

300 planes de negocio

**Plan de negocio
SERVICIOS DE PINTURA**

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 pintura, actividad muy relacionada con el sector de la construcción, en concreto con el revestimiento tanto interior como exterior de edificios.

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

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

- **Reglamento de Seguridad contra incendios en los establecimientos industriales.** REAL DECRETO 786/2001, de 6 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad contra incendios en los establecimientos industriales. Incluye las correcciones que el MCYT ha hecho en el texto y las tablas.
- **Normas de procedimiento y desarrollo del Real Decreto 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios y se revisa el anexo 1 y los apéndices del mismo.** ORDEN de 16 de abril de 1998 sobre normas de procedimiento y desarrollo del Real Decreto 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios y se revisa el anexo 1 y los apéndices del mismo.
- **NBE-CPI-96. Condiciones de protección contra incendios en los edificios.** REAL DECRETO 2177/1996, de 4 de octubre, por el que se aprueba la Norma Básica de la Edificación "NBE-CPI-96. Condiciones de protección contra incendios en los edificios".
- **Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios.** REAL DECRETO 1942/1993, de 5 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios.

- **Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP-5, sobre Extintores de Incendios.** ORDEN 31 mayo 1982 Instrucción Técnica Complementaria ITC-MIE-AP5 del Reglamento de Aparatos a Presión, sobre extintores de incendios. **Modificación del Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.** REAL DECRETO 780/1998, de 30 de abril, por el que se modifica el Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los servicios de prevención.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.** REAL DECRETO 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.** REAL DECRETO 1215/1997, de 18 de julio, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.** REAL DECRETO 773/1997, de 30 de mayo, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.** REAL DECRETO 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.
- **Disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.** REAL DECRETO 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- **Disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.** REAL DECRETO 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.

- **Reglamento de los Servicios de Prevención.** REAL DECRETO 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- **Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.** LEY 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y Normativa de Desarrollo.
- **Ordenanza General de Seguridad e Higiene el Trabajo.** ORDEN de 9 de marzo de 1971, del Mº de Trabajo.
- **Disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.** REAL DECRETO 614/2001, de 8 de junio, sobre disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al riesgo eléctrico.
- **Protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.** REAL DECRETO 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.
- **Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.** ORDEN de 31 de enero 1940, del Mº de Trabajo. Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Capítulo VII. Andamios.
- **NTE. Revestimientos.** Normas Tecnológicas de la Edificación-NTE relativas a revestimientos: Paramentos (alicatados, chapados, enfoscados, flexibles, guarnecidos y enlucidos, ligeros, pinturas, revocos y tejidos); Suelos y escaleras (continuos, flexibles, con piezas rígidas y soleras) y Techos (continuos y de placas). Para cada uno de estos revestimientos las normas fijan los criterios de diseño, cálculo, construcción, valoración, control y mantenimiento. En cada NTE se han tenido en cuenta la normativa obligatoria y las Normas UNE.

1.2. Perfil del emprendedor

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

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Respecto a la composición de la oferta, hay que señalar que el sector de pintura en España, se compone principalmente por autónomos o microempresas, siendo muy escasa la presencia de grandes empresas. Se debe a que la inversión necesaria para entrar en el sector no es muy elevada y no existen grandes impedimentos administrativos.

En cuanto a la demanda, los trabajos de pintura son una actividad estacional en la que en épocas de climatología adversa, la demanda de este tipo de trabajo se reduce.

Por otra parte, en referencia a la organización del trabajo, en el ámbito de la pintura al sufrir la tendencia a producirse puntas de trabajo, las empresas suelen tener una plantilla mínima y acuden a la contratación temporal en el caso de que sea necesario.

2.2. La competencia

Por otra parte, para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

- *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 de mayor tamaño.* Estos competidores pueden actuar a la vez como tales o como clientes si solicitan nuestros servicios para realizar determinadas tareas, pudiendo actuar como una subcontrata de las mismas.

