

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
REPARACIÓN DE PEQUEÑOS  
ELECTRODOMÉSTICOS**

**Sector de Servicios**

Datos de 2006



**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 un negocio dedicado a la reparación de pequeños electrodomésticos. La actividad de este negocio se desarrollará tanto en el taller como a domicilio.

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

La principal normativa que se debe observar para la creación de este negocio es la que se expone a continuación:

- Real Decreto 58/1988, de 29 de enero, sobre protección de los derechos del consumidor en el servicio de reparación de aparatos de uso doméstico.
- Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. Modificada por:
  - Ley 23/2003 de 10 de julio, sobre garantía de productos duraderos.
  - Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal.
  - Ley 39/2002, de 28 de octubre.
  - Ley 7/1998, de 13 de abril.
  - Ley 22/1994, de 6 de julio.
  - Sentencia 15/1989, de 26 de enero del Tribunal Constitucional.
- Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, sobre Normas Regulatoras de la Protección de Datos de Carácter Personal.
- Ley de Prevención de Riesgos Laborales, de 8 de noviembre de 1995.
- Ordenanzas municipales de actividades de los respectivos ayuntamientos.
- Ley 7/1994, de 18 de mayo, de Protección Ambiental.

- Decreto 297/1995, de 19 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Calificación Ambiental.

## 1.2. Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor se corresponde con personas de mediana edad o jóvenes, con alguna experiencia anterior en el sector y con conocimiento sobre la materia.

Será necesario que al menos una de las personas integrantes de la plantilla tenga cualificación como técnico en electrónica y experiencia en el sector para que pueda realizar las reparaciones.

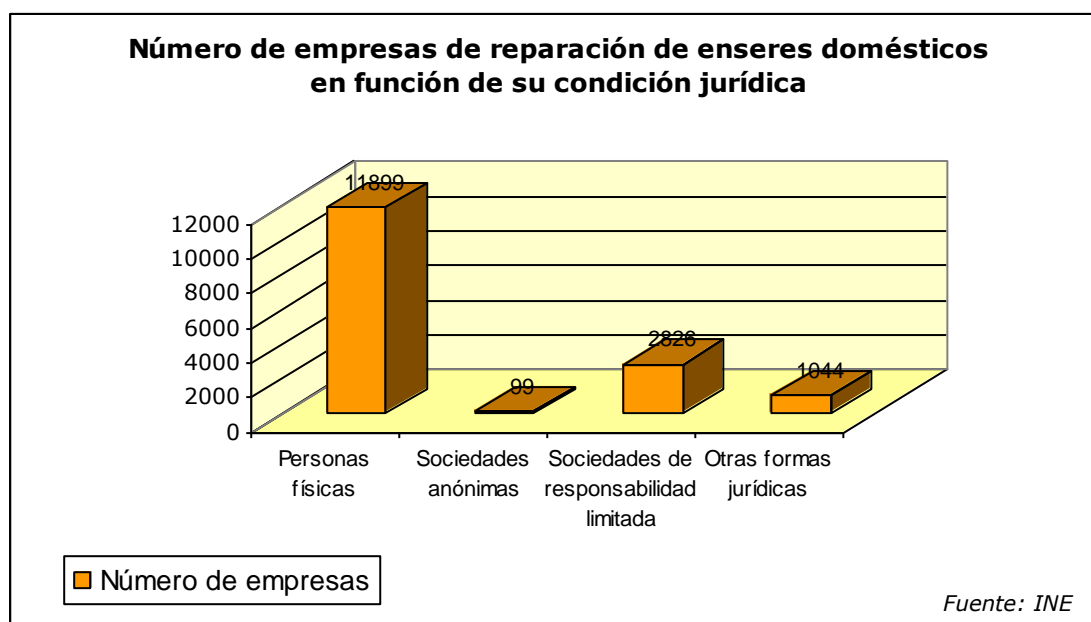
Tradicionalmente este tipo de negocios ha sido desarrollado por hombres, aunque en la actualidad se está llevando a cabo la incorporación de mujeres al sector.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 2.1. El sector

El sector de las reparaciones de enseres domésticos se encuentra actualmente muy atomizado y la dimensión de las empresas que lo forman es, generalmente, muy pequeña.

