



# TRABAJO DE FIN DE GRADO

Elaboración de planes de viabilidad de empresa  
o proyecto social: Plan de negocio



(Elaboration of plans of viability of company or social project: Plan of business  
PAPELMUNDO)

**Autor:** D<sup>a</sup>. Constanza Alonso Lajara

**Tutor/es:** D. Carlos Jesús Cano Guillén

**Grado en Administración y dirección de empresas**

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Curso Académico: 2013 / 2014

Almería, Junio de 2014

## ÍNDICE DE CONTENIDOS:

1. RESUMEN DEL TRABAJO .....	3
2. INTRODUCCIÓN .....	3
3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	4
4. PRESENTACIÓN DE LA PROMOTORA .....	6
5. ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	6
5.1. Análisis del entorno general.....	6
5.2. Análisis del entorno específico .....	10
5.2.1. Análisis de la demanda. Los clientes .....	10
5.2.2. Análisis de la competencia .....	12
5.2.3. Análisis de los proveedores. ....	16
5.2.4. Productos y servicios sustitutivos .....	18
5.2.5. Barreras de entrada .....	19
6. MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS Y ESTRATEGIA BÁSICA. ....	20
7. PLAN DE MARKETING .....	21
7.1. Productos y servicios.....	21
7.2. Mercado.....	23
7.3. Principales clientes.....	23
Fuente: Elaboración propia.....	23
7.4. Precios: .....	23
7.5. Distribución .....	25
7.6. Plan de comunicación .....	25
7.6.1. Publicidad .....	26
7.6.2. Publicity.....	26
7.6.3. Relaciones públicas .....	27
7.7. Presupuesto del plan de marketing .....	27
7.8 Creación y mantenimiento de la página web: .....	27
7.9. Control de calidad en las tareas comerciales.....	28
7.10. Previsión de ventas .....	28
8. PLAN DE OPERACIONES.....	29
8.1. Ubicación de la empresa .....	29
8.2. Proveedores .....	32
8.3. Materia primas .....	32
8.4 Horario de trabajo y de atención al público .....	33
8.5. Controles de calidad .....	33
9. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	34
10. CONFIGURACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA .....	39
11. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD .....	42
11.1. Plan de inversiones y necesidades de capital circulante .....	42
11.1.2. Necesidades de capital circulante .....	43
11.1.3. Otros gastos ( Gastos de constitución).....	43
11.2. Plan de financiación.....	44
11.3. Estimación de ingresos .....	44
11.4. Estimación de gastos.....	45
11.5. Cuenta de resultados .....	46
11.6. Presupuesto de tesorería o cash flow.....	46
11.7. Balances previsionales .....	47
11.8. Índices de rentabilidad .....	47
12. CONCLUSIONES: .....	49
13. BIBLIOGRAFÍA: .....	50
14. ANEXOS.....	51

## **1. RESUMEN DEL TRABAJO**

Plan de negocio de una papelería-copistería denominada ``PAPELMUNDO S.L.`` cuya actividad principal consistirá en la venta de artículos de papelería y material escolar, así como una copistería en la que se ofrezcan apuntes de las facultades de la universidad y de los institutos de Almería facilitados por los estudiantes de otros cursos. Además, como actividades suplementarias, ofrecerá también clases de manualidades, servicio de biblioteca , una zona para crear regalos de cumpleaños, bodas, bautizos... y una zona de cuadernos de bitácora en la que los turistas cuenten sus experiencias en nuestra ciudad.

## **2. INTRODUCCIÓN**

El proyecto que se desarrolla a continuación trata de la elaboración de un plan de empresa. Los objetivos principales de este proyecto son desarrollar los conocimientos adquiridos diseñando las estrategias y características de un negocio y analizando su viabilidad económico-financiera.

Papelmundo es una empresa dedicada a la venta de artículos de papelería y copistería, además posee otras líneas de servicios que le dan una ventaja competitiva frente a otras empresas: biblioteca, cuadernos de bitácora y taller de manualidades. El motivo de crear una empresa de estas características surge a raíz de buscar un negocio en Almería que ofreciese servicios de papelería, copistería y biblioteca en un mismo espacio. Buscaba un lugar donde poder aprender destrezas manuales y poder crear mis regalos artesanales sin la necesidad de tener que mirar videos en YouTube. Además a raíz de un viaje a Bruselas, pensé que podría añadir en mi negocio un espacio de cuadernos de bitácora en el cual escribir experiencias, hazañas y recuerdos de viajes.

El principal fin de ofrecer tantas líneas de negocio es satisfacer distintas necesidades en un mismo espacio, sin que nuestros clientes tengan que desplazarse y lo tengan todo disponible en un mismo lugar.

Para la elaboración de este plan he comprobado que no existe una metodología única, sino que existen distintas, es por esto por lo que he decidido utilizar aquella que mejor se adaptara al objetivo de este proyecto:

- La información del plan así como su redacción será clara y concisa.

- El Plan recogerá información totalmente actualizada.
- Este Plan abarcará todas las áreas de actividad empresarial: Resumen ejecutivo, análisis de mercado, objetivos, modelo de negocio, estrategia básica, plan de marketing, Plan de recursos humanos, plan de operaciones, estructura legal, plan económico financiero y conclusiones.

### **3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

**Actividad de la empresa:** Papelería-copistería y servicio de biblioteca

**Productos/servicios:** Todo tipo de artículos de papelería, apuntes de las distintas facultades de la Universidad e institutos de Almería, cuadernos de bitácora donde los turistas cuenten sus experiencias en nuestra ciudad. Además tendremos servicio de biblioteca 24 horas y talleres de manualidades.

**Grado de innovación:** Innovación media ya que hay muchas papelerías y copisterías en Almería pero ninguna que ofrezca apuntes de todas las facultades de la Universidad e institutos. Los servicios más innovadores serían los cuadernos de bitácora, la biblioteca y la zona para crear regalos, puesto que no hay muchos negocios en Almería que los ofrezcan.

**Clientes a los que se dirige:** Se dirige a todos los segmentos pero principalmente a los estudiantes.

**Ámbito de mercado:** Local

**Ubicación:** Almería Capital

**Número de empleados:** Total 6 = Personal directivo 1 + Empleados 5 + Otros 0

**Inversión:** 44175,48 €

**Financiación:** 60 % Fondos Propios

40 % Fondos Ajenos

0 % Subvenciones y ayudas públicas

**Aportaciones de fondos propios:** Promotores

**Denominación social / nombre comercial:** PAPELMUNDO S.L

**Forma jurídica:** Sociedad limitada

### **Ventajas del proyecto:**

- Ofrecer la oportunidad a todos los estudiantes de obtener apuntes de todos los cursos y material útil para su formación académica.
- El nivel de conocimientos o preparación respecto a esta área no es demasiado exigente, con lo que la adaptación es más sencilla y natural.
- Los productos y servicios que se ofrecen tienen mucha demanda ya que forman parte de la dinámica laboral, escolar y personal de la mayoría de los ciudadanos con lo que es un negocio muy solicitado.

### **Inconvenientes del proyecto:**

- Existen diversos competidores con lo que puede que nuestros clientes prefieran otra papelería.

**Competencia/productos actuales:** Papelerías y copisterías, cadenas de franquicias especializadas en material para oficinas, material escolar, etc. y otros establecimientos como hipermercados y supermercados donde podemos encontrar estos artículos.

**Precios productos/ servicios actuales:** Depende del nº de fotocopias, de la cantidad de artículos que compren, del nº de clases de manualidades que realicen...

**Sistemas de venta/distribución actuales:** Local para venta directa, pagina web y publicidad.

**Proveedores:** Para los productos que necesitemos tendremos que buscar o contratar otras empresas que nos los faciliten como almerienses de papelería, Azkoyen, mediamarkt..

**Barreras de entrada:** Escasas o casi nulas debido a la baja inversión inicial.

**Objetivos:** Conseguir posicionamiento de liderazgo con respecto a la calidad del servicio, obtener financiación para poner en marcha el proyecto, establecer acuerdos tanto con universidades como con institutos para dar a conocer nuestra empresa, además de mejorar el rendimiento académico de los estudiantes, captar numerosos clientes, satisfacer todas sus necesidades y garantizar supervivencia a largo plazo.

