



INDUSTRIA TEXTIL

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	8
RECURSOS TÉCNICOS	10
RECURSOS HUMANOS	12
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	13
FORMA JURÍDICA	14
LEAN CANVAS	14
ANÁLISIS DAFO	14
PLAN DE ACCIÓN	15
PLAN DE ACCIÓN	15

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Industria Textil
Ciudad	Mérida (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2, Promotora 2
CNAE	C1413 - Confección de otras prendas de vestir exteriores
IAE	14541 - PRENDAS VESTIR HECHAS A MEDIDA
Forma jurídica	Comunidad de bienes

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

Autodiagnóstico del promotor/a: Promotora 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo emprendedor de este negocio va a estar compuesto por dos personas que se unen para crear una Comunidad de Bienes.

La primera persona promotora del negocio tiene 35 años y es natural de Extremadura.

Posee el título de Formación Profesional de grado medio de Confección y Moda y varios cursos de especialización en este sector, como confección de tejidos de punto y patronaje.

Comenzó su vida laboral realizando encargos de diseño y especialmente arreglos bajo el régimen de autónomo/a y, tras 5 años, comenzó a trabajar en el taller de costuras de una importante cadena comercial de grandes almacenes española. Allí conoció a la segunda persona promotora del negocio.

Se trata de una persona perfeccionista, con gran capacidad de concentración y capacidad para trabajar en equipo.

La segunda persona promotora del negocio tiene 40 años y también procede de Extremadura.

Ha realizado el curso de Formación Profesional de grado superior de Patronaje y Moda y posteriormente varios cursos de especialización.

Posee 20 años de experiencia laboral en el taller de costuras de la cadena de grandes almacenes más importante de España, con presencia en otros países. Allí era el/la responsable del departamento debido a su capacidad de liderazgo y de trabajo en equipo.

Además, para poder llevar a cabo su sueño, tener una empresa propia, ha realizado un curso de gestión empresarial y de finanzas para no financieros.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

Esta empresa ofrecerá dos tipos de servicios, siempre bajo pedido:

- **Diseño, confección y fabricación de prendas de vestir** para hombres, mujeres, niños y niñas. La fabricación se hará siempre bajo pedido y podrá ser basado en las colecciones previamente diseñadas y presentadas o con diseños realizados de forma exclusiva para la persona que demande ese servicio.

- **Arreglos de ropa en general**, entre los que se encontrarán:

- Bajos de pantalones, faldas y chaquetas.
- Arreglo de costuras de pantalones.
- Cinturilla de faldas.
- Estrechar o ensanchar faldas, vestidos, pantalones y abrigos.
- Hombreras.
- Poner mangas a chaqueta.
- Reducir solapas de abrigos.

- Poner cremalleras.
- Arreglos de cortinas.
- Confección de manteles, etc.

Aspectos Diferenciales

Las principales diferencias que presenta esta empresa con respecto a aquellas de la competencia residen en los siguientes puntos:

- **Ofrece tanto confección como arreglos.**

La principal diferencia que presenta esta empresa es que cubre todo tipo de servicios, tanto de confección como los arreglos de ropa. Así, podrá confeccionar tanto prendas para el día a día como para eventos especiales, para hombres, mujeres, niños, niñas y hogar.

En cuanto a los arreglos, la gama de servicios de este tipo que se ofrecen es tan amplia como la variedad que presenta el mercado en la actualidad, incluyendo dobladillos, estrechar y ensanchar, poner o arreglar cremalleras, etc.

- **Bono 10 arreglos.**

Se ha establecido un bono de 10 arreglos, por un precio bastante asequible (60 euros) por el que la clientela podrá realizar 10 arreglos, de la naturaleza que sean, que podrán ser empleados sin límite de fecha.

- **Servicios en menos de 12 horas**

La empresa ha establecido el compromiso de realizar los arreglos en un tiempo máximo de 12 horas. Así, un/a cliente/a podrá dejar una prenda a primera hora de la mañana y saber que la podrá recoger por la tarde, o dejarlo a última hora de la tarde y saber que la podrá recoger por la mañana. En caso de que no se pueda cumplir este plazo por causas ajenas a la voluntad de las personas promotoras, el precio que se le cobrará al/la usuario/a será el 50% del previamente establecido.

- **Calidad**

La calidad tanto de los productos utilizados como de los servicios debe ser excelente, de tal forma que sea un aspecto que llegue a distinguir a la empresa de la potencial competencia. Por ello, el trato con la clientela será cercano pero respetuoso, se cumplirán en todo momento los plazos de entrega y se asesorará a los/as clientes/as tanto en los diseños como en la confección de los arreglos, con el objetivo de que se cumplan todas sus expectativas.

Cobertura de Necesidades

La cobertura de necesidades que satisface esta empresa se basa en los siguientes aspectos:

- Obtener productos y servicios de gran calidad realizados por profesionales. Las dos personas promotoras del negocio poseen formación y una amplia experiencia en el sector, lo que es garantía de calidad para la clientela.
- Realizar los arreglos en menos de 12 horas. De este modo, las personas usuarias del servicio tienen la seguridad de que la prenda va a estar lista en un corto periodo de tiempo.
- Reutilizar o reciclar prendas gracias a los arreglos. En los últimos años, la acida del poder adquisitivo y el incremento en la concienciación con la circularidad, han conllevado un incremento en la tendencia de arreglar las prendas que se poseen en lugar de adquirir otras nuevas.
- Realizar prendas adecuadas a los gustos, necesidades y características: Gracias al servicio de diseño y confección la clientela podrá tener una prenda especial que será diseñada y elaborada según sus deseos.

Propiedad Industrial

En el caso de esta empresa habrá que distinguir entre los servicios de arreglos y los de confección.

En cuanto a los arreglos, no será necesario realizar ninguna acción, debido a que las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de la actividad como el uso de determinados programas informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización a través de franquicias o modelos patentados.

Por otro lado, en cuanto a la confección de prendas, los diseños empleados pueden ser objeto de registro o protección, y se podrá realizar a través de dos maneras:

· **Propiedad Intelectual.** La Ley de Propiedad Intelectual establece que son obras protegidas “las obras plásticas sean o no aplicadas”. Deberán ser obras originales, ya que el requisito de la originalidad es común a todas las obras protegidas por el derecho de autor. Los diseños de prendas, sus formas, estampados, etc., podrán ser protegidos por la Propiedad Intelectual. Para darle la protección que dispensa esta ley no será necesario el previo registro, ya que la propiedad intelectual se tiene por el simple hecho de la creación. La protección se extenderá por toda la vida del autor más 70 años, gozando incluso el autor de los derechos morales sobre la obra.

Las oficinas de Registro de la Propiedad Intelectual en Extremadura están situadas en Mérida, Cáceres y

Badajoz:

Edificio III Milenio. Avenida Valhondo S/N. Módulo 4, 1ª Planta. 06800, Mérida. Teléfono: 92 400 85 80.

Avenida de Huelva Nº2. 06005, Badajoz. Teléfono: 92 401 20 58.

Avenida Clara Campoamor Nº2 Planta 7ª. 10001, Cáceres. Teléfono: 92 700 10 87.

Si se crean y/o desarrollan en Portugal, deberán registrarse en la Oficina de Derecho de Autor, que se encuentra en Lisboa, en la calle Dom Francisco de Melo, 15, 1070-085.

· **Propiedad Industrial.** La Ley de Propiedad Industrial protege las formas que se da a los productos en la Industria. Para proteger los diseños de moda como diseño industrial es necesario su registro en la Oficina Española de Patentes y Marcas, y para que se conceda el registro, estos diseños tienen que ser “novedosos” y “singulares”. Con novedosos se refiere a que ningún diseño idéntico haya sido accesible al público antes. Es singular si la impresión general que da el producto es distinta de la imagen general de cualquier otro diseño de moda.

Con estos requisitos los diseños de moda se podrán inscribir y se les dispensará protección por un periodo de 5 años prorrogable hasta 25.

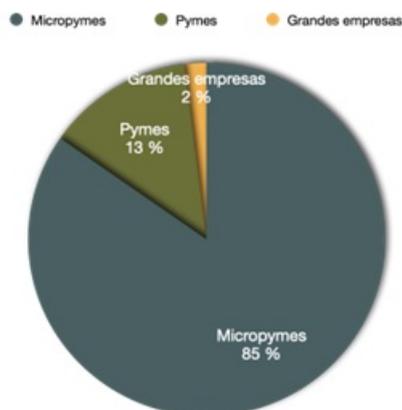
Por último, para distinguir los productos y servicios ofrecidos por la empresa de aquellos que ya se ofrecen en el mercado y que presenten mismas características, se procederá a la solicitud del registro de marca; para ello se acudirá al Punto de Acompañamiento Empresarial más cercano como centro colaborador de la [Oficina Española de Patentes y Marcas](#).

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

En España el sector textil y confección ha tenido tradicionalmente un peso muy significativo en el sistema productivo, considerándose un pilar económico y social del país tal y como demuestran diversos estudios realizados.

