

300 planes de negocio

**Plan de negocio
TINTORERÍA**

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-.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

La actividad que desarrolla este negocio es la prestación de servicios de limpieza y planchado de prendas de vestir y cualquier otro tipo de prendas susceptibles de ser limpiadas en seco o en húmedo.

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

La regulación del sector se encuentra contenida en el Real Decreto 1.453/1987, de 27 de Noviembre, por el que se aprueba el Reglamento Regulator de los Servicios de Limpieza, Conservación y Teñido de Productos Textiles, Cueros, Pieles y Sintéticos.

2.1. Perfil del emprendedor

Un negocio de este tipo puede ser emprendido por personas que, aún sin tener experiencia ni conocimientos sobre el sector, estén dispuestas a adquirirlos. Resultará idóneo para personas que tengan ganas de emprender y estén dispuestas a adquirir conocimientos sobre los artículos y el funcionamiento del negocio.

En este sentido, los proveedores de maquinaria ofrecen información y cursos de formación para poder poner en marcha el negocio y para la correcta realización de las operaciones.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

El sector de la tintorería ha sufrido un fuerte desarrollo en los últimos años. En este desarrollo se diferencian claramente dos aspectos:

- Se trata de un sector fuertemente atomizado y compuesto en su gran mayoría, y especialmente hasta principios de los años 90, por pequeños empresarios independientes.

Sin embargo, a lo largo de esta década han ido apareciendo cadenas de limpieza que han conseguido alcanzar una cuota de mercado significativa. La mayor parte de estas cadenas han basado su estrategia de expansión en el desarrollo de estrategias de franquicia (Presto, Centronet, Eurotintorerías, 5 à sec, etc.).

- Esta fuerte competencia que comienza a aparecer en este sector hace prever un endurecimiento en la competencia vía precios.

Por otro lado, las necesidades de servicios de tintorería se han ido incrementando en los últimos años, fundamentalmente, por dos factores: el aumento de la calidad de vida y la incorporación masiva de la mujer al mundo laboral.

De este modo, los consumidores buscan servicios personalizados que les permitan tener más tiempo libre tales como: amplias franjas horarias de entrega y recogida de ropa, servicio rápido y de calidad, ubicación del establecimiento cercano a zonas de paso... y todo ello a un precio ajustado.

Por tanto, si se desea competir en este sector, será fundamental aportar aspectos diferenciadores y realizar un importante esfuerzo continuado para la consecución de un servicio de calidad ajustado a las necesidades de los clientes a un precio competitivo.

2.2. La competencia

La competencia estará constituida por todas aquellas empresas que ofrezcan servicios de limpieza de prendas y se encuentren bajo la misma área de influencia del negocio.

Aquí habrá que considerar a las tintorerías tradicionales, empresas de limpieza en seco y cadenas de franquicias así como a empresas que, aún sin localizarse dentro del área de influencia, ofrezcan servicio de recogida y entrega a domicilio.

2.3. Clientes

Este tipo de negocio ofrece un servicio de tintorería de calidad. Este servicio se dirige a toda la población, dado que en todos los hogares existen prendas como cortinas, edredones, alfombras y multitud de prendas de vestir que requieren un trato especial para su máxima duración.

Los clientes pueden segmentarse en diferentes grupos:

- Hogares próximos al lugar de ubicación del local.
- Personas que transiten frecuentemente por la zona tales como trabajadores de la zona, personas que acuden a la zona a realizar las compras...
- Empresas que suelen necesitar de servicios de limpieza: empresas de restauración, empresas que precisen de limpieza de uniformes, etc.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

La principal línea estratégica a seguir por este tipo de negocio para poder competir con éxito en el mercado se basa en ofrecer un servicio especializado de limpieza buscando la máxima calidad a precios razonables.

Para ello, habrán de tenerse en cuenta varios aspectos fundamentales:

- **Calidad del servicio:**

La calidad del servicio se alcanza cuidando todas y cada una de las distintas operaciones y fases de los distintos procesos.

Además, para lograr la calidad del servicio es necesario contar con la maquinaria adecuada que permita el correcto desarrollo de las operaciones tanto en rapidez como en calidad y con el menor coste posible.