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

2.3. Clientes

En lo que a los clientes se refiere, en el caso de las empresas pequeñas y autónomas se corresponden principalmente con particulares que deciden decorar o reformar su vivienda o local. Las empresas de mayor tamaño suelen tener como clientes a empresas de decoración, etc.

Los clientes de la empresa de pintura, tal y como se apuntaba anteriormente depende del tamaño de la empresa, pudiendo ser de diversos tipos:

- *Clientes particulares que solicitan los servicios de la empresa.* Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados principalmente con la pintura de paredes y de puertas y ventanas en reformas interiores en su vivienda o local, por lo que suelen ser residentes en las zonas de inmediación del local o personas que transiten por esta zona.
- *Grandes clientes.* Estos clientes son empresas o entidades que utilizan en gran medida los servicios de pintura, tales como las empresas de decoración, las entidades bancarias, los parkings, etc. Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos según el tipo de contrato que se negocie.
- *Colectivos tales como oficinas, grandes superficies, mercados, colegios, etc.* Este tipo de cliente solicita servicio de mantenimiento, 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.
- *Empresas de construcción.* Estas empresas pueden solicitar los servicios para realizar tanto la pintura interior como exterior en obra nueva o rehabilitación.

- *Administración pública.* A través de concursos o licitaciones, tanto para la pintura nueva como para el mantenimiento de distintos edificios públicos.

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

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

En este sector, las principales líneas a seguir deben basarse en la diferenciación de la competencia en cuanto a la calidad de los productos que se usan y ofrecimiento de nuevas técnicas.

Para ello pueden seguirse varias estrategias principales:

- **Introducción de innovaciones:**

La pintura es una actividad que conlleva procesos manuales que no permiten mucha variación en su aplicación. Sin embargo, sí se ha producido una evolución en las materias primas que se usan, en la composición química de la pintura para hacerlas menos tóxicas y más funcional..

Actualmente existe un alto número de profesionales en el mundo de la pintura, por lo que una forma de diferenciarse de la competencia es dominar las distintas técnicas de pintura y reciclarse continuamente. Por ejemplo, en las técnicas de estucado para lograr imitaciones a mármol o madera, pintura de fachadas, trabajos especializados de alta decoración, etc.

- **Especialización:**

Una forma de diferenciarse de la competencia es especializarse en un área o actividad, por ejemplo en alta decoración, en pintura de fachadas, etc., con la consiguiente necesidad de estar al día de las nuevas técnicas de decoración en general.

- **Coordinación y diversificación:**

Una forma de diversificar o ampliar la actividad de estas empresas es el servicio de la coordinación entre los distintos gremios que intervienen en una obra o reforma. Esta coordinación es más necesaria cuanto más completa sea la obra en cuestión, al requerir la presencia de diversos gremios. Es una labor que ha ido creciendo a lo largo de los años, ya que el cliente final valora positivamente este tipo de servicio y se ha visto favorecido por el auge que han tenido las reformas integrales.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Desarrollo de las actividades

Este tipo de empresa suele dedicarse a aplicar recubrimientos en los edificios, en techos y paredes, así como en perfiles de madera y en herrajes.

En concreto, el trabajo consiste en preparar y realizar revestimientos con papel y acabados con todo tipo de pinturas sobre cualquier tipo de superficies, así como organizar materiales, medios y equipos para la correcta ejecución de los trabajos en condiciones de seguridad.

Las distintas tareas que podrán desarrollar son las siguientes:

- realizar las operaciones de limpieza, saneamiento, regulación y tratamiento de las superficies objeto de pintado o empapelado.
- pintar las superficies previamente preparadas con pinturas al temple y plásticas en todas sus variedades y acabados posibles.
- aplicar barnices sobre soportes compatibles con técnicas adecuadas a los acabados exigidos.
- aplicar lacas y pinturas al esmalte sobre soportes compatibles con las técnicas adecuadas a los acabados exigidos.
- revestir los paramentos interiores previamente preparados, de modo continuo, con papeles o laminados vinílicos para acabado decorativo de los mismos.
- realizar imitaciones de madera, piedra, corcho u otros materiales, así como trazados geométricos, dibujos y rótulos sobre diferentes portes, previamente preparados.