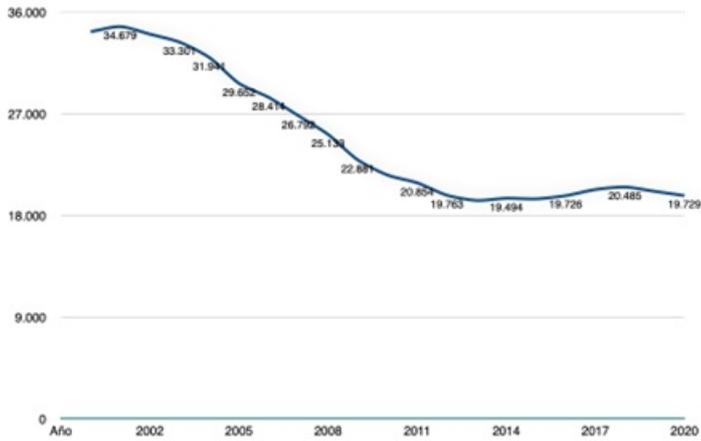
Según Economía 3, el sector textil representa el 2,4% del PIB; integrado por 19.729 empresas, de las cuales, el 84,7% son microempresas, el 13,3 % pymes y el 2% restantes, grandes empresas; emplea el 4,1 % de las personas trabajadoras en España y supone el 8,1 % de las exportaciones de ámbito nacional, ocupando el quinto lugar en Europa por las exportaciones de dicho sector. Por último, en lo referente a impuestos, esta industria genera un total de 6.000 millones de euros anuales.



Si se profundiza más en el análisis de la información macroeconómica, esta pone cifras objetivas a los cambios que se han ido produciendo año tras año en el sector textil, reflejando los efectos de la crisis derivada de la Covid-19.

En el año 2020, el crecimiento de la industria de la moda se vio truncado, el sector textil sumaba 20.106 sociedades a uno de enero de ese mismo año, y finalizó con 19.729, lo que representa un 1,9% menos que el año anterior.

Evolución del número de empresas en el sector textil en España



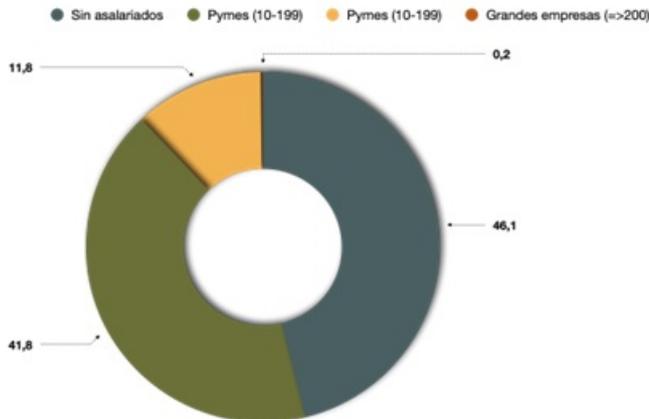
Fuente: INE, DIRCE (Empresas a 1 de enero de 2021)

Los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE), muestra que en el año 2020 el 46,1% de las empresas de la industria de la moda, no tenían asalariados, el 41,8% de las empresas, contaban con una media de 1 a 9 empleados, el 11,8% entre 10 y 199 y tan solo el 0,2%, contaba con equipos formados por más de 200 personas.

Empresas en el sector textil por estrado de asalariados 2020

Sin asalariados	9.102
Micropymes (1 - 9)	8.255
Pymes (10 - 199)	2.335
Grandes Empresas (=> 200)	37

Fuente: INE. DIRCE (Empresas a 1 de enero de 2021) últimos datos publicados a 13/12/2021



Sin embargo, en términos de generación de empleo la moda no sólo mantuvo, sino que también aumentó moderadamente su peso sobre el mercado laboral español, con una contribución en 2020 del 4,1% frente al 4,0% registrado en 2019. A pesar de ello, el número de adscritos a la Seguridad Social en los sectores textil, de confección, de cuero y calzado fue de 126.594 trabajadores en 2020, cuando en el año anterior la cifra llegó a los 137.358 afiliados. A eso hay que añadirle que las cifras de 2020 no diferencian entre los afiliados a la Seguridad Social en activo y los afectados por los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (Ertre).

En el ranking de Comunidades Autónomas que más aportaron a la industria de la moda están:

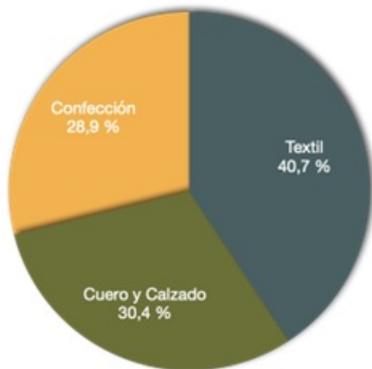
Distribución del número de empresas del sector textil por CC.AA - Año 2020		
CCAA	Total	%
Andalucía	2.542	12,88
Aragón	463	2,35
Asturias	213	1,08
Baleares	381	1,93
Canarias	336	1,70
Cantabria	108	0,55
Castilla y León	553	2,80
Castilla - La Mancha	1.201	6,09
Cataluña	4.161	21,09
Comunidad Valenciana	4.605	23,34

Extremadura	196	0,99
Galicia	1.145	5,80
Madrid	2.033	10,30
Murcia	732	3,71
Navarra	156	0,79
País Vasco	559	2,83
La Rioja	312	1,58
Ceuta y Melilla	33	0,17
Total	19.729	100

Fuente INE. DIRCE (empresas a 1 de enero de 2021) Últimos datos publicados a 13/12/2020.

En cuanto a la facturación por sectores, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la industria textil copó en 2019 el 40,7% de la facturación del conjunto de la industria de la moda en España, frente al 40,3% del año anterior, por su parte la confección paso del 30% al 30,4% y el sector del cuero y del calzado del 29,7% al 28,9%. Tendencias que, coincidiendo con la crisis de la pandemia, han comenzado a estar al alza.

● Textil ● Cuero y Calzado ● Confección



Para concluir, hablar de la reciente creación del Observatorio, conformado por los principales organismos y actores del sector textil español e impulsado por Moda España y el Consejo Inter textil español, el cual está dando forma a un proyecto donde se pretende impulsar la transformación de la industria en España y dotar de más valor a las empresas que lo conforman, proyecto integral de transformación que se apalanca sobre dos grandes ejes: la digitalización y la sostenibilidad. Ejes que se tendrán en cuenta en el desarrollo del actual proyecto de la empresa.

Análisis del Entorno

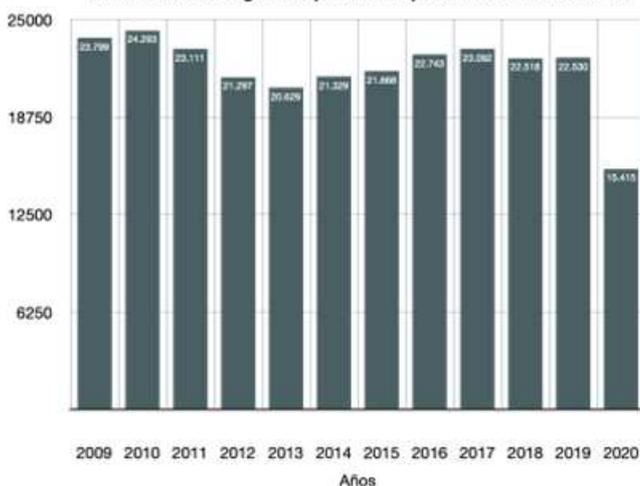
El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial.

A continuación, se analiza el gasto medio por persona, sus hábitos de consumo y como estos se han visto modificados por la pandemia de la Covid -19, así como también los trámites para desarrollar correctamente la actividad y las subvenciones que se podrán solicitar.

Según un informe publicado por la EAE Business School, sobre el sector de la moda, el gasto medio por persona en prendas de vestir y calzado, en el 2020 fue de 405,48 €, registrando una fuerte caída del 28,8% respecto al 2019 cuya media fue de 569,55 €. Esta drástica reducción deriva de los efectos y restricciones de la Covid-19, muestra un cambio en las prioridades de los consumidores y una clara pérdida de peso relativo al gasto en ropa de vestir y calzado.

Sin embargo, la presión del gasto de los consumidores se estima que se incremente en un 5,5% en el año 2022 presentando un crecimiento más moderado en los siguientes años, siendo del 3,5% en 2023, 3,1% en 2024 y del 1,9% para el 2025.

Gasto medio de hogares españoles en prendas de vestir 2009 -20



Fuente: Statistas 2022

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/06/11/companias/1654941938_366299.html

En cuanto a los canales de venta, la compra online modera el crecimiento, el primer semestre de 2021 un

13% de la población compró alguna prenda de forma online, mientras que en 2019 fue del 6%. Según la Comisión nacional de los mercados y la competencia, los sectores de actividad con mayores ingresos han sido las prendas de vestir, con el 8,4% de la facturación total; los servicios auxiliares a la intermediación financiera, con el 6,3% y los juegos de azar y apuestas, en tercer lugar, con el 4,5%. En cuanto al número de transacciones, en el segundo trimestre de 2021 se han registrado más de 279 millones de transacciones, un 14,5% más, siendo los grandes almacenes los que lideran el ranking por compraventas (8,4%).

Normativa:

La normativa que regula las prendas y demás productos textiles presta especial importancia a su etiquetado ya que, el etiquetado debe informar del fabricante o importados y de la composición del mismo, básicamente con el objetivo de ayudar a los consumidores a entender el material que están comprando.

• **Venta y régimen de devoluciones de productos textiles:**

- o Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- o Leyes autonómicas que desarrollan la Ley de Comercio en su territorio.

