

300 planes de negocio

Plan de negocio
SERVICIOS FINANCIEROS

Sector de Servicios

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 la creación de una empresa de servicios financieros dedicada al asesoramiento de particulares y a la intermediación financiera entre éstos y las distintas entidades financieras en temas de hipoteca, préstamos, créditos, reunificación de deudas, etc.

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

A continuación se destacan algunas normas que es importante tener en cuenta:

- Orden de 12 de diciembre de 1989 (BOE, 19-12-89), sobre tipos de interés y comisiones, normas de actuación, información a clientes y publicidad.
- Circular B.E. 8/90, de 7 de septiembre (BOE, 20-09-90), sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela.
- Real Decreto 1332/94, de 20 de junio, por el que se desarrollan algunos preceptos de la Ley Orgánica.
- Ley 7/95, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (BOE, 25-03-95).
- Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 24 de octubre de 1995 relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de esos datos.
- Ley de Prevención de Riesgos Laborales, de 8 de noviembre de 1995.
- Real Decreto 994/1999, de 11 de junio por el que se aprueba el reglamento de Medidas de Seguridad de los Ficheros Automatizados que contengan Datos de Carácter Personal.
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

- Real Decreto 195/2000, de 11 de febrero por el que se establece el plazo para implementar las Medidas de Seguridad de los Ficheros Automatizados previstas por el Reglamento aprobado por el R.D. 994/1999 de 11 de junio.
- Ley 44/2002, de 22 de noviembre de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.
- Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de los Comisionados para la Defensa del Cliente de Servicios Financieros.

1.2. Perfil del emprendedor

Las personas que suelen llevar a cabo este proyecto son personas con titulaciones de Economía, Administración y Dirección de empresas y algunos ciclos formativos de grado superior.

También es importante que el emprendedor tenga experiencia en el sector, capacidad de liderazgo y trabajo, competitividad y aptitudes negociadoras.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Actualmente, el sector servicios se considera el sector más importante en la actividad económica de un país, ya que ayuda a desarrollar su economía global. Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2006, el sector servicios representa el 51,9% en la estructura de población de empresas. Este sector servicios incluye todas las empresas dedicadas al turismo, transporte, sociedad de la información, inmobiliaria y alquileres, servicios a empresas, actividades recreativas, culturales y deportivas y servicios personales. Además, señala que el 50,9% de las empresas españolas no tiene asalariados y que el 27,8% tiene entre uno y dos empleados. Este informe muestra que Andalucía es la segunda Comunidad Autónoma después de Cataluña en la que se concentra el mayor número de empresas (con el 15,3%).

Como se puede observar en el cuadro 1, realizado a través de los datos que proporciona el INE en la Encuesta Anual de Servicios del año 2006, el sector que mayor número de empresas posee es el que presta servicios a empresas. En dicho sector se incluyen negocios como las asesorías, servicios técnicos y de limpieza, publicidad, etc. En cuanto al volumen de negocio, el sector de la inmobiliaria y alquileres es el que más factura. Por último, respecto al personal ocupado, el subsector servicios a empresas vuelve a ser el que mayor número de trabajadores requiere debido a la diversidad de negocios existentes en este campo.

