

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio**  
**SERVICIO DE REPARACIÓN DE**  
**PAVIMENTOS**

**Sector de Servicios a Empresas**

Datos de 2008



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

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

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

---

En este proyecto se describe una empresa dedicada principalmente a la remodelación, conservación y mejora de pavimentos.

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

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

- Ley 31/95, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales.
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y salud en las obras de construcción.
- Ley 54/2003, de 12 de diciembre, de reforma del marco normativo de la prevención de riesgos laborales.
- Real Decreto 171/2004, de 30 de enero, por el que se desarrolla el artículo 24 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, en materia de actividades empresariales.
- Orden de 20 de mayo de 1952, que aprueba el Reglamento de Seguridad e Higiene en la Construcción y Obras Públicas.
- 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.

- 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.
- Real Decreto 665/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.
- Real Decreto 664/1997, de 12 de mayo, sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes biológicos durante el trabajo.
- 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.
- Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.
- Ordenanza General de Seguridad e Higiene el Trabajo. Orden de 9 de marzo de 1971, del Ministerio de Trabajo.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Las personas que suelen llevar a cabo este proyecto son personas con titulaciones de Ingeniería Técnica de Obras Públicas o Arquitectura Técnica.

También es importante que el emprendedor tenga experiencia en el sector, dotes comerciales, capacidad de liderazgo y para la gestión de equipos, aptitudes negociadoras, etc.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

El sector de la construcción es uno de los sectores de actividad que más contribuye al crecimiento de la economía española debido a diversas razones. En primer lugar, es una de las actividades que genera un mayor nivel de empleo directo, por una parte, al ser una actividad intensiva en mano de obra e indirecto, por otra, a través de la incorporación a su estructura de costes o compras de un importante volumen de productos y servicios de otras ramas de actividad. Por su parte, la inversión en construcción tiene un efecto "arrastre" para el resto de los sectores de la economía al reactivar la demanda de productos intermedios y finales en otros sectores.

No obstante, el comportamiento del sector está estrechamente vinculado y es interdependiente con el desarrollo del resto de la economía. La gran sensibilidad de la construcción ante la coyuntura económica se traduce sin embargo, en cambios que, aunque del mismo signo repercuten en mayor medida en el sector de la construcción, es decir, si la economía española está sumida en una fase expansiva, el crecimiento que experimentará la construcción será de mayor magnitud; y se producirá el mismo efecto en el caso de recesión económica.

### 2.2. La competencia

En el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

- *Empresas de similares características.* Constituyen nuestra competencia más directa puesto que prestan los mismos servicios y tienen una estructura y tamaño similares. En estos casos, hay que apostar por la diferenciación, basada en un trabajo bien hecho.

- *Empresas de construcción de mayor tamaño.* No sólo rehabilitan calles, sino que también realizan otras obras civiles como la rehabilitación de edificios, la construcción de puentes y carreteras, edificios, etc. Estos competidores pueden convertirse en aliados, ya que pueden subcontratarnos para realizar las obras que a ellos les lleguen.

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

### 2.3. Clientes

En el estudio de la clientela nos encontramos con cuatro grupos de clientes potenciales:

- *Empresas de construcción.* Estas empresas pueden solicitar los servicios bien para realizar obra nueva y coordinar el resto de gremios necesarios para su finalización; bien, como subcontratación de determinadas tareas.
- *Empresas privadas,* provenientes de otros sectores que necesiten nuestros servicios.
- *Guarderías, Colegios, Universidades, etc.* Pueden requerir los servicios de la empresa para renovar por ejemplo, los patios de recreo, el acerado, etc.
- *Asociaciones de vecinos y otras colectividades, etc.:* Estos pueden requerir los servicios para renovar, cambiar o mejorar el aspecto de urbanizaciones, parques y plazoletas privadas.

Sería interesante estar informado sobre las publicaciones de licitaciones que hacen las Instituciones y los concursos públicos que realizan las distintas Administraciones, para poder presentar nuestras propuestas, obteniendo así una nueva fuente de ingresos en el caso de resultar ser elegidos.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

Dada la naturaleza de las actividades, la empresa puede actuar desde dos perspectivas o líneas estratégicas:

- Como una pequeña empresa de construcción, la cual presta distintos tipos de servicios, es decir, no está especializada en nada.
- Como una empresa especializada en la rehabilitación de calles y aceras, es decir, centrada en un solo servicio.

En este caso, se va a optar por una empresa que preste un solo servicio. Para lograr alcanzar el éxito podemos seguir una serie de recomendaciones:

- **Buena imagen y prestigio de la empresa.**

Es fundamental cuidar la imagen externa e interna del establecimiento, de manera que se transmita profesionalidad. La mejor forma de diferenciarse de la competencia es ofrecer calidad y cuidar la imagen del negocio.