## 4. PRESENTACIÓN DE LA PROMOTORA

**Nombre:** CONSTANZA ALONSO LAJARA      **CIF:** 76632936-H

**Domicilio:** C/ REAL N° 107 3° A      **Localidad:** ALMERÍA      **CP:** 04002

**Formación:** Grado Administración y Dirección de empresas

**Experiencia:**

**Puesto:** Prácticas **Empresa:** Resotel (Bruselas) **Tiempo:** 3 meses

**Puesto:** Prácticas departamento administración **Empresa:** Cargo Net Europe (Almería)

**Tiempo:** 3 meses

**Informática:** Nivel de usuario

**Idiomas:** Ingles A2 y Francés B1

**Otros:** Carnet de conducir tipo B

**Puesto a desempeñar en la empresa:** Directora general

**Otras competencias:** Habilidades de comunicación, capacidad de organización, trabajo en equipo, entusiasta, responsable, muy puntual, dinámica, muy seria ante el trabajo , aprendizaje rápido, buen manejo de conflictos y criterio para tomar decisiones .

## 5. ANÁLISIS DEL ENTORNO

Un negocio debe estar en continua interacción con su entorno y de éste dependerá que la empresa sobreviva y crezca. Podemos considerar el entorno como todo aquello que está fuera de los límites de la empresa, con lo que es de vital importancia analizarlo de manera detallada de acuerdo con una metodología que nos ayude a identificar las oportunidades y amenazas que plantea.

La papelería-copistería "PAPELMUNDO" se centra principalmente en aquellas personas que buscan este servicio en la capital de Almería, es por esto por lo que se han de identificar las variables que van a afectar al desarrollo de su actividad. A continuación se analizarán los factores que pueden determinar el rendimiento o posición competitiva de la empresa, podemos distinguir entre análisis del entorno general y específico de la empresa.

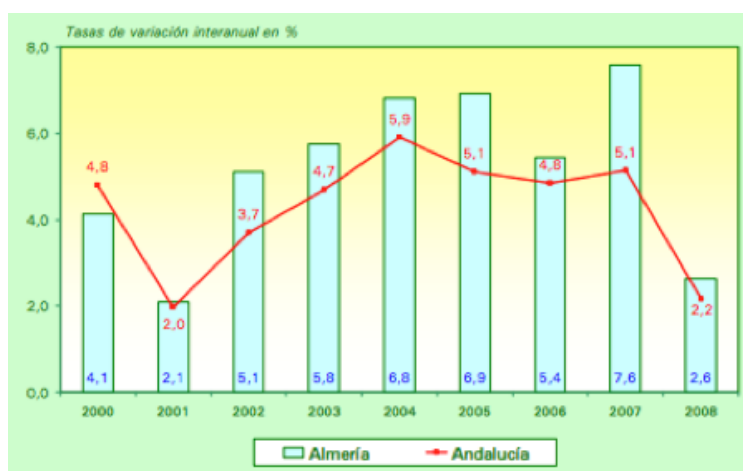
### 5.1. Análisis del entorno general

Este análisis es muy relevante puesto que es imposible controlar determinados factores que provocan cambios a gran velocidad.

Para estudiar este entorno se utilizará un análisis PEST a nivel nacional y centrado en Almería donde se ubicará el negocio. A continuación se observan cada una de las dimensiones de este análisis:

*Dimensión política:* El tejido empresarial es uno de los aspectos claves a la hora de la creación de nuevos empleos. Según datos del antiguo Instituto Nacional de Empleo (Gráfico 1), conocemos que la creación de empresas en Almería ha sido mucho más intensa que a nivel andaluz, con lo que esto es bueno a la hora de introducir nuestro negocio.

**Gráfico 1. Creación de empresas en Almería con respecto a Andalucía.**



Fuente : Directorio Central de Empresas (Dirce), Instituto Nacional de Estadística

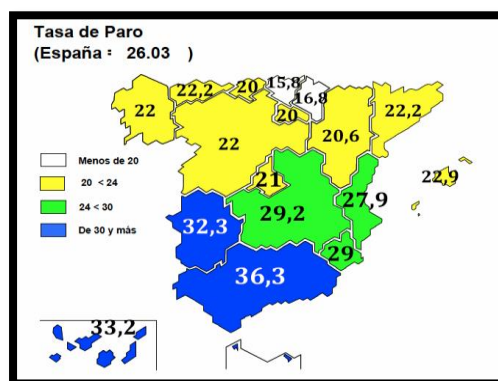
Por otro lado, la deuda pública y el déficit presupuestario se han convertido en los objetivos número uno del gobierno español. En consecuencia, la mayor parte de las ayudas y subvenciones al emprendedor se han visto disminuidas con respecto a años anteriores, esto supone que se deberá disponer de efectivo suficiente para la creación de PapelMundo. El cambio de la política laboral ha provocado flexibilidad en el despido, además de una mayor facilidad en la contratación, a pesar de esto, el desempleo ha continuado aumentando, tanto, que una parte de la población española está optando por el autoempleo para aprovechar sus recursos y capacidades. Este entorno político puede dar resultados nefastos para emprender un nuevo negocio, sin embargo, en esta situación puede ser más fácil para PapelMundo encontrar personal cualificado a niveles salariales más bajos.

*Dimensión económica:* La economía española ha seguido una trayectoria progresiva en el año 2013 que le ha permitido comenzar a salir de la terrible fase de crisis en la que había recaído a comienzos de 2007. La confianza económica de España se ha situado en su nivel

más alto desde septiembre de 2007, al alcanzar los 102,5 puntos básicos, frente a los 100,3 del mes anterior, gracias a la mejora experimentada por los consumidores, los servicios y el comercio minorista.

Los servicios son la actividad productiva más relevante en la economía española puesto que representan el 70% de producción y empleo. Desde principios de la crisis, la economía española ha disminuido considerablemente lo que ha provocado que sectores tan conocidos como el de comercio de papelería se haya visto afectado. A pesar de esta disminución, es uno de los sectores que mejor ha resistido tanto en el marco nacional como en el internacional puesto que ha demostrado ser sólido, y ha sabido aprovecharse de recursos naturales y renovables como papelería de reciclaje para poder afrontar la crisis. Por lo que respecta al empleo, durante los primeros meses de 2014 se ha observado en España una mejoría, aun así cuenta con un gran número de parados, (4.795.866 de personas paradas en el mes de marzo de 2014). En Andalucía, la tasa de desempleo se ubica en sus máximos históricos 36,3% entre febrero y marzo de 2014 .Este se hace especialmente significativo

si nos referimos al **paro juvenil** donde actualmente ya se conocen como *Generación Perdida* puesto que casi el 60% de ellos está buscando empleo. En Almería, nuestra provincia, se han registrado 1.031 parados más , con lo que pienso que esto sería bueno a la hora de poner en marcha nuestra empresa puesto que sería fácil encontrar personal cualificado para las distintas actividades a realizar.



*Dimensión social:* Debido a la crisis económica se han producido alteraciones en los hábitos de consumo. En años anteriores se prefería la calidad- precio, sin embargo ahora es solamente el precio el que marca la decisión absoluta de compra. Además están comenzando a desarrollarse más establecimientos de compra/ venta de segunda mano, reciclajes etc. como forma para disminuir costes y para satisfacer al mercado. Relacionado con este aspecto y dadas las tasas de desempleo (anteriormente mencionadas), lo que está realizando la población como forma de escape a esta situación es aumentar su formación, ampliando estudios, incorporándose de nuevo a la Universidad..

El consumo ha disminuido en la mayor parte de los sectores debido a la crisis, además ha



aumentado la emigración laboral debido a las escasas oportunidades laborales que existen en nuestro país, estos dos aspectos serían dos inconvenientes muy relevantes para nuestra empresa. Hay que tener en cuenta también que el mundo está variando con respecto a las políticas medioambientales, seguridad e higiene, Papelmundo respetará estas políticas y acatará la normativa al respecto.

*Dimensión tecnológica:* Hoy en día, la tecnología es de vital importancia para el desarrollo de una empresa, puesto que los cambios tecnológicos son cada vez más rápidos. Tecnologías como internet han provocado el surgimiento de nuevos usos que modifican nuestros hábitos de vida, además se ha convertido en algo realmente importante para la sociedad puesto que se han suprimido las barreras geográficas y el comercio ha sido liberalizado. A partir de estos nuevos hábitos han surgido los Smartphones, que hoy en día se han convertido en algo esencial, además junto con esta tecnología se han ido introduciendo innovaciones como las redes sociales, que nos permiten conectarnos con el resto del mundo, con lo que pienso que la unión de nuestro negocio a una de estas nuevas tecnologías sería imprescindible para darnos a conocer en el mercado.