Pero no es suficiente con alcanzar un cierto nivel de calidad sino que es necesario mantenerlo. Para ello, es fundamental desarrollar controles de calidad de forma continua en cada una de las fases.

- **La atención al cliente:**

Este es un aspecto fundamental para la buena marcha del negocio. Es necesario contar con un personal formado para la atención a los clientes, que sepa como informarlos y cómo resolver sus dudas o posibles problemas que puedan surgir.

Actualmente se están desarrollando nuevas formas de atención al cliente. Así, hay empresas que están desarrollando el servicio de atención al cliente on-line a través de internet para que todo aquel que lo desee exponga sus opiniones, sugerencias o dudas.

- **Formación del personal:**

En este sector es necesario formar al personal para el desarrollo de las distintas tareas del negocio. Además de la formación inicial teórica y práctica, es conveniente

realizar cursos periódicos de reciclaje que permitan actualizar los conocimientos sobre las nuevas técnicas de limpieza, planchado...

■ **Gestión del establecimiento:**

Una buena gestión es fundamental para conseguir que el negocio funcione. Es necesario contar con un buen programa de gestión que permita identificar las prendas, así como cada una de las operaciones que se realizan en la empresa y los costes asociados a cada operación.

También se hace preciso prestar atención a la maquinaria y adoptar todas las medidas necesarias para su mantenimiento.

■ **Respeto al medio ambiente:**

El respeto al medio ambiente es un requisito indispensable para el desarrollo de la actividad. Esto influye en múltiples aspectos del negocio. De este modo, la maquinaria y los distintos materiales que se empleen en las operaciones del negocio deben ser respetuosos con el medio ambiente cumpliendo las normativas de la Comunidad Europea.

■ **Uso eficaz de las acciones de marketing:**

Campañas de promoción, regalos, descuentos, sorteos, limpieza de dos prendas al precio de una, tarjeta de fidelidad y otras muchas acciones deben desarrollarse a lo largo del año para agradecer y premiar a los clientes que acuden al negocio y atraer a otros nuevos.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

Los servicios que generalmente se prestan en este negocio se agrupan en:

- Limpieza de prendas de vestir.
- Limpieza de prendas especiales (pieles y prendas delicadas).
- Limpieza de alfombras, moquetas y tapicerías.
- Planchado

Respecto al desarrollo de las actividades, hay que tener presente varias cuestiones:

- **El promedio de retirada de prendas** es muy variable. Generalmente, si se cobra el servicio por adelantado la recogida es muy rápida y si se cobra al retirar las prendas se tarda más e incluso en los cambios de temporada es posible que dejen las prendas varios meses. Por otra parte, si se hace servicio de entrega a domicilio la entrega suele ser de 2 a 3 días con lo que se evitan los almacenamientos.

Sin embargo, según la normativa vigente, sólo podrá exigirse al usuario el pago anticipado total o parcial del importe del servicio cuando exista conformidad expresa por parte de este. En estos casos, el servicio adquiere carácter de urgencia, y deberá realizarse en un plazo máximo de tres días o seis, si se trata de un servicio de teñido.

- En cuanto a la **responsabilidad del establecimiento** en los casos de deterioro y extravío de las prendas, este será responsable de los daños y perjuicios que se produzcan con ocasión de la prestación del servicio, salvo en los casos en los que se haya expresado claramente en el resguardo de depósito la posibilidad de deterioro de la prenda. Por otra parte, se considera extraviada una prenda cuando, requerida por el cliente, no sea devuelta en un plazo de 30 días contados desde la fecha prevista para la entrega.

- Respecto a la **documentación del servicio**, el consumidor tiene derecho a que el prestador de servicios le entregue un resguardo o justificante en el momento en que se deposita la prenda, y en el que deben figurar, entre otros, los siguientes datos:
 - Número de orden o referencia para identificar el servicio requerido
 - Fecha de recepción de la prenda
 - Nombre y domicilio del usuario
 - Designación de las prendas recibidas
 - Fecha prevista para la terminación del servicio
 - Indemnización pactada de mutuo acuerdo para los casos de deterioro de la prenda.
 - Firma o sello del prestador del servicio, así como la del usuarios en el caso en que se refleje en el documento alguna causa de exención de responsabilidad del establecimiento.