- **Establecer acuerdos con constructoras**

De manera que cuenten con nosotros cuando necesiten subcontratar a una empresa como la que se describe en este proyecto.

- **Establecer acuerdos con proveedores de cemento, adoquines, etc.**

Como este negocio va a ir adquiriendo el material necesario para realizar cada obra a medida que le van contratando, se pueden establecer acuerdos con los proveedores de estos materiales para que se los proporcione de forma rápida y en el lugar de la obra.

- **Profesionales**

Las personas que vayan a trabajar para la empresa deben ser profesionales del trabajo concreto que vayan a realizar. En una empresa como esta uno de los principales valores añadidos está constituido por los recursos humanos. Por ello, deben ser personas cualificadas y con experiencia.

- **Innovación y desarrollo**

Utilizar las últimas tecnologías de producción para mejorar la competitividad del producto y servicio que se ofrece.

- **Elección de proveedores de calidad**

Elegir adecuadamente a los proveedores, que permitan ofrecer una amplia gama de productos de calidad.

- **Compromiso con el Medio Ambiente**

Desarrollar una política de protección del entorno de acuerdo con los distintos agentes sociales en las zonas de actuación, colaborando con los organismos competentes en la materia, cumpliendo con la legislación y reglamentación ambiental aplicable a cada obra.

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Desarrollo de las actividades

La actividad principal de este negocio consiste en la remodelación, conservación y mejora tanto del pavimento como del acerado de las vías públicas: calles, plazas, parques, carril bici, aparcamientos, etc.

Entre los trabajos a llevar a cabo se encuentran las actividades de cementar, acerar, remodelar, reponer, restaurar y adoquinar. Así mismo se pueden realizar otras actividades como construir arquetas, colectores y alcantarillados de saneamientos.

### 4.2. Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos.

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

Como cada obra va a ser distinta, se elaborará un presupuesto detallado, en el que se describan las tareas a realizar, los materiales y la mano de obra.



### 4.3. Comunicación

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

También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes. Las pequeñas empresas se ven favorecidas en el contacto con clientes al trabajar en colaboración con otros gremios; a esto hay que añadir la recomendación de técnicos aparejadores, arquitectos, etc.

La atención a la clientela es una de las bases del mundo de los servicios. Existen en el mercado cursos sobre la materia, organizados por las distintas asociaciones empresariales.

Aquí hay que tener muy presente que hay aspectos no relacionados directamente con la realización del trabajo que influyen de manera determinante sobre la satisfacción del cliente, tales como la puntualidad, el cumplimiento de plazos, el cuidado con los objetos del entorno, la limpieza de la obra, la corrección en el trato y la comunicación sobre las distintas incidencias que surgen y las posibles soluciones.

Hacer frente a quejas y reclamaciones es otro de los aspectos fundamentales. Para esto se deben establecer mecanismos de recogida de éstas, 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 va a estar formada por 5 personas, concretamente por un jefe de obra, un técnico auxiliar, dos peones y una administrativa. En función del volumen de la obra contratada habrá que contratar de forma temporal, a un mayor número de peones.

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

- Jefe de proyectos: Las tareas consisten en la planificación y seguimiento de la ejecución y avance de las obras, en términos de alcance, plazo y calidad, seguimiento de las normas de higiene y seguridad, negociación con las instituciones, gestión económica, control de costes y seguimiento del presupuesto interno de la obra, etc. En este proyecto se ha considerado que el Jefe de Obra será el propio emprendedor que además se encargará de la gestión del negocio, para lo cual estará en el Régimen de la Seguridad Social de Autónomo. Se recomienda que la persona que gestione el negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión empresarial de pequeñas empresas. Para algunos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.
- Encargado de obra: Realizará tareas de medición, nivelación y control a pie de obra. Será el encargado de sustituir al Jefe de Obra cuando no se encuentre presente.
- Oficial de primera: Llevará la realización de la obra en si misma siendo ayudado por un peón.
- Peones: Estas personas se encargarán de levantar los adoquines, acarreo de material, realización de mezclas, retirada de escombros, colocación del cemento, hormigón, adoquines, etc.

- Auxiliar administrativo: Será el encargado de la atención telefónica, la facturación y gestión de cobros, redacción y gestión de correspondencia, procesamiento de documentación, gestión de archivo, gestión de personal, etc.

Se contratará a más personal en los casos en los que la envergadura de la obra lo requiera. Al mismo tiempo, será necesario contratar a personal específico cuando nuestros empleados no estén en posesión de los conocimientos necesarios para realizar una labor técnica.