• **Etiquetado y composición**

- o Real Decreto 928/1987, de 5 de enero, sobre etiquetado y composición de Productos Textiles (BOE de 17 de julio de 1987), modificado por:
 - Real Decreto 396/1990, de 16 de marzo (BOE 27 de marzo de 1990).
 - Real Decreto 1748/1998, de 31 de julio (BOE de 27 de agosto de 1998).
 - Real Decreto 1115/2006, de 29 de septiembre (BOE de 30 de septiembre de 2006).
- o Orden PRE/348/2011, de 21 de febrero, por la que se modifican, para su adaptación al progreso técnico respecto a la fibra melamina, los Anexos I y II del Real Decreto 928/1987, de 5 de junio, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles
 - o Real Decreto 1468/1988, de 2 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Etiquetado, Presentación y Publicidad de los Productos Industriales destinados a su venta directa a los consumidores y usuarios. (BOE 294/1988, de 8 de diciembre de 1988),
 - o Orden de 23 de septiembre de 1985 por la que se establece la normativa para el etiquetado informativo de los productos de Peletería y Confección en Piel (BOE 232/1985, de 27 de septiembre de 1985).

• **Garantía de los productos textiles**

- o Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores, Usuarios y otras leyes complementarias
- En cuanto a los **trámites específicos** para la puesta en marcha, se consultará la [guía de trámites](#); recurso facilitado en la página de [Extremadura Empresarial](#).
- Para el **tratamiento de datos** tanto de la clientela, como del personal empleado y de las diferentes empresas proveedoras se deberá cumplir de manera obligatoria con la LOPDGDD (Ley Orgánica de Protección de datos personales y Garantía de Derechos Digitales) y el RGPD (Reglamento General de Protección de datos). Para que los documentos de la empresa estén correctamente adaptados a la normativa, se recurrirá a la [Herramienta Facilita RGPD](#); herramienta de la [Agencia Española de Protección de Datos](#)(AEPD).
- Por último, tal y como exige el Instituto de consumo de Extremadura, se dará cumplimiento al Decreto 144/2006, de 25 de julio, por el que se regulan las **hojas de reclamaciones** en materia de consumo en la Comunidad Autónoma de Extremadura, como instrumento para presentar una denuncia, una queja o formular una reclamación en materia de consumo. Para su solicitud, se recurrirá al [Punto de Acompañamiento Empresarial \(PAE\)](#) más cercano.

Ayudas para emprendedores/as

Otro de los aspectos a considerar son las subvenciones que se puedan solicitar. Una vez consultada la [web de Extremadura empresarial aparecen las ayudas y subvenciones](#) vigentes y se va actualizando constantemente por ello, se realizará suscripción en el boletín de noticias para empresas será una forma de estar al día de convocatorias de ayudas, formación, asesoramiento y recursos.

Análisis de la Demanda

La clientela de la empresa se diferencia en dos grupos:

- **Clientes/as particulares:** Todas aquellas personas de distintas edades y sexos que acuden al negocio para que se les asesore y se les diseñe y confeccione una prenda determinada o se le realicen arreglos de prendas ya confeccionadas. Por tanto, toda la población de Mérida, localidad en la que se ubica la empresa, podrá ser clientela potencial.

Según el Instituto Nacional de Estadística, en el Padrón Municipal a 23 de diciembre de 2021 (último dato disponible) la población del municipio es de 59.424 personas, de los cuales 28.920 son hombres y 30.504 mujeres.

- **Otra clientela:** La empresa puede realizar encargos, de confección o arreglos, para tiendas de ropa como boutiques o pequeños comercios de la zona en que se ubique, en este caso, Mérida.

Para conocer más en profundidad cómo compra y qué demanda la clientela, se analizan datos publicados por el Ministerio de Industria, comercio y turismo, quien a través de un estudio realizado sobre las tendencias del

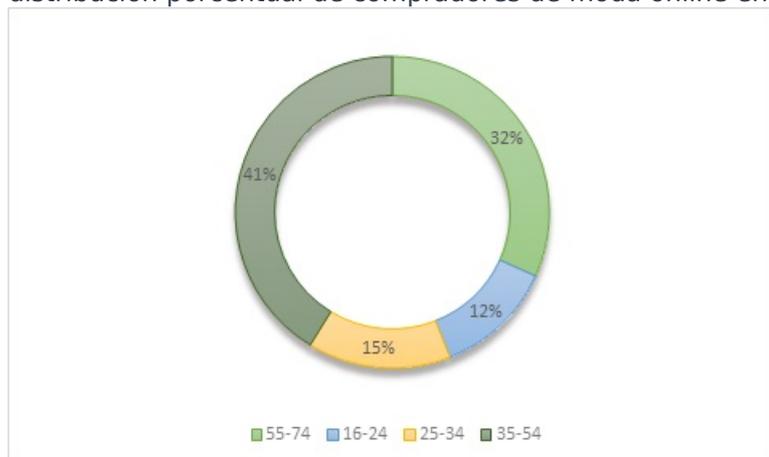
consumidor/a, expone que algunos de los criterios a la hora de elegir establecimiento, son:

- La combinación entre precio (71%).
- La calidad (63%).
- La ubicación del establecimiento (proximidad) (48%).
- El trato y amabilidad (43%).
- La amplitud de la gama ofertada (34%).
- La confianza (28%).
- El aspecto del establecimiento (27%).

En lo que se refiere a la diversidad de medios de pago aceptados, los días y horarios comerciales, la opción de compra no presencial y el compromiso social del comerciante tienen menor importancia, y en cuanto a la valoración por atributos, se indica que lo más valorado por las personas consumidoras es el trato y atención que reciben en los pequeños y medianos comercios de su entorno, además de la rapidez y agilidad en la atención.

Una amplia mayoría de los/as consumidores/as aprueba al pequeño y mediano comercio de proximidad existente en su entorno, siendo los más satisfechos las personas mayores de 65 años.

Por último, la compra online de productos se centra en ropa (66%) y electrónica de consumo (61%), sobre todo. Y se realiza tanto en la web del fabricante/comercio como la web generalista de compras. La distribución porcentual de compradores de moda online en España en 2021 por grupo de edad es:



Para concluir, se puede decir que la tendencia de las nuevas personas consumidoras es un perfil menos impulsivo, más crítico y selectivo, con capacidad de premiar a cambio de garantías de sostenibilidad, calidad, transparencia y confort.

Análisis de la Competencia

En términos generales, cualquier empresa comercializadora de prendas de vestir puede ser empresa competidora, puesto que ofrecen ropa con un diseño determinado y en muchos casos, también ofrecen el servicio de arreglos.

En la página web, fichas socioeconómicas y territoriales de Caja España del Consejo general de economistas, muestra que en la Comunidad Autónoma de Extremadura hay un total de 2.061 empresas de comercio al por menor de textil, confección, calzado y artículos de cuero, de las cuales 1.406 están en la provincia de Badajoz y 123 empresas ubicadas en Mérida.

Extremadura, junto con Andalucía, Murcia y País Vasco, según modaes.es, han sido las únicas comunidades autónomas del país que han logrado sumar compañías industriales de moda en el año de la pandemia, en concreto, Extremadura apuntó 16 nuevas empresas industriales al sector de la moda entre enero de 2020 y enero 2021, 13 ellas de la industria textil y 3 de confección, mientras que de cuero y el calzado no perdió ni ganó ninguna compañía.

Para entender mejor el sector donde se va a operar, y planificar actividades comerciales que contrarresten sus puntos fuertes y exploten los débiles se realizará un estudio de las empresas ubicadas en la misma localidad. Para ello se identificarán y se clasificarán entre las empresas que serán competencia más directa, la que serán competencia indirecta y las que serán terciarias.

Se analizarán los productos y servicios ofrecidos, así como los valores que motivan a estar en el mercado. Análisis web, sus blogs, redes sociales y su cualificación en Google entre otros. También se estudiarán los precios de los productos y servicios y se optimizarán los motores de búsqueda (SEO) y se incluirá la empresa en el mapa de posicionamiento.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

En el establecimiento de precios, se ha decidido optar por una estrategia de precios acorde a los servicios

ofrecidos, si bien se lanzarán ofertas determinadas como bonos de 10 arreglos.

La tarifa de precios será la siguiente:

1.- Servicios de diseño y confección (Atelier)

El precio de confección a medida se evaluará de manera individual en función del diseño realizado, la complejidad y los acabados de cada prenda. Los precios que aparecen en la siguiente tabla son una guía de referencia e incluyen únicamente el servicio de diseño y confección, sin incluir la tela:

Tipo de prenda	Precio
Vestido corto	100 €
Vestido sencillo	120 €
Vestido de fiesta corto (desde)	180 €
Vestido de fiesta largo (desde)	200 €
Vestido infantil	80 €
Blusa con manga corta	60 €
Blusa con manga larga	60 €
Chaqueta	140 €
Pantalones de vestir	80 €
Falda	50 €

2.- Servicio de arreglos:

Se han establecidas unas tarifas de precio fijas que se muestran a continuación y que incluyen los materiales empleados. Éstas podrán ser modificadas en situaciones especiales, en las que se exija una mayor complejidad del servicio.

