

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio**  
**NEGOCIO DE ESCAYOLISTA**

**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 una empresa de colocación de productos de escayola, actividad muy relacionada con el sector de la construcción, en concreto con el revestimiento tanto interior en techos como exterior en cornisas y molduras de edificios.

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

La actividad de escayola se encuentra regulada por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo comunes al sector de la construcción, que son de obligado cumplimiento, a continuación se presentan las referencias de las mismas:

- NBE-CPI-96. Condiciones de protección contra incendios en los edificios
- REAL DECRETO 2177/1996, de 4 de octubre, por el que se aprueba la Norma Básica de la Edificación "NBE-CPI-96. Condiciones de protección contra incendios en los edificios".
- Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios
- REAL DECRETO 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios.
- Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP-5, sobre Extintores de Incendios
- ORDEN 31 mayo 1982 Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP5 del Reglamento de Aparatos a Presión, sobre extintores de incendios.
- 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.

#### 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.
- Ordenanza General de Seguridad e Higiene el Trabajo
- ORDEN de 9 de marzo de 1971, del Mº de Trabajo.

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.
- 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.
- NTE. Revestimientos
- Normas Tecnológicas de la Edificación-NTE relativas a revestimientos: Paramentos (alicatados, chapados, enfoscados, flexibles, guarnecidos y enlucidos, ligeros, pinturas, revocos y tejidos); Suelos y escaleras (continuos, flexibles, con piezas rígidas y soleras) y Techos (continuos y de placas). Para cada uno de estos revestimientos las normas fijan los criterios de diseño, cálculo, construcción, valoración, control y mantenimiento. En cada NTE se han tenido en cuenta la normativa obligatoria y las Normas UNE.

## 1.2. Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor corresponde con el de hombres o mujeres en menor medida, de mediana edad o jóvenes, con experiencia anterior en el sector para los oficiales y sin experiencia pero con ganas de aprender para los peones.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

El mercado de la escayola está copado por la presencia destacable de autónomos o microempresas, siendo muy escasa la presencia de grandes empresas. Ello es debido al hecho de que sin grandes inversiones en herramientas y sin impedimentos administrativos, toda persona puede darse de alta y ejercer como escayolista. No existen barreras de entrada para ejercer la profesión.

La escayola no ha tenido como materia prima grandes variaciones en su composición. Sin embargo, sí hay otros materiales, como la placa de yeso laminado o el cartón-yeso, coincidentes con la escayola en cuanto a su utilidad para la elaboración de muebles (estanterías principalmente), techos y tabiquería. Son precisamente los escayolistas los que muestran una especial habilidad para el manejo de este material, que está formado de una placa de yeso que lleva un cartón en sus dos caras. No obstante, aunque algunos profesionales de la escayola han ido puntualmente realizando obras con la placa cartón yeso, la mayoría sigue trabajando la escayola, sin que ambos materiales se crucen en su actividad habitual.

Cada vez es más frecuente la utilización de tabiques y techos falsos en yeso laminado, sobre todo en oficinas y centros comerciales, aunque el consumo actual de este tipo de producto en España está por debajo de países como Francia o Estados Unidos. Como ventajas podemos mencionar su rápido montaje; la uniformidad de los materiales utilizados (con placa se pueden realizar techos, tabiques, trasdosados,...); el alto aislamiento acústico; la poca suciedad y la ausencia de escombros. Presenta sin embargo, puntos débiles: por un lado, las juntas, debido a las presiones sobre las placas, tienden a abrirse y a aparecer fisuras en toda su extensión si no se ha colocado correctamente, y por otra parte, el material de base, -el yeso-, tiene poca resistencia a los choques, de tal forma que estas zonas son delicadas y es necesario reforzarlas. Se requiere también un especial cuidado en su montaje y habilidad para hacerlo correctamente.

## 2.2. La competencia

Los competidores serán aquellas empresas que realizan los mismos trabajos y que tienen similares características de tamaño y oferta de servicios. 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.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece al cliente y el cumplimiento de los plazos de entrega. El tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

## 2.3. Clientes

Los clientes en el caso de las empresas pequeñas y autónomos se corresponden principalmente con particulares que deciden decorar o reformar su vivienda o local al objeto de colocar molduras, arcos o estanterías. Mencionar el papel protagonista que tienen los estudios de decoración para los cuales trabajan muchas de las empresas. En este sentido, sectores como el de la hostelería muestran un interés creciente por cuidar la decoración, por lo que está siendo habitual decorar en escayola restaurantes y establecimientos de bebidas y espectáculos.

