



10. Comentarios al proyecto

Para concluir, queremos insistir en la importancia que tiene la elaboración de un plan de empresa coherente y serio.

Como hemos visto a lo largo de este caso práctico, el hacer un plan de empresa consiste en definir claramente nuestro producto o servicio, los clientes a los que va dirigido, el mercado, la competencia, hacer una previsión de ventas, así como de lo que nos va a costar producir el producto o servicio, calcular los gastos que nos origina la actividad; y con todo esto, hacer un cálculo aproximado de los beneficios, así como de la rentabilidad que vamos a obtener de los capitales invertidos.

Todo esto, junto con la perfecta planificación de las acciones que se llevarán a cabo, previas al inicio de la actividad, harán que nuestra futura empresa tenga grandes posibilidades de éxito.

Simulación 2 Un taller de reparación de motos

1. La idea

Jaime y Pablo se conocieron en el instituto cuando realizaban sus estudios de Formación Profesional de la rama de automoción, que finalizaron en 1996.

Desde entonces, aparte de las prácticas en empresas, han trabajado en distintos talleres con contratos temporales.

Muchas veces se habían planteado poner un taller propio. Esta vez parece ir en serio.

Han detectado un hueco en el mercado que piensan que es su oportunidad: taller de reparación de motos.

2. Estudio del mercado

La ciudad donde viven, que es donde piensan instalarse, tiene 75 000 habitantes y no hay ningún taller especializado en motocicletas.

La información que han recibido en el Ayuntamiento es que actualmente hay matriculados 4 800 vehículos de estas características. Con este dato pueden suponer que su clientela potencial es muy numerosa. Intentarán atraer al mayor número posible. Ellos conocen a muchos chicos de su edad que utilizan este medio para desplazarse y esperan que una gran parte de ellos sean sus clientes. Pero, aunque empezar arreglando las motos de los amigos puede ser un comienzo, quieren darse a conocer a mayor escala. Jaime, tan ocurrente como siempre, propone hacer una campaña de presentación a su clientela potencial mediante una fiesta en una discoteca, donde sortearán una moto.

Han considerado que un sitio idóneo para la ubicación de su taller podría ser la zona de su antiguo instituto, donde hace pocos días Pablo ha visto un taller que se traspasa y que, presumiblemente, reúne las condiciones necesarias para su negocio.



3. Plan de producción

Calculan que, en un principio, pueden atender a unos 80 clientes al mes, con una dedicación media de 3 horas por avería. Han pensado cobrar la hora de mano de obra a 15 €, un poco por debajo de lo que se está cobrando en los talleres de reparación de vehículos.

Las piezas de repuesto, lubricantes y demás productos utilizados en el proceso de reparación, en función del número de reparaciones mensuales estimadas, puede estar en torno a los 5 400 €. El precio que van a aplicar en factura a sus clientes por este concepto es el que tienen en catálogo las casas comerciales. Los beneficios que obtendrán serán los descuentos que les hacen a ellos, que suponen el 30 % del importe catalogado.

Además, tienen pensado dedicar un pequeño espacio a «complementos», como pueden ser cascos, guantes, trajes, etc. Esperan que la facturación de esta sección ronde en un principio los 3 600 €, y confían en que se incremente a medida que aumenta el número de clientes. El margen comercial de este apartado es de un 40 % de media. La cercanía de los proveedores y la facilidad de aprovisionamiento de estos productos hace que no necesiten tener stocks importantes.

Son conscientes de que la demanda no es estable a lo largo de todo el año. En los meses de julio y agosto, las reparaciones experimentarán un descenso debido al periodo vacacional.

En resumen, los ingresos anuales que esperan obtener son:

Mano de obra $(80 \cdot 3 \cdot 15) \cdot 12$ meses	43 200 €
Repuestos	5 400 €
Complementos	3 600 €
Total	52 200 €

4. Organización y recursos humanos

En un principio no consideran necesario más personal que ellos dos y han planificado la distribución de funciones entre ellos de la siguiente forma: Jaime se ocuparía de las relaciones con los clientes y Pablo con los proveedores. Los asuntos laborales y fiscales (Seguridad Social, Hacienda, etc.) han pensado que sería prudente que se los lleve una gestoría, aunque, si las previsiones se cumplen, en un futuro próximo contratarían a una persona que se encargaría de la oficina y de la venta de complementos.

