

300 planes de negocio

Plan de negocio
SERVICIO DE JARDINERÍA

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 servicios de jardinería, y otras actividades de los servicios relacionados con las mismas, donde se incluyen el diseño, construcción, mantenimiento y reconstrucción de espacios verdes, parques y jardines.

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

La actividad de jardinería se encuentra regulada por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo muchas de ellas comunes al resto de actividades industriales, que son de obligado cumplimiento, a continuación se presentan las referencias de las mismas:

- **Ley de Prevención de Riesgos Laborales**, de 8 de noviembre de 1995 (BOE10-11-1995).
- Modificación Ley 50/1998, de 30 de diciembre (BOE31-12-1998). **Modificación Ley 39/1999**, de 5 de noviembre (BOE6-11-1999).
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el **Reglamento de los Servicios de Prevención** (BOE de 31-1-1997).
- **Modificación por Real Decreto 780/1998**, de 30 de abril (BOE de 1-5-1998)
- Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, sobre **disposiciones mínimas de señalización de seguridad y salud en el trabajo** (BOE 23-4-1997).
- 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** (BOE23-4-1997).
- 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** (BOE23-4-1997).

- 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** (BOE23-4-1997).
- Real Decreto 773/1997, de 30 de mayo, sobre **disposiciones mínimas de Seguridad relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual** (BOE12-6-1997).
- 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** (BOE7-8-1997).
- Real Decreto 216/1999, de 5 de febrero, sobre **disposiciones mínimas de seguridad y salud en el trabajo en el ámbito de las empresas de trabajo temporal** (BOE24-2-1999).-
- Real Decreto 374/2001, de 6 de abril, sobre **la protección de la seguridad y salud de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo** (BOE1-5-2001)-
- 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** (BOE21-6-2001).-

Numerosas disposiciones de diverso rango normativo, reguladoras de la protección de la seguridad y salud de los trabajadores frente a los riesgos específicos y aplicables con carácter general a todos los sectores de actividad, entre las que se encuentran:

- Real Decreto 1.316/89, de 27 de octubre, sobre protección de los trabajadores frente a los riesgos derivados de la exposición al ruido durante el trabajo (BOE de 2-11-1989)
- Real Decreto 1.495/86, de 26 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad en las máquinas (BOE21-7-1986, modificado por Real Decreto 830/1991, BOE31-5-91). Y Real Decreto 1.435/1992, de 27 de noviembre (BOE11-12-1992, modificado por Real Decreto 56/1995, BOE8-2-1995)

- Real Decreto 363/1995, de 10 de marzo, sobre notificación sustancias nuevas y clasificación, envasado y etiquetado de sustancias peligrosas, cuya última modificación viene dada por la Orden del Ministerio de la Presidencia de fecha 5 de abril de 2001, publicada en el BOE de 19 de abril de 2001
- Real Decreto 379/2001, de 6 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de almacenamiento de productos químicos y sus instrucciones técnicas complementarias (BOE10-05-2001).
- Real Decreto 786/2001, de 6 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad contra Incendios en los establecimientos industriales.

Como marco jurídico general, esta normativa es aplicable a todas las actividades empresariales necesarias para el desarrollo productivo, independientemente del objeto social empresarial. A dicha normativa general habría que añadir las normas UNE de aplicación voluntaria, tanto las referidas a prevención de riesgos, como a medio ambiente y calidad. Además, en este tipo de empresas de jardinería existe una relación de Normas Tecnológicas de Jardinería y Paisajismo – NTJ.

1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto resulta idóneo para personas de mediana edad con experiencia anterior en el sector para los oficiales; y para personas jóvenes sin experiencia pero con ganas de aprender para los ayudantes.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Los servicios de jardinería tradicionalmente se han asociado a servicios públicos en el cuidado de parques, jardines y ornamentación de vías públicas, o en el ámbito privado en grandes residencias de propietarios con gran poder adquisitivo.

Esta situación se ve modificada por la aplicación de diferentes teorías urbanísticas (espacios verdes alrededor o integrados en edificios, viviendas adosadas en las periferias de las grandes ciudades, etc.).

Esta realidad, junto con el auge de las valoraciones positivas en torno al medio ambiente y lo ecológico debido al creciente interés por el desarrollo sostenible y el impacto ambiental, hacen que tomen relevancia los servicios relacionados con la jardinería y los espacios verdes.