4.2. Precios

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

Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

4.3. Comunicación

En general estas empresas no suelen hacer publicidad para darse a conocer, no obstante se anuncian en guías informativas y otros medio locales, como cuñas de radio.

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.

La **atención a la clientela** es una de las bases del mundo de los servicios. Existen oportunidades de asistir a cursos sobre la materia organizados por las distintas asociaciones empresariales.

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

Hacer frente a **quejas y reclamaciones** es otro de los aspectos fundamentales. Para esto se deben establecer mecanismos de recogida de éstas y prepararse para atenderlas y convertir esta segunda oportunidad que nos ofrece un cliente en elemento de reforzar nuestro vínculo con él.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

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

Hay obras que por su mayor complejidad, como el caso de pintura de fachadas donde se hace necesario el montaje de andamios para su realización, requieren la intervención de varios profesionales, de tal forma que se reserva este tipo de obra a empresas más grandes.

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

- Pintor/a: Su función consiste en una labor previa de preparación de las superficies de los edificios, construcciones de todo tipo y productos de madera, metal u otras materias que van a ser pintadas, extendiendo sobre ellas capas de pintura o productos similares para protegerlas y decorarlas. Cabe mencionar la figura del estuquista, ya que en ocasiones su profesión es la de pintor/a especializado/a en esta técnica, consistente en proteger y embellecer zócalos, jambas, columnas, etc., en interiores y exteriores, con base en el estuco, así como la restauración de viejos estucos deteriorados.
- Peón/a: Sus funciones se pueden resumir básicamente en labores de asistencia a los pintores en los trabajos, para así familiarizarse con el uso de este tipo de materiales y sus herramientas.

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.

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.

- Pintor/a: El nivel formativo de este perfil profesional es básico, siendo muy habitual la realización de cursos de Formación Ocupacional. Por otra parte, resulta esencial la práctica o experiencia para alcanzar cierto reconocimiento y profesionalidad. El perfil requerido se ajusta al de un/a profesional con destreza manual para manejar adecuadamente las herramientas y materiales, y con capacidad para realizar todos los trabajos con la calidad y técnicas requeridas. El sentido del orden se valora positivamente, puesto que pertenecen al último gremio en abandonar la obra y tienen obligación de cumplir plazos.
- Peón/a no cualificado/a: El perfil solicitado es de personas jóvenes, se valora la experiencia en este tipo de trabajos pero no se exige formación, sino ganas de aprender y de trabajar.

En este sector es frecuente la subcontratación en áreas de gestión de la empresa, especialmente los servicios de asesoría, sobre todo las relacionadas con temas jurídicos y gestión de personal (contratación, nóminas).

En lo que a otro tipo de servicios se refiere, cabe mencionar el alquiler de andamios y de cierta maquinaria (martillo percutor, por ejemplo), necesarios para llevar a cabo trabajos en un momento determinado.

6. PLAN DE INVERSIÓN

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

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

Al tratarse de un sector atomizado el desempeño de la actividad se centra en el espacio geográfico más cercano, normalmente la propia localidad o 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, mencionar que si la empresa se va a dedicar básicamente a la pintura en reformas de viviendas y locales, será recomendable ubicarse en zonas con edificación antigua, mientras que si se opta por trabajar en mayor medida en construcción nueva será más adecuada una ubicación próxima a empresas constructoras.

En lo que a los clientes de este tipo de empresas se refiere, destaca el hecho de que suele ser la propia ubicación de la empresa un factor importante para captar los clientes de la zona más próxima, por lo que éstos suelen ser de ámbito local o como mucho provincial.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m² dividida de la siguiente manera:

- Almacén: con una superficie de 20 m², donde se guardarán las herramientas, materiales y maquinaria.
- Oficina: con una superficie de 10 m², donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- 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 5.025 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes.

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

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

El mobiliario del almacén estará compuesto por:

- Estanterías
- Tablero de herramientas

El coste por estos elemento puede rondar los 1.525 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico.

6.3. Adquisición de elemento de transporte

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita realizar el transporte de las herramientas y materiales.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de 5.800 € más IVA.