## 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.

- Jefe de proyectos: Lo recomendable para esta persona es que este en posesión de la titulación de Ingeniería Técnica de Obras Públicas. El gerente del negocio debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio, capacidad de liderazgo y aptitudes negociadoras.
- Encargado de obras: Para su formación se recurre a módulos de construcción, como es la Formación Profesional de Grado Superior de Edificación y Obra Civil. Se requiere experiencia y dotes de mando.
- Oficial de primera: Su formación se basa en cursos de Formación Profesional, tanto generales como específicos, y mucha experiencia y conocimientos adquiridos a pie de obra.
- Peón: El perfil solicitado es de personas jóvenes y de sexo masculino, al tratarse de un trabajo tradicionalmente ejercido por hombres. Además se requiere resistencia y fuerza física. Se valora la experiencia en este tipo de trabajos pero no se exige formación, sino ganas de aprender y de trabajar.

- Auxiliar administrativa: La persona encargada de las tareas administrativas deberá tener conocimientos tanto prácticos como teóricos en el desarrollo de sus actividades: atención al público, desarrollo de tareas administrativas y documentación, etc. Para ello, el perfil más adecuado sería el de una persona con la titulación de formación profesional de la rama administrativa.

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

También es común la relación con empresas especializadas en técnicas y maquinaria específica para cada fase del proyecto; más concretamente, en lo que se refiere al alquiler de equipos, de transporte especial, y de contenedores.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

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

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

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

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

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 45 m<sup>2</sup> dividida de la siguiente manera:

- *Oficina:* con una superficie de 10 m<sup>2</sup>, donde el gerente desarrollará su trabajo.
- *Recepción:* con una superficie de 10 m<sup>2</sup>, donde se atenderá a los clientes
- *Almacén:* con una superficie de 20 m<sup>2</sup> donde se guardarán las herramientas, maquinaria y materiales.
- *Aseos higiénicos-sanitarios:* con una superficie de 5 m<sup>2</sup>.

## COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 17.000,00 € (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

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 de la recepción estará compuesto por:

- Una mesa-mostrador
- Una silla giratoria
- 2 sillas de visita
- Cajonera
- Armario-archivador

El mobiliario del almacén estará compuesto por:

- Estanterías
- Madera mural cuelga herramientas
- Mesa de trabajo

El coste por estos elementos puede rondar los 2.300,00 € (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 maquinaria.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, proponemos la compra de un vehículo de 23.700,00 (IVA incluido).

No hay que olvidar que existe un amplio mercado de segunda mano al que se puede recurrir para reducir la inversión inicial.

## 6.4. Herramientas y útiles

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

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
HORMIGONERA	1.250,00 €	200,00 €	1.450,00 €
TRONZADORA O CORTADORA	1.075,00 €	172,00 €	1.247,00 €
PALAS	66,00 €	10,56 €	76,56 €
PALETAS	54,00 €	8,64 €	62,64 €
MAZAS	48,00 €	7,68 €	55,68 €
RAEDERAS	49,50 €	7,92 €	57,42 €
PICOS O ALCOTANAS	80,00 €	12,80 €	92,80 €
LLANAS	37,50 €	6,00 €	43,50 €
MACETAS	45,00 €	7,20 €	52,20 €
GUANTES	90,00 €	14,40 €	104,40 €
CASCOS DE SEGURIDAD	80,00 €	12,80 €	92,80 €
GAFAS ANTIPARTÍCULAS	24,00 €	3,84 €	27,84 €
LÁMPARAS INTERMITENTES	30,00 €	4,80 €	34,80 €
CINTA DE BALIZAMIENTO	17,00 €	2,72 €	19,72 €
TABLAS DE MADERA	20,00 €	3,20 €	23,20 €
SEÑALES PARA OBRAS	45,00 €	7,20 €	52,20 €
VALLAS	212,00 €	33,92 €	245,92 €
CINTA MÉTRICA	30,00 €	4,80 €	34,80 €
NIVEL MAGNÉTICO	76,00 €	12,16 €	88,16 €
CARRETILLA	50,00 €	8,00 €	58,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>3.379,00 €</b>	<b>540,64€</b>	<b>3.919,64 €</b>

Para el desarrollo del trabajo no es preciso disponer, previamente al encargo del trabajo, de los materiales de consumo dado ellos se pueden ir adquiriendo en función de los pedidos de los clientes, sin tener que realizar un desembolso inicial. Además evitamos sobrecargar el almacén.



El coste para un equipo de herramientas básico, según la lista confeccionada en esta ocasión, se sitúa en 3.919,64 € (IVA incluido).

### 6.5. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo con impresora, fax y conexión a Internet para el puesto de administrativo; y un ordenador portátil para el emprendedor. El coste de este equipamiento informático es de unos 3.000,00 €, incluido IVA.