Un factor importante para captar nuevos clientes es el reconocimiento del trabajo bien hecho, las recomendaciones de otros clientes o colegas, y los años de experiencia. El cliente es cada vez más exigente en cuanto al cumplimiento de plazos para finalizar la obra, la limpieza y la calidad de la obra realizada. Los clientes de este sector son de la zona de la provincia.

Los clientes de la empresa de escayola, tal y como se apuntaba anteriormente depende 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 sustitución de techos, colocación de estanterías,

arcos y otros motivos decorativos en reformas interiores en su vivienda o local, por lo que suelen ser residentes en las zonas de intermediación del local o personas que transiten por esta zona.

- *Grandes clientes.* Estos clientes son empresas o entidades que utilizan en gran medida los servicios de los escayolistas, tales como las entidades bancarias, las grandes superficies, etc. Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos según el tipo de contrato que se negocie.
- *Empresas de construcción.* Estas empresas pueden solicitar los servicios para realizar el revestimiento de los techos en obra nueva.
- *Administración pública.* A través de concursos o licitaciones.



### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

La escayola en sí continúa basándose en un proceso manual cuya materia prima sigue siendo la misma; en todo caso, la tendencia gira en torno a la incorporación de aditivos con el propósito de incidir en el tiempo de fraguado y su resistencia según las características que la obra exija.

En general, la innovación vendrá por la introducción de materiales nuevos, más flexibles, de mayor resistencia y en general más caros. Por otra parte, es ya una realidad el hecho de que algunos escayolistas hayan realizado obras en placa cartón yeso aunque no suponga su actividad diaria.

En definitiva, la innovación en este campo va más orientada hacia la diferenciación de la competencia en cuanto a la calidad de los productos que se usan y ofrecimiento de nuevas técnicas, con la consiguiente necesidad de estar al día de las nuevas técnicas de decoración en general.

Entre las actividades que experimentan expectativas de futuro se encuentra la denominada "albañilería seca", que se destina sobre todo a ejecución de obras en interior. Se trata de sistemas prefabricados de tabiques, suelos y techos que alcanza incluso procesos de construcción de mayor envergadura, tales como estructuras y aplicaciones sobre fachadas. Aporta novedades a los materiales tradicionales cubriendo así distintas necesidades. La situación actual del mercado de estos "prefabricados ligeros" es muy positiva, dado que su implantación en construcción internacional es cada vez mayor, y se espera un crecimiento espectacular aunque paulatino en el mercado nacional. Entre las razones a su todavía escasa utilización se apunta el desconocimiento de sus características técnicas, y de su correcta aplicación. Esta falta de información sobre sus utilidades y manejo conlleva consecuencias negativas, como un uso inadecuado de este material y la oposición por parte de los profesionales de construcción tradicional a su utilización.

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

La competencia general del escayolista es ejecutar los trabajos propios de colocación de elementos en escayola, garantizando el producto y respetando las normas en materia de seguridad e higiene en el trabajo.

Los escayolistas, además de preparar las superficies mediante la colocación de listones o material aislante, han de preparar las mezclas de yeso o escayola, y atender al tiempo de fraguado.

El/la profesional de la escayola, pertenece mayoritariamente al grupo de trabajadores/as por cuenta propia, siendo subcontratados/as por otras empresas. Generalmente, desarrollan su trabajo junto a uno o más ayudantes, y es también muy frecuente que ellos mismos tengan que realizar todos los trabajos, tanto los de preparación (parcheo, plastecido, lijado e impermeabilizado), como los de acabado (retoques finales).

En general su trabajo es montar todo tipo de molduras y placas de escayola en la ejecución de falsos techos o decoraciones de paramentos, repasado y remate de juntas o uniones.