La presentación del resguardo de depósito es obligatoria para proceder a retirar las prendas, y deberá ser devuelto al cliente haciendo constar en el mismo la circunstancia de haber sido pagado el importe del servicio. Hay que resaltar el hecho de que el resguardo servirá como documento justificativo a efectos de ulteriores reclamaciones.

4.2. Precios

La política de precios para un negocio de este tipo se debe basar en ofrecer un servicio de calidad con precios ajustados a los de la competencia.

Por otra parte, en este tipo de negocio se cobra recargo de almacenaje por prenda no recogida según disposiciones legales. Así, transcurrido el plazo de tres meses, el establecimiento podrá cobrar una cantidad en concepto de guardarropa o conservación siempre que se haga constar su importe en lugar visible al público.

Tanto los precios que se fijen para el negocio como los recargos deben estar expuestos en sitio visible en el interior del establecimiento.

4.3. Comunicación

En un negocio de este tipo se hace necesario desarrollar permanentemente distintas acciones de marketing para dar a conocer el negocio y para mantener la fidelidad de los clientes.

Para ello se suele recurrir a distintas técnicas:

- **Elementos de promoción y fidelización:** Es frecuente la realización de descuentos, ofrecer una limpieza gratis, acciones 2x1, realización de sorteos, desarrollo de tarjetas de fidelidad...
- **Elementos de obsequio y promoción:** Para ello se suele editar un folleto informativo donde se informa de los distintos servicios que ofrece la empresa, también se pueden realizar calendario y otro material como perchas, etc.
- **Campañas de publicidad:** Como campaña de publicidad se suele acudir a anuncios en medios locales a través de revistas, radios o emisoras de televisión locales.

Por otro lado, todos los establecimientos de este tipo están obligados por la citada norma a exhibir al público, de forma perfectamente visible, al menos en castellano y en caracteres de tamaño no inferior a 7 milímetros, la siguiente información:

- Los precios máximos de los diferentes servicios tipo y de los demás servicios complementarios que se ofrezcan referidos a cada una de las piezas de uso más corriente, por kilogramos en las limpiezas denominadas a peso, y en los establecimientos que lo hagan por el sistema de autoservicio. En el caso de alfombras y moquetas, se anunciarán por metro cuadrado. Estos precios deberán incluir todo tipo de caras o gravámenes, salvo el IVA, cuya inclusión será facultativa, pero en el caso de que no se compute, será necesario que se anuncie esta circunstancia con indicación del tipo a aplicar.
- El horario de prestación de servicios, que debe ser perfectamente visible desde el exterior.

- Igualmente deben exhibirse ciertas leyendas que versan, entre otros, sobre los siguientes extremos: posibilidad de que disponen los usuarios de dirigirse a las autoridades competentes o a las asociaciones de consumidores a efectos de plantear alguna reclamación o denuncia; la obligación del establecimiento de tener a disposición de los clientes el Reglamento Oficial regulador de su funcionamiento, así como de facilitar, de forma gratuita, la carta de recomendaciones que figura como anexo al mismo; la posibilidad de fijar de mutuo acuerdo la indemnización que corresponderá en caso de pérdida o deterioro de la prenda, y la existencia de hojas de reclamaciones a disposición del cliente que las solicite.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

El número de empleados necesario para el correcto desarrollo del negocio dependerá de la cantidad de prendas que se vayan a atender. Como mínimo serán necesarias dos personas: una para la recepción, desmanchado y lavado; y otra dedicada al planchado y apoyo a las demás tareas.

Se ha supuesto que la plantilla inicial del negocio estará constituida por dos personas:

- un encargado que gestionará el negocio y la atención al cliente y además realizará tareas de limpieza (se ha considerado que esta persona será el propio emprendedor dado de alta en el Régimen de la Seguridad Social de Autónomo);
- y un empleado que realizará tareas de limpieza y planchado de las prendas además de apoyar al resto de las tareas en función de la carga de trabajo.

5.2. Formación

Para el correcto desarrollo de un negocio como el que se propone en este proyecto son necesarios conocimientos de dos tipos:

➤ Gestión de un establecimiento de tintorería:

- Organización y gestión del establecimiento.
- Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
- Informática de gestión y manejo del software para tintorerías.