Servicio	Precio
Bajos a máquina de falda o pantalón	8 €
Bajos a mano de falda o pantalón	10 €
Bajos de abrigos	20 €
Arreglo costuras de pantalón	15 €
Arreglo cinturilla y bajos de falda	8 €
Estrechar o ensanchar faldas, pantalones y vestidos	17 €
Bajos de manga americana	16 €
Bajo de la americana	20 €
Estrechar americana	27 €
Poner cremallera a falda o pantalón	10 €

Canales de Distribución

Teniendo en cuenta que el canal de distribución es el medio empleado por la empresa para hacer llegar el producto o servicio al cliente/a final, englobando el camino que realiza el producto y servicio desde que se elabora o confecciona hasta que llega a su destinatario final y, siendo conscientes que el marketing digital se ha convertido en sí mismo en un nuevo canal de distribución. La empresa utilizará los siguientes canales:

- *Venta directa al/la cliente/a:* Las personas pueden desplazarse al taller de confección y arreglos para informarse tanto de las ofertas que estén vigentes en ese momento, como de los precios de los arreglos, como del servicio de diseño y confección de prendas de vestir. En este caso las personas usuarias deberán desplazarse al local para recibir la prestación de servicios ofertados por el negocio.

- *Venta a través de la página web y diferentes perfiles en redes sociales:* Los/as clientes/as tienen acceso a la página web de la empresa. Desde allí pueden informarse de los distintos servicios que ésta ofrece, así como visualizar imágenes de servicios realizados con anterioridad. También se podrá hacer a través del perfil de Instagram.

Comunicación y Promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

Existen dos tipos de clientela:

1. Clientes/as particulares, especialmente aquellos/as residentes en la localidad en la que se ubica la empresa.
2. Otra clientela, constituida por tiendas de ropa como boutiques o pequeños comercios de la zona como tiendas especializadas en trajes de novias, novios y comunión.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa de diseño, confección y arreglos de ropa de gran calidad, combinando las últimas tendencias.

Estrategia

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

- *Comunicación corporativa:* La comunicación corporativa de la empresa se centrará en realizar un buen trabajo para obtener unos productos de gran calidad
- *Comunicación externa:* La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo y marketing indirecto.

Acciones

Las estrategias definidas se van a poner en marcha a través de las siguientes acciones:

- *Marketing Directo.* Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, etc., sobre los servicios que se ofrecen y prendas ya diseñadas. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa.
- *Marketing Indirecto.* De manera sutil y mediante la transmisión de contenido de valor, se desarrollarán técnicas para la captación de la clientela. La mayor parte de esta estrategia se desarrollará online, para ello se crearán contenidos relevantes para el público objetivo. Se contará, además de con la web propia mencionada anteriormente, con perfiles en redes sociales. Por último, se realizará marketing de influencers, contactando con influencers de redes sociales especializadas en moda eventos BBC y con blogs específicos, para que colaboren mostrando los diseños.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

La empresa estará ubicada en un local de la ciudad de Mérida, en Extremadura. Se situará en un barrio con un nivel socioeconómico medio o medio-alto y en una calle con tránsito de público. El local contará con 90 m² distribuidos de la siguiente forma:

- Hall con una superficie de 10 m² donde se recepcionará a la clientela.
- Oficina con una superficie de 15 m² donde se atenderá a la clientela y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- Taller con una superficie de 50 m² en el que se instalarán las maquinarias y se desarrollará el trabajo; será lugar donde se ubique el probador, espacio especialmente cuidado donde se realizaran las pruebas de los diseño o arreglos.
- Almacén de 10 m².
- Aseos de 5 m².

La empresa también contará con una página web a través de la cual la clientela podrá acceder a todo tipo de información acerca de la empresa: ubicación, teléfono de contacto, cartera de servicios ofrecidos, fotografías, opiniones de otros/as usuarios/as, etc. Esta web deberá ser moderna y dinámica, para conseguir transmitir los valores de la empresa y a la vez ser lo más atractiva posible para la clientela.

Equipamiento necesario

1.- Mobiliario y decoración:

El objetivo principal será conseguir la máxima funcionalidad en la zona de trabajo (taller), pero se trabajará la estimulación de los sentidos a través de una buena decoración y mobiliario, para atraer a las personas y proporcionarles una experiencia de compra que sea inolvidable.

El mobiliario necesario estará compuesto por:

Hall:

- Mesa de recepción.
- 2 sillones.
- Elementos decorativos.

Oficina:

- Mesa de trabajo.
- Silla de oficina.
- 2 sillas confidentes.
- Estanterías.
- Armario

Zona de Taller:

- 3 mesas de trabajo.
- 3 sillas para el taller.
- Estanterías modulares.
- Armarios almacenajes.
- 4 maniqués de costura.
- Percheros con ruedas

Zona de probador:

- Cortinas
- Sillón
- Espejos
- Percheros
- Baquetas

2. - Maquinaria:

La maquinaria necesaria para la confección textil es muy diversa, pues se requiere un tipo de maquinaria específica para cada parte del proceso productivo. En este caso, la empresa va a contar con tres máquinas de coser rectas, una máquina Overlock (2 agujas, 4 hilos), máquina botonera, ojaladora, elastiquera, de corte, remalladora, recubridora, collaretera, bastera, atracadora, mesa de plancha universal calentado plato y aspiración, plancha calderín semi industrial y embolsadora manual.

3. - Stock inicial y materiales de consumo :

Será necesario adquirir material de papelería como archivadores, papel o bolígrafos para las labores administrativas.

Por otro lado, para la producción serán necesarios materiales como tejidos, vivos de anchos diversos, recambios, ceras lubricantes, aceite de parafina, entretelas, hilos, cartones, jaboncillos, rollos de papel para patronaje, cinta carrocer, libretas para plantear patrones y cartón craft.

4. - Utensilios:

La empresa contará con una serie de utensilios para el desarrollo de su actividad: patrones, canillas, patas prénsales, calculadora métrica, pasacintas, abrehojales, soportes de vivos, guías, conos, tijeras, cinta métrica, reglas, pinzas, punzones, escuadras de cadera, sable de cadera, calibre de costura, piquetero, escalímetro, ruleta, etc...

5. - Equipo informático:

Se dispondrá de ordenador con programas textil para la gestión administrativa de la empresa y del taller además de impresora escaneadora, y en caso de ser necesario, TPV con cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas simplificadas.

Proceso Productivo

En el negocio se desarrollarán dos tipos de actividades: por un lado, el diseño y confección y por el otro el arreglo de prendas.

En cuanto al diseño y confección, el proceso comienza cuando el/la cliente/a contrata los servicios de la empresa. Se establece una reunión y se decide el diseño de la prenda en cuestión, que puede ser de inventiva propia, inspirados en las tendencias de diseño de revistas especializadas o diseños realizados por otras personas contratadas por el/la cliente/a. En esta fase es muy importante tener las ideas claras y asesorar muy bien a la clientela sobre lo que mejor le puede quedar, dado que de ello dependerá el resultado

final y por consiguiente la satisfacción del/la cliente/a.

A continuación, se ha de elegir un tejido adecuado para el diseño teniendo en cuenta el color, la textura y calidad de la tela. Aquí también hay que asesorar al/la cliente/a. Una vez que ya se tiene decidido el diseño y la tela, se procede a la realización del patrón de la prenda, que servirá de guía para el corte de la tela.

Cuando ya estén montadas las piezas, se hace la primera prueba para ver si ésta queda bien en el cuerpo del/la cliente/a. Se procede a hacer los ajustes pertinentes. Dependiendo de la complejidad del diseño, el número de pruebas a realizar antes de finalizar el trabajo puede variar.

Una vez terminada la prenda, se cita al/la cliente/a y se le entrega.

Por otro lado, el proceso de arreglo de prendas será mucho más sencillo. El/la cliente/a acudirá al negocio para contratar el servicio y dejar la prenda, indicando los arreglos que se necesite. La empresa se comprometerá a tenerlo preparado 24 horas más tarde. Estos arreglos pueden ser: coser cremalleras de todo tipo, estrechar o ensanchar prendas, forrar, hacer o cerrar aberturas, coser los bajos, quitar o coser bolsillos, etc.

Calidad

Partiendo de la idea y el objetivo de que la mejor manera de potenciar el negocio es haciendo posible que tenga la mejor imagen, no solo hay que hacer las cosas bien, sino que, se debe tener la capacidad de que lo sepan las personas que sean susceptibles de comprar o contratar el servicio ofrecido desde la empresa; es fundamental para garantizar la rentabilidad del negocio y para hacer posible la posibilidad de crecer y desarrollarse, objetivo de cualquier tipo de empresa.

Aplicar en la empresa un control de calidad hará que se agilicen los procesos productivos ya que será mecanizados, lo que permitirá una mayor rapidez en todas las etapas; por lo tanto con el objetivo de aumentar la productividad se estudiará la posibilidad de implantar la Norma ISO 9001.

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

La empresa contará con tres puestos de trabajo:

- *Gerente y modisto/a 1.* Será la persona encargada de las tareas de producción (diseño y confección de prendas y arreglos) y asumirá las funciones de gerente del negocio. Este puesto será ocupado por la persona promotora del negocio 2.
- *Modisto/a 2.* Persona encargada de las tareas de producción junto con la otra persona promotora del negocio.

Ambas personas se encargarán también del área comercial, atendiendo a la clientela, gestionando los encargos.

- *Asistente.* Su función será la de ayudar a las personas emprendedoras en todo lo necesario para la confección y/o arreglo de las prendas. Deberá tener conocimientos de costura, patrones y planchado. Así mismo, les asistirá puntualmente en las tareas del área comercial.