6.4. Equipamiento, herramientas y útiles

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra elementos básicos, aunque posteriormente y en función de las necesidades de las diferentes instalaciones se irán adquiriendo otros más específicos.

Estos elementos básicos son:

- **Equipo y maquinaria:**
 - Compresores.

- Lijadoras.
 - Pistolas pulverizadoras y pistolas multiusos con equipo de limpieza.
 - Depósitos de pintura a presión.
 - Escaleras.
- **Utensilios:**
- Mascarillas y ropa de trabajo.
 - Brochas, pinceles, rodillos, espátulas, llanas, etc.
 - Muñequillas, cuchillas de corte.
 - Esponjas, Cepillos de limpieza.

El coste por estos elemento puede rondar los 4.060 € (IVA incluido).

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.

6.5. Equipo informático

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

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

6.6. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- los gastos de constitución y puesta en marcha
- las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

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

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

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 700 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.7. Fondo de maniobra

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

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

Pagos Mensuales	CUANTÍA
Alquiler	350 €
Suministros	150 €
Sueldos	2.300 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	663 €
Servicios externos (Asesoría)	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	190 €
Total Pagos en un mes	3.803 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	11.409 €

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	4.332 €	693 €	5.025 €
Mobiliario y decoración	1.315 €	210 €	1.525 €
Elemento de transporte	5.800 €	928 €	6.728 €
Equipamiento, herramientas y útiles	3.500 €	560 €	4.060 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	700 €	0 €	700 €
Fondo de maniobra	11.409 €	0 €	11.409 €
TOTAL	29.356 €	2.759 €	32.115 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

La facturación media de este tipo de empresas oscila considerablemente en función del tipo de trabajo que se realice, en principio los grandes clientes, colectividades y el trabajo para la construcción en obra nueva por tratarse de un mayor volumen aportará unos ingresos superiores que un trabajo en un domicilio particular.

Para realizar este estudio hemos utilizado un margen anual 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 35 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 350 €.

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

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

- **Gastos comerciales:**

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

- **Gastos por servicios externos:**

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

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se han considerado que la plantilla inicial estará compuesta por tres pintores siendo uno de ellos el emprendedor (que será el gerente del negocio y además realizará tareas de pintura) que contratará a dos pintores.

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)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Pintores (2)	1.400 €	438 € (**)	1.838 €
TOTAL	2.300 €	663 €	2.963 €

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones y el consumo de combustible así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 2.280 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 190 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	4.332 €	10 %	433 €
Mobiliario y decoración	1.315 €	20 %	263 €
Elemento de transporte	5.800 €	20%	1.160 €
Equipamiento y herramientas	3.500 €	20%	700 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
TOTAL ANUAL			2.831 €

(*) 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 materiales (se ha supuesto un consumo del 18% 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	4.200 €
Suministros	1.800 €
Sueldos	27.600 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajadores)	7.956 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	2.280 €
Amortización del inmovilizado material	2.831 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	48.867 €
Margen bruto medio sobre ventas	82%
Umbral de rentabilidad	59.594 €

Esto supondría una facturación anual de 59.594 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 4.966 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

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

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

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

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	4.332 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y herramientas	3.500 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.315 €		
Elemento Transporte	5.800 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	700 €		
Tesorería (*)	11.409 €		
IVA soportado	2.759 €		
Total activo	32.115 €	Total pasivo	32.115 €

(*) Se consideran 11.409 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	50.000	75.000	100.000
Consumos (Ingresos x 18%)	9.000	13.500	18.000
Margen bruto (Ingresos- Coste de los ingresos)	41.000	61.500	82.000

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	50.000	75.000	100.000
CONSUMOS	9.000	13.500	18.000
MARGEN BRUTO	41.000	61.500	82.000
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	4.200	4.200	4.200
Suministros, servicios y otros gastos	1.800	1.800	1.800
Otros gastos	2.280	2.280	2.280
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	35.556	35.556	35.556
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.831	2.831	2.831
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	48.867	48.867	48.867
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-7.867	12.633	33.133

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