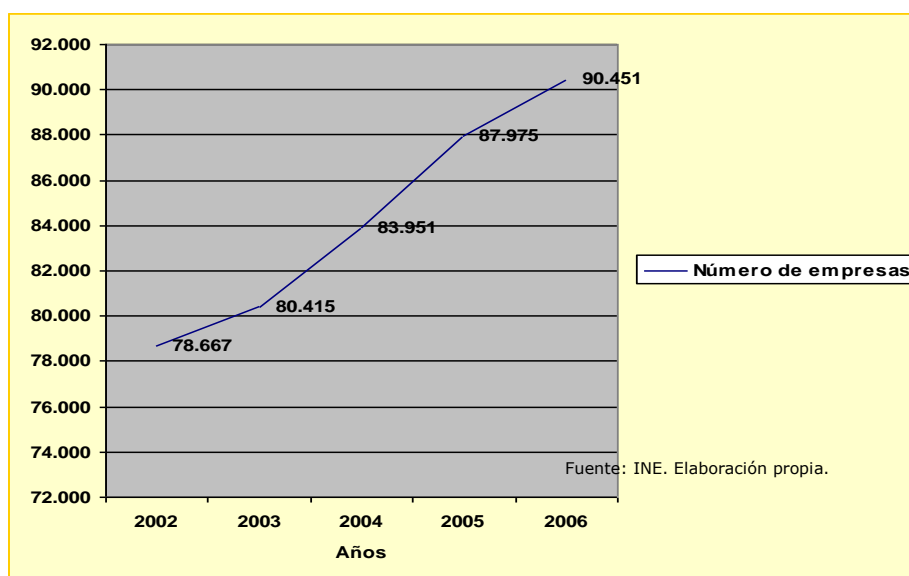
Cuadro 1. Número de empresas, volumen de negocio y personal ocupado en la subdivisión del sector servicios en 2006.

	Turismo	Transporte	Sociedad de la información	Inmobiliaria y alquileres	Servicios a empresas	Actividades recreativas	Servicios personales
Nº empresas	270.553	213.891	28.635	117.042	320.961	46.435	78.667
Volumen de negocio	56.684.794	68.622.682	52.821.983	70.356.890	66.117.688	13.008.746	3.936.508
Personal ocupado	1.167.874	847.144	315.587	325.573	1.579.130	220.406	191.958

Fuente: INE. Elaboración propia.

El negocio de servicios financieros se puede incluir en la actividad económica de servicios personales. De hecho, según la Encuesta Anual de Servicios elaborada por el INE el número de empresas de este sector ha crecido en 2006 un 2,81% con respecto al año anterior, alcanzando su nivel más alto y situándose en ese año en un total de 90.451 empresas. Esta evolución la podemos observar en el gráfico 1 que incluye el período 2002-2006.

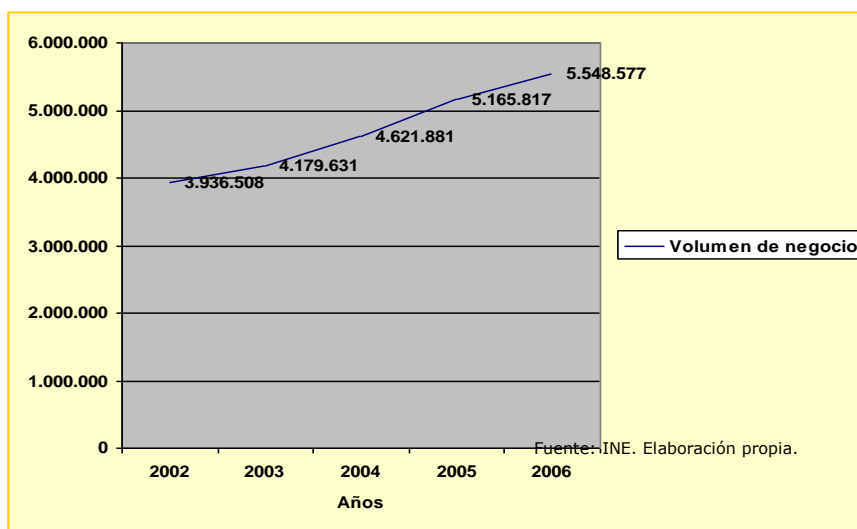
Gráfico 1. Evolución del número de empresas en el sector de servicios personales 2002-2006



En cuanto al volumen de negocio, podemos observar en el gráfico 2 que se ha ido incrementando de manera constante en el período 2002-2006, consecuencia de un mayor número de empresas dedicadas a prestar este servicio. El mayor crecimiento conseguido en este sector se encuentra en el año 2005 respecto al anterior, facturando un total de 5.165.817 euros.