En cuanto al soporte y mantenimiento de la página Web, así como para el posicionamiento en redes sociales, aun llevando control, supervisión, por parte de las dos personas promotoras del negocio de todo el contenido que se muestre, se contará con el servicio de una empresa externa para que se encargue específicamente de esta labor (actualización del contenido, mantenimiento y posicionamiento web y redes sociales).

Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

La estructura organizativa de la empresa se fundamenta en las siguientes áreas:

- **Área de gerencia.** Se encarga de las tareas de gestión del negocio, de los recursos y de los recursos humanos, así como del contacto con las empresas proveedoras.
- **Área de producción.** Se encarga del desarrollo propio de la actividad productiva de la empresa: diseño, confección y arreglos de ropa.
- **Área comercial y marketing.** El trabajo de este departamento será un trabajo transversal, por lo que se trabajará en conjunto con los otros dos departamentos. Su función irá más allá de vender y establecer una conexión con la clientela, con el objetivo de garantizar la satisfacción de la persona consumidora; por todo ello, las principales funciones de este departamento será el diseño de los objetivos orientados al crecimiento de la empresa, conocer y estar al día de las tendencias para cubrir mejor las necesidades de la clientela y planificación de estrategias para alcanzar las ventas y diseño del proceso de ventas, donde se incluirá pre venta, venta y post venta.



Alianzas y Colaboraciones

Las sinergias entre pequeñas empresas dedicadas al mismo sector ayudan a las pymes a competir con las grandes, por ello, la unión entre las diferentes empresas locales hará que se puedan ofrecer nuevas experiencias a la clientela.

Con el objetivo de reforzar la oferta, se establecerá colaboración con las empresas de la zona. Empresas especializadas en complementos como diseño y elaboración de tocados, bolsos, bisutería y joyería, así como zapaterías, de esta forma se ampliará la gama de productos, ofreciendo looks completos en caso de ser necesario al tiempo que el resto de las empresas podrán aprovechar su presencia en el taller.

A medio - largo plazo, se planteará crear un Showroom, un espacio particular con vida propia y matiz de exclusividad, donde distintas empresas y diseñadores/as muestren sus productos y que sirva de escaparate para atraer compradores/as, tanto particulares como otros pequeños y medianos comercios.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

El coronavirus ha transformado radicalmente los hábitos de consumo, motivo por el cual muchas empresas han tenido que realizar una transformación acelerada en su manera de trabajar, implementando rutinas de digitalización.

Teniendo en cuenta que la digitalización no solo es necesaria únicamente en los canales de venta; la empresa, pondrá especial énfasis en informatizar toda la parte de logística y organización interna pues es consciente de que, contando con procesos digitalizados, además de ahorrar costes, agiliza los tiempos y permite ofrecer un mejor servicio a la clientela.

También se trabajará para conseguir una imagen digital sólida y fuerte que permita competir con las grandes empresas textiles, dando especial importancia a las redes sociales. Contar con un ecommerce bien preparado y tener una buena comunicación en redes sociales aumentarán la posibilidad de llegar al cliente/a de cualquier rincón del país.

Por todo ello, la empresa, además de contar con una buena conexión a Internet, contará con página Web y, utiliza y se apoyan en el análisis de datos para tomar decisiones, haciendo uso de plataformas asociadas al Big data e implantado técnicas predictivas del comportamiento del consumidor/a. También se llevará a cabo la implantación de sistemas de seguridad frente a los ciberataques.

Por último, a través de la [Fábrica Nacional de La Moneda y Timbre \(FNMT\)](#), se obtendrá el [certificado digital](#), evitando así largos trámites, entrega de formularios, desplazamientos a organismos oficiales, entre otros. Seguridad e integridad.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Teniendo en cuenta la relevancia y el beneficio de usar la tecnología, la empresa utilizará las siguientes herramientas:

- **Facebook e Instagram** para interactuar con los/as seguidores/as, y dentro de Facebook, como herramienta básica de estrategia de marketing se utilizará Pixel Facebook.
- **Canvas** para diseñar los anuncios a publicar en redes sociales.
- **Whatsapp Business** totalmente personalizado con los datos de la empresa, logo, catálogo de servicios, horarios de atención entre otros.
- **Google My Business**, al estar integrado con Google maps, permitirá anotar reseñas y opiniones de la clientela.
- **Google Analytic** para conocer las acciones que ocurren en la Pág. Web y obtener información clave.
- **Google Calendar** para agendar citas relacionadas con el diseño y pruebas de las prendas, ofreciendo de este modo un trato personalizado y exclusivo.

- Se utilizarán herramientas como Trello para organizar correctamente las tareas que se deban cumplir, tanto de forma individual como conjuntamente con el equipo.
- En cuanto a los **Software de gestión**, con el objetivo de tener una solución de gestión y facilitar el trabajo se contará con un Software específico que contenga en la misma base de datos todos los procesos empresariales que tiene que ver con el trabajo diario.

FORMA JURÍDICA

Esta empresa va a ser constituida como una Comunidad de Bienes, para ello se redactará un acuerdo privado entre las dos autónomas comuneras, quienes mantienen su condición de autónomas con todo lo que ello supone y que ostentan la propiedad y titularidad de un derecho pro indiviso.

En el contrato privado de la comunidad de bienes, se detallará la actividad del negocio, las aportaciones de cada una de las socias, que podrán ser dinerarias o en especie, el porcentaje de participación que cada socio/a tiene en las pérdidas y ganancias, el uso de elementos comunes y el sistema de administración. Se recomienda su constitución en escritura pública, necesaria cuando se aporten inmuebles o derechos reales.

Como empresarios/as autónomos/as que son, la responsabilidad de los/as socios/as comuneros/as por deudas frente a terceros/as es ilimitada y solidaria, es decir, responden con sus bienes presentes y futuros y se respaldan en/la uno/a en el/la otro/a, y tributarán mediante el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

La Comunidad de Bienes carece de personalidad jurídica propia.

Se rige por el Código de Comercio en materia mercantil y por el Código Civil en cuanto a derechos y obligaciones.

No se exige aportación mínima. Pueden aportarse solamente bienes, pero no puede aportarse solo trabajo o solo dinero. Estas dos tienen que ir unidas.

En este caso, las dos personas promotoras del negocio van a realizar una aportación dineraria de 5.000 euros cada una.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al [Punto de Acompañamiento Empresarial \(PAE\)](#) más cercano.

LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. - Capacidad de crecimiento limitada. - Recursos económicos en el inicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fuerte competencia de terceros países, con precios bajos. - Demanda estacional. - Bajos precios de empresas competidoras.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Buena relación calidad-precio. - Personal altamente cualificado - Capacidad de adaptación a las nuevas tendencias. - Plazos de entrega. - Amplitud en la cartera de servicios ofrecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejoras productivas sectoriales. - Reutilizar o reciclar prendas gracias a los arreglos.

ANÁLISIS CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Puesta en marcha de un importante plan de comunicación. - Contratación de más personal (acción que se estima llevar a cabo a partir del cuarto año). - Buen control del flujo de caja y solicitud de financiación bancaria. 	<ul style="list-style-type: none"> - Poner en valor y resaltar la calidad de los diseños, material empleado y trabajo realizado. - Diversificación de actividades. - Establecer precios competitivos.
Mantener las fortalezas	Exploitar las oportunidades

- Aun no teniendo los precios más bajos que os de la competencia, estarán acorde al nivel de la calidad del servicio ofrecido.
- Las personas que conforman el equipo se mantendrán al día en las nuevas técnicas y tendencia de moda.
- Se trabajará para cumplir los plazos de entrega establecidos con la clientela.
- Oferta de amplia gama de servicios.

- Automatización de procesos y utilización de maquinaria puntera en el sector.
- Dar mayor visibilidad en redes del servicio de los arreglos.

PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN

Acción	Inicio	Fin	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Elaboración Plan de empresa - Análisis de viabilidad	01/10/22	31/10/22										31		
Búsqueda de financiación	01/11/22	14/12/22											44	
Reforma local y adquisición de maquinaria más stock	01/12/22	30/12/22												30
Diseño y lanzamiento de la Web	15/12/22	17/01/23												34
Campaña de marketing y viralidad	26/12/22	28/04/23												12

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actualmente se está desarrollando el Plan de Negocio.

La empresa está en fase de redacción de acuerdos privados para la constitución de la C.B y en captación de financiación para el proyecto.

Además, está diseñando la oferta de servicios y se está trabajando sobre imagen corporativa.

Las actividades que se pretenden realizar durante el año son:

1. Búsqueda de financiación. Duración estimada 4 meses.
2. Adecuación de local. Duración estimada: 2 meses
3. Contratación de elaboración de página web y diseño corporativo. Se encuentra en la fase de búsqueda de empresas proveedoras de este servicio. Duración estimada 3 meses
4. Adquisición de la maquinaria y el stock para iniciar actividad: Duración estimada: 2 meses.
5. Campaña de marketing inicial. Duración estimada: 6 meses.