La puesta en marcha de esta empresa dependerá no solo de los avances tecnológicos, sino también de la cualificación que se tenga de la actividad, de los recursos que haya disponibles, pero sobre todo de las aspiraciones empresariales.

*Dimensión legal:* La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar cualquier papelería es la que hace referencia al comercio minorista. Esta normativa se recoge principalmente en: Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista y la Ley 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía. Además, Papelmundo también tendrá en cuenta la normativa referente a las copisterías: Ley 14/1966, de 18 de marzo, de prensa e imprenta y Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. Para finalizar con el análisis externo de Papelmundo, se incluye un gráfico PEST (Tabla 1), en el cual se resumen los principales factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y legales. Estos factores son esenciales para la creación de valor de una estrategia, sin embargo, en muchas ocasiones se encuentran fuera de control corporativo, y deben ser considerados como amenazas u oportunidades para la organización.

**Tabla 1 : Análisis PEST**

DIMENSIONES	Muy negativo	Negativo	Estable	Positivo	Muy Positivo
<b>DIMENSIÓN POLÍTICA</b>					
Situación política		X			
Reforma laboral		X			
Política económica		X			
<b>DIMENSIÓN ECONÓMICA</b>					
Producto Interior Bruto		X			
Inflación		X			
Paro	X				
<b>DIMENSIÓN SOCIAL</b>					
Hábitos de consumo		X			
Valores y actitudes				X	
Mercado de trabajo	X				
Grupos sociales				X	
<b>DIMENSIÓN TECNOLÓGICA</b>					
Política de I+D		X			
Disponibilidad de nuevas tecnologías					X
Madurez tecnológica actual.					X
<b>DIMENSIÓN LEGAL</b>					
Legislación vigente			X		

Fuente: Elaboración Propia

## 5.2. Análisis del entorno específico

Además del entorno general resulta imprescindible analizar también aquellos factores que influirán en la empresa a la hora de tomar decisiones y que condicionarán su actividad, es por esto por lo que se deberá estudiar el entorno específico, es decir, los clientes, la competencia, proveedores, intermediarios.. Conviene primero fijar el ámbito geográfico del análisis. El objetivo es tomar como referencia la ciudad de Almería, puesto que es donde se ubicará nuestra empresa.

### 5.2.1. Análisis de la demanda. Los clientes

Cuando se toma la decisión de crear una empresa es porque se detecta una necesidad en el mercado, por ausencia de producto o la posible introducción de mejoras. El análisis de la demanda tiene como finalidad la obtención de información real y pertinente por medio de la cual se configurará la estrategia del negocio. Teniendo en cuenta que la mayor parte de nuestra clientela serán estudiantes, analizaremos a continuación los alumnos matriculados

en el curso 2013-2014 en Almería, ( Tabla 2):

**Tabla 2. Alumnos matriculados en Almería 2013-2014**

Categoría	Nº alumnos
Universitarios	13730
Bachillerato	10718
Formación Profesional	8152
ESO	32195

Fuente: Consejería de Educación, Cultura y Deporte

Con el fin de definir el sector específico al que se dirigirá nuestra empresa, emplearé técnicas de segmentación de mercado por líneas de negocio:

Línea 1: Apuntes: Esta línea de negocio está enfocada a estudiantes. Ofreceremos apuntes de todos los cursos de las distintas carreras universitarias, de formación profesional, ESO y bachiller principalmente de la Universidad e institutos de nuestra provincia... La principal motivación del cliente será evitar la preocupación de conseguir apuntes por medio de otros compañeros o internet puesto que facilitaremos apuntes ordenados por cursos y profesor y de esta forma ayudaremos al alumno a obtener buenas calificaciones en sus distintas asignaturas. Además, otro factor influyente será la pérdida de tiempo de pasar sus apuntes a limpio, puesto que ofreceremos apuntes a ordenador que se encontrarán en perfectas condiciones para su estudio inmediato.

El poder adquisitivo de estos clientes es bajo, aunque muchos de ellos cuentan con ayuda económica de sus padres, y con distintas becas que le permiten hacer frente a sus gastos.

En cuanto al comportamiento de compra, en la provincia de Almería es muy habitual que distintos estudiantes acudan a estos establecimientos para conseguir sus propios apuntes, sobre todo en los primeros años de carrera puesto que se encuentran bastante perdidos con las distintas materias y necesitan apoyo para superarlas. Sin embargo, en ninguna de las copisterías de nuestra provincia logran encontrar estos apuntes, con lo que pienso que la entrada de Papelmundo sería idónea para ellos, puesto que les facilitaría bastante sus estudios.

Línea 2: Papelería. Esta línea de negocio irá enfocada principalmente a cualquier persona tanto física como jurídica que haga uso de este material. La principal motivación del cliente será la posibilidad de conseguir material de oficina con una buena relación calidad-

precio, disponiendo además de una amplia gama de productos. El poder adquisitivo dependerá del tipo de cliente, puesto que este material se ofrecerá tanto para estudiantes de institutos, colegios y universidad como para empresas, con lo que el poder adquisitivo será mayor o menor en relación al cliente que quiera obtener nuestro producto.

En cuanto al comportamiento de compra también es muy habitual en Almería la compra de productos de papelería, con lo que dependerá del producto que los clientes busquen.

Línea 3: Clases de manualidades. Esta línea de negocio estará enfocada a cualquier persona que desee adquirir destrezas manuales. En esta se introducirá la zona "Crea tus regalos" con lo que también estará enfocada a cualquier persona que desee un regalo distinto y manual para cualquier boda, comunión, cumpleaños.. La principal motivación del cliente será la posibilidad de obtener conocimientos y técnicas manuales.

El poder adquisitivo de estos clientes es medio, puesto que suelen ser personas que trabajan y que en su tiempo libre deciden realizar estos talleres, sin embargo también nos podremos encontrar con otros clientes con menor poder adquisitivo como pueden ser estudiantes o niños que quieran aprender a desarrollar sus destrezas manuales.

En cuanto al comportamiento de compra no es muy habitual en Almería, puesto que la mayoría de personas no tiene tiempo de realizar estos talleres por esto en Papelmundo ofreceremos distintos horarios para que todo el mundo pueda realizarlos sin ningún problema.

Línea 4: Biblioteca. Esta línea de negocio irá enfocada a cualquier estudiante. La principal motivación del cliente es que en Almería existen diversas bibliotecas pero solamente existe una biblioteca 24 horas con lo que la introducción de una pequeña biblioteca 24 horas al lado de nuestra papelería-copistería sería una oportunidad perfecta para atraer a todos los estudiantes a nuestro negocio.

Línea 5: Cuadernos de bitácora. Esta línea de negocio estará enfocada a cualquier turista que desee contar su experiencia en la ciudad. La principal motivación del cliente será la posibilidad de expresar su opinión acerca de nuestra provincia.

#### *5.2.2. Análisis de la competencia*



El sector competitivo de nuestro negocio se compone de papelerías, copisterías, bibliotecas, además de establecimientos que ofrecen talleres de manualidades. La mayoría se sitúan al lado de la universidad y de los distintos colegios e institutos. En la actualidad, Papelmundo cuenta con numerosos competidores, sin embargo no todos ofrecen exactamente los

mismos servicios. Realizando un estudio de la competencia he llegado a la conclusión de que: en el caso de copistería- papelería y talleres de manualidades existen numerosas empresas que ofrecen estos servicios y que es un negocio que no tiene apenas barreras de entrada con lo que hay que tener cuidado con el desarrollo de posibles competidores futuros.

Para el análisis de las empresas competidoras directas he escogido varias de diferentes tamaños localizadas en Almería, ya que considero que todas pueden afectar de manera importante al mercado objetivo al que nos dirigimos, mermando nuestra capacidad de atracción de cuota de mercado. Para ello hemos estudiado cada una de ellas para cada línea de producto y servicio

Línea 1: Apuntes. En esta línea existen numerosos competidores ( Tabla 3) , los principales competidores serán los propios estudiantes, las *copisterías de la Universidad de Almería*, y otras copisterías que puedan ofrecer este servicio.