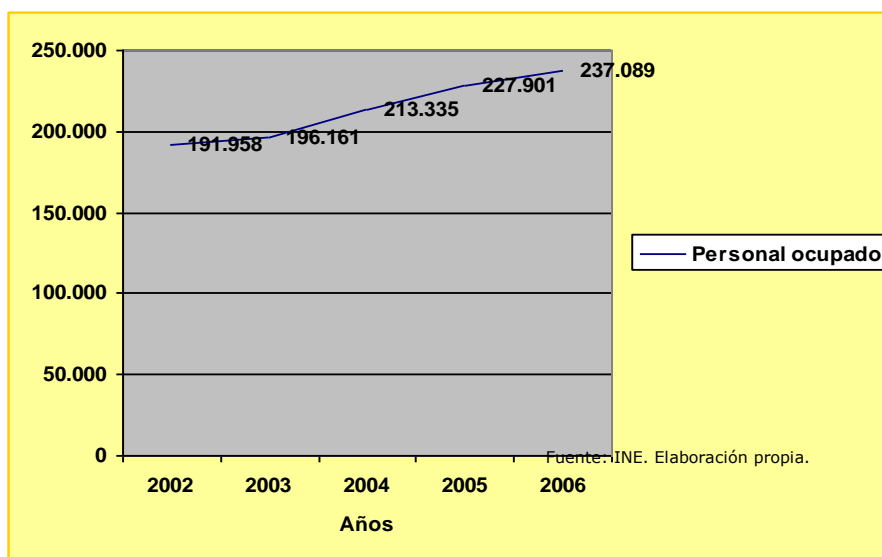
El dato más reciente que se puede obtener es del 2006 en el que el volumen de negocio se ha incrementado en un 7,4% respecto al año anterior, facturando un total de 5.548.577 euros.

Gráfico 2. Evolución del volumen de negocios del sector servicios personales 2002-2006



Como consecuencia del mayor número de empresas (y, por tanto, del mayor volumen de negocio) se ha incrementado la necesidad de contratar a un creciente número de personas en este sector. Desde el 2003 el personal ocupado en este tipo de sector ha crecido de manera constante a lo largo de los años, alcanzando su nivel más alto en 2006 en el que el número de empleados ascendió a 237.089.

Gráfico 3. Evolución del personal ocupado 2002-2006



2.2. La competencia

Para estudiar la competencia del negocio, habrá que tener en cuenta los siguientes tipos de competidores:

- **Otras Empresas de Servicios Financieros:** Empresas similares a la que se describe en este proyecto y que ya cuentan con muchos contactos.
- **Entidades bancarias:** tales como los bancos o las cajas de ahorros, ya que los clientes pueden ir directamente a este tipo de entidades sin necesidad de utilizar este servicio.
- **Departamento financiero de negocios no relacionados:** aquí se puede incluir, por ejemplo, las prestaciones que ofrecen las inmobiliarias y concesionarios al cliente a la hora de realizar una venta.
- **Asesorías:** Hay agencias y empresas consultoras que se ocupan de temas financieros, fiscales y contables, entre otros.
- **Profesionales independientes:** Prestan el mismo servicio que la empresa aunque quizá no con las mismas garantías.

2.3. Clientes

La cartera de clientes a la que se dirigirá este negocio en un principio estará compuesta por clientes particulares, es decir, aquellas personas que requieran ayuda de una empresa de este tipo para conseguir la concesión por parte de una entidad bancaria de una hipoteca, préstamo, reunificación de deuda, etc. También, se consideran clientes a las entidades bancarias, ya que con ellas se mantendrá un acuerdo consistente en recomendar al cliente particular, dependiendo de su problema, una de las entidades con las que la empresa contrae dicho acuerdo. Como se comentará más adelante en las líneas estratégicas, la posibilidad de abarcar en un futuro otros servicios como la concesión de préstamos, créditos, hipotecas, etc., a los clientes particulares, así como la prestación de servicios a pequeñas y medianas empresas en temas de asesoría, contabilidad y auditoría; dependerá del volumen de negocio que se haya alcanzado en períodos previos.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

En un negocio como este las opciones estratégicas son diversas: de ofrecer intermediación financiera no sólo en operaciones de capital sino también de inmovilizado (renting, leasing, hasta optar por la franquicia). Esta última opción tiene la ventaja de que te facilitan mucho la entrada en el negocio puesto que te enseñan el *know-how* ("saber hacer" del negocio) y te forman, además de darte una imagen corporativa ya establecida en el mercado. Sin embargo hay que pagar un canon de entrada que eleva el desembolso inicial.