Plan Contingencia

Para desarrollar un plan de contingencia empresarial eficaz se realizará una buena investigación y una lluvia de ideas. Para elaborar el documento, se realizarán los siguientes pasos:

1. Lluvia de ideas que enumere los riesgos claves. Hay que entender para qué se está preparando a la empresa. Será importante contar con todas las personas que forman el equipo para asegurar que se está preparando para todas las áreas de la empresa. Conviene tomar en consideración todos los posibles riesgos como pueden ser fallos de seguridad, cambios repentinos de personal o incluso desastres naturales.
2. Establecer prioridades. Una vez finalizada la lista de riesgos probables que podrían ocurrir afectando a diferentes partes del negocio, se priorizará en función de su posible impacto o en función de los diferentes departamentos. Siempre poniendo el foco en minimizar las pérdidas.
3. Identificar y reunir recursos. Una vez establecidas las prioridades, será el momento de hacer la lista de los recursos importantes a los que la empresa tiene acceso y que puede utilizar como puede ser, herramientas informáticas, mano de obra, contacto de emergencia, deberán estar en la lista.

El plan de contingencia incluirá una guía paso a paso sobre qué hacer en caso de que ocurra el evento y como gestionar la situación, así como también el personal clave con el que comunicarse. Debiendo estar siempre actualizados los datos.

La información contenida debe ser de fácil acceso para todo el personal empleado/a y las partes interesadas importantes.

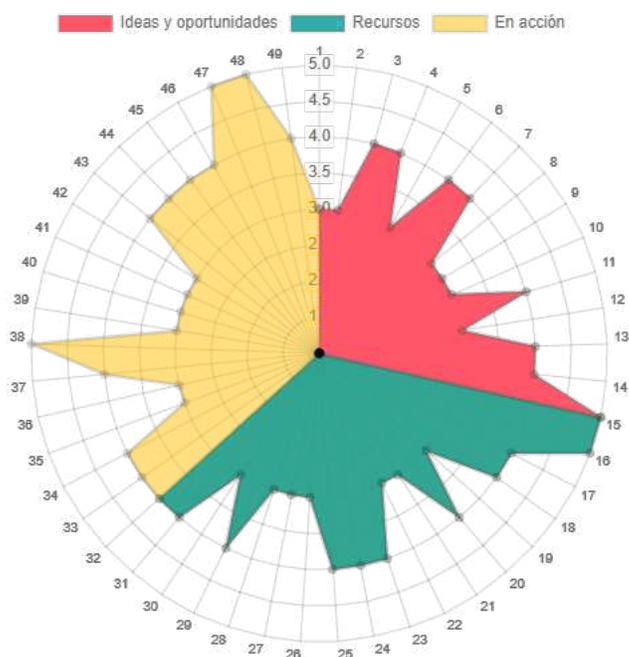
Por último, será esencial recordar la relevancia de estar al día. Revisar el plan y realizar los cambios apropiados cuando sea necesario asegurará su utilidad y solidez.

En el inicio de la actividad, se desarrollará un primer plan de contingencias que se irá desarrollando y actualizando en función de la evolución de la empresa.

INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado básico de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.1/6: El nivel obtenido se centra en mejorar sus habilidades para convertir ideas en acción, asumir una responsabilidad cada vez mayor para crear valor y desarrollar conocimientos sobre el espíritu empresarial.

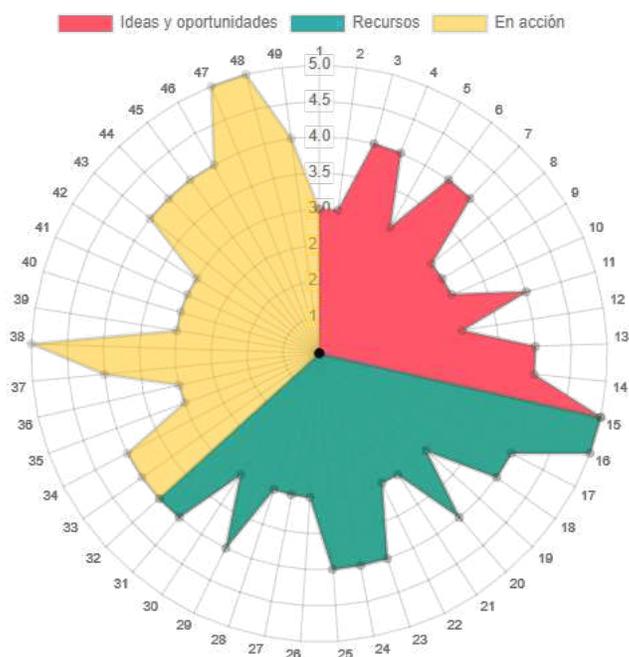
Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento

INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado básico de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.1/6: El nivel obtenido se centra en mejorar sus habilidades para convertir ideas en acción, asumir una responsabilidad cada vez mayor para crear valor y desarrollar conocimientos sobre el espíritu empresarial.

Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento

SOCIOS CLAVE



- Empresas proveedoras de telas.
- Empresas de la zona especializadas en diseño y venta de complementos y calzado.
- Creación de espacio showroom.

ACTIVIDADES CLAVES



- Diseños de prendas de vestir exclusivas y a medida.
- Atención personalizada.
- Arreglos en 24 horas.
- Manejo y promoción en redes y sitios web.
- Estar al día en tendencias de moda.

PROPUESTA DE VALOR



- Prendas exclusivas, elegantes y de calidad.
- Arreglos express.
- Buena relación calidad precio.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



- Redes sociales y página Web donde mostrar trabajos realizados.
- Dar servicio de calidad pre y post venta.
- Arreglos - oferta de bonos.

SEGMENTO DE CLIENTES



- Particulares, de cualquier edad y sexo, que necesite tanto el diseño y confección de prenda de vestir como arreglos.
- Empresas, como boutique o pequeño comercio de ropa que quiera ofrecer servicio de arreglos y no disponga de modisto/a.

RECURSOS CLAVE



- Infraestructuras:**
- Pequeña reforma de acondicionamiento.
- Equipamiento:**
- Equipos informáticos.
 - Pág. web.
 - Mobiliario y decoración tanto de la zona de Hall, oficina, taller y probador.
 - Programas informáticos.
 - Maquinaria.
 - Utillaje.
 - Stock (telas, botones, hijos, papel patronaje, etc...)

CANALES



- Canal directo:**
- Las prendas de vestir una vez confeccionadas, podrán ser recogidas en el mismo taller o podrán ser enviadas a través de empresas de transporte.
 - Los arreglos serán recogidos físicamente en el taller.
- Canal Indirecto:**
- Catalogo virtual en la web.
 - Showroom.

ESTRUCTURA DE COSTES



- Costes directos:**
- Materia prima (telas, botones, cremalleras, hilos, etc..) utilizada para el diseño y confección de la prenda o arreglos.
- Costes variables:**
- Transporte.
 - Asistencia y participación en ferias de moda.
- Costes fijos:**
- Promoción.
 - Gasto gestoras.
 - Seguros.
 - Licencias de apertura.
 - Suministros (luz, agua, telf., internet).
- Alquiler.
- Suministros como son luz, agua, teléfono e internet.
 - Gastos de personal.
- Para hacer frente tanto a inversión como a los gastos, se complementará la aportación capital con financiación externa.

FLUJO DE INGRESOS



- Esta empresa ofrecerá dos tipos de servicios:
- Diseño, confección y fabricación de prendas de vestir.
 - Arreglos de ropa en general.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

INMOVILIZADO MATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Edificios y Construcciones	14.780,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	18.628,00€	4.890,00€	0,00€
Equipamiento	987,86€	0,00€	0,00€
Mobiliario	1.890,00€	1.500,00€	0,00€
Utillaje	495,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	1.958,60€	0,00€	0,00€
Total	38.739,46€	6.390,00€	0,00€

INMOVILIZADO INMATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.500,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	127,88€	0,00€	0,00€
Total	1.627,88€	0,00€	0,00€

ACTIVO CORRIENTE

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	1.025,89€	0,00€	0,00€
Total	1.025,89€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 45.129,46€

Inmovilizado Inmaterial: 1.627,88€

ACTIVO NO CORRIENTE TOTAL: 46.757,34€

Existencias Iniciales: 1.025,89€

Tesorería inicial para puesta en marcha: 1.167,65€

IVA Soportado: 8.665,72€

Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 383,40€

ACTIVO CORRIENTE TOTAL: 11.242,66€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 58.000,00€

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Edificios y Construcciones	100 %	17.883,80€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Maquinaria	100 %	27.723,28€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	1.195,31€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	3.876,90€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	598,95€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	2.369,91€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	1.815,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	127,88€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	1.241,33€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	56.832,35€	56.832,35€	56.832,35€	0,00€											

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

RECURSOS PROPIOS

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	22.500,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	10.500,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

RECURSOS AJENOS A LARGO PLAZO

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	0,00€
Microcrédito	25.000,00€

RECURSOS AJENOS A CORTO PLAZO

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	0,00€
Otros pagos	0,00€

RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€
Aportaciones de socios Total: 22.500,00€

RECURSOS PROPIOS: 33.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 25.000,00€

RECURSOS AJENOS A L/P: 25.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

RECURSOS AJENOS A C/P: 0,00€

Pasivo Total: 58.000,00€

Anotaciones

El capital social aportado será de 33.000 €, realizando una aportación cada socio/a de 16.500 €. Recurrirán al pago único para aportarlo como capital.