Como podemos comprobar en el gráfico que se muestra a continuación, la mayoría de las empresas que integran este sector son empresas individuales y el empresario está dado de alta como autónomo en la Seguridad Social. La segunda forma más habitual en este tipo de negocios es la de las sociedades de responsabilidad limitada. Esto es así porque lo normal es que se asocien dos personas conocidas y experimentadas en la electricidad y la reparación de aparatos y, juntas, deciden montar una empresa.



Así, casi el 70% de las empresas de reparación de electrodomésticos no tiene ningún asalariado (siendo, por tanto, la mayoría profesionales independientes), algo más del 20% tiene entre 1 y 2 empleados. El resto (en torno al 9% del total de las empresas del sector) tiene entre 3 y 500 empleados.

Como puede observarse, el sector está constituido por muchas empresas de pequeña dimensión. Ese reducido tamaño de los establecimientos le otorga, por una parte, una gran flexibilidad aunque, por otra, tiene que hacer frente a la problemática asociada a las pymes.

El análisis de la actividad sectorial desagregado por comunidades autónomas muestra a Cataluña y a Madrid como las principales áreas donde se concentran este tipo de negocios, seguidos muy de cerca de Andalucía, que según los datos del Directorio Central de Empresas para el año 2006, cuenta con un total de 2.292 empresas (un 14% del total de las empresas que conforman el sector nacional).

CCAA	Nº de empresas
Andalucía	2.292
Aragón	390
Asturias (Principado de)	483
Baleares (Illes)	354
Canarias	674
Cantabria	241
Castilla y León	845
Castilla-La Mancha	541
Cataluña	2.833
Comunidad Valenciana	1.542
Extremadura	278
Galicia	1.021
Madrid (Comunidad de)	2.420
Murcia (Región de)	351
Navarra (Comunidad Foral de)	214
País Vasco	1.263
La Rioja	88
Ceuta y Melilla	38
<b>Total nacional</b>	<b>15.868</b>

Fuente: INE 2006

Aunque la cuota de mercado hay que repartirla entre gran cantidad de empresas pequeñas que existen, se da una situación competitiva lejos del monopolio que tanto daño puede hacer en un sector tan fragmentado como éste.

## 2.2. La competencia

Este negocio puede encontrarse con los siguientes tipos de competidores principales:

- **Otros talleres de reparación de pequeños electrodomésticos.** Realizan servicios similares al nuestro. Son empresas que ya están asentadas en la zona y suelen tener una clientela fiel.
- **Talleres de reparación y venta de electrodomésticos.** Muchos comercios se dedican a la venta, instalación y mantenimiento de electrodomésticos de todas las clases (pequeño, de gama marrón, etc.).
- **Servicios de asistencia técnica oficiales de marca.** Estos servicios están facultados para reparar los artículos de la marca y gama que representen, con independencia del lugar de adquisición. Para ello es necesario que posean una autorización escrita del fabricante, o de su representante legal en España, de esta manera pueden ostentar en su local dicho distintivo.
- **Tiendas de electrónica.** Muchas de estas tiendas ofrecen aparte de la venta de productos y componentes electrónicos, la reparación de ciertos aparatos.
- **Hipermercados o tiendas especializadas.** Estos actúan, no como competidor, sino como producto sustitutivo, puesto que en su oferta integran aparatos de uso doméstico cada vez más asequibles, por lo que es frecuente que el cliente decida comprar un nuevo producto en vez de arreglar el antiguo.

## 2.3. Clientes

Los clientes de este negocio estarán constituidos por:

- *Clientes particulares que solicitan los servicios de la empresa.* Estos clientes acuden por dos motivos: algunos por cercanía y otros por recomendación de familiares, vecinos y amigos.

Cuando la empresa logra realizar los trabajos con un alto nivel de calidad (cubre las expectativas del cliente); es fácil crecer y atraer a público que resida a una distancia superior, con lo que el área de mercado crece.