Es muy importante ampliar el abanico de actividades y tratar de enfocar el negocio desde el punto de vista que proporcione ingresos durante todo el año.

Podrían seguirse las siguientes líneas estratégicas:

1. Implantación de un sistema de gestión de calidad.

Es recomendable que la empresa implante un sistema de calidad de acuerdo con los requisitos de la norma ISO 9001. Esto es muy importante, no sólo por los beneficios que se derivan de la implantación de este sistema, sino también por la garantía que se ofrece a los posibles clientes.

2. Imagen y prestigio de la empresa.

Hay que procurar conseguir que los clientes perciban una buena imagen de la empresa y de su nombre. La mejor forma de diferenciarse de la competencia es ofrecer calidad, cuidar la imagen del negocio y dar un trato personalizado y exquisito a los clientes. También es muy importante crear una imagen corporativa.

3. Estabilidad de las relaciones.

El objetivo de la empresa debe ser el de conseguir, no sólo captar a los clientes, sino fidelizarlos. Para ello, es imprescindible convertirse en una empresa en la que confíen y llegar a un grado de estabilidad tal que derive en una relación contractual duradera.

4. Ampliar la oferta de servicios.

Una empresa de este tipo tiene muchas posibilidades de ampliar su cartera de servicios en un futuro. Entre los servicios que puede ofrecer se encuentran los siguientes: asesoría fiscal, contable, consultoría empresarial, auditoría contable, concesión de préstamos, créditos, etc. De esta forma, se podría ampliar la cartera de clientes y dirigirnos no sólo a particulares sino a pequeñas y a medianas empresas.

5. Información.

Para conseguir una imagen seria y profesional es conveniente contar con un servicio de atención al cliente para resolver sus dudas y conocer sus quejas y las posibles mejoras del negocio.

6. Página Web.

También es importante tener una página Web para que los interesados puedan acceder a información sobre la empresa e, incluso, inscribirse en la base de datos. Además, esto sirve para que los clientes puedan hacer consultas acerca de las gestiones que desean hacer y lo que puede costarles.

7. 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 la formación continua es un requisito indispensable. Además, la capacidad negociadora es fundamental en este negocio para lograr las máximas ventajas posibles en los acuerdos con las diferentes entidades con las que trabajemos.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Productos y desarrollo de las actividades

La actuación de la empresa se desarrolla en dos fases:

1. **INFORMACIÓN**

Antes del comienzo de cualquier actividad, contratada por el cliente, la empresa deberá adoptar las medidas necesarias para garantizar que el cliente usuario esté informado de todos los servicios y condiciones.

2. **SERVICIOS**

Los servicios que puede ofrecer hoy en día una empresa de servicios financieros son muchos. Para captar al mayor número de clientes hay que tratar de poner a su disposición la más amplia oferta financiera de las entidades bancarias más importantes. Además, hay que analizar las necesidades del cliente y buscar en el mercado aquello que mejor se le adapte. Por ello hay que llevar a cabo un tratamiento personalizado de cada problema.

El proyecto objeto de estudio intenta ser sencillo y centrarse en una línea general. Lo que se pretende es proporcionar un modelo a partir del cual se puedan ampliar y ajustar cuantos aspectos se estimen oportunos. Por ello, en este plan se delimitará la oferta de servicios al ámbito de los temas financieros, dejando otros como el asesoramiento fiscal u organización empresarial (auditoría, consultoría en otros temas, etc.) para un momento posterior.

Algunos de los servicios que puede ofrecer una empresa de servicios financieros como la que se describe en este proyecto son:

- Intermediario financiero entre la entidad bancaria y el cliente particular. Se trata de analizar las necesidades del cliente particular (ya sean hipotecas, préstamos, créditos...) y buscar de entre todas las entidades bancarias aquella que mejor se le adapte. Estas serían operaciones de crédito.

