

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
EMPRESA MULTISERVICIOS**

**Sector de Servicios**

Datos de 2005



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

---

En este proyecto se describe la creación de una empresa dedicada a ofrecer múltiples servicios para hogares y empresas. Las actividades más destacadas que englobará la empresa serán las de albañilería, fontanería, pinturas, electricidad y todo tipo de reformas del hogar.

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

Las actividades que se desarrollan en este tipo de empresas se encuentran regulada por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo, que son de obligado cumplimiento, a continuación se presentan las referencias de las mismas:

- **Disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.** REAL DECRETO 614/2001, de 8 de junio, sobre disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.
- **Protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.** REAL DECRETO 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.
- **Modificación del Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.** REAL DECRETO 780/1998, de 30 de abril, por el que se modifica el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.** REAL DECRETO 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.** REAL DECRETO 1215/1997, de 18 de julio, por el que se

establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.

- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.** REAL DECRETO 773/1997, de 30 de mayo, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.
- **Protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.** REAL DECRETO 665/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.
- **Protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo.** REAL DECRETO 664/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas al trabajo con equipos que incluyen pantallas de visualización.** REAL DECRETO 488/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas al trabajo con equipos que incluyen pantallas de visualización.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.** REAL DECRETO 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.** REAL DECRETO 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- **Disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.** REAL DECRETO 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.

- **Reglamento de los Servicios de Prevención.** REAL DECRETO 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- **Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.** LEY 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.
- **Regulación de las condiciones para la comercialización y libre circulación intracomunitaria de los equipos de protección individual.** REAL DECRETO 1407/1992, de 20 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para la comercialización y libre circulación intracomunitaria de los equipos de protección individual.
- **Ordenanza General de Seguridad e Higiene el Trabajo.** ORDEN de 9 de marzo de 1971, del Mº de Trabajo.
- **Ordenanza del Trabajo para las Industrias de la Construcción, Vidrio y Cerámica. Capítulo XVI.** ORDEN de 28 de agosto de 1970 del Ministerio de Trabajo.
- **Reglamento de Seguridad e Higiene en la Construcción y Obras Públicas.** ORDEN de 20 de mayo de 1952, que aprueba el Reglamento de Seguridad e Higiene en la Construcción y Obras Públicas.
- **Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.** ORDEN de 31 de enero 1940, del Mº de Trabajo. Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.

## 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 corresponder 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

Respecto a la demanda, en la actualidad existe un gran volumen de obra tanto en el ámbito de edificación residencial como en el de rehabilitación y obra civil, lo que incide de manera importante en la demanda de servicios.

La construcción se presenta como el sector que vertebra gran parte de la economía, en el que se ven inmersos muchos otros sectores donde la albañilería y trabajos afines son primordiales. A su vez, registra un dinamismo en su evolución que obliga a la especialización de gran parte de sus procesos, favoreciendo el desarrollo de empresas existentes y beneficiando a las pequeñas empresas en términos de actividad y creación de empleo.

El sector emplea al 11% del total de la población ocupada y su valor añadido bruto representa el 8% del PIB.

Por otra parte, las familias que disponen de viviendas necesitan periódicamente acudir a profesionales para pintar, arreglar desperfectos de albañilería (por ejemplo, se han caído los azulejos de un cuarto de baño o hay humedades a causa de la lluvia), un desajuste eléctrico, etc. Son pequeñas obras y arreglos pero muy necesarias para mantener en buen estado de conservación.

Por parte de la oferta, el tipo de empresas que realizan estas tareas de multiservicios está integrado por equipos o cuadrillas. Por lo general, se trata de pequeñas empresas compuestas por personas especializadas en la realización de trabajos concretos de albañilería, enfocados al mercado de reformas y acabados de obra, a los que incorporan especialistas en pintura, electricidad, fontanería y otros oficios que son complementarios a la albañilería e, incluso, son demandados específicamente por los clientes. Se trata por tanto, de micro-empresas de trabajadores/as autónomo/as o empresas de reducidas dimensiones creadas por la fuerte demanda que hay en este sector.

## 2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores, aunque en este momento de gran demanda, hay trabajos para todos:

- *Otras empresas de multiservicios que realizan trabajos de similares características de tamaño y oferta de servicios.* 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 y profesionales especialistas en los distintos oficios que engloba el multiservicio: albañilería, fontanería, electricidad, pintura, etc.* Estos competidores pueden actuar a la vez como tales o como proveedores si necesitamos incorporar a algunos de éstos a nuestros servicios para realizar determinadas tareas, pudiendo actuar como una subcontrata de las mismas.