En la actualidad el mercado presenta tres grandes líneas de trabajo, la primera relacionada con el interiorismo, la segunda con jardines de tamaño pequeño o mediano y la tercera con grandes zonas verdes.

Respecto al número de empresas que operan en el sector, destaca el hecho de ser un sector que se encuentra atomizado con un alto número de autónomos y algunas empresas de tamaño pequeño.

Es un sector con un alto grado de estacionalidad debido a que gran parte de los servicios que se prestan están asociados a momentos concretos del año que se repiten cíclicamente, tan solo los trabajos de mantenimiento en interiores presentan una continuidad a lo largo de todo el año.

2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia, hay que distinguir principalmente tres grupos:

- Competidores que realizan los mismos 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 constructoras que incluyen servicios de jardinería en su oferta. Algunas empresas constructoras incorporan estos servicios dentro de su amplia oferta, llegando a ser competencia directa a las empresas de jardinería.
- Profesionales jardineros que están establecidos individualmente, son autónomos, y que tienen como clientes a comunidades de vecinos o particulares.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece al cliente, el precio y el cumplimiento de los plazos. 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 servicios de jardinería pueden 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 el diseño, construcción, mantenimiento y reconstrucción (replanteo) del jardín de su vivienda principal o de su segunda residencia. También pueden realizar demandas de jardinería interior, aunque en menor medida.
- *Grandes clientes.* Estos clientes son empresas o entidades que utilizan en gran medida los servicios de jardinería, como grandes almacenes, entidades bancarias, empresas con grandes oficinas, empresas constructoras de obra nueva, cadenas de restaurantes, etc. tanto para su ornamentación en espacios interiores, como para los espacios exteriores. 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.
- *Colectivos tales como comunidades de propietarios, urbanizaciones, centros comerciales, colegios, residencias, etc.* Este tipo de cliente solicita básicamente un servicio de mantenimiento continuo, por lo que se suelen hacer contratos de servicios, siendo 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 anuales.
- *Clubes deportivos.* Estas entidades necesitan de un mantenimiento continuo de sus instalaciones, tanto por sus dimensiones como por el servicio que demandan son unos clientes importantes a nivel de facturación como de garantía de ingresos en el periodo de duración del contrato.
- *Administración pública.* A través de concursos o licitaciones.

Un factor importante para captar nuevos clientes es el reconocimiento del trabajo bien hecho, las recomendaciones de otros clientes, y los años de experiencia. El cliente es cada vez más exigente en cuanto a la relación calidad/precio del servicio. Los clientes de este sector son de la zona o de la provincia.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las principales líneas estratégicas se deben establecer en la diferenciación a través de la innovación de técnicas y tecnologías de vanguardia en el sector. La innovación en este tipo de empresas se aplica a diferentes vías, tales como estar actualizado en el diseño de jardines, conocer las nuevas plantas y los nuevos materiales que aparecen en el mercado, invertir en maquinaria y la aplicación de las nuevas tecnologías.

Las nuevas tecnologías deberán estar presentes en el desarrollo de los trabajos, especialmente en:

- Aplicación de análisis de suelo para averiguar las necesidades nutritivas.
- La informática como medio para la determinación del análisis foliar y del agua.
- La práctica del riego localizado. Técnicas de fertirrigación. Automatización.
- Nuevas máquinas para la siega del césped y conservación del mismo.
- Técnicas y medios para la poda y protección de los cortes.
- Multiplicación "in vitro".
- Nuevas formas de injerto.
- Substratos para cultivos.
- Lucha integrada contra plagas y enfermedades (incluyendo lucha biológica).
- Prácticas.
- Automatización de riegos.

El conocimiento de los productos novedosos existentes en el mercado de plaguicidas, abonos y productos fitosanitarios, es un valor diferencial respecto a la competencia. Algunos de éstos pueden ser:

- Productos colorantes de hierba (céspedes).

- Productos promotores de enraizamiento retardantes del crecimiento
- Etc.

En la actualidad los sistemas de riego programables, abren una nueva vía de negocio a las empresas que realicen su instalación y mantenimiento.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Desarrollo de las actividades

Los principales servicios que realiza una empresa de jardinería se resumen en:

- Diseño de jardines.
- Construcción y Mantenimiento.
- Reformas de jardines, resultado de la capa de origen orgánico aparecida en el transcurso de los años.