- Asesoría en las operaciones de ahorro. Se trata de asesorar al cliente en otros temas, como pueden ser los fondos de inversión, fondos de pensiones. No hay que olvidar que estos servicios pueden ser ampliados o reducidos según el tamaño y la dimensión que vaya a tener el negocio.

4.2. Precios

Las tarifas varían en función de los servicios contratados por el cliente y de los recursos necesarios para la gestión de los diferentes servicios que se ofertan. Hay que tener presente que tendrá que fijarse una tarifa acorde con la competencia.

En este tipo de negocios las tarifas suelen establecerse en forma de comisiones sobre el capital que entre en juego en una determinada operación, ya sea una operación de crédito o de ahorro. En estas operaciones se suele cobrar un porcentaje (que variará en función de la operación y del importe del capital) al cliente y, por otra parte, la entidad bancaria nos cede parte de las comisiones inherentes a la operación (ejemplo: comisión de apertura). Esto dependerá del acuerdo al que lleguemos con la entidad.

4.3. Comunicación

Hay que tener en cuenta que una empresa de servicios financieros depende en gran medida de la utilización de herramientas de comunicación, pues es la principal vía de captación de la clientela. Así pues, atenderemos a los siguientes aspectos:

- Una vía muy eficaz es la de registrar el negocio en los principales directorios de empresas de este sector en Internet así como en las guías de anunciantes de la provincia donde se ubique.
- Otro medio económico y muy efectivo en este sector es la creación de una página Web en la que se publiciten todos los servicios que se ofrecen. Es muy importante porque los clientes pueden ponerse en contacto con la empresa a través de este medio y resolver sus dudas a la vez de pedir información sobre las diferentes gestiones que necesiten llevar a cabo.
- El mailing o buzoneo es otra herramienta de comunicación también muy adecuada para este tipo de empresas.
- También es destacable la confección de tarjetas de visita así como artículos de papelería con el logo de la empresa.
- Y tampoco se puede olvidar la gran influencia del *boca-boca*, importantísimo en este tipo de empresas a la hora de hacer nuevos contactos. Esto siempre dependerá de que nuestros clientes hayan quedado satisfechos con el servicio prestado.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Uno de los valores añadidos más importante de este tipo de empresas es el equipo humano por el cual está formada. Cualquier empresa dedicada a la prestación de este tipo de servicio no es nada sin un equipo multidisciplinar de profesionales formados en los temas y las normativas relacionadas con la especialidad en la que se centra la empresa, en este caso, en materia financiera, que trabajen de forma conjunta en todos los proyectos y estudios en los que la empresa se embarque.

En principio, una idea de la plantilla inicial podría ser la siguiente (la plantilla es variable, puede ser de otro tamaño, con más o menos profesionales de la misma área, etc.):

- **Gerente:** Que realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además desarrollará las actividades comerciales. Lo recomendable es que sea una persona con conocimientos administrativos y con experiencia y formación acerca de los temas financieros. En este proyecto se supondrá que el emprendedor está familiarizado con estos temas y será el encargado de la gerencia del negocio.
- **Técnico:** Para la creación de la empresa será necesaria la incorporación a la plantilla de una persona con conocimientos financieros y administrativos que trabajará en todas las gestiones de la empresa junto con el emprendedor de este proyecto.
- **Administrativo/recepcionista:** Será el encargado de la atención telefónica, la facturación y gestión de cobros, etc.

HORARIOS

Este negocio se registrará por el horario normal de cualquier oficina. Éste comprenderá desde las 9:00 a las 14:00 y de 17:00 a 20:00, aunque éste puede variar según las preferencias de la empresa y las necesidades de los clientes.

5.2. Formación

Es muy importante que la plantilla esté integrada por profesionales debido a la naturaleza del negocio. La formación necesaria va a depender del puesto de trabajo que se trate:

- **Gerente:**

El gerente del negocio debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio y dotes comerciales. Lo recomendable para esta persona es que posea la titulación en Economía o Administración y Dirección de Empresas.

El que posea algún máster u otro tipo de curso de especialización relacionado con los temas financieros también es otro punto a favor para el emprendedor de este negocio.