**Tabla 3. Competidores Apuntes**

Empresa	Copisterías Universidad Almería		
<b>Tamaño</b>	Empresa pequeña	Empresa mediana	Empresa mediana
<b>Localización</b>	Universidad de Almería	Plaza Virgen del Mar	Calle General Tamayo,25
<b>Precios</b>	Bajos ( Estudiantes) Copias a 0,03 cent.	Medios ( Público objetivo variado) Copias a 0,05 cent	Bajos(estudiantes) y medios (público objetivo variado) Copias para estudiantes de la Universidad 0,03 cent, para el resto 0,05
<b>Publicidad</b>	Boca a boca	Página web <a href="http://murexfactoria.com">http://murexfactoria.com</a> Boca a boca	Página web <a href="http://www.imprimetealmeria.com">www.imprimetealmeria.com</a> Boca a boca
<b>Fortalezas</b>	Contacto directo con todos los estudiantes	Ubicación Experiencia en el sector Gran cantidad de productos y servicios	Experiencia en el sector Ubicación Calidad de impresión
<b>Debilidades</b>	Elevada competencia	Precios elevados	Ubicación con elevada competencia.

Fuente: Elaboración propia

Línea 2: Papelería. Esta actividad también es realizada por numerosas empresas en Almería (Tabla 4) . Algunos competidores directos de PapelMundo son: papelería Murex, Copymar, Carlin, Bureau Vallée incluso, en la actualidad, los supermercados y las tiendas especializadas también forman parte de la competencia de las papelerías puesto que han introducido a su gama de productos artículos típicos de papelería, además de ofrecer otros servicios como venta y envoltura de regalos, servicio de fax...

**Tabla 4. Competidor de Papelerías**

Empresa			
<b>Tamaño</b>	Empresa mediana	Franquicia	Franquicia
<b>Localización</b>	Plaza Virgen del Mar	Avda. Federico García Lorca, 43	Calle Poeta Aquino,46
<b>Precios</b>	En la media ( Público objetivo variado)	Por debajo de la media ( Público objetivo variado)	Por debajo de la media ( Público objetivo variado)
<b>Publicidad</b>	Pagina web <a href="http://murexfactoria.com">http://murexfactoria.com</a>	Página web <a href="http://www.carlin.es">www.carlin.es</a>	Página web <a href="http://www.bureau-vallee.es/">http://www.bureau-vallee.es/</a>
<b>Fortalezas</b>	Ubicación Experiencia en el sector Gran cantidad de productos y servicios	Ubicación Precios Experiencia en el sector Campañas constantes de publicidad	Experiencia en el sector Calidad de impresión Fuertes crecimientos de ventas ya que se adaptan a las exigencias del consumidor
<b>Debilidades</b>	Precios elevados	Elevada competencia	Ubicación

Fuente: Elaboración propia

Línea 3: Taller de manualidades. En esta línea existe un solo negocio que realice este servicio en Almería, sin embargo también podríamos considerar competidores a todas aquellas personas que realizan estos talleres en sus domicilios, o en colegios, institutos etc. El principal competidor que nos encontramos es Ocio Manualidades y Formación, cuya actividad es bastante parecida a la de nuestro proyecto. Los precios de los competidores varían pero suelen rondar los 30 Euros y están enfocados hacia un público objetivo muy variado. Su principal herramienta de publicidad es el boca a boca de los clientes. Su principal fortaleza es la experiencia laboral en el mundo de bellas artes y su principal debilidad sus precios elevados.

Línea 4: Biblioteca. Existen varios competidores (Tabla 5), la biblioteca de la Universidad de Almería, la biblioteca Villaespesa, bibliotecas públicas como por ejemplo la de los Ángeles, el Alquian...

**Tabla 5. Competidores de biblioteca**

Biblioteca	Biblioteca Universidad	Biblioteca Villaespesa	Otras bibliotecas públicas
Tamaño	Grande	Grande	Medianas
Localización	Universidad Almeria	C/Hermanos Machado	Alquíán, Los Ángeles..
Fortalezas	Ubicación Posibilidad de encontrar libros y apuntes de profesores de la universidad	Ubicación céntrica Posibilidad de encontrar revistas y trabajos de la Universidad	Posibilidad de estudio cuando las demás bibliotecas están con aforo completo
Debilidades	Biblioteca 24 horas Copisterías En la biblioteca 24 horas nunca hay sitio.	Cercana a algunos institutos No abren los fines de semana	Ubicación Es una alternativa a las anteriores

Fuente: Elaboración propia

Línea 5: Cuadernos de bitácora: No existen empresas en Almería que ofrezcan este servicio, sin embargo los turistas pueden crear sus propios blogs y contarnos todas sus experiencias desde una página web distinta a la nuestra que puedes servirle como referencia a la hora de crear su propio cuaderno (Tabla 6)

**Tabla 6. Referencias de Cuadernos de bitácora**

<b>Blog</b>	<b>Blogger</b>	<b>WordPress</b>
<b>Fortalezas</b>	Favorece la retroalimentación de la información aportada Pueden establecer criterios de seguridad y privacidad Gratuito	Diseño Programación Plantillas personalizables
<b>Debilidades</b>	Existen usuarios que se hacen pasar por otros usuarios.	Algunos blogs pueden ser de pago

Fuente: Elaboración propia

En el anexo 1 se muestran los competidores más parecidos tanto en productos como en servicios a nuestro negocio.

Como conclusión al análisis de la competencia, podemos observar que Papelmundo tiene una competencia bastante clara y variada con un buen posicionamiento, en la venta de artículos de papelería y copistería, sin embargo carecen de muchos aspectos como innovación, diseño... que llamen la atención del mercado. Aunque se trata de un sector muy competitivo, máxime si se tiene en cuenta la competencia que suponen las grandes superficies, el mercado de la papelería y oficina en franquicia brinda una buena oportunidad de negocio para aquellos emprendedores interesados en llevar a cabo un proyecto empresarial a modo autoempleo. Así mismo, observamos que en cuanto a la línea de taller de manualidades, cuadernos de bitácora y la biblioteca, la competencia es muy escasa, con lo que estos tres servicios serán una ventaja competitiva clara para Papelmundo.

### 5.2.3. Análisis de los proveedores.

El análisis de los proveedores es un aspecto que a veces se olvida pero que tiene un fuerte impacto sobre la rentabilidad de la empresa.



A continuación se estudiarán los proveedores tanto de inmovilizado como de maquinaria, de servicios informáticos y de tráfico comercial.

**Proveedores de inmovilizado- mobiliario y maquinaria:** Estos proveedores son esenciales para el comienzo de nuestro negocio, pero también cuando esté en su fase de crecimiento para reponer inmovilizado o mobiliario que se vaya deteriorando. Los proveedores de inmovilizado nos suministrarán todas las estanterías, mesas, sillas.. en general todo el inmovilizado así como las máquinas expendedoras para la biblioteca. Existen distintas empresas proveedoras de inmovilizado en Almería. Sin embargo, Papelmundo tratará de tener un único proveedor de inmovilizado con el fin de aprovecharse de descuentos por volumen, garantizar plazos de entrega, flexibilidad en el pedido y sobre todo calidad y para poder obtener mejores condiciones de financiación.

Podemos identificar algunos posibles proveedores:

*Ikea:* Es una compañía internacional de origen sueco, líder en el mercado de la distribución de mobiliario y objetos de decoración. Sus principales ventajas son la relación precio-calidad, variedad de productos, la facilidad de adquirir los productos al momento, asesoramiento personalizado y que podemos realizar el pedido via internet. A pesar de estas ventajas, también podemos encontrarnos con distintos inconvenientes: Tenemos que realizar nosotros mismos el montaje de los muebles y además el más cercano se encuentra en la Región de Murcia.

*Merkamueble :* Es un negocio dedicado a la venta de muebles y decoración. Su principal ventaja es la ubicación cercana a nuestro negocio ( en Aguadulce), además de que el transporte y el montaje es totalmente gratis. Los inconvenientes de merkamueble son elevados precios y además de que no se adquiere el mobiliario al momento como en el caso de ikea sino que tarda unos días.

*Azkoyen:* Es una multinacional especializada en el diseño, fabricación y comercialización de máquinas expendedoras. Su principal ventaja es que ofrece una gama de productos completa e innovadora y su inconveniente que debido a esta diferenciación sus precios son más elevados.