- *Empresas o comercios cercanos.* La cercanía es muy importante, no sólo para los clientes particulares, sino también para los comercios que requieren de los servicios técnicos de reparación para pequeños aparatos. Por ejemplo: Peluquería, lavandería, etc.
- *Clientes profesionales.* Profesionales independientes del sector pueden también acercarse al taller de reparaciones para hacer alguna consulta o adquirir alguna pieza. Sin embargo, esto no es lo habitual aunque no hay que cerrar las puertas a este segmento de mercado.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

En cuanto a las líneas estratégicas que puede seguir este negocio, habrá que tener en cuenta los siguientes aspectos:

▪ **Especialización o ampliación del surtido.**

Con respecto a los aparatos electrodomésticos podemos encontrar diferentes líneas:

- *Pequeños aparatos:* tostadora, freidora, secador, etc.
- *Línea blanca:* lavadora, frigorífico, lavavajillas, cocinas, etc.
- *Línea marrón:* televisor, vídeo, DVD, equipos de sonido, videocámaras, etc.

El negocio puede elegir entre centrarse en una o dos de las líneas anteriormente mencionadas o bien abarcarlas todas. El negocio que se presenta en este proyecto se va a especializar en la reparación de pequeños aparatos y, además, en artículos correspondiente a la línea blanca, postergando la línea marrón a una ampliación futura del negocio.

▪ **Calidad.**

En este tipo de negocio, el principal aspecto que buscan los clientes es la calidad. Calidad significa cubrir las expectativas del cliente. Estos aspectos podríamos resumirlos en los siguientes:

- Cumplir los plazos de entrega.
- En caso de necesitar sustituir piezas o componentes, es importante que éstos sean nuevos y de calidad.
- La cuidada atención al cliente, el asesoramiento profesional y una adecuada relación calidad-precio logran que el negocio adquiera con el paso del tiempo gran prestigio en su mercado.



- **Acuerdos comerciales con otras empresas y profesionales.**

Como se comentó anteriormente, un segmento de los clientes de este tipo de negocios está constituido por comercios cercanos. Es recomendable que se ofrezca a estos clientes, que pueden ser muy rentables, descuentos u otras actividades promocionales con el fin de fidelizarlos.

- **Servicio Técnico Oficial de Marca.**

Una opción muy interesante es la de conseguir la autorización expresa de los fabricantes (o sus representantes legales en España) de los productos de las marcas que más se venden, con el fin de atraer a un mayor público e incrementar los ingresos.

- **Valoración del cliente.**

Todo lo que tenga que ver con prestación de servicios de este tipo se relaciona íntimamente con qué es lo que el cliente valora en mayor medida. En este caso, los clientes valoran lo siguiente:

- Cercanía a su domicilio.
- Rapidez del servicio.
- Eficacia y garantía.
- Economicidad.
- Claridad en el presupuesto.

Además de todo lo anterior, el servicio deberá de contar con:

- Horarios flexibles.
- Atención profesional y personalizada.
- Servicio post-venta (averías dentro o fuera de la cobertura de la garantía). Sería muy valorado por los clientes que ofreciéramos para las reparaciones más de los tres meses mínimos de garantía.

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

Este proyecto se centra concretamente en la reparación de pequeños aparatos electrodomésticos, entre los cuales pueden encontrarse los siguientes:

- Planchas
- Batidoras
- Tostadores
- Freidoras
- Secadores
- Grills
- Exprimidores
- Depiladoras
- Aspiradores
- Cafeteras
- Etc.

Además se ofrece el mantenimiento y la reparación de artículos incluidos en la línea blanca. En un momento posterior podría valorarse ampliar las actividades a los artículos incluidos en la línea marrón.

El desarrollo del servicio puede hacerse, bien en el propio taller (que es lo más habitual para el caso de aparatos pequeños), bien a domicilio, en el cuál se cobrarían los gastos por desplazamiento.

Por otra parte, también existe la posibilidad de vender componentes o piezas para profesionales o aficionados que quieran intentar realizar la reparación por ellos mismos.

Es fundamental contar con componentes y piezas de calidad, lo cual, además de incrementar la satisfacción del cliente, nos ahorraría costes en el período de garantía.