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.

El 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 la empresa multiservicios, tal y como se apuntaba anteriormente, dependen del tamaño de la empresa, pudiendo ser de diversos tipos:

- *Clientes particulares que solicitan los servicios de la empresa.* Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados principalmente con reformas interiores en su vivienda o local, y trabajos de fontanería, electricidad, pintura, etc. Los clientes pueden ser residentes de la zona o de otras zonas de la ciudad, todo va a depender de capacidad de abordar trabajos fuera de su entorno natural. Hay empresas que

recogen pedidos a cientos de kilómetros de sus oficinas de localización. Va a depender de la rentabilidad y carga de trabajo que tenga la empresa.

- *Rehabilitación, reforma, interiorismo y obra nueva.* Para ello se ofrecen servicios de mantenimiento, reparación y resolución de averías para diversos sectores: locales comerciales, oficinas, centros comerciales, hoteles, centros deportivos, etc.
- *Administración pública.* A través de los concursos o licitaciones.

Las previsiones más estables y optimistas del sector se dirigen al campo de la rehabilitación, motivado por el potencial que ofrece el parque de edificios existentes. Se estima que la mitad de los edificios actuales necesitan trabajos de rehabilitación; a este hecho se suman otros condicionantes favorables para acometer este tipo de trabajos, como la concesión de subvenciones para reforma de edificios, la actual capacidad de ahorro de los hogares, o las buenas condiciones financieras que se ofrecen en el mercado.

Por otra parte existe una gran demanda de reforma de locales, destacando la importancia que le conceden la hostelería y el comercio al diseño del espacio, y al interés actual por decorar y remodelar centros de trabajo como oficinas, despachos, clínicas.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

Existen distintas líneas estratégicas que puede afrontar las empresas de este sector. Las principales son las siguientes:

- **Realización de presupuestos detallados, respuesta rápida y sin compromiso para los clientes.** El cliente cuando acude a una empresa o profesional para realizar un arreglo u obra en su hogar quiere una respuesta rápida, una atención personalizada, además de un presupuesto detallado y sin compromiso de su posterior aceptación.
- **Garantías de trabajo bien hecho y de plazo de entrega.** Una vez que el presupuesto es aceptado, se deben cubrir las expectativas del cliente. Hacer trabajos con calidad y garantizar el plazo de entrega, supone un importante valor añadido que genera confianza y logra atraer a muchos clientes. Hará falta planificar y realizar un seguimiento personalizado, además de presupuestar correctamente, para poder cumplir los compromisos.
- **Facilitar a los clientes sistemas de financiación para los trabajos a partir de una cantidad.** Con esta medida hacemos asequible que las familias puedan hacer obras de mejora y acondicionamiento de sus hogares.
- **Realizar trabajos para el sector de la construcción y empresas de decoración.** El sector de la construcción genera un importante volumen de ingresos.
- **Telegestión.** Este tipo de servicios permite a los clientes saber que si tienen una urgencia en su hogar (por ejemplo, la rotura de una cañería de agua, desprendimiento de parte del techo, atascos, etc.), pueden llamar a un teléfono durante las 24 horas del día, usualmente un móvil, y tendrán una respuesta inmediata. Estos servicios pueden darse a través de empresas de seguros o a los particulares directamente. Aportan, además de una alta rentabilidad económica, notoriedad en la zona que permite ampliar mercado.



## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Desarrollo de las actividades

Como hemos indicado al principio, la empresa multiservicio va a realizar diversas actividades relacionadas con el mantenimiento y rehabilitación de viviendas, dentro de las que contempla un amplio abanico de servicios como son el de albañilería, pintura, electricidad y fontanería.

#### ▪ **Trabajos de albañilería:**

Los trabajos de albañilería, en sí, representan una profesión polivalente cuyas competencias son muy amplias: enlucir, guarnecer, alicatar, replantear, etc., aunque hoy en día la obra ha evolucionado e intervienen más oficios y nuevas especialidades (montadores de techos, suelos, revestimientos especiales, aislamientos).

Entre los trabajos a llevar a cabo se encuentran las actividades de cimentación, construcción de cerramientos, tabiquería, escaleras, tejados o fachadas. También se realizan revestimientos de superficies, interiores y exteriores, con materiales de agarre (mortero, cemento, yeso, hormigón), o bien alicatados y solados con piedra o cerámica. Así mismo se pueden enumerar otras actividades como construir arquetas, colectores y alcantarillados de saneamientos.