*Vending Levante:* Es una empresa especializada en dar servicio a través de máquinas expendedoras. Su principal ventaja es la calidad y la tecnología, además modernizan y adaptan su línea de producto con regularidad. Su inconveniente es también el precio elevado.

**Proveedores de servicio informático:** Estos proveedores serán imprescindibles en todo el ciclo de vida de la empresa ya que se encargarán de dotar al negocio con ordenadores, impresoras... Mantendrán contacto directo con nuestro departamento informático con el fin de que haya flexibilidad en el pedido y se puedan instalar lo más rápido posible. Existen numerosos proveedores de servicios informáticos en Almería pero como en proveedores de inmovilizado, lo más fácil será tratar con un único proveedor por las mismas razones descuentos por volumen, mayor calidad-precio, mejores condiciones de financiación. Podemos identificar algunos proveedores de servicio informático como por ejemplo:

*Mediamarkt:* Es una cadena de establecimientos de grandes superficies, dedicada a la venta de electrodomésticos, informática y electrónica. Sus principales ventajas son precios bajos de productos con buena calidad, atención al cliente y mayor fidelización de clientes que otras marcas. Su principal inconveniente la ubicación.

*Worten:* Es una cadena en el mercado de electrónica e informática. Su principal ventaja es la variedad de productos y su ubicación en el centro comercial Gran Plaza de nuestra provincia y el principal inconveniente es que no hacen uso de publicidad, no son muy conocidas y no tienen mucha clientela.

**Proveedores de tráfico comercial ( Papelería, copistería, libros..):** Estos proveedores como los de inmovilizado serán esenciales para el comienzo de nuestro negocio , y en su fase de crecimiento para reponer todo aquello que se vaya deteriorando. Estos proveedores nos suministrarán todos los materiales de papelería, copistería...Podemos identificar varios proveedores que podrían suministrarnos este material:




*Almeriense de Papelería:* Empresa fundada en 1988, dedicada a suministrar material escolar, técnico y de oficina en Almería y provincia. La principal ventaja es que tiene experiencia en el sector puesto que lleva más de 20 años trabajando en él, además sus precios son asequibles y tienen un servicio de reparto diario.

*Makropaper:* Es una empresa fundada en el año 2000, líder en distribución de papelería y material de oficina. La principal ventaja es que ofrece distintas promociones para productos con alta calidad, el principal inconveniente es su ubicación puesto que se encuentra en Ciudad Real.

#### 5.2.4. Productos y servicios sustitutos

Los productos sustitutos son servicios que posiblemente no utilicen las mismas materias primas, instalaciones o maquinaria, pero que el cliente compra y/o utiliza en vez de los de

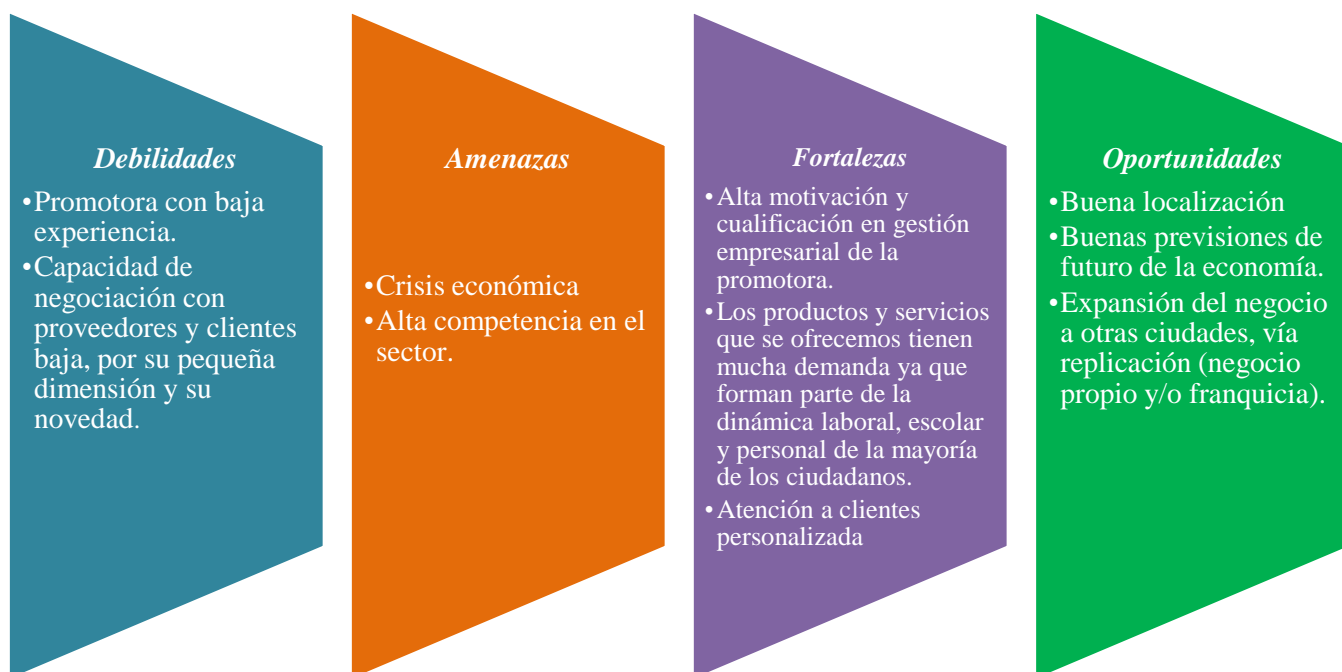
nuestra empresa. En nuestro negocio no existen casi productos sustitutivos, pero hay que tener en cuenta que el precio que los clientes están dispuestos a pagar por un producto depende de la disponibilidad de productos sustitutivos es por esto por lo que hay que analizarlos con detenimiento:

- Ordenadores e impresoras en domicilios: Estos productos serán sustitutos de nuestra copistería de apuntes, puesto que realizan la misma función. Los estudiantes podrán pedirles a alumnos antiguos los apuntes e imprimirlos en sus domicilios sin necesidad de pagar por ellos. 
- WebCt de la universidad o página web de institutos: En esta los alumnos también podrán conseguir los apuntes e imprimirlos directamente sin necesidad de acudir a nuestra copistería. 
- YouTube: Esta sería el principal sustituto del taller de manualidades puesto que las personas pueden ver varios vídeos y aprender destrezas manuales sin la necesidad de pagar por este servicio. 

#### 5.2.5. Barreras de entrada

En este sector las barreras de entrada son muy escasas o casi nulas, puesto que no se requiere una inversión inicial excesivamente alta, es por ello por lo que en Almería existen numerosas empresas dedicadas a este sector.

#### 5.2.6. Síntesis DAFO



## 6. MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS Y ESTRATEGIA BÁSICA.

La **misión** principal de PAPELMUNDO S.L es satisfacer a toda la población almeriense con nuestros servicios estableciendo relaciones comerciales mutuamente benéficas.

La **visión** de PAPELMUNDO es conseguir que los almerienses tengan la total certeza de que nuestra papelería - copistería ofrece los mejores servicios de la provincia y aportarles fiabilidad y confianza.

Los **objetivos** representan resultados más concretos que se desean alcanzar. Como es lógico, inicialmente se recomienda fijar unos pocos en los que concentrar todos los esfuerzos. Los principales objetivos que pretende conseguir nuestra empresa son:

- Conseguir posicionamiento de liderazgo con respecto a la calidad del servicio.
- Obtener financiación para poner en marcha el proyecto.
- Establecer acuerdos tanto con universidades como con institutos para dar a conocer nuestra empresa, además de mejorar el rendimiento académico de los estudiantes.
- Captar numerosos clientes y satisfacer todas sus necesidades
- Garantizar supervivencia a largo plazo.

Para la consecución de estos objetivos, será necesario definir las estrategias básicas de la empresa; es decir, aquellas circunstancias que le darán una ventaja competitiva sobre la competencia. La estrategia básica de PAPELMUNDO será la *diferenciación* puesto que lo más importante para nuestra empresa será diferenciar tanto el producto como el servicio que ofrecemos para distinguirlo del de la competencia. Para potenciar esta estrategia se plantean las siguientes medidas:

- **Eficiencia:** Conseguir el mejor servicio al mínimo coste posible, mediante un diseño de las instalaciones que sea cómodo y funcional en el que nuestros clientes se sientan totalmente satisfechos. También deberemos conocer perfectamente los proveedores con los que vamos a trabajar de manera que podamos realizar una escrupulosa gestión de material.