### 6.6. Stock inicial

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de material de oficina: bolígrafos, papel, tinta para impresora, carpetas, tarjetas de visita, etc. El coste por estos conceptos se estima en 580,00 € (IVA incluido).

### 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 2.320,00 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 1.350,00 € (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	783,00 €
Suministros	185,60 €
Sueldos	6.200,00 €
S.S. trabajadores	1.485,00 €
Servicios externos	174,00 €
Publicidad	116,00 €
Otros gastos	348,00 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>9.291,60 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>27.874,80 €</b>

## 6.9. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	14.655,17 €	2.344,83 €	17.000,00 €
Mobiliario y decoración	1.982,76 €	317,24 €	2.300,00 €
Elemento de transporte	20.431,03 €	3.268,97 €	23.700,00 €
Herramientas y útiles	3.379,00 €	540,64 €	3.919,64 €
Equipo informático	2.586,21 €	413,79 €	3.000,00 €
Stock inicial	500,00 €	80,00 €	580,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	1.350,00 €	0,00 €	1.350,00 €
Fondo de maniobra	27.874,80 €	0,00 €	27.874,80 €
<b>TOTAL</b>	<b>74.758,98 €</b>	<b>7.285,47 €</b>	<b>82.044,45 €</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. Según estimaciones del sector, para un establecimiento de este tipo, el margen medio suele ser del 40% sobre las ventas.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (no incluye IVA):

- **Consumos:**

El consumo mensual de materiales, combustible, dietas y otros consumibles se estima en un 60% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 45 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 675,00 €.

- **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 (Internet, etc.). Estos gastos se estiman en unos 160,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 100,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se han considerado cinco profesionales siendo uno de ellos el emprendedor, otro el técnico de obra, dos peones y un auxiliar administrativo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente/Jefe de proyectos (emprendedor autónomo)	1.700,00 €	0,00 (*)	1.700,00 €
Técnico/Encargado de Obra	1.400,00 €	462,00 € (**)	1.862,00 €
Oficial de primera	1.200,00 €	396,00 € (**)	1.596,00 €
Peón especializado	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
Auxiliar administrativo	900,00 €	297,00 € (**)	1.197,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>6.200,00 €</b>	<b>1.485,00 €</b>	<b>7.685,00 €</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, así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.600,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 300,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	14.655,17 €	10 %	1.465,52 €
Mobiliario y decoración	1.982,76 €	20 %	396,55 €
Elemento de transporte	20.431,03 €	20%	4.086,21 €
Equipamiento y herramientas	3.379,00 €	20%	675,80 €
Equipo informático	2.586,21 €	25 %	646,55 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>7.270,63 €</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	2.000,00 €	33,3 %	666,67 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>666,67 €</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 serán generados por las obras que llevemos a cabo.
- **Gastos:** estarán compuestos por el consumo de materiales (se ha supuesto un consumo del 60% 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	8.100,00 €
Suministros	1.920,00 €
Sueldos	74.400,00 €
S.S. trabajadores	17.820,00 €
Servicios externos	1.800,00 €
Publicidad	1.200,00 €
Otros gastos	3.600,00 €
Amortización del inmovilizado material	7.270,63 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,66 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>116.777,30 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>40%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>291.943,24 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 291.943,24 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 24.328,60 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

Para financiar el negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. La elección final va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.



## 9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	14.655,17 €	Fondos Propios	FP
Herramientas	3.379,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.982,76 €		
Elemento Transporte	20.431,04 €		
Equipo informático	2.586,21 €		
Stock inicial	500,00 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Fianzas	1.350,00 €		
Tesorería (*)	27.874,80 €		
IVA soportado	7.285,47 €		
<b>Total activo</b>	<b>82.044,45 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>82.044,45 €</b>

(\*) Se consideran 27.874,80 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	270.000,00	320.000,00	370.000,00
<b>Consumos</b> (Ingresos x 60%)	162.000,00	192.000,00	222.000,00
<b>Margen bruto</b> (Ingresos- Coste de los ingresos)	<b>108.000,00</b>	<b>128.000,00</b>	<b>148.000,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	270.000,00	320.000,00	370.000,00
CONSUMOS	162.000,00	192.000,00	222.000,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>108.000,00</b>	<b>128.000,00</b>	<b>148.000,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	8.100,00	8.100,00	8.100,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.920,00	1.920,00	1.920,00
Otros gastos	3.600,00	3.600,00	3.600,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	92.220,00	92.220,00	92.220,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.200,00	1.200,00	1.200,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.800,00	1.800,00	1.800,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	7.270,63	7.270,63	7.270,63
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,66	666,66	666,66
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>116.777,30 €</b>	<b>116.777,30 €</b>	<b>116.777,30 €</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-8.777,30 €</b>	<b>11.222,70 €</b>	<b>31.222,70 €</b>

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

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