- **Técnico:**

Es recomendable para este negocio contar con un licenciado en Administración y Dirección de Empresas y que esté especializado en Finanzas y Contabilidad. Además se valorará positivamente la experiencia en empresas de este tipo.

Por otra parte, existen muchos otros cursos que complementan esta formación y que se especializan en áreas más concretas, impartidos tanto por entidades públicas como privadas.

- **Administrativo/Recepcionista:**

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.

No hay que olvidar en este punto la formación continua para el reciclaje de la plantilla.

6. PLAN DE INVERSIÓN

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

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

Para este negocio, se recomienda ubicar la oficina en una zona céntrica y bien comunicada y comercial, que sea fácil de encontrar por los clientes y, si es posible, sirva de reclamo para clientes potenciales.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

En principio, para iniciar la actividad bastará con una oficina de no más de 50 m². Es conveniente que el local disponga de una recepción/sala de espera y con dos despachos. De esta forma, la superficie quedará distribuida de la siguiente forma:

- Un despacho para el gerente.
- Un despacho para el empleado.
- Una recepción.
- Aseo.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, cierres, etc.
- **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 16.820,00 € (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 posible cuidando todos los detalles y al mismo tiempo transmitir una imagen moderna y profesional a los clientes. Además, hay que mantener esa imagen y prestigio que se comentó en las líneas estratégicas.

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

- Dos mesas de despacho.
 - Tres sillas giratorias.
 - Cuatro sillas de confidente.
 - Sillones para la sala de espera.
 - Una mesa-mostrador.
 - Una mesa.
- Estanterías y armarios

El coste por estos elementos puede rondar los 3.683,00 € (IVA incluido). Esta cantidad será muy superior si los elementos son de diseño, materiales especiales, etc.

6.3. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo con impresora, fax y conexión a Internet para el emprendedor, para el empleado y otro para la recepción. Para no elevar mucho la inversión en esta partida, incluiremos sólo los tres ordenadores más la conexión a Internet, dejando la impresora multifunción como un gasto a través de la fórmula del *renting* (alquiler del equipo durante un tiempo determinado establecido por contrato que incluye el mantenimiento del mismo).

El coste de este equipamiento informático es de unos 2.800,00 € más 448,00 € en concepto de IVA.

6.4. 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 696,00 € (IVA incluido).

6.5. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Gastos de constitución y puesta en marcha
- Fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

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

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.320,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. Además, aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1.500,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y, sobre todo, de la ubicación del mismo).

6.6. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, servicios externos, 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	870,00 €
Suministros	174,00 €
Sueldos	3.747,60 €
S.S. trabajadores	718,61 €
Servicios de profesionales externos	185,60 €
Publicidad	116,00 €
Otros gastos	176,32 €
Total Pagos en un mes	5.988,13 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	17.964,39 €

6.7. 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	14.500,00 €	2.320,00 €	16.820,00 €
Mobiliario	3.175,00 €	508,00 €	3.683,00 €
Equipo informático	2.800,00 €	448,00 €	3.248,00 €
Materiales de consumo	600,00 €	96,00 €	696,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	1.500,00 €	0,00 €	1.500,00 €
Fondo de maniobra	17.964,39 €	0,00 €	17.964,39 €
TOTAL	42.539,39 €	3.692,00 €	46.231,39 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Respecto a los márgenes, hay que destacar que van a depender de los distintos servicios que se oferten y del tipo de tarifa que va a aplicar la empresa a sus clientes. Además, como ya se comentó en el apartado de los precios, las tarifas estarán formadas por los distintos tipos de comisiones que cobremos tanto a las entidades bancarias como a los clientes particulares.

El hecho de que nuestros precios consistan en una comisión sobre el capital que se mueve deriva en un margen bruto sobre ingresos muy alto ya que los costes variables que soporta un negocio de este tipo son muy bajos. La mayoría de estos varían en función de los materiales empleados para cada trabajo: papel, tinta de impresión, etc. así como del combustible necesario en caso del desplazamiento del personal. Sin embargo, el mayor coste de una empresa de servicios financieros como la analizada en este proyecto va a estar formado por costes fijos, concretamente por el coste de personal.