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Microcrédito	25.000,00€	Microcrédito

Microcrédito

Descripción	Microcrédito
Capital	25.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	6.31 %
Carencia	6 meses
Cuota mensual préstamo	449,24€
Cuota mensual carencia	131,35€

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas		72.410,00€
Facturado a clientes		87.616,10€
Total Cobros		87.616,10€

Productos/Servicios	Servicio diseño y confección 1	Servicio diseño y confección 2	Servicio de arreglos
Ingreso	25.160,00€	6.600,00€	40.650,00€
Coste	8.500,00€	2.500,00€	5.420,00€
Margen Bruto	16.660,00€	4.100,00€	35.230,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	14,17	8,33	225,83
Unidades Vendidas	170	100	2.710
Precio medio por Producto/Servicio	148,00€	66,00€	15,00€
IVA repercutido	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Servicio diseño y confección 1	100%	0%	0%	0%	0%
Servicio diseño y confección 2	100%	0%	0%	0%	0%
Servicio de arreglos	100%	0%	0%	0%	0%

SERVICIO DISEÑO Y CONFECCIÓN 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	6	6	7	12	17	18	21	24	24	10	10	15	170
Precio	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	148,00€	-
Ingresos	888,00€	888,00€	1.036,00€	1.776,00€	2.516,00€	2.664,00€	3.108,00€	3.552,00€	3.552,00€	1.480,00€	1.480,00€	2.220,00€	25.160,00€
Costes	300,00€	300,00€	350,00€	600,00€	850,00€	900,00€	1.050,00€	1.200,00€	1.200,00€	500,00€	500,00€	750,00€	8.500,00€
Margen Bruto	588,00€	588,00€	686,00€	1.176,00€	1.666,00€	1.764,00€	2.058,00€	2.352,00€	2.352,00€	980,00€	980,00€	1.470,00€	16.660,00€

SERVICIO DISEÑO Y CONFECCIÓN 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	5	5	5	8	9	9	9	10	10	10	10	10	100
Precio	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	66,00€	-
Ingresos	330,00€	330,00€	330,00€	528,00€	594,00€	594,00€	594,00€	660,00€	660,00€	660,00€	660,00€	660,00€	6.600,00€
Costes	125,00€	125,00€	125,00€	200,00€	225,00€	225,00€	225,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	2.500,00€
Margen Bruto	205,00€	205,00€	205,00€	328,00€	369,00€	369,00€	369,00€	410,00€	410,00€	410,00€	410,00€	410,00€	4.100,00€

SERVICIO DE ARREGLOS

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	185	185	195	195	200	225	230	235	250	260	270	280	2710
Precio	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	-
Ingresos	2.775,00€	2.775,00€	2.925,00€	2.925,00€	3.000,00€	3.375,00€	3.450,00€	3.525,00€	3.750,00€	3.900,00€	4.050,00€	4.200,00€	40.650,00€
Costes	370,00€	370,00€	390,00€	390,00€	400,00€	450,00€	460,00€	470,00€	500,00€	520,00€	540,00€	560,00€	5.420,00€
Margen Bruto	2.405,00€	2.405,00€	2.535,00€	2.535,00€	2.600,00€	2.925,00€	2.990,00€	3.055,00€	3.250,00€	3.380,00€	3.510,00€	3.640,00€	35.230,00€

Anotaciones

Línea "servicio diseño y confección 1", comprende: vestidos cortos, sencillos, de fiesta corto , fiesta largo y chaquetas.
Línea "servicio diseño y confección 2" contempla: vestido infantil, blusas y pantalones.

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	Servicio diseño y confección 1	50,00€	170	8.500,00€
- Consumible		50,00€	170	8.500,00€
	Servicio diseño y confección 2	25,00€	100	2.500,00€
- Consumible		25,00€	100	2.500,00€
	Servicio de arreglos	2,00€	2710	5.420,00€
- Consumible		2,00€	2710	5.420,00€
	Total			16.420,00€

Anotaciones

En consumible se ha contemplado el coste unitario del material utilizado tanto en la elaboración de la prenda como en los arreglos.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

COMPRAS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Envases, embalajes	40,00€	0,00€	0,00€	0,00€	40,00€	0,00€	0,00€	0,00€	40,00€	0,00€	0,00€	0,00€	120,00€
Consumibles	795,00€	795,00€	865,00€	1.190,00€	1.475,00€	1.575,00€	1.735,00€	1.920,00€	1.950,00€	1.270,00€	1.290,00€	1.560,00€	16.420,00€
Gasto	835,00€	795,00€	865,00€	1.190,00€	1.515,00€	1.575,00€	1.735,00€	1.920,00€	1.990,00€	1.270,00€	1.290,00€	1.560,00€	16.540,00€
IVA	175,35€	166,95€	181,65€	249,90€	318,15€	330,75€	364,35€	403,20€	417,90€	266,70€	270,90€	327,60€	3.473,40€
Pagos	1.010,35€	961,95€	1.046,65€	1.439,90€	1.833,15€	1.905,75€	2.099,35€	2.323,20€	2.407,90€	1.536,70€	1.560,90€	1.887,60€	20.013,40€

GASTOS VARIABLES

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Transportes	25,00€	25,00€	25,00€	30,00€	25,00€	70,00€	70,00€	70,00€	70,00€	35,00€	35,00€	35,00€	515,00€
Subcontrataciones	0,00€	275,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	275,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	550,00€
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	0,00€	175,00€	175,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	175,00€	0,00€	0,00€	525,00€
Gasto	25,00€	475,00€	200,00€	30,00€	25,00€	70,00€	70,00€	345,00€	70,00€	210,00€	35,00€	35,00€	1.590,00€
IVA	5,25€	99,75€	42,00€	6,30€	5,25€	14,70€	14,70€	72,45€	14,70€	44,10€	7,35€	7,35€	333,90€
Pagos	30,25€	574,75€	242,00€	36,30€	30,25€	84,70€	84,70€	417,45€	84,70€	254,10€	42,35€	42,35€	1.923,90€

GASTOS FIJOS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Promoción comercial	175,00€	50,00€	50,00€	2,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	677,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	375,00€	4.500,00€
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€
Seguros	150,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	150,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	300,00€
Mantenimiento y gestión de redes sociales	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	480,00€
Gasto	1.090,00€	565,00€	565,00€	517,00€	565,00€	565,00€	715,00€	565,00€	565,00€	565,00€	565,00€	565,00€	7.407,00€
IVA	228,90€	118,65€	118,65€	108,57€	118,65€	118,65€	150,15€	118,65€	118,65€	118,65€	118,65€	118,65€	1.555,47€
Pagos	1.318,90€	683,65€	683,65€	625,57€	683,65€	683,65€	865,15€	683,65€	683,65€	683,65€	683,65€	683,65€	8.962,47€
Compras													16.540,00€
Consumo													16.420,00€
Existencias Iniciales													1.025,89€
Existencias Finales													1.145,89€

PERFIL DE PAGOS

COMPRAS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Envases, embalajes	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS VARIABLES

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Transportes	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Subcontrataciones	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS FIJOS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Mantenimiento y gestión de redes sociales	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Anotaciones

Gastos variables:

- Subcontrataciones: Recoge el gasto del/ la fotografo/a y coincide con la actualización de las nuevas temporadas en la web.
- Otros: Se contemplan los gastos de asistencia a ferias de moda mas relevantes.

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Persona promotora 1	12.300,00€	960,00€	13.260,00€
Persona promotora 2	12.300,00€	960,00€	13.260,00€
Asistente	9.000,00€	2.970,00€	11.970,00€
Gasto en Personal			38.490,00€

PERSONA PROMOTORA 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	700,00€	700,00€	700,00€	900,00€	900,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€
Total	780,00€	780,00€	780,00€	980,00€	980,00€	1.280,00€						

PERSONA PROMOTORA 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	700,00€	700,00€	700,00€	900,00€	900,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€
Total	780,00€	780,00€	780,00€	980,00€	980,00€	1.280,00€						

ASISTENTE

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€
Seguros Sociales	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€	247,50€
Total	997,50€											

ANOTACIONES

La persona contratada como asistente - el primer año será contratada a media jornada

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.500,00€ 26%		390,00€
Marca, Nombre Comercial	127,88€ 10%		12,79€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			402,79€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Construcciones	14.780,00€ 3%		443,40€
Maquinaria	23.518,00€ 12%		2.822,16€
Equipamiento	987,86€ 10%		98,79€
Mobiliario	3.390,00€ 10%		339,00€
Utillaje	495,00€ 30%		148,50€
Informaticos	1.958,60€ 26%		509,24€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			4.361,08€

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	838,53€	838,53€	901,11€	1.098,09€	1.283,10€	1.392,93€	1.501,92€	1.624,77€	1.672,02€	1.268,40€	1.299,90€	1.486,80€
Soportado	409,50€	385,35€	342,30€	364,77€	442,05€	464,10€	529,20€	594,30€	551,25€	429,45€	396,90€	453,60€
Devengado	429,03€	453,18€	558,81€	733,32€	841,05€	928,83€	972,72€	1.030,47€	1.120,77€	838,95€	903,00€	1.033,20€