En concreto, las tareas que se desarrollarán son las siguientes:

- Montar y desmontar andamios, así como los medios de protección necesarios.
- Trazar niveles y repartir los puntos de anclaje.
- Montar falso techo de escayola con plancha y plaqueta prefabricada.
- Colocar molduras de distintos tipos: cornisas, escocias, jambas, falsa viga, moldura y arcos.

#### **Proceso productivo**

Una vez que el cliente potencial realiza la demanda de servicios a la empresa, se desplaza al lugar de la obra un oficial quien realiza las mediciones y valoraciones sobre el

trabajo a realizar, posteriormente se elabora el presupuesto en función de los medios y el tiempo necesarios que se presenta al cliente, una vez aprobado por éste se inicia el trabajo.

## 4.2. Precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse 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.

## 4.3. Comunicación

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

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes, y la relación con profesionales de otros gremios.

## 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 un peón. 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 cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vaya a desarrollar:

- Escayolista: La función de estos/as profesionales consiste en la instalación y reparación de tabiques, y el enlucido de muros y techos de edificios para decorarlos con adornos de escayola. Se precisa cierta cualificación y responsabilidad a la hora de identificar los materiales y sus posibles defectos, sobre todo porque al colaborar en el acabado de obra realizan uno de los trabajos más perceptibles.
- Colocador/a de prefabricados: Es el/la profesional encargado/a de colocar la placa de yeso laminado, constituida por una placa de yeso, revestida por ambas caras de un papel especial que le confiere una serie de propiedades mecánicas, y que la hacen perfectamente manejable y versátil para ejecutar sistemas de albañilería interior. Por ello, este/a profesional deberá ser hábil en utilizar perfiles metálicos que, usados como soporte del sistema, han de quedar correctamente fijados mediante tornillos para aplicar finalmente la pasta y disimular la junta que queda entre las dos placas contiguas.

- Peón/a no cualificado/a: Sus funciones se pueden resumir básicamente en labores de asistencia a los oficiales en los distintos trabajos, para así familiarizarse con el uso de este tipo de materiales y sus herramientas.
- Gestión del negocio. Se requiere que tenga conocimientos sobre temas de gestión de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, facturación...). Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.

## HORARIOS

Los horarios dependen del tipo de trabajo que se realice, siendo el habitual el del sector de la construcción de lunes a jueves de 8 a 18 horas y los viernes de 8 a 13 librando los sábados y domingos, no obstante y según lo requiera las fechas de entrega o en el caso de reformas interiores se pueden ver modificados adecuándose a las necesidades del cliente.

## 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.

- Escayolista: En cuanto a su nivel de cualificación, existe el certificado de cualificación de escayolista de la familia profesional de edificación y obras públicas, aunque la experiencia práctica se hace esencial en la formación de estos/as profesionales. En muchos casos, estos profesionales entran en las empresas como aprendices y se forman en el día a día junto con oficiales, por lo que las ganas de aprender y la iniciativa se valoran positivamente. Hay cierta dificultad, sin embargo, para cubrir los puestos vacantes.
- Colocador/a de prefabricados: Hay déficit de profesionales experimentados en este campo, donde además de una formación teórica se necesita práctica para casar la obra sin que haya desajustes.
- Peón/a no cualificado/a: Suele ser criterio de selección importante en las empresas para este tipo de trabajo, la edad y el sexo de la persona, de ahí que el perfil se ajuste al de un hombre y joven.
- Servicios externos: En este sector es frecuente la subcontratación en áreas de gestión de la empresa, especialmente los servicios de asesoría, sobre todo las relacionadas con temas jurídicos y gestión de personal (contratación, nóminas).

Como ya se ha señalado anteriormente, en este tipo de empresas es habitual la subcontratación en las áreas contables, fiscales y laborales a asesorías.

En lo que a otro tipo de servicios se refiere, cabe mencionar el alquiler de andamios si son necesarios para llevar a cabo trabajos en un momento determinado.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

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

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

Al tratarse de un sector atomizado el desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más cercano, normalmente 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, únicamente mencionar que, si la dedicación mayor será hacia reformas interiores de particulares o locales es recomendable la ubicación en zonas donde los edificios tengan una cierta antigüedad, mientras que si la dedicación es hacia la construcción de obra nueva su ubicación es indiferente.