## 4.2. Precios

En este tipo de negocios, por ley, se debe ofrecer al cliente un presupuesto no más tarde de cinco días desde que lo solicitó. Este documento será válido durante 30 días desde que se entrega. El presupuesto no tiene coste en caso de que el cliente lo acepte; si lo rechaza, el coste que como máximo le corresponde es el correspondiente a 15 minutos del valor de la hora de mano de obra. El presupuesto debe mostrar lo siguiente:

- Nombre, domicilio y número de identificación fiscal del servicio de asistencia técnica o taller de reparación.
- Nombre y domicilio del cliente.
- Marca, modelo y número de serie del aparato.
- Motivo de la reparación.
- Diagnóstico de la avería.
- Pagos a satisfacer por la prestación del servicio o servicios requeridos, referencia genérica a las piezas de repuesto a utilizar, o cualquier otro concepto.
- Fecha y firma de persona responsable del negocio.
- Fecha prevista de entrega del aparato ya reparado, o en su caso, la fecha de la reparación cuando esta se vaya a realizar en el domicilio del cliente.
- Espacio reservado para la fecha y la firma de aceptación por el cliente.
- Tiempo de validez del presupuesto.

Los gastos de desplazamiento serán abonados por el usuario, pero sólo pueden cobrarse una vez aunque sean necesarios. La garantía mínima es de tres meses.

La hora de trabajo suele oscilar en el mercado entre los 20 € y los 35 €. Así mismo, las tarifas suelen variar en función de que sean o no días laborables y del horario en el que se

efectúen las reparaciones. A continuación se muestra una tabla orientativa con los precios medios del mercado:

	Coste mano de obra/hr	Coste desplazamiento(*)
LABORABLES	23,25 €	0 €
SÁBADOS	23,25 €	12 €
FESTIVOS/URGENCIAS	34,40 €	24,25 €

(\*) Los costes por desplazamientos mostrados en la tabla sólo se consideran para dentro de la localidad donde se ubique el negocio. Para los desplazamientos fuera de la localidad, el coste que se suele imputar es a razón de 1€ por kilómetro.

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un producto de calidad a precios competitivos. Es muy importante tener en cuenta esto, pues si los precios de la reparación son muy elevados, el cliente puede preferir la compra de un nuevo producto.

### 4.3. Comunicación

Pueden utilizarse diversos medios publicitar el negocio: prensa, radio, directorios de empresa..., aunque lo habitual al iniciar la actividad es realizar **mailing o buzoneo** y crear para ello un folleto con los artículos más atractivos.

También resulta muy interesante diseñar una **página Web** del negocio donde se incluya la lista de productos que se pueden reparar así como los precios. También es bueno ofrecer la posibilidad de realizar consultas *on-line*.

Pese a las acciones anteriores, la mejor propaganda es el **"boca a boca"**. Si se trabaja con calidad y con precios ajustados, se atraerá a nuevos clientes. Por ello, cuando un cliente queda satisfecho, se le deben dar tarjetas de empresa para que recomiende el servicio entre aquellos conocidos y familiares que conozca y puedan tener necesidad de utilizar nuestros servicios.

Otra forma de atraer a la clientela hacia nuestro local y no al de los competidores es ofreciendo **presupuesto sin compromiso**, es decir, presupuesto sin coste ni aún rechazándolo el cliente.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

En este tipo de negocio se precisa de, al menos, dos personas para poder dar un mínimo de atención al público (servicios, instalación, presupuestos, etc.) y llevar una gestión administrativa adecuada.

Es conveniente que la persona encargada de la gestión sea el emprendedor, para lo que deberá darse de alta en el Régimen de la Seguridad Social como autónomo.

También es necesario que, al menos una de las dos personas, posea permiso de conducción para los casos en los que se deba hacer la reparación de un producto en el domicilio particular.

Es importante que el personal posea la formación adecuada para encargarse de la asistencia técnica. En este caso, el perfil profesional se corresponde con personas que hayan cursado Formación Profesional en Electrónica y/o Electricidad (la normativa que debe cumplir esta formación se encuentra en el RD 10/1996 por el que se establece el título de Técnico en Equipos Electrónicos de Consumo o bien en el Decreto 375/1996, de 29 de julio, entre otros).

#### HORARIOS

Los horarios de trabajo dependen del tipo de trabajo que se realice, siendo el habitual en el sector de talleres y servicios de asistencia técnica el mismo que el de los comercios minoristas: de lunes a viernes de 10,00 a 21,00 horas y sábados de 10,00 a 14,00, librando los domingos y festivos. Las reparaciones a domicilios suelen tener horarios más flexibles aunque también precios más elevados.

