas, etc.).

Respecto al desarrollo de las actividades, nuestra actividad comienza una vez que el cliente llega a nuestras instalaciones. El desarrollo cronológico de las actividades sería:

- Establecer un diseño para la prenda en cuestión. Este puede ser de inventiva propia, copiados de revistas especializadas o diseños realizados por otras personas. En esta fase es muy importante tener las ideas claras y asesorar muy bien al cliente sobre lo que mejor le puede quedar, dado que de ello dependerá el resultado final y por consiguiente la satisfacción del cliente.
- A continuación, se ha de elegir un tejido adecuado para el diseño. Color, textura, brillo... Aquí también hay que asesorar al cliente.
- Una vez tenemos el diseño y la tela, se procede a la realización del patrón de la prenda. Este nos servirá de guía para cortar la tela. Es el principio de la fase de elaboración.
- Una vez montadas las piezas, se hace la primera prueba, para ver si ésta queda bien en el cuerpo del cliente. Se procede a hacer las correcciones y/o mejoras pertinentes. Dependiendo de la complejidad del diseño, el número de pruebas a realizar antes de finalizar el trabajo puede variar.
- Una vez terminada la prenda, se cita al cliente y se le entrega.

Paralelo a este proceso, se deberán atender otros pedidos: arreglos de ropa, compra de materiales y materias primas, preparación y mantenimiento de máquinas, registro de pedidos y clientes, cobros, etc. Además no hay que olvidar la gestión propia del negocio en sí como: contabilidad, cobro/pagos de facturas, etc.

Como en todos los negocios relacionados con el sector textil, habrá épocas en las que el trabajo se desborde (navidad, feria, época estival) y otras en las que la actividad sea menor.

4.2. Precios

En estos casos se puede estudiar la posibilidad de establecer una tabla de precios o tarifas en función de la prenda confeccionada. Esto nos aporta comodidad y objetividad a la hora de dar los precios (a veces se piensa que el trabajo es fácil y luego resulta que hay que dedicarle muchas más horas de las que supusimos) y cierra la posibilidad de "regateos" por parte de los clientes.

Por ello, el emprendedor/a deberá dedicarle un tiempo a la confección de esta tabla de precios, analizando la dificultad y las horas de trabajo que tiene cada prenda; y, en función de esto, establecer un precio.

4.3. Comunicación

Para promocionar el negocio pueden usarse diversos medios: prensa, radio, directorios comerciales... Sin embargo, hay que decir que generalmente este tipo de empresas no suele hacer publicidad para darse a conocer, aunque algunas se anuncian en guías informativas y otros medios locales, o revistas especializadas.

Por otra parte, para darse a conocer a los posibles clientes, puede resultar muy interesante crear una página web, en la que ofrezcamos nuestros servicios, se nos dé a conocer y los clientes puedan ponerse en contacto con nosotros. Una buena posición en los buscadores puede atraer a clientes de otros barrios o localidades.

Otras herramientas comunicativas a nuestro alcance serían las consistentes en reparto de folletos publicitarios, ya sea a través de buzoneo, ya sea en la calle.

Es importante conseguir la satisfacción de los clientes que ya tenemos, puesto que si éstos han quedado conformes, recomendarán nuestro servicio a conocidos, amigos y familiares. Es así, con el "boca-boca", como se consiguen más clientes.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

En un principio, nuestro negocio va a estar formado por el emprendedor/a y un/a ayudante o aprendiz que estará a tiempo parcial. Una vez asentada la actividad, y según el volumen de trabajo, puede contratarse a otra costurera experta. En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vayan a desarrollar.

El emprendedor/a, realizará:

- Tareas productivas: para la realización de estas tareas se necesitan conocimientos sobre corte y confección así como sobre el manejo de la maquinaria necesaria para el desarrollo de las actividades. Es decir se encargará de todo el proceso de elaboración y confección de la prenda, así como de los arreglos. Además se encargará de todo el aprovisionamiento de materiales necesarios: agujas, hilos, alfileres, jaboncillos, cremalleras, etc.
- Atención al cliente: Tendremos a un ayudante o aprendiz que desempeñará tareas auxiliares como recepción de los clientes, toma de medidas, cobro de pedidos, recepción de arreglos, etc. Tendrá que apoyar en todo momento a la modista y poco a poco, a medida que gane experiencia, intervenir en el proceso productivo.

En este tipo de negocios, si no hay nadie encargado de las tareas administrativas básicas (contabilidad, nóminas...), es frecuente que se acuda a una asesoría externa.