5. Plan de inversiones iniciales

Se han decidido por coger en traspaso el taller que habían localizado cerca de su antiguo instituto, considerando que la cantidad que piden no es excesiva: 18 000 €; el plazo de amortización que prevén es de 10 años. Requiere unos retoques, sobre todo de pintura y fontanería, unos 3 000 €, según el proyecto técnico que les han facilitado y que, al igual que el traspaso, tienen previsto amortizar en 10 años. Además, tendrán que comprar mobiliario de oficina, un ordenador, alguna máquina y herramientas específicas para la reparación de motocicletas y unas existencias mínimas para la sección de «complementos».

El plan de inversiones iniciales sería el siguiente:



Concepto	Coste/euros
Traspaso de local	18 000 €
Instalaciones (acondicionamiento)	3 000 €
Maquinaria, herramientas y utillaje	6 500 €
Mobiliario y equipo informático	4 500 €
Depósitos y fianzas (alquiler de 2 meses)	600 €
Gastos de constitución y puesta en marcha (promoción y otros gastos)	3 200 €
Materias primas iniciales	3 600 €
Total	39 400 €

6. Plan de financiación

Cada uno aportará 6 200 €, fruto del ahorro conseguido en el tiempo que trabajaron por cuenta ajena. El resto del dinero necesario para completar la inversión lo conseguirán mediante un préstamo que pedirán a una entidad bancaria. La cantidad prestada sería 27 000 € al 8 % de interés anual, a devolver en 5 años.

Concepto	Importe/euros
Recursos propios	12 400
Préstamos bancarios	27 000
Total	39 400

7. Amortización financiera

El préstamo asciende a 27 000 €, que tienen previsto amortizar en 5 años, con un año de carencia, es decir, el primer año sólo pagarán intereses y no amortizarán capital.

Año	Intereses	Amort. anual	Resto
1	2 160	0	27 000
2	2 160	6 750	20 250
3	1 620	6 750	13 500
4	1 080	6 750	6 750
5	540	6 750	0

8. Amortización del inmovilizado

Las amortizaciones que corresponderían anualmente a los distintos elementos del inmovilizado serían las siguientes:

Elemento	Valor de adquisición	Periodo de amortización	% de amortización	Cuota de amortización anual
Traspaso	18 000	10 años	10 %	1 800
Instalaciones	3 000	10 años	10 %	300
Mobiliario	4 500	5 años	20 %	900
Maquinaria	6 500	10 años	10 %	650
Total amortización anual				3 650



9. Previsión de resultados

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Ingresos	Importe/euros
Ventas	52 200
Total ventas	52 200
Gastos	Importe/euros
Compras mat. primas y auxiliares	5 940
Existencias iniciales	3 600
Retribuciones propias (2 · 10 000)	20 000
Cuotas de Autónomos (2 · 12 · 205)	4 920
Gastos financieros	2 160
Tributos (contribuciones, tasas, etc.)	420
Suministros (luz, agua, teléfono, etc.)	1 800
Alquileres (12 · 300)	3 600
Seguros	450
Mantenimiento y reparaciones	250
Servicios exteriores: gestoría (12 · 90)	1 080
Gastos diversos	350
Dotación amortización inmovilizado	3 650
Total gastos	48 220
Ingresos – Gastos (Beneficios antes de impuestos)	3 980
Recursos autogenerados (Beneficios + Amortizaciones)	7 630

10. Previsión de tesorería

Con muy buen criterio, han pensado realizar un plan previsional de tesorería, ya que éste les permitirá saber en cada momento si disponen del dinero necesario para hacer frente a los pagos originados por la actividad de la empresa.