## 5.2. Formación

En un negocio de este tipo es muy importante tanto la formación teórica como la práctica relativa al sector electrónico, es decir, es imprescindible un buen conocimiento de los productos y componentes que se comercializan en el establecimiento además de una esmerada atención al cliente.

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: para la obtención de los títulos de Técnico en Equipos Electrónicos de Consumo y otros relacionados.
- Centros de Formación Profesional Ocupacional: existen numerosos cursos sobre la materia, como Auxiliar de montajes electrónicos, Electrónico de mantenimiento procesos automatizados, etc.
- Otros centros y academias que imparten cursos sobre la materia.

En todos estos centros se ofrece la posibilidad de aprender el oficio y también pueden servir de reciclaje para los trabajadores en activo.

## 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

La ubicación del local no será tan importante en este negocio. Para lograr un buen volumen de negocio, puede ser conveniente situar el local en núcleos residenciales.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de negocio es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 50 m<sup>2</sup> dividida de la siguiente manera:

- **Recepción a clientes:** Donde se atiende a la clientela y se hace una primera valoración del problema a reparar, con una superficie de 15 m<sup>2</sup>.
- **Taller/Almacén:** Donde se realizan las reparaciones de los aparatos y/ la sustitución de piezas y componentes. En la misma zona habrá estanterías para almacenar aquellos componentes o piezas de mayor rotación. Tendrá una superficie aproximada de 30 m<sup>2</sup>.
- **Aseos y zona de vestuario:** con una superficie de 5 m<sup>2</sup>.

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. Además, es muy importante que se expongan las siguientes leyendas:

- «Todo usuario tiene derecho a presupuesto previo escrito de las reparaciones o servicios que solicite».
- «Todas las reparaciones estarán garantizadas por tres meses».

- «El usuario quedará obligado al pago por la elaboración del presupuesto sólo cuando, habiéndolo solicitado, no fuera aceptado».
- «Este establecimiento dispone de "Hojas de reclamaciones" a disposición del usuario que las solicite. Las posibles reclamaciones deberán efectuarse ante las autoridades competentes en materia de consumo».

También se deben exhibir de forma clara la tarifa de precios y el horario.

#### 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 15.080,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.



## 6.2. Mobiliario y decoración

Es fundamental conseguir la máxima funcionalidad en la distribución del mobiliario reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan apariencia de modernidad y actualidad acorde con la imagen que queremos para el negocio.

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

- Mostrador.
- Estanterías metálicas y mesa de trabajo. También se pueden adquirir cajones de plástico para almacenar los componentes.
- Taburete.

El coste por estos elementos puede rondar los 3.480,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

## 6.3. Herramientas y utillaje

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

- Herramientas y utillaje como, por ejemplo, martillos, grapadora neumática, destornilladores neumáticos y manuales, limas, tenazas, llaves, metros, nivel, reglas...
- Elementos de protección: En el desarrollo del trabajo se utilizarán los medios necesarios de seguridad y salud laboral y se observarán las normas legales al respecto.

El coste global de las herramientas, utillaje y elementos de protección se ha estimado en 928,00 € (IVA incluido).

#### 6.4. Elemento de transporte

Será necesaria la adquisición de un vehículo para desplazarse a los domicilios así como para el transporte del producto a reparar o reparado.

En este proyecto, para no elevar demasiado la inversión inicial, se propondrá la compra de un vehículo de segunda mano. Como la reparación es de pequeños aparatos, no se requiere un vehículo de grandes dimensiones. Se estima un coste por este concepto de 6.728,00 € (IVA incluido).

#### 6.5. Adquisición del stock inicial

Habrá que dotar al taller de una primera compra de aquellos componentes que más habitualmente se estropean en los productos que reparamos.