- **Calidad:** Calidad en todos los servicios que se ofrecen, supervisada siempre por la dirección general y reparando de inmediato todos los deterioros, para ello estaremos siempre en contacto con nuestros clientes, escuchándolos, entendiéndolos y ofreciéndoles siempre productos y servicios de la calidad que ellos requieren, y de esta forma podremos satisfacer todas sus necesidades.
- **Innovación:** Se incorporarán nuevos productos y servicios, distintos a los de la competencia, con un cierto diseño e innovación para satisfacer numerosas necesidades, desde prácticas hasta estéticas, que no dejen de sorprender a nuestra clientela y refuercen la diferenciación de nuestros productos y servicios
- **Capacidad de satisfacer al cliente:** Mantendremos continuo contacto con los clientes para proporcionarles todos los productos y servicios que deseen en el momento que los deseen . Los mecanismos que estableceremos para satisfacer a nuestros clientes serán:
  - Redes sociales: Estas serán útiles para presentar a colectivos de clientes nuestros productos y servicios así como las ofertas y promociones que realicemos. De esta forma se dará a conocer nuestro negocio y se podrá aumentar nuestra cuota de mercado.
  - Teléfono fijo: En todo negocio es bueno para mantener y aumentar el número de ventas puesto que genera cercanía al cliente aumentando su confianza.
  - Web: En nuestra web los clientes encontrarán todo lo que necesiten además podrán informarse de todo lo que respecta a nuestro negocio.

## **7. PLAN DE MARKETING**

El Plan de Marketing es el documento mediante el cual PAPELMUNDO definirá sus objetivos en un periodo de tiempo determinado, y donde aparecerán reflejados los medios de acción que serán precisos para alcanzarlos.

### **7.1. Productos y servicios**

El negocio consiste principalmente en la venta de artículos de papelería y copistería, además para que este sea más atractivo e innovador he decidido añadir otras líneas de servicios:

- Ofreceremos **apuntes** de las distintas facultades de la Universidad de Almería, de los distintos institutos de la provincia, apuntes de oposiciones, incluso apuntes de idiomas oficiales. Por apuntes entendemos esquemas de los temarios, ejercicios resueltos además de exámenes. Todos estos apuntes estarán en formato electrónico con el fin de que el estudiante no tenga que pasarlos a limpio y pueda estudiar directamente de ellos.



- Ofreceremos **material escolar y de oficina** así como asesoramiento para ayudar a los clientes a elegir siempre la opción más adecuada en papel, escritura, cuadernos,...



Además dispondremos de un amplio catálogo y una línea económica que garantizará variedad y precios competitivos.

- Ofreceremos distintos **talleres** en los que adultos y niños podrán realizar manualidades con distintos materiales, en ellos podrán desarrollar y potenciar su creatividad.



Conocerán además diferentes texturas, formas, pinturas.. para poder realizar sus propios trabajos manuales. En estos talleres además se trabajará mucho con productos ecológicos para que estas personas tengan conciencia de los problemas medioambientales y comiencen a respetar la naturaleza. Esta línea

irá unida al taller "crea tus regalos" en el cual nuestros clientes podrán crear sus regalos de bodas, comuniones, cumpleaños... de la forma más divertida y creativa, ofreciendo sus trabajos manuales.

- En nuestro negocio incluiremos servicios gratuitos de **biblioteca**, que abrirá además durante los fines de semana para que alumnos tanto de universidad como de instituto puedan estudiar y continuar su aprendizaje.



- Por último, nuestro servicio más innovador serán los **cuadernos de bitácora** que son libros en los cuales los turistas pueden contar sus experiencias, llevar un registro de los lugares visitados, las actividades realizadas, el número de días viajados... En nuestra web podrán escribir sus historias como en cualquier otro blog , pero en



nuestro negocio los turistas dispondrán de un cuaderno en el que podrán escribir, así podrán conocer otros lugares para visitar en nuestra provincia y leer las anécdotas de otros viajeros con el principal objetivo

de que pasen un rato agradable en nuestro negocio.

## 7.2. Mercado

Dado que somos una empresa con unos servicios innovadores, nuestro principal objetivo será dirigirnos a un mercado concreto. En el anexo 2 se resume el mercado potencial al que va dirigido cada una de nuestras líneas de servicios.

## 7.3. Principales clientes

**Tabla 7. Principales clientes**

	<i>Estudiantes</i>	<i>Empresas</i>	<i>Otros: Almerienses y turistas</i>
<b>Localización</b>	Universidades, institutos, colegios.	Toda la provincia.	Toda la provincia, distintos lugares del mundo
<b>Productos que compra</b>	Material escolar, apuntes, talleres	Material de oficina, talleres.	Material de oficina, talleres, cuadernos de bitácora, biblioteca.
<b>Descuentos</b>	Carnet de estudiante	No	No
<b>Forma de pago</b>	Al contado o con tarjeta de crédito.	Al contado o con tarjeta de crédito.	Al contado o con tarjeta de crédito.
<b>Publicidad</b>	Carteles en todos los centros, redes sociales, folletos...	Carteles en todos los centros, redes sociales, folletos...	Carteles en todos los centros, redes sociales, folletos...

*Fuente: Elaboración propia*

## 7.4. Precios:

Para determinar los precios de PAPELMUNDO hemos tenido muy en cuenta:

-Los precios de la competencia, ya que si fijamos unos precios más altos deberemos convencer a nuestros clientes de las diferencias que existen en nuestros productos y servicios y si los fijamos más bajos debemos tener en cuenta que pueden favorecer la compra y aceptación del producto pero también pueden ser interpretados como productos y servicios de baja calidad.

- La demanda prevista, es decir, debemos tener muy en cuenta los precios que están dispuestos a pagar nuestros clientes.

- Los costes puesto que a partir de estos fijaremos un porcentaje sobre el beneficio.

A continuación analizaremos el coste y precios de venta estimados para las distintas líneas de productos y servicios:

Apuntes: El precio de todos los apuntes será de **0,03 céntimos** la copia, con el fin de obtener un mayor margen de beneficio. Con respecto a la competencia son precios similares o incluso más bajos puesto que no hay diferencia en copias en blanco y negro y a color.

Papelería: En la tabla 8 se analizan los precios de los productos más usuales tanto escolares como de oficina, el precio podrá variar según la marca del producto, es necesario añadir que estos son productos para el inicio de la actividad, con lo que se añadirán o quitarán según las necesidades de nuestros clientes.

**Tabla 8. Precios y coste productos papelería**

Material	Coste/unidad	Precio/unidad	Margen Unitario
Cuadernos	0.69	2	1,31
Bolígrafos	0.50	1	0.50
Rotuladores	0.58	1	0.42
Lápices+portaminas	0.35	0.50	0.15
Gomas	0.25	0.50	0.25
Tipex	1.25	2	0.75
Sacapuntas	0.37	0.50	0.13
Tijeras	0.99	1.50	0.61
Subrayadores	1.13	1.50	0.37
Calculadora	3.47	5	1.53
Grapadora	4.25	5	0.75
Folios	1.50	1.60	0.10
Carpetas	4.20	4.30	0.10
Archivadores	2.30	2.35	0.05
Cartucho de tinta	11.89	13.00	1.11
Clips	0.67	0.80	0.13
Grapas	0.30	0.50	0.20
Pegamentos	0.85	1	0.15
Estuches	6.00	8.00	2.00
Material manualidades	6	8.00	2.00
Reglas	0.22	0.50	0.28
Agendas	6.00	10.00	4.00



Con respecto a la competencia y a diferencia del servicio de apuntes, nuestros productos de papelería serán más baratos de lo habitual con el fin primordial de obtener unos rendimientos superiores al promedio del sector.

Talleres de manualidades: Todos los talleres de goma eva, pintura, manualidades... tendrán un precio de **25 euros**, aunque algunos variarán según los materiales que se necesiten.

Con respecto a la competencia, tendremos precios bastante similares, con lo que nos diferenciaremos de ellos por la calidad de nuestros talleres, que serán impartidos por profesionales.

Nuestras zonas de cuadernos de bitácora y biblioteca serán totalmente gratis, con la finalidad de que llamen la atención de nuestros clientes y sirvan como herramienta de marketing para que estos acudan a nuestro negocio.