➤ Formación teórica y práctica relativa a tareas productivas:

- Esquema de trabajo: Procesos de limpieza, desmanchado y planchado.

- Funcionamiento y utilización de la maquinaria (mantenimiento, consumos, análisis de tiempos, estudios de producción).
- Conocimiento de fibras textiles y métodos de identificación de tejidos.
- Utilización de productos químicos utilizados en la tintorería.
- Atención al cliente (recepción y entrega de prendas, información y asesoramiento a los clientes, etc.).

Los conocimientos técnicos necesarios suelen ser proporcionados por los proveedores de la maquinaria. Muchos de estos proveedores proporcionan cursos para enseñar el manejo de las máquinas, su mantenimiento y conservación, etc.

Por otro lado, es muy importante que haya una formación continuada del personal para mantenerse informados de los nuevos productos y nuevas técnicas.

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

El local debe estar situado en una zona residencial con gran volumen de residentes o en una zona de gran afluencia de público: grandes superficies o calles comerciales que garanticen una demanda suficiente para la viabilidad del negocio.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para desarrollar este negocio se precisa contar con un local con una superficie de unos 70 m² dividida del modo siguiente:

- **Zona de atención al público:** Esta zona irá desde la puerta al mostrador. Debe tener una buena iluminación e incluir un rótulo con el horario de apertura y la lista de precios (según normativa de comercio).
- **Zona de trabajo:** En esta zona se instalará la maquinaria y se realizarán las tareas productivas. Debe estar dispuesta de forma funcional para facilitar las tareas y se recomienda que la iluminación de esta zona se realice mediante placas fluorescentes (bajo consumo y elevada luminosidad).

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente. En este sentido habrán de tenerse presente las normativas sobre

instalación de maquinaria, resistencia del suelo, salida de emergencia, ventilación, superficie mínima, instalación eléctrica, etc. Aquí habrá que considerar aspectos tales como:

- Instalación eléctrica de potencia para la maquinaria.
- Instalación eléctrica para la iluminación general.
- Refuerzo de suelo para el anclaje de la máquina de limpieza en seco y de la lavadora industrial.
- Instalación de aire comprimido.
- Instalación de agua (para la máquina de limpieza en seco, planchas y lavadoras), alimentación y desagües. Opcionalmente se puede considerar la instalación de un sistema de reciclaje de agua de refrigeración.

También es fundamental comprobar que el local elegido permite su uso para esta actividad.

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 18.030 € (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 en la distribución del mobiliario reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan apariencia de modernidad y actualidad acorde con la imagen que queremos para el negocio.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se citan a continuación:

- *Mobiliario y decoración para la zona de atención al público:* mostrador, mueble expositor, estanterías.
- *Mobiliario para la zona de trabajo:* estanterías metálicas y barras para el almacenamiento de ropa.

Además es necesario disponer de un rótulo con el horario de apertura y la lista de precios (obligatorio según la normativa de comercio).

El coste por estos elementos puede rondar los 3.132 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

6.3. Equipamiento y maquinaria

El equipamiento necesario para una tintorería supone la mayor cuantía de la inversión inicial. Este equipamiento estará formado por:

EQUIPAMIENTO	Total	IVA	Total con IVA
MAQUINARIA DE LIMPIEZA EN SECO	22.500 €	3.600 €	26.100 €
LAVADORA	6.000 €	960 €	6.960 €
SECADORA	3.500 €	560 €	4.060 €
DESMANCHADORA	3.000 €	480 €	3.480 €
EQUIPO PLANCHA-MESA DE PLANCHAR	3.250 €	520 €	3.770 €
EMBOLSADORA MURAL	1.000 €	160 €	1.160 €
TOTAL	39.250 €	6.280 €	45.530 €

6.4. Adquisición de materiales de consumo

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de productos de que serán empleados para realizar las distintas actividades del negocio.