El coste de esta compra será el que se muestra en el cuadro siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE COMPONENTES	300,00 €	48,00 €	348,00 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	100,00 €	16,00 €	116,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>400,00 €</b>	<b>64,00 €</b>	<b>464,00 €</b>

## 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, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

## 6.7. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Gastos de constitución y puesta en marcha.
- 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 1.798,00 € (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 1.100,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

## 6.8. Fondo de maniobra

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

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

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	638,00 €
Suministros	139,20 €
Sueldos	2.250,00 €
S.S. trabajador	247,50 €
Asesoría	104,40 €
Publicidad	104,40 €
Otros gastos	116,00 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>3.599,50 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>10.798,50 €</b>

## 6.8. 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	13.000,00 €	2.080,00 €	15.080,00 €
Mobiliario y decoración	3.000,00 €	480,00 €	3.480,00 €
Herramientas	800,00 €	128,00 €	928,00 €
Elemento de transporte	6.000,00 €	960,00 €	6.960,00 €
Stock inicial de componentes	400,00 €	64,00 €	464,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00 €	248,00 €	1.798,00 €
Fianzas	1.100,00 €	0,00 €	1.100,00 €
Fondo de maniobra	10.798,50 €	0,00 €	10.798,50 €
<b>TOTAL</b>	<b>38.298,50 €</b>	<b>4.224,00 €</b>	<b>42.522,50 €</b>

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

La facturación media de este tipo de empresas va a venir condicionado por el número de encargos que tenga. En función de estos encargos se puede establecer una carga de trabajo; es decir, el número de horas que se pueden facturar.

Los costes variables están integrados en este sector, básicamente, por el consumo de componentes y piezas de repuesto (en los casos en los que son necesarios) y el gasto en combustible derivado de los desplazamientos. Estos costes variables se estiman como media en un 35% de los ingresos, correspondiente por tanto a un margen medio anual sobre ingresos del 65%.

### 7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

Los costes variables se han estimado en un 35% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 50 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 550,00 €.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: Luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 120,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado la creación de dos puestos de trabajo. El emprendedor será el gerente del negocio y además se contratará a un ayudante.

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)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
Ayudante	750,00 €	247,50 € (**)	997,50 €
<b>TOTAL</b>	<b>2.250,00 €</b>	<b>247,50 €</b>	<b>2.497,50 €</b>

(\*) 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 completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 1.200,00 € por lo que su cuantía mensual será de 100,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	13.000,00 €	10 %	1.300,00 €
Mobiliario y decoración	3.000,00 €	20 %	600,00 €
Elemento de transporte	6.000,00 €	20 %	1.200,00 €
Herramientas	800,00 €	20 %	160,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>3.672,50 €</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	1.550,00 €	33,3 %	516,67 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>516,67 €</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 los servicios de reparación.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables anteriormente descritos (se ha supuesto un coste variable del 35% de los ingresos) y la suma de: Alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, tributos y seguros, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	6.600,00 €
Suministros	1.440,00 €
Sueldos	27.000,00 €
S.S. trabajadores	2.970,00 €
Asesoría	1.080,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otro gastos	1.200,00 €
Amortización del inmovilizado material	3.672,50 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>45.559,17 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ingresos</b>	<b>65%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>70.091,03 €</b>

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

Esto supondría una facturación anual de 70.091,03 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.840,92 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	13.000,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	3.000,00 €	Fondos Ajenos	FA
Elemento Transporte	6.000,00 €		
Herramientas	800,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	1.100,00 €		
Stock inicial	400,00 €		
Tesorería (*)	10.798,50 €		
IVA soportado	4.224,00 €		
<b>Total activo</b>	<b>42.522,50 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>42.522,50 €</b>

(\*) Se consideran 10.798,50 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	60.000,00	80.000,00	100.000,00
<b>Costes variables</b> (Ingresos x 35%)	21.000,00	28.000,00	35.000,00
<b>Margen bruto</b> (Ingresos - Costes variables)	<b>39.000,00</b>	<b>52.000,00</b>	<b>65.000,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	60.000,00	80.000,00	100.000,00
COSTES VARIABLES	21.000,00	28.000,00	35.000,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>39.000,00</b>	<b>52.000,00</b>	<b>65.000,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.440,00	1.440,00	1.440,00
Otros gastos	1.200,00	1.200,00	1.200,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	29.970,00	29.970,00	29.970,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080,00	1.080,00	1.080,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.080,00	1.080,00	1.080,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	3.672,50	3.672,50	3.672,50
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>45.559,17</b>	<b>45.559,17</b>	<b>45.559,17</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>- 6.559,17</b>	<b>6.440,83</b>	<b>19.440,83</b>

(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 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.