#### ▪ **Trabajos de electricidad:**

Los trabajos de electricidad se pueden agrupar en los servicios siguientes:

- *Instalaciones eléctricas.* Esta actividad comprende la instalación en edificios y otras obras de construcción de cables y material eléctrico, sistemas de telecomunicación, instalación y reparación de calderas eléctricas, antenas y porteros de viviendas, ascensores y escaleras mecánicas, etc.
- *Instalaciones de redes de comunicación.* Comprende la construcción en edificios y aves industriales de líneas de transmisión de telecomunicaciones

(telefonía, televisión digital..). Asimismo, abarca la instalación y el mantenimiento de las redes.

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. Para emitir estas certificaciones es necesario que un técnico con carné que lo homologue como tal revise la instalación y emita dicha certificación.

Estos carnés acreditan un nivel de capacitación en cada materia, y para su obtención deben ser superadas pruebas de conocimiento técnico y práctico. La máxima autoridad que otorga estos carnés son las Comunidades Autónomas, a través de su Consejería de Industria (en Andalucía, es la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico la que tiene las competencias de Industria).

▪ **Trabajos de fontanería:**

La fontanería comprende las actividades de ejecución, reparación, reforma o mantenimiento de cualquier instalación relacionada con el agua y afines en obras de construcción u otras edificaciones.

Entre los distintos tipos de instalaciones se encuentran:

- Instalaciones de agua fría y agua caliente sanitaria.
- Saneamientos y evacuación.
- Instalaciones de calefacción.
- Instalaciones de gas en inmuebles.
- Sistemas de riego y contra incendios.

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.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que cuando una instalación sobrepasa la potencia para la que se está acreditado, la situación suele solventarse bien contratando a empresas que cuenten con las acreditaciones requeridas o subcontratando este servicio a profesionales autorizados en ese nivel de ejecución.

▪ **Trabajos de pintura:**

Los trabajos de pintura consisten en preparar y realizar revestimientos con papel y acabados con todo tipo de pinturas sobre cualquier tipo de superficies, así como organizar materiales, medios y equipos para la correcta ejecución de los trabajos en condiciones de seguridad.

Las distintas tareas que podrán desarrollar son las siguientes:

- Realizar las operaciones de limpieza, saneamiento, regulación y tratamiento de las superficies objeto de pintado o empapelado.
- Aplicar lacas y barnices
- Pintar superficies previamente reparadas.
- Revestir los paramentos interiores.

Es muy importante ser meticuloso/a para no estropear el trabajo de los anteriores gremios de la cadena organizativa, ya que es la última persona en intervenir.

## 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 va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

Además, se tendrá que tener en cuenta que el precio de los distintos servicios que la empresa realiza vendrá establecido en los presupuestos que se elaboren y presenten a los clientes. Éstos tienen dos componentes fundamentales; que son, los materiales que incorpora y la mano de obra. Es fundamental realizar correctamente las mediciones y cálculos oportunos, dado que una equivocación repercute en un desajuste entre lo que el cliente demanda y lo que se le oferta, generando problemas. Por esto mismo, las empresas que gozan de prestigio elaboran presupuesto y después se ajustan al máximo, dado que lo hacen a precio cerrado. Esto, además de imagen, impulsa la confianza del cliente.

El precio de la mano de obra suele ser bastante homogéneo, en términos de coste por "hora de trabajo", en los diferentes sectores, siendo lo que hace un servicio "caro" o "barato" otros aspectos, tales como son la rapidez y seriedad en el trabajo, la profesionalidad de los trabajadores (experiencia, formación y motivación en el trabajo), la atención personalizada, que el coste se ajuste a lo presupuestado (presupuesto cerrado) y la garantías del trabajo (margen de tiempo que a empresa garantiza los trabajos).

### 4.3. Comunicación

En general este tipo de empresas no suelen hacer excesiva publicidad para darse a conocer, no obstante puede ayudar el insertar anuncios en guías informativas y otros medios locales (encartes en prensa diaria, radio, carteles en determinados establecimientos públicos, reparto de elementos promocionales –almanaques, mecheros, camisetas, etc.-, ...).

En general este tipo de empresas no suelen hacer publicidad para darse a conocer, no obstante se anuncian en guías informativas y otros medio locales, o revistas especializadas.

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; a esto añadir la recomendación de técnicos aparejadores, arquitectos, etc.

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes, siendo esta la principal publicidad para los negocios de este tipo.