El pedido inicial de consumibles será el siguiente:

MATERIALES DE CONSUMO	Total	IVA	Total con IVA
PRIMERA COMPRA DE PRODUCTOS - Percheros, perchas, cartones perchas, clips para faldas y pantalones. - Carros. - Cepillos variados. - Bolígrafos indelebles, rollos marca nombres y papel de impresora. - Plástico embolsadora. - Desmanchantes, detergente, suavizante, deodor y rivilux.	1.500 €	240 €	1.740 €
CARGA DE PERCLOROETILENO	500 €	80 €	580 €
TOTAL	2.000 €	320 €	2.320 €

6.5. Equipo informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets 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 1.400 € (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	700 €
Suministros	300 €
Sueldos	1.800 €
Cuota Autónomos + S.S. trabajadores	507 €
Asesoría	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	200 €
Total Pagos en un mes	3.657 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	10.971€

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	15.543 €	2.487 €	18.030 €
Mobiliario y decoración	2.700 €	432 €	3.132 €
Equipamiento y maquinaria	39.250 €	6.280 €	45.530 €
Stock inicial de materiales	2.000 €	320 €	2.320 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	1.400 €	0 €	1.400 €
Fondo de maniobra	10.971 €	0 €	10.971 €
TOTAL	74.164 €	9.887 €	84.051 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

La tintorería es un negocio de servicios donde los clientes no pagan por la adquisición de un producto sino que lo hacen por la prestación de un servicio. Por tanto, no se puede hablar de mercancía comprada y vendida sino de ingresos por servicios y costes por la realización de dichos servicios.

Por este motivo, en vez de hablar de márgenes sobre las compras o sobre las ventas, hablaremos de costes variables o consumos (consumo de materiales: productos de limpieza, bolsas para la ropa... así como una parte de los costes de electricidad y agua) y costes fijos (costes de personal, seguros, etc.).

Los costes variables se estiman, por término medio, en un 10,5% de los ingresos, es decir, el margen bruto medio del negocio será de un 89,5% de los ingresos.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumos:**

El consumo mensual se estima en un 10,5% del volumen de los ingresos del mes, este consumo es equivalente al margen del 89,5% sobre los ingresos.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 70 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 700 € mensuales.

- **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 del local, material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 300 € 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. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Los gastos de personal están formados por los salarios y gastos de seguridad social de dos personas: el gerente (emprendedor autónomo) y un empleado.

El gasto de personal se repartiría del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente	900 €	225 € (*)	1.125 €
Trabajador	900 €	282 € (**)	1.182 €
TOTAL	1.800 €	507 €	2.307 €

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

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por cada persona contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (posibles reparaciones, seguros...). La cuantía estimada anual será de 2.400 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	15.543 €	10 %	1.554 €
Mobiliario y decoración	2.700 €	20 %	540 €
Equipamiento y maquinaria	39.250 €	20 %	7.850 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
TOTAL ANUAL			10.219 €

(*) 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 los costes variables (se ha supuesto un 10,5% 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	8.400 €
Suministros	3.600 €
Sueldos	21.600 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajador)	6.084 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	2.400 €
Amortización del inmovilizado material	10.219 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	54.503 €
Margen bruto medio sobre ventas	89,5%
Umbral de rentabilidad	60.897 €

Esto supondría una facturación anual de 60.897 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.075. 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... cual 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	15.543 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	39.250 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	2.700 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	1.400 €		
Materiales de consumo	2.000 €		
Tesorería (*)	10.971 €		
IVA soportado	9.887 €		
Total activo	84.051 €	Total pasivo	84.051 €

(*) Se consideran 10.971 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Los ingresos estarán formados por los servicios de peluquería, servicios de estética y por la venta de productos.

Habitualmente, al iniciarse el negocio, el volumen de ingresos será inferior al que se alcanzará cuando el negocio vaya consolidándose y dándose a conocer a un mayor número de clientes, sobre todo irán aumentando los servicios de estética y la venta de productos.

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	50.000	70.000	90.000
Consumo (Ingresos x 10, 5%)	5.250	7.350	9.450
Margen bruto (Ingresos - Consumo)	44.750	62.650	80.550

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	50.000	70.000	90.000
CONSUMO	5.250	7.350	9.450
MARGEN BRUTO	44.750	62.650	80.550
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	8.400	8.400	8.400
Suministros, servicios y otros gastos	3.600	3.600	3.600
Otros gastos	2.400	2.400	2.400
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	27.684	27.684	27.684
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	10.219	10.219	10.219
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	54.503	54.503	54.503
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 9.753	8.147	26.047

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el de un trabajador contratado a tiempo completo, 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.