El resultado es el siguiente:

Plan previsional de tesorería				
Cobros	1.º Trim.	2.º Trim.	3.º Trim.	4.º Trim.
Ventas	12 600	14 250	11 650	13 700
Total ventas	12 600	14 250	11 650	13 700

(Continúa)



Plan previsional de tesorería (Continuación)

Pagos	1.º Trim.	2.º Trim.	3.º Trim.	4.º Trim.
Proveedores	4 100	2 250	1 240	1 950
Sueldos y salarios	4 275	5 725	4 275	5 725
Seguridad Social	1 230	1 230	1 230	1 230
Impuestos y Tasas	420			
Alquileres	900	900	900	900
Suministros	450	450	450	450
Mantenimiento y reparaciones		100		150
Servicios exteriores (gestoría)	270	270	270	270
Primas de seguros	450			
Intereses de préstamos (1.º año)				2 160
Otros pagos	175		125	50
Total pagos	12 270	10 925	8 490	12 885
Diferencia cobros-pagos	330	3 325	3 160	815
Saldo anterior	0	330	3 655	6 815
Saldo acumulado	330	3 655	6 815	7 630

11. Balance de situación

Con los datos de que disponen realizan el balance de situación que les permitirá conocer la situación económica y financiera de la empresa:

Balance de situación previsional

Activo		Pasivo	
Activo fijo		No exigible	
Derechos de traspaso	18 000	Fondos propios	12 400
Fianzas	600		
Gastos de establecimiento	3 200	Exigible a largo plazo	
Instalaciones	3 000	Préstamos bancarios	27 000
Mobiliario	4 500		
Maquinaria	6 500	Pérdidas y Ganancias	
Amortización anual	-3 650	Ganancias	3 980
Total activo fijo	32 150		
Activo circulante			
Materias primas iniciales	3 600		
Caja y bancos	7 630		
Total activo circulante	11 230		
Total activo	43 380	Total pasivo	43 380

12. Trámites de puesta en marcha

Han decidido constituirse como una Comunidad de Bienes, ya que esta forma jurídica es la más simple en cuanto a trámites y la más barata de constituir. Son conscientes de la responsabilidad ilimitada, mancomunada y solidaria que implica este tipo de empresa, pero consideran que es el modelo que les conviene para empezar y que si la empresa crece, como es de esperar, la transformarían en una Sociedad Limitada.



En función de esto, los trámites de puesta en marcha serían:

Ayuntamiento	• Licencia de obras.
Hacienda	• Licencia de apertura.
	• Código de identificación fiscal.
	• Declaración censal.
Tesorería General de la Seguridad Social	• Alta en el IAE.
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales	• Alta en el Régimen Especial de Autónomos.
Industria	• Comunicación de apertura del centro de trabajo.
	• Inscripción en el registro especial de talleres de reparación de vehículos.

Simulación 3 Servicios de mantenimiento de viviendas

1. La idea

La idea de crear una empresa dirigida a ofrecer servicios de mantenimiento de viviendas surge cuando Ramón, un trabajador experimentado en el sector, conoce a Daniel y Víctor, dos chicos que realizan prácticas en la empresa donde trabaja. Ha conectado muy bien con ellos, y considera que están preparados profesionalmente y que son gente responsable, por lo que decide proponerles la idea que lleva madurando durante mucho tiempo: formar una empresa de mantenimiento.

Ramón está especializado en albañilería y tiene gran habilidad en trabajos de solado y alicatado.

Daniel se ha formado como electricista y Víctor como fontanero y calefactor.

Han detectado una oportunidad de negocio dado que la empresa donde trabajan es incapaz de atender toda la demanda que tiene.

2. Estudio del mercado

Además de los encargos que puedan hacerles los particulares, han contactado con compañías de seguros de hogar, ya que éstas pueden contactar con ellos para reparar las averías que se originen en los domicilios de sus clientes. Otro campo que han visto con muchas posibilidades son las tiendas de muebles de cocina: éstas necesitan varios profesionales a la hora de instalar una cocina, como fontaneros para la instalación de fregaderos, lavavajillas y lavadoras, electricistas para conectar y cambiar enchufes o añadir nuevas conexiones, soladores y alicatadores si hay que intervenir en pisos y paredes, pintores, etcétera.

Así mismo, tienen pensado contactar con pequeños empresarios de la construcción para ofrecerles sus servicios.