HP DEUDOR/ACREEDOR POR IVA: -4.449,55€

FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		4.831,53€	4.831,53€	5.192,11€	6.327,09€	7.393,10€	8.025,93€	8.653,92€	9.361,77€	9.634,02€	7.308,40€	7.489,90€	8.566,80€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	33.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	25.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	58.000,00€	4.831,53€	4.831,53€	5.192,11€	6.327,09€	7.393,10€	8.025,93€	8.653,92€	9.361,77€	9.634,02€	7.308,40€	7.489,90€	8.566,80€
Pago de Sueldos		2.557,50€	2.557,50€	2.557,50€	2.957,50€	2.957,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€
Pago compras y gastos generales		2.359,50€	2.220,35€	1.972,30€	2.101,77€	2.547,05€	2.674,10€	3.049,20€	3.424,30€	3.176,25€	2.474,45€	2.286,90€	2.613,60€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	2.503,20€	0,00€	0,00€	3.123,96€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	317,88€	319,55€	321,23€	322,92€	324,62€	326,32€
Pago de Intereses	187,50€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	129,68€	128,00€	126,32€	124,62€	122,91€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	56.832,35€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	57.019,85€	5.048,35€	4.909,20€	4.661,15€	5.190,62€	5.635,90€	6.362,95€	9.559,14€	7.431,04€	7.182,99€	9.605,15€	6.293,64€	6.620,34€
Flujo de Caja Neto	980,15€	-216,82€	-77,67€	530,96€	1.136,47€	1.757,20€	1.662,98€	-905,22€	1.930,73€	2.451,03€	-2.296,75€	1.196,26€	1.946,46€
Saldo Final de Tesorería	980,15€	763,32€	685,65€	1.216,60€	2.353,07€	4.110,27€	5.773,24€	4.868,02€	6.798,76€	9.249,79€	6.953,04€	8.149,30€	10.095,77€

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	3.993,00€	3.993,00€	4.291,00€	5.229,00€	6.110,00€	6.633,00€	7.152,00€	7.737,00€	7.962,00€	6.040,00€	6.190,00€	7.080,00€	72.410,00€
Consumos	795,00€	795,00€	865,00€	1.190,00€	1.475,00€	1.575,00€	1.735,00€	1.920,00€	1.950,00€	1.270,00€	1.290,00€	1.560,00€	16.420,00€
Margen Bruto	3.198,00€	3.198,00€	3.426,00€	4.039,00€	4.635,00€	5.058,00€	5.417,00€	5.817,00€	6.012,00€	4.770,00€	4.900,00€	5.520,00€	55.990,00€
Gastos de personal	2.557,50€	2.557,50€	2.557,50€	2.957,50€	2.957,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	3.557,50€	38.490,00€
Gastos Variables	25,00€	475,00€	200,00€	30,00€	25,00€	70,00€	70,00€	345,00€	70,00€	210,00€	35,00€	35,00€	1.590,00€
Gastos Fijos	1.090,00€	565,00€	565,00€	517,00€	565,00€	565,00€	715,00€	565,00€	565,00€	565,00€	565,00€	565,00€	7.790,40€
Amortizaciones	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	396,99€	4.763,87€
Total Gastos	4.069,49€	3.994,49€	3.719,49€	3.901,49€	3.944,49€	4.589,49€	4.739,49€	4.864,49€	4.589,49€	4.729,49€	4.554,49€	4.554,49€	52.634,27€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-871,49€	-796,49€	-293,49€	137,51€	690,51€	468,51€	677,51€	952,51€	1.422,51€	40,51€	345,51€	965,51€	3.355,73€
Gastos financieros	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	131,35€	129,68€	128,00€	126,32€	124,62€	122,91€	1.738,52€
Beneficios antes de impuestos	-1.002,84€	-927,84€	-424,84€	6,16€	559,16€	337,16€	546,16€	822,83€	1.294,51€	-85,81€	220,89€	842,60€	1.617,21€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													323,44€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.002,84€	-927,84€	-424,84€	6,16€	559,16€	337,16€	546,16€	822,83€	1.294,51€	-85,81€	220,89€	842,60€	1.293,77€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		57.684,68€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		57.684,68€
Activo no corriente		41.993,47€	Patrimonio Neto		34.293,77€
Inmovilizado material		40.768,38€	Capital		22.500,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		1.164,39€
Edificios y Construcciones		14.780,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		23.518,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		987,86€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		3.390,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		129,38€
Utillaje		495,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		10.500,00€
Equipos informáticos		1.958,60€	Pasivo no corriente		19.015,25€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Fianza		0,00€	Microcréditos a largo		19.015,25€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.361,08€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		1.225,09€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Pasivo Corriente		4.375,66€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.500,00€	Proveedores varios		0,00€
Otros (...)		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Microcréditos a corto		4.052,22€
Marca, Nombre Comercial		127,88€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		323,44€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-402,79€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Activo corriente		15.691,21€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Existencias, materias primas...		1.145,89€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		4.449,55€			
Clientes		0,00€			
Tesorería		10.095,77€			

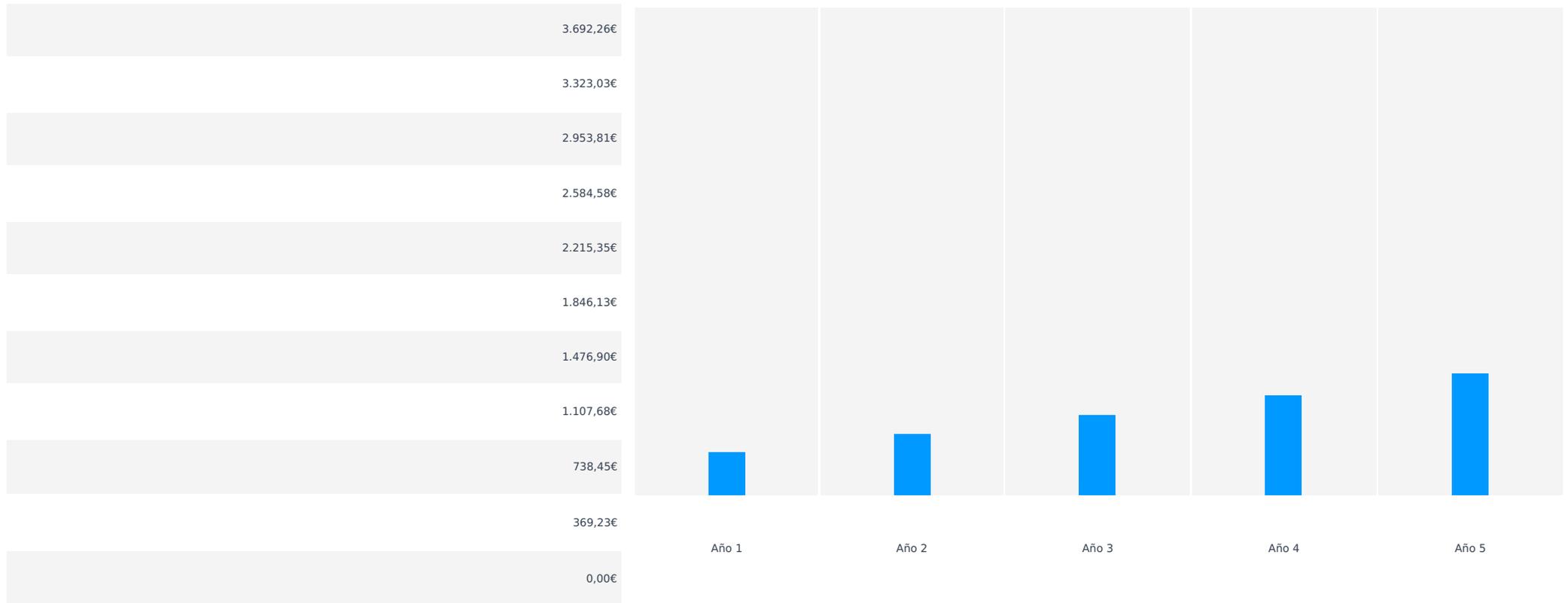
RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.59 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	11.315,55€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.68 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	4.63 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	2.47 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	5.82 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	3.77 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	1.79 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	70.257,39€
VAN (8.00%)		-41.080,89€
TIR		-131%

CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	72.410,00€	76.030,50€	79.832,03€	83.823,63€	88.014,81€
Consumos	16.420,00€	17.241,00€	18.103,05€	19.008,20€	19.958,61€
Margen Bruto	55.990,00€	58.789,50€	61.728,98€	64.815,42€	68.056,19€
Margen Bruto sobre Ventas	77.32%	77.32%	77.32%	77.32%	77.32%
Gastos de personal	38.490,00€	40.414,50€	42.435,22€	44.556,99€	46.784,84€
Gastos Variables	1.590,00€	1.621,80€	1.654,24€	1.687,32€	1.721,07€
Gastos Fijos	7.790,40€	7.946,21€	8.105,13€	8.267,23€	8.432,58€
Amortizaciones	4.763,87€	4.763,87€	4.763,87€	4.763,87€	4.763,87€
Total Gastos	52.634,27€	54.746,38€	56.958,46€	59.275,41€	61.702,35€
Beneficios antes de impuestos e intereses	3.355,73€	4.043,12€	4.770,51€	5.540,01€	6.353,84€
Gastos financieros	1.738,52€	1.738,52€	1.738,52€	1.738,52€	1.738,52€
Beneficios antes de impuestos	1.617,21€	2.304,60€	3.031,99€	3.801,49€	4.615,32€
IRPF / Impuesto de sociedades	323,44€	460,92€	606,40€	760,30€	923,06€
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.293,77€	1.843,68€	2.425,59€	3.041,19€	3.692,26€

CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA



	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crecimiento de la cifra de Ventas	5.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de Consumos	5.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2.00 %	2.00 %	2.00 %	2.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	5.00 %	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Crecimiento del Beneficio Neto	42.5 %	31.56 %	25.38 %	21.41 %