En lo que a los clientes de este tipo de empresas se refiere, destaca el hecho de que suele ser la propia ubicación de la empresa un factor importante para captar los clientes de la zona más próxima, por lo que éstos suelen ser de ámbito local o como mucho provincial. Otro factor importante en la captación de nuevos clientes es el boca a boca y los años de trabajo. Los clientes suelen ser particulares en el caso de las empresas más pequeñas, y en el caso de las más grandes pueden ser tanto empresas constructoras, de decoración, la Administración Pública etc.

#### 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:

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



El mobiliario necesario 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
- Tablero de herramientas

El coste por estos elemento puede rondar los 1.525 € (IVA incluido) como mínimo 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 cuyo coste es de 5.800€ más IVA.

## 6.4. Herramientas y utillaje

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

- Cuchillos.
- Llanas de albañil.
- Paletas y paletines.
- Espátulas.
- Espatulillas de escayolista.
- Gatos de apriete.
- Martillos.
- Macetas.
- Piquetas.
- Tenazas.
- Serruchos y sierras.
- Carriles.
- Metros.
- Niveles.
- Compás de punta.
- Escuadra y falsa escuadra.
- Limas y escofinas.
- Espuertas y cubos.
- Reglas y reglones.

- Escaleras.
- Borriquetas.
- Tablones.
- Mascarillas.
- Gafas de protección.

El coste global de las herramientas, utillaje y elementos de protección se encuentra en 1.780 euros más IVA.

### 6.5. 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.

### 6.6. 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 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).

### 6.6 Fondo de maniobra

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

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

Pagos Mensuales	CUANTÍA
Alquiler	350 €
Suministros	150 €
Sueldos	2.822 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	826 €
Asesoría	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	190 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>4.488 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>13.464 €</b>

## 6.7. Memoria de la inversión y listado de proveedores

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	1.315 €	210 €	1.525 €
Elemento de transporte	5.800 €	928 €	6.728 €
Uillaje	1.780 €	285 €	2.065 €
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	13.464 €	0 €	13.464 €
<b>TOTAL</b>	<b>29.691 €</b>	<b>2.484 €</b>	<b>32.175 €</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, en principio los grandes clientes y el trabajo para la construcción en obra nueva por tratarse de un mayor volumen aportará unos ingresos superiores que una reforma en un domicilio particular.

Para realizar este estudio hemos utilizado un margen anual del 85% sobre las ventas.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de mercadería:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 15% 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. Estos gastos serán de unos 60 € 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 / Instalador (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Instaladores (2)	1.465 €	458 € (**)	1.923 €
Ayudante (1)	457 €	143 € (**)	600 €
<b>TOTAL</b>	<b>2.822 €</b>	<b>826 €</b>	<b>3.648 €</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 2.280 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 190 €.

- **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	1.315 €	20 %	263 €
Elementos de transporte	5.800 €	20 %	1.160 €
Ufillaje	1.780 €	20 %	356 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>2.487 €</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 mercaderías (se ha supuesto un consumo del 15% 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	33.864 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores)	9.912 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	2.280 €
Amortización del inmovilizado material	2.487 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>56.743 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>85%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>66.756 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 66.756 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.563 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
Mobiliario y decoración	1.315 €	Fondos Ajenos	FA
Elemento transporte	5.800 €		
Herramientas y Utillaje	1.780 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	700 €		
Tesorería (*)	13.464 €		
IVA soportado	2.484 €		
<b>Total activo</b>	<b>32.175 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>32.175 €</b>

(\*) Se consideran 13.464 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ventas</b>	70.000	80.000	90.000
<b>Coste de las ventas</b> (Ventas x 15%)	10.500	12.000	13.500
<b>Margen bruto</b> (Ventas - Coste de las ventas)	<b>59.500</b>	<b>68.000</b>	<b>76.500</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	70.000	80.000	90.000
COSTE DE LAS VENTAS	10.500	12.000	13.500
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>59.500</b>	<b>68.000</b>	<b>76.500</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	2.280	2.280	2.280
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	43.776	43.776	43.776
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.487	2.487	2.487
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>56.743</b>	<b>56.743</b>	<b>56.743</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>2.757</b>	<b>11.257</b>	<b>19.757</b>

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