Según las precisiones anteriores, los costes variables estimados van a oscilar alrededor del 5% de los ingresos del negocio. Esto se corresponde con un margen comercial del 95% sobre la facturación anual.

7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

Los costes variables se componen básicamente del coste de los materiales utilizados para cada trabajo concreto (papel, bolígrafo, etc.). También se incluye el gasto en desplazamientos del personal hacia algún sitio determinado o, incluso, la subcontratación de algún servicio auxiliar no previsto. En principio, estos costes se han estimado en un 5% de los ingresos, este consumo es equivalente al margen del 1.900 % sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 50 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 750,00 € mensuales.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, etc. También se incluyen servicios y otros gastos (Internet, mensajería, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150,00 € 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 asesoraría y por la contratación de un servicio puntual de limpieza. Este gasto se estimará en unos 160,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor, que será el gerente del negocio. Además se contratará a una persona con conocimientos financieros y a una persona administrativa que se encargará de la recepción. Todos estarán contratados a tiempo completo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye la prorrata de las pagas extra):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (Emprendedor)	1.570,00 € (*)	0,00 €	1.570,00 €
Técnico	1.187,60 €	391,91 € (**)	1.579,51 €
Administrativo	990,00 €	326,70 € (**)	1.316,70 €
TOTAL	3.747,60 €	718,61 €	4.466,21 €

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (seguros, tributos, etc.).

Además, tendremos en cuenta también en esta partida el gasto de las cuotas del contrato de renting de la impresora multifunción. Será un contrato de 36 meses que incluye seguro y mantenimiento del equipo. El importe de este arrendamiento es de 37,00 € al mes.

Por tanto, la cuantía estimada anual total será de 1.824,00 € por lo que su cuantía mensual será de 152,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	14.500,00 €	10 %	1.450,00 €
Mobiliario	3.175,00 €	20 %	635,00 €
Equipo informático	2.800,00 €	25 %	700,00 €
TOTAL ANUAL			2.785,00 €

(*) 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 €
TOTAL ANUAL			666,67 €

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 beneficios.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Estos ingresos vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste variable del 5% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos (*)	CUANTÍA
Alquiler	9.000,00 €
Suministros	1.800,00 €
Sueldos	44.971,20 €
S.S. trabajadores	8.623,32 €
Servicios externos	1.920,00 €
Publicidad	1.200,00 €
Otro gastos	1.824,00 €
Amortización del inmovilizado material	2.785,00 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
Total gastos fijos estimados	72.790,19 €
Margen bruto medio sobre ingresos	95%
Umbral de rentabilidad	76.621,25 €

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

Esto supondría una facturación anual de 76.621,25 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 6.385,10 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar este negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos... Cuál será la mejor de ellas 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	14.500,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario	3.175,00 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	2.800,00 €		
Materiales de consumo	600,00 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Fianzas	1.500,00 €		
Tesorería (*)	17.964,39 €		
IVA soportado	3.692,00 €		
Total activo	46.231,39 €	Total pasivo	46.231,39 €

(*) Se consideran 17.964,39 € 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
Ingresos	50.000,00	70.000,00	100.000,00
Costes variables (Ingresos x 5%)	2.500,00	3.500,00	5.000,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	47.500,00	66.500,00	95.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	50.000,00	70.000,00	100.000,00
COSTES VARIABLES	2.500,00	3.500,00	5.000,00
MARGEN BRUTO	47.500,00	66.500,00	95.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	9.000,00	9.000,00	9.000,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Otros gastos	1.824,00	1.824,00	1.824,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	53.594,52	53.594,52	53.594,52
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.200,00	1.200,00	1.200,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Servicios profesionales externos	1.920,00	1.920,00	1.920,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.785,00	2.785,00	2.785,00
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	72.790,19 €	72.790,19 €	72.790,19 €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-25.290,19 €	6.290,19 €	22.209,81 €

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de dos trabajadores a tiempo completo, a lo que se le suma la Seguridad Social a cargo de la empresa.

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