HORARIOS

En un principio, vamos a establecer una jornada de ocho horas, a jornada partida, en horario comercial, de 9-14h y de 17-20h. En verano puede establecerse la jornada intensiva. No obstante, en épocas de mucho trabajo habrá que echar horas extras.

5.2. Formación

Es necesario que la persona que quiera emprender este negocio tenga conocimientos y gran experiencia en el sector. Lo ideal es que estuviera en posesión de algún título de formación profesional o centro privado.

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: centros de formación profesional, formación profesional ocupacional y academias o centros privados.

En algunos casos, también ofrecen formación los proveedores con el fin de enseñar el correcto uso de la maquinaria.

En cuanto a la formación continua en las empresas, hay que señalar que en las pequeñas y medianas empresas del sector no es frecuente encontrar la existencia de un plan de formación para los trabajadores; sin embargo es habitual que parte de la formación necesaria para el desempeño del puesto se reciba en el mismo puesto de trabajo, empezando en el oficio como ayudante o auxiliar.

6. PLAN DE INVERSIÓN

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

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

Para este tipo de negocio, la ubicación no resulta tan importante como para otros. Si bien, podrán tenerse en cuenta una serie de factores como la zona o barrio (poder adquisitivo de sus habitantes, tránsito de público, comunicaciones por bus o metro, existencia de aparcamientos cercanos, etc.); existencia de competidores, etc.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este negocio se precisa de un local con una superficie mínima de unos 60 m², dividido del modo siguiente:

- **Oficina:** con una superficie de 15 m², donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- **Taller:** con una superficie de 45 m², donde se encontrará la maquinaria y se realizará el trabajo. Hemos de reservar un espacio de 5 m², para el aseo legalmente establecido.

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente. Entre estas condiciones destacan:

- **Altura:** 3,5 m.
- **Iluminación:** 800 lux.

- **El acondicionamiento eléctrico** deberá cumplir las normas de baja tensión y estar preparado de forma que permita la correcta realización de las actividades.
- **Suelo antideslizante.**

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 este acondicionamiento 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.

Según expertos en el sector, para un negocio con las características que se describen en este proyecto, esta cuantía sería aproximadamente de 11.066,40 € (IVA incluido), cantidad que incluiría el acondicionamiento interno y externo del local.

6.2. Equipamiento

El equipamiento y la maquinaria necesarios 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, ojales, planchado...).

Así tenemos maquinas rectas, remalladotas, recubridoros, collareteras, basteras, atracadoras, botoneras, ojaladoras, elastiquerías, de corte.

En función de la tecnología utilizada, de las características y de la marca, los precios varían considerablemente.

En principio se recomienda empezar con un equipamiento básico, y en función de las necesidades, proceder a la ampliación de la maquinaria.

Tipo de Máquina	Precio (IVA incluido)
Máquina de coser recta	800,00 €
Máquina Overlock (2 agujas, 4hilos)	1.850,00 €
TOTAL	2.650,00 €

6.3. Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para la empresa.

El mobiliario necesario estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

CONCEPTO	PRECIO
Recepción	239,50 €
Mesa de trabajo	95,00 €
Estanterías modulares	239,70 €
Armario	250,00 €
Espejos	100,00 €
Sillas taller	155,60 €
Accesorios oficinas	100,00 €
Maniqués de costura (2 unidades)	228,00
TOTAL	1.407,80 €

6.4. Utensilios

Para el desarrollo de esta actividad es imprescindible la adquisición de algunos utensilios tales como los que se muestran a continuación:

UTENSILIOS
Patrones
Canillas
Patas prensatelas
Calculadora Métrica
Pasacintas
Abrehojales
Soportes de hilos
Guías
Conos
Tijeras
Cinta Métrica
Reglas
Pinzas
Llaves de ajuste
Agujas
Enhebrador de Agujas
Cortahilos
Cúter
Perforador para patrones
Lámpara portátil con luz blanca
Dedales
Alfileres
910,00 € (IVA incluido)

6.5. Adquisición del stock inicial

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de materiales y consumibles. Esta compra para un negocio pequeño como el que se propone en este proyecto, según la experiencia de los proveedores, es de aproximadamente 600,00 €, cantidad que incluye, entre otros, los siguientes productos:

Consumibles
Tejidos
Vivos de anchos diversos
Recambios
Ceras lubricantes
Material de oficina (bolígrafos, cuadernos etc.)
Lápiz de numeración variada, tizas y jaboncillos
Papel, papel kraf y etiquetas
Aceite de parafina
Entretelas
Hilos
Cartones
986,00 € (IVA incluido)

Al comienzo habrá que realizar una compra de material de consumo básica para el inicio de la actividad, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los diferentes trabajos se irá adquiriendo más material.