### **7.5. Distribución**

Para que todos nuestros productos y servicios lleguen desde nuestros proveedores a nuestros clientes podemos diferenciar distintos canales de distribución:

La distribución de los productos y servicios es una tarea de vital importancia en nuestra empresa. Para ello deberemos tener contacto directo con el entorno que nos rodea tanto con los clientes como con los proveedores para conocerlos mejor y así poder satisfacer todas sus necesidades.

Todos los productos de la empresa serán distribuidos en nuestro local, además tendremos servicios a domicilio. Este servicio se podrá reservar a través de nuestra página web. Una vez reservado uno de los empleados organizará y preparará el pedido y realizará la entrega utilizando para ello una furgoneta propia adquirida al inicio de la actividad. El pedido se repartirá en un plazo máximo de 48 horas y el pago de éste deberá ser al contado.



A partir del tercer año nuestro objetivo de expansión nos llevará a replantearnos esta política de distribución, valorando la posibilidad de abrir un centro que podría estar ubicado en cualquier provincia de Andalucía.

### **7.6. Plan de comunicación**

La comunicación es una herramienta de gestión que está orientada a la consecución de objetivos estratégicos de la empresa. A lo largo de los años, ha ido evolucionando y se ha

visto influida en los últimos tiempos por un mundo más globalizado, por la apertura de nuevos mercados pero sobre todo por la aparición de las nuevas tecnologías que han alterado las relaciones tradicionales entre emisor y receptor.

Las tareas de comunicación en Papelmundo tendrán el objetivo principal de captar nuevos clientes así como dar a conocer la empresa en la provincia. Estas tareas serán realizadas por todo el personal de la empresa puesto que es mucho más económico que subcontratar a otras empresas publicitarias. La inversión en publicidad será mayor al inicio de la actividad, ya que desde el principio, debemos introducirnos en el mercado y dar una buena imagen de la empresa.

A continuación se ofrecen las directrices que considero deben marcar la estrategia de comunicación:

#### *7.6.1. Publicidad*

Es de vital importancia informar al cliente de nuestro servicio y persuadirlos para influir en su decisión de compra. Nuestro objetivo principal será que toda la población almeriense conozca nuestra empresa y nuestros servicios, por lo que para ello se realizarán campañas publicitarias en las que se elegirán los medios más adecuados para transmitir el mensaje ( Prensa, radio, cartelería, folletos, mailing..)



Nuestro mensaje publicitario servirá para convencer a todos los clientes de que nuestra empresa es la que mejor servicio ofrece. El slogan publicitario será “ **Construye tu mundo dibuja tu sonrisa** ” puesto que creo que es llamativo y fácil de recordar, además incita a los clientes a conocer el negocio.

#### *7.6.2. Publicity*

Se deberá mantener contacto directo con los medios de comunicación con el fin de conseguir publicidad gratuita y una buena imagen de la empresa, con lo que lo primero que debemos hacer es tener presencia en las redes sociales. Esta publicidad es la más relevante puesto que nos dirigimos a un público que utiliza constantemente estas herramientas. Las principales redes sociales en las que anunciaremos nuestra empresa serán Facebook, twitter e instagram puesto que creemos que son las más visitadas actualmente.



### 7.6.3. Relaciones públicas

Las relaciones públicas de Papelmundo la constituirá todo el personal de la empresa. Nuestro objetivo será asistir a Ferias, actos relevantes en nuestra provincia para que nuestra empresa sea conocida por toda la comarca. Además en estas existirá la posibilidad de conseguir asesoramiento para que crezca y salga adelante.

### 7.7. Presupuesto del plan de marketing

En la tabla 9 podemos estimar el presupuesto del Plan de marketing. Este presupuesto es una aproximación para el primer año, es más elevado de lo que me esperaba pero lo considero de vital importancia para dar a conocer nuestro servicio y atraer clientes nuevos.

**Tabla 9: Presupuesto del Plan de marketing**

Herramientas de comunicación	Coste
Anuncios	300 Euros
Impresión de folletos informativos	200 Euros
Página web	500 Euros
Coste total	1000 Euros

Fuente: Elaboración propia

### 7.8 Creación y mantenimiento de la página web:

#### 7.8.1 Creación de la página web

Nuestra página web será nuestra tarjeta de presentación a posibles clientes, por lo que debe ser cuidada tanto técnica como estéticamente con el máximo detalle. En la web <http://constanza92alonso.wix.com/papelmundo> y en el anexo 7 podemos observar un modelo de nuestra página.



Nuestra página principal será muy intuitiva, gráfica y de fácil manejo. Se respetarán los colores corporativos definidos en nuestro logotipo.

En el frame superior podemos ver el logo de la empresa, y los siguientes links:

- **Inicio:** recoge una breve descripción de los productos y servicios que ofrece nuestra empresa
- **Nuestros productos y servicios:** Se mostrará información sobre las diferentes gamas de productos y servicios que ofreceremos así como los distintos precios.

- **Biblioteca:** Se informará a los clientes de la existencia de nuestra biblioteca y de sus horarios.
- **Tutoriales:** Nuestros clientes pueden tener acceso a una serie de vídeos para realizar sus manualidades en casa.
- **Blog:** Acceso a nuestro blog corporativo, en el que los clientes encontrarán historias de otros viajeros y podrán contarnos las suyas propias.
- **Contactar:** se ofrece al cliente una dirección de correo electrónico a través de la cuál poder contactar con la empresa.
- **Cesta de la compra:** En la parte superior derecha en "more" habilitare una sección para la compra on-line y servicio a domicilio.

#### *7.8.2. Mantenimiento de la página web*

El mantenimiento de nuestra página web constará de:

- Diseñar banners, actualizaciones y la instalación de nuevos componentes.
- Firewall de seguridad, para bloquear el acceso no autorizado (hackers) se examinará cada mensaje y se bloqueará aquellos que no cumplen los criterios de seguridad especificados.
- Analytics, que servirá para observar las estadísticas mensuales de la página web.

#### **7.9. Control de calidad en las tareas comerciales**

El control de calidad en las tareas comerciales se realizará una vez por mes, para comprobar que se han distribuido correctamente nuestras campañas publicitarias. Este control será más frecuente durante los primeros meses de actividad, para ello realizaremos encuestas para observar como se ha introducido nuestro producto en el mercado y para percibir si la publicidad que se está transmitiendo atrae o no a la población almeriense. Además nos servirán para mejorar nuestros servicios y conseguir la plena satisfacción de nuestros clientes.

Posteriormente realizaremos reuniones en las cuales valoraremos los resultados y en ellas podremos conocer si se están consiguiendo los objetivos y las estrategias marcadas.

#### **7.10. Previsión de ventas**

La planificación de ventas consiste en determinar las ventas anuales de los tres primeros años y comparar ventas y gastos advirtiendos si las ventas superan a los gastos o viceversa. Sin embargo, nunca podrá ser una garantía de futuro debido a la existencia de un factor tan variable como es el número de unidades vendidas.

Para estimar los objetivos de ventas de los próximos años (Tabla 10), tenemos que tratar la estacionalidad como un factor muy importante. La demanda de nuestros productos y servicios sufrirá oscilaciones a lo largo del año:

-Será creciente en los periodos comprendidos entre septiembre, febrero y el comienzo del mes de junio

-Tendrá importantes descensos en los meses de verano y en diciembre.