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 limpieza de la obra, 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 de reforzar nuestro vínculo con él.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

### 5.1. Personal y tareas

La empresa puede estar formada por 3 o más personas, siempre que exista una relación entre oficiales de primera y peones, es decir que por cada oficial no haya más de dos peones. Actualmente los teléfonos móviles no hacen necesaria la presencia de una persona que coja los recados, siendo el propio profesional quien organiza su agenda de trabajo.

En este caso se ha supuesto que la plantilla inicial estará compuesta por cuatro personas: dos oficiales de primera y dos peones.

El perfil y la cualificación necesaria para los trabajadores va a depender de las actividades que vayan a desarrollar:

- La actividad de **albañilería**, abarca la mayor parte de las labores que se realizan en la ejecución de una obra. La albañilería es una actividad manual, por lo que los métodos a utilizar son tradicionales y muy dependientes de la mano de obra que la ejecuta. Por ello juega un papel importante la capacitación o categoría que se posea, estimada en función del dominio de tareas.
- En los procesos de **fontanería** interviene habitualmente además de un fontanero o calefactor un albañil quien da soporte de ayuda (picar rozas, levantar suelos...).
- 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.
- Como ya se ha señalado anteriormente, en las actividades de **pintura** es muy importante ser meticuloso/a para no estropear el trabajo de los anteriores gremios de la cadena organizativa, ya que es la última persona en intervenir.
- Para las actividades relacionadas con la **electricidad** será necesario contar con electricistas cualificados.
- **Peón/a no cualificado/a**: No se requiere un perfil determinado, aunque 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.

## 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.

- **Albañil:** La formación se obtiene cursando FP1 Construcción, especialidad en Albañilería, y también pueden adquirirse a través de la Formación Ocupacional, en la especialidad de Albañilería y Construcción. No obstante, más que el nivel formativo se valora la experiencia o la práctica dentro de esta actividad. Se trata de una profesión tradicional, con preferencia por personas de edad madura, considerados por su experiencia y saber hacer, y con destreza manual para manejar adecuadamente las herramientas y materiales.
- **Instalador/a - Montador/a de líneas eléctricas y de telecomunicación:** La formación requerida en este puesto es la de Formación Profesional en Electricidad y Electrónica.
- **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.
- **Pintor/a:** El nivel formativo de este perfil profesional es básico, siendo muy habitual la realización de cursos de Formación Ocupacional. Por otra parte, resulta esencial la práctica o experiencia para alcanzar cierto reconocimiento y profesionalidad.

Los servicios de asesoría se subcontratan en la mayoría de las empresas, bien en todas las áreas o sólo algunas como la elaboración de nóminas, contratos, impuestos, etc.

También es común la relación con empresas especializadas en técnicas y maquinaria específica para cada fase del proyecto. Concretamente, en lo que se refiere a montaje, colocación de estructuras y plataformas de trabajo, así como para el alquiler de equipos, de transporte especial, y de contenedores.

## 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

El desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más próximo, normalmente local o en la propia provincia y de forma ocasional en los alrededores de ésta debido a compromisos adquiridos con clientes.

En general no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico, ya que el trabajo suele realizarse fuera del local.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m<sup>2</sup> dividida de la siguiente manera:

- *Oficina:* con una superficie de 10 m<sup>2</sup>, donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- *Almacén:* con una superficie de 20 m<sup>2</sup> donde se guardarán las herramientas, maquinaria y materiales.
- *Aseos higiénicos-sanitarios:* con una superficie de 5 m<sup>2</sup>.



## 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 5.025 € (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:

- Una mesa de despacho
- Un sillón de directivo
- Dos sillas de confidente
- Un armario estantería

El mobiliario del almacén estará compuesto por:

- Estanterías
- Madera mural cuelga herramientas
- Mesa de trabajo

El coste por estos elementos puede rondar los 1.800 € (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, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de 5.800 € más IVA.

### 6.4. Equipamiento, herramientas y útiles

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades de las diferentes obras se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

Estos elementos básicos son:

- Llanas, paletas, cotanas, cortafíos, macetas, maza, punteros, picos, palas, rastrillos, niveles, plumadas, corta tubos, serruchos, niveles, llave inglesa....
- Radial, desbravadora, máquina de cortar azulejos, hormigonera, taladro mediano, taladro percutor, maquinillo, ...
- Soldador, desoldador de estaño, Remachadora portátil, taladro portátil, polímetro, multímetro...