6.5. Equipo informático

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

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.900,00 €, más 304,00 € 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 2.320,00 euros (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 1.800,00 € (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	TOTAL CON IVA
Alquiler	1.044,00
Suministros	116,00
Sueldos	2.240,00
S.S. trabajador	221,10
Asesoría	116,00
Publicidad	58,00
Otros gastos	58,00
Total Pagos en un mes	3.853,10
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	11.559,30

6.7. Memoria de 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	9.540,00 €	1.526,40 €	11.066,40 €
Equipamiento	2.284,48 €	365,52 €	2.650,00 €
Mobiliario y decoración	1.213,62 €	194,18 €	1.407,80 €
Utensilios	784,48 €	125,52 €	910,00 €
Stock inicial y materiales	850,00 €	136,00 €	986,00 €
Equipo informático	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	1.800,00 €	0,00 €	1.800,00 €
Fondo de maniobra	11.559,30 €	0,00 €	11.559,30 €
TOTAL	31.931,88 €	2.971,62 €	34.903,50 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

En este sector existen numerosas diferencias entre las distintas empresas que lo conforman. Como se ha señalado anteriormente, los ingresos por prenda confeccionada dependen del tipo de prenda que se confeccione.

Para realizar las estimaciones de resultado se ha considerado que el coste de las ventas supone el 25% de los ingresos, lo que equivale a un margen del 75% sobre los ingresos. A pesar de que el material consumido para la confección de cada prenda (telas, hilos, etc.) es un gasto importante, los precios de venta al público en este sector absorben dicho coste y además dejan un margen muy alto.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de mercadería:**

El coste de las ventas estará formado por consumo de materiales necesario para el desarrollo de la producción. Este consumo se estima en un 25% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 60 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 900,00 € mensuales.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 100,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 50,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 100,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

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

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.570,00 €	0,00 € (*)	1.570,00 €
Trabajador	670,00 €	221,10 € (**)	891,10 €
TOTAL	2.240,00€	221,10 €	2.461,10 €

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores como seguros, tributos... La cuantía estimada mensual será de 50,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	9.540,00 €	10 %	954,00 €
Equipamiento	2.284,48 €	20 %	456,90 €
Mobiliario y decoración	1.213,62 €	20 %	242,72 €
Utensilios	784,48 €	20 %	156,90 €
Equipo informático	1.900,00 €	25 %	475,00 €
TOTAL ANUAL			2.285,52 €

(*) 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	2.000,00 €	33,3 %	666,67 €
TOTAL ANUAL			666,67 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** Estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 25% de los ingresos por ventas) 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	10.800,00 €
Suministros	1.200,00 €
Sueldos	26.880,00 €
S.S. trabajador	2.653,20 €
Asesoría	1.200,00 €
Publicidad	600,00 €
Otros gastos	600,00 €
Amortización del inmovilizado material	2.285,52 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
Total gastos fijos estimados	46.885,39 €
Margen bruto medio sobre ventas	75%
Umbral de rentabilidad	62.513,85 €

Esto supondría una facturación anual de 62.513,85 €. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.209,49 €.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar el 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	9.540,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y maquinaria	2.284,48 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.213,62 €		
Utensilios	784,48 €		
Equipo informático	1.900,00 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Fianzas	1.800,00 €		
Mercancía y materiales	850,00 €		
Tesorería (*)	11.559,30 €		
IVA soportado	2.971,61 €		
Total activo	34.903,50 €	Total pasivo	34.903,50€

(*) Se consideran 11.559,30 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	50.000,00	70.000,00	90.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	12.250,00	17.500,00	22.500,00
MARGEN BRUTO	37.500,00	52.500,00	67.500,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	10.800,00	10.800,00	10.800,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Otros gastos			
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	29.533,20	29.533,20	29.533,20
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	600,00	600,00	600,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.200,00	1.200,00	1.200,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.285,52	2.285,52	2.285,52
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	46.885,39 €	46.885,39 €	46.885,39 €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-9.885,39 €	5.614,61 €	20.614,61 €

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de un trabajador, a lo que se le suma la cuota de autónomo y la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.