**Tabla 10: Objetivos de ventas**

<b>Público objetivo</b>	Población almeriense, estudiantes, empresas...
<b>Ámbito geográfico</b>	Almería Capital
<b>Objetivo de ventas 2015</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseguir acuerdos con la Universidad, con algunos institutos y empresas.</li> <li>- Aumentar flujo de clientes hasta alcanzar <b>1000</b> clientes al mes.</li> <li>- Alcanzar un volumen de ventas de <b>415275 €</b></li> </ul>
<b>Objetivo de ventas 2016</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar flujo de clientes hasta alcanzar <b>1000-1500</b> clientes al mes.</li> <li>- Alcanzar un volumen de ventas de <b>471600 €</b></li> </ul>
<b>Objetivo de ventas 2017</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar flujo de clientes hasta alcanzar <b>1500-2000</b> clientes al mes.</li> <li>- Alcanzar un volumen de ventas de <b>526650€</b></li> </ul>

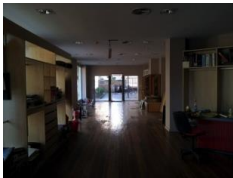

Fuente: Elaboración propia

## **8. PLAN DE OPERACIONES**

### **8.1. Ubicación de la empresa**

Para la ubicación de nuestro local he buscado locales en la zona céntrica de Almería y cercanas a colegios e institutos puesto que nos dirigimos principalmente a este sector. Tras meses de búsqueda he escogido dos locales que podrían adaptarse a mi negocio( Tabla 11):

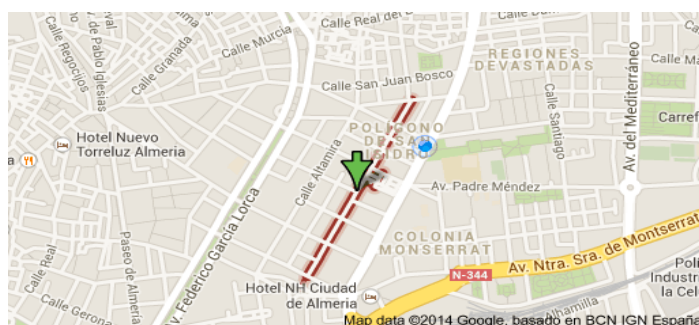
**Tabla 11: Ubicación del negocio**

Calle	Fotos	Características básicas	Ventajas	Inconvenientes	Precio
<b>Calle Los Picos,30 04004 (Almería)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-140 m<sup>2</sup> <i>construidos</i>, 130 m<sup>2</sup> <i>útiles</i></li> <li>-Local de 1 planta <i>segunda mano/buen estado</i></li> <li>-Distribución 1-2 <i>estancias</i></li> <li>-1 aseos o baños <i>situado a pie de calle</i></li> <li>-Hace esquina</li> <li>-6 escaparates</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Local céntrico</li> <li>-Buen estado</li> <li>-Escaparates grandes</li> <li>-Precio asequible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Distribución de las estancias</li> <li>-Baños situados a pie de calle</li> <li>- Con necesidad de reforma</li> </ul>	1200 Euros
<b>Calle Hermanos Pinzón 04005 (Almería)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-230 m<sup>2</sup> <i>construidos</i></li> <li>-Buen estado</li> <li>-Distribución 3-5 <i>estancias</i></li> <li>-Situado a pie de calle <i>zona centro</i></li> <li>-7 escaparates</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Local amplio</li> <li>-Buen estado</li> <li>-Sin necesidad de reforma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Distribución de las estancias</li> </ul>	1100 Euros

Fuente: Inmobiliaria Idealista

De estas dos opciones, me he decantado por el local de la Calle Hermanos Pinzón (Figura 2) puesto que hace esquina con la calle Gregorio Marañón, una calle bastante transitada y en la zona centro de nuestra capital cercana a institutos y colegios tan conocidos como La Salle o Stela Maris . Además el buen estado y la amplitud de este local se adaptan perfectamente a las características que Papelmundo necesita.

**Figura 2. Localización Papelmundo**



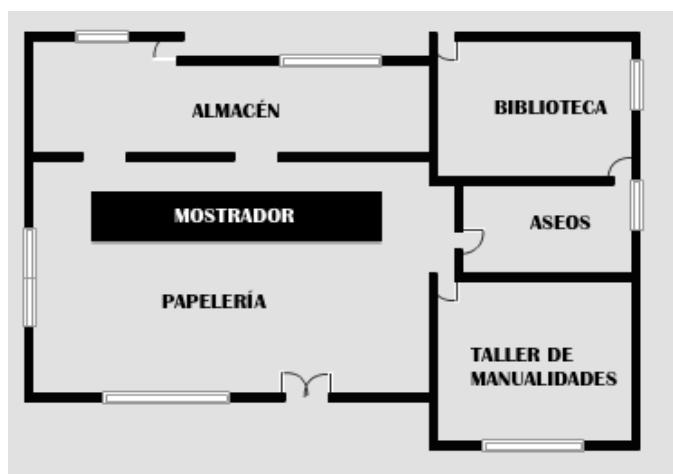
Fuente: Google Maps

Para la distribución del negocio necesitaré 4 estancias:

- La tienda papelería y copistería que se ubicará en la sala principal del local. En ésta instalaremos el mostrador, así como las impresoras y los artículos de papelería y copistería y una mesa con cuadernos de bitácora, tendremos acceso a internet a alta velocidad y buena cobertura telefónica para que la empresa funcione correctamente.
- La biblioteca la cual tendrá una puerta de acceso al exterior distinta a la del negocio puesto que éste no abrirá los fines de semana. Esta sala estará bastante iluminada y en ella se instalarán mesas y máquinas de café y snacks. Esta zona contará también con acceso a internet a alta velocidad y buena cobertura telefónica para que los estudiantes se sientan cómodos y puedan trabajar sin ningún problema.
- El almacén donde tendremos estanterías las cuales se dividirán por productos, de forma que se encuentren ordenados para la comodidad de nuestros vendedores
- Zona taller, en la cual se instalarán mesas y estanterías con distintos materiales de manualidades .

En estas cuatro salas se cuidarán todos los detalles para dar al público una buena imagen de calidad, de tal forma que disfruten de nuestras instalaciones y se sientan lo mejor posible (Figura 3)

**Figura 3: Plano Papelmundo**



Fuente: Elaboración propia

La inversión inicial que tenemos que hacer en inmovilizado material se recoge en el anexo 3. La amortización del inmovilizado material e inmaterial se hará de forma lineal durante un periodo de 3 años.

## 8.2. Proveedores

La actividad principal de nuestra empresa es la prestación de un servicio de distribución de productos ya terminados, por lo que no necesitamos comprar ningún insumo. Los proveedores que nos suministran los productos de papelería y copistería además del mobiliario y equipos informáticos serán:



**Almeriense de Papelería:** Es una empresa que se encuentra en la avenida de las flores nº 9 en Huercal de Almería. He escogido este proveedor por su experiencia, ya que llevan cerca de 20 años suministrando material escolar, técnico y de oficina.

Además dispone de unas perfectas instalaciones y es posible encontrar un amplio surtido de material. Almeriense de papelería da un servicio de reparto diario con lo que es ideal para nuestro proyecto.

**Ikea:** Será nuestro proveedor de mobiliario, puesto que es una empresa que mantiene precios bajos y que ofrece diseños innovadores.

**Azkoyen:** Nos suministrará máquinas expendedoras de café y de snacks para nuestra biblioteca de fin de semana, he escogido este proveedor por su precio económico, y por la calidad y variedad de sus productos.

**Mediamark:** Será la empresa que nos proporcione servicios informáticos, es decir, ordenadores, impresoras y escáner por su buena relación calidad-precio, rapidez en la entrega y garantía en sus productos.

## 8.3. Materia primas

Las materias primas que utilizará Papelmundo:

M. PRIMAS	UD	COSTE	TOTAL
Paquetes folios	200	6	1200
Cartuchos de tinta	100	80	8000
<b>TOTAL M.P</b>			<b>9200</b>



A continuación (Tabla 12) analizamos los materiales de los que dispondrá nuestro negocio:

**Tabla 12. Materiales de Papelmundo.**

MATERIAL	UD	COSTE	TOTAL	MATERIAL	UD	COSTE	TOTAL
Cuadernos	500	2	1000	Clips	100	0,67	67
Bolígrafos	100	0,5	50	Grapas	100	0,3	30
Rotuladores	100	0,58	58	Pegamento	200	0,85	170
Lápices				Estuche	200	6	1200
Portaminas	100	0,35	35	Reglas	200	0,22	44
Tipex	75	1,25	93,75	Agendas	200	6	1200
Sacapuntas	500	0,37	185	<b>TOTAL</b>	<b>8762,15</b>		
Tijeras	300	0,99	297				
Subrayador	100	1,13	113				
Calculadora	30	3,47	69,4				
Grapadora	200	4,25	850				
Carpetas	500	4,3	2150				
Archivador	500	2,3	1150				

Fuente: Elaboración propia

### Existencias Medias

Materias Primas	9.200 €
Consumibles	8.762,15 €
<b>Total Existencias</b>	<b>17962,15€</b>

### 8.4 Horario de trabajo y de atención al público

Papelmundo abrirá de lunes a viernes 10 horas diarias. El horario será distinto para la biblioteca que abrirá durante toda la semana 24 horas incluidos fines de semana. El horario será el siguiente:



Papelería - copistería - taller de manualidades