Estos servicios conlleva desarrollar y ejecutar de forma racional los procesos de fertilización, poda, riego, fumigación, preparación del suelo y sustratos, fertirrigación y control fitosanitario de las plantas; asimismo, realizar los procesos de mantenimiento y comercio de las plantas vivas ornamentales y flores destinadas a jardines, terrazas e interiores, y realizar la venta de elementos decorativos e invernaderos para jardines, material de riego, materias primas y otros productos empleados en el mantenimiento y cuidado de plantas de interior, jardines y pequeñas huertas familiares.

En la prestación de servicios, es fundamental además de la calidad del servicio prestado la relación con el cliente, que se sienta partícipe y escuchado en el diseño de la ornamentación, así como que se tengan en cuenta sus gustos y opiniones.

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 el cumplimiento de plazos, la puntualidad en el mantenimiento, la corrección en el trato y la comunicación asesorando en todo momento y explicando las posibles alternativas con sus ventajas e inconvenientes.

4.2. Precios

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.

Por ello, la fijación de precios va a estar orientada, no sólo en función del tipo y calidad de los servicios que se ofrezcan, sino también habrá que considerar los precios de la competencia.

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.-, ...).

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.

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. En este caso se ha supuesto que la plantilla inicial estará compuesta por cuatro persona: tres profesionales y un ayudante.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vaya a desarrollar, siendo los más usuales los siguientes:

- Paisajista: No es un perfil solicitado en todas las empresas de jardinería, sólo en aquellas que realizan un servicio integral y ofrecen diseño, tanto en espacios interiores como exteriores.
- Jardinero: Realiza las operaciones de implantación, conservación y mejora de jardines, en condiciones de seguridad e higiene y conservando el medio natural.
- Operario de viveros y jardines: Realiza operaciones básicas relacionadas con la producción de planta (reproducción, cultivo, cuidado,...), trabajando al aire libre o en invernaderos y colabora, a su nivel, en la instalación y el mantenimiento de jardines y parques según un plan previamente establecido, utilizando herramientas y maquinaria sencilla, cumpliendo las normas de Seguridad e Higiene y medioambientales.

Al tratarse de un sector donde se dan puntas de trabajo acusadas, se recurre a la contratación por obra o servicio en muchas ocasiones, recurriendo a personal que ha trabajado en ocasiones en su empresa o bien a autónomos.

Según el tipo de trabajo que se realice, en ocasiones se tiene que contar con albañiles para que realicen algunas tareas.

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.

- Paisajista: El perfil corresponde con un titulado superior en Arquitectura o Ingeniero Agrónomo que posteriormente a cursado un post-grado en paisajismo.
- Jardinero: Pertenece al área de competencias de actividades Agropecuarias, subárea agraria con un nivel de cualificación 2. El perfil es el de una persona como mínimo con graduado escolar y con experiencia o formación previa en el tema.
- Operario de viveros y jardines: Pertenece al área de competencias de actividades Agropecuarias, subárea agraria con un nivel de cualificación 1. El perfil es el de una persona con graduado escolar y sin experiencia o formación previa en el tema.

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.

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 65m² dividida de la siguiente manera:

- Oficina: con una superficie de 10 m², donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- Almacén: donde se guardarán la maquinaria y herramienta, los distintos materiales de consumo, y las plantas hasta su colocación. Su superficie será de 50 m², distribuido en 35 m² de almacén para plantas y herramientas y 15 m² de almacén para plaguicidas y productos químicos (suficientemente oreado).
- Aseos higiénicos-sanitarios: con una superficie de 5 m².

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 6.025 € (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 elemento puede rondar los 2.088 € (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 de maquinaria y útiles básica, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los diferentes trabajos se irán adquiriendo otras más específicas.

Para trabajo especiales, el equipamiento podrá ser alquilado para la ocasión pues puede resultar más rentable alquilar la maquinaria para la ocasión que comprarla (ha de ser muy grande el volumen de trabajo para amortizar la compra de este equipamiento).