- Compresor, pistolas pulverizadoras y pistolas multiusos con equipo de limpieza, lijadora, depósito de pintura a presión, etc.
- Alicates, brocas, busca polos, cuchillas para cortar, destornilladores, llave de montaje, machos de roscar, martillos, pelacables, pié de rey, pinzas de electrónica, tijera de electricista...
- Brochas, pinceles, rodillos, espátulas, llanas, muñequillas, cuchillas de corte, etc.
- Otros utensilios: espuelas, gavetas, esportones, burras, tablones, escaleras, carretillas, calculadoras, cintas métricas, guías pasacables...
- Elementos de protección y seguridad: cascos, botas, gafas, guantes, mascarillas, cinturones, arneses, cuerdas, ...

El coste por estos elemento puede rondar los 30.000 € (IVA incluido).

## 6.5. Material de consumo

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

Algunos de los materiales que si pueden ser necesario disponer, sobre todo para las urgencias de fontanería, serán los siguientes:

- Tubos de cobre de diferente diámetro
- Tubos de PVC de diferente diámetro
- Codos, latiguillos, injertos, 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 apoyo: bombonas de gas, esparto, teflón, pegamento para PVC...

El coste global del material de consumo básico se ha estimado entorno a los 4.176 euros (IVA incluido).

## 6.6. Equipo informático

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

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.100 € más 176 € en concepto de IVA.

## 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 Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.392 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

## FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 700 € (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	CUANTÍA
Alquiler	350 €
Suministros	150 €
Sueldos	3.600 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	1.070 €
Servicios externos (Asesoría)	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	300 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>5.620 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>16.860 €</b>

## 6.9. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	4.332 €	693 €	5.025 €
Mobiliario y decoración	1.552 €	248 €	1.800 €
Elemento de transporte	5.800 €	928 €	6.728 €
Equipamiento, herramientas y útiles	25.862 €	4.138 €	30.000 €
Primera compra de materiales	3.600 €	576 €	4.176 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	700 €	0 €	700 €
Fondo de maniobra	16.860 €	0 €	16.860 €
<b>TOTAL</b>	<b>61.006 €</b>	<b>6.951 €</b>	<b>67.957 €</b>

## 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 ya que se realizan trabajos de fontanería, pintura, albañilería, etc.

Según estimaciones del sector, para un establecimiento de este tipo, el margen medio estaría aproximadamente en un 87% sobre los ingresos.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumos:**

El consumo mensual de materiales y consumibles se estima en un 13% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 35 m<sup>2</sup>. 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 350 €.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

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

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y reparaciones. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se han considerado cuatro profesionales de las distintas áreas siendo uno de ellos el emprendedor.

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 1º (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Oficial de 1º (3)	2.700 €	845 €(**)	3.545 €
<b>TOTAL</b>	<b>3.600 €</b>	<b>1.070 €</b>	<b>4.670 €</b>

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones y el consumo de combustible así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.600 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 300 €.

- **Amortización:**

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



CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	4.332 €	10 %	433 €
Mobiliario y decoración	1.552 €	20 %	310 €
Elemento de transporte	5.800 €	20%	1.160 €
Equipamiento y herramientas	25.862 €	20%	5.172 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>7.350 €</b>

(\*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.200 €	33,3 %	400 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>400 €</b>

### 7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

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

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** estarán compuestos por el consumo de materiales (se ha supuesto un consumo del 13% 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	4.200 €
Suministros	1.800 €
Sueldos	43.200 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores)	12.840 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	3.600 €
Amortización del inmovilizado material	7.350 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>75.190 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>87%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>86.425 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 86.425 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.202 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

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	4.332 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y herramientas	25.862 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.552 €		
Elemento Transporte	5.800 €		
Equipo informático	1.100 €		
Material de consumo	3.600 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	700 €		
Tesorería (*)	16.860 €		
IVA soportado	6.951 €		
<b>Total activo</b>	<b>67.957 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>67.957 €</b>

(\*) Se consideran 16.860 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	80.000	100.000	120.000
<b>Consumos</b> (Ingresos x 13%)	10.400	13.000	15.600
<b>Margen bruto</b> (Ingresos- Coste de los ingresos)	<b>69.600</b>	<b>87.000</b>	<b>104.400</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	80.000	100.000	120.000
CONSUMOS	10.400	13.000	15.600
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>69.600</b>	<b>87.000</b>	<b>104.400</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	4.200	4.200	4.200
Suministros, servicios y otros gastos	1.800	1.800	1.800
Otros gastos	3.600	3.600	3.600
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	56.040	56.040	56.040
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	7.350	7.350	7.350
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>75.190</b>	<b>75.190</b>	<b>75.190</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-5.590</b>	<b>11.810</b>	<b>29.210</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de tres oficiales de primera, 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 disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.