EQUIPAMIENTO	HERRAMIENTAS Y ÚTILES
<ul style="list-style-type: none"> - 1 Motocultor de dos ruedas de 10-12 CV. de potencia con rotovator. - 1 Equipo de tratamiento fitosanitario - 1 Equipo de riego móvil. - 1 Equipo de riego localizado (no es imprescindible, aunque se puede usar). - 1 Entutoradora. - 1 Pulverizador de mochila, presión previa 10-12 l. - 2 Tijeras neumáticas - 2 Carretillas metálicas - 2 Motosierras - 1 Balanza de precisión. - 1 Balanza hasta 5 Kg y apreciación del gramo. - 1 Lupa binocular de 50-60 aumentos. - 1 Cortabordes (Desbrozadora) - 1 Recortasetos - 1 Cortacesped - Sembradora manual de precisión. - Abonadora manual (si son muchos los jardines a mantener). 	<ul style="list-style-type: none"> - Juego de herramientas. - Tensiómetro. - Palas y azadas. - Rastrillos y escobas. - Tijeras de podar. - Serrucho - Escarificador - Navajas. - Regaderas y juego de mangueras. - Guantes - Mascarillas - Pantallas protectoras de la cara - Gafas - Arneses y cuerdas - Botas - Trajes buzos de papel.
TOTAL = 6.380 € (IVA incluido)	

6.5. Adquisición de materiales de consumo

No es imprescindible realizar una compra excesiva de productos inicialmente, ya que se compraran según el tipo de trabajo los que sean necesarios para desarrollarlo. Sería importante tener un acuerdo de suministro con algún invernadero para conseguir precios favorables. No obstante, se debería tener un mínimo de materiales de consumo, tales como:

- Semillas, bulbos y plantas ornamentales.
- Substratos.
- Macetas y jardineras, contenedores y bandejas.
- Elementos artificiales para jardinería.

- Tutores, fertilizantes, productos herbicidas y fitosanitarios. Solo hará falta tener siempre una reserva de algunos fertilizantes y productos fitosanitarios de empleo muy frecuentes en labores de mantenimiento.
- Repuestos, etc.

Con el coste mínimo para empezar sería de unos con 174 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 1.300 € (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	650 €
Suministros	125 €
Sueldos	2.822 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	826 €
Servicios externos (Asesoría)	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	150 €
Total Pagos en un mes	4.723 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	14.169 €

6.8. 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	5.194 €	831 €	6.025 €
Mobiliario y decoración	1.800 €	288 €	2.088 €
Elemento de transporte	5.800 €	928 €	6.728 €
Equipamiento, herramientas y útiles	5.500 €	880 €	6.380 €
Adquisición de materiales	150 €	24 €	174 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	1.300€	0 €	1.300 €
Fondo de maniobra	14.169 €	0 €	14.169 €
TOTAL	36.213 €	3.319 €	39.532 €

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. Según estimaciones del sector, para un establecimiento de este tipo, el margen medio suele ser del 82% sobre las ventas.

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 18% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 65 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 650 €.

- **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 125 € 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 tres profesionales siendo uno de ellos el emprendedor, 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 / oficial de 1º (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Oficial de 1º (2)	1.465 €	458 € (**)	1.923 €
Ayudante (1)	457 €	143 € (**)	600 €
TOTAL	2.822 €	826 €	3.648 €

(*) 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 (*)	5.194 €	10 %	519 €
Mobiliario y decoración	1.800 €	20 %	360 €

Elemento de transporte	5.800 €	20%	1.160 €
Equipamiento y herramientas	5.500 €	10%	1.100 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
TOTAL ANUAL			3.414 €

(*) 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 €
TOTAL ANUAL			400 €

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 18% 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	7.800 €
Suministros	1.500 €
Sueldos	33.864 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores)	9.912 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	1.800 €
Amortización del inmovilizado material	3.414€
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	60.490 €
Margen bruto medio sobre ventas	82%
Umbral de rentabilidad	73.768€

Esto supondría una facturación anual de 73.768 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 6.147 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	5.194 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y herramientas	5.500 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.800 €		
Elemento Transporte	5.800 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	1.300 €		
Materiales	150 €		
Tesorería (*)	14.169 €		
IVA soportado	3.319 €		
Total activo	39.532 €	Total pasivo	39.532 €

(*) Se consideran 14.169 € 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
Ingresos	60.000	80.000	100.000
Consumos (Ingresos x 18%)	10.800	14.400	18.000
Margen bruto (Ingresos- Coste de los ingresos)	49.200	65.600	82.000

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	60.000	80.000	100.000
CONSUMOS	10.800	14.400	18.000
MARGEN BRUTO	49.200	65.600	82.000
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	7.800	7.800	7.800
Suministros, servicios y otros gastos	1.500	1.500	1.500
Otros gastos	1.800	1.800	1.800
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	3.414	3.414	3.414
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	60.490	60.490	60.490
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 11.290	5.110	21.510

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de dos oficiales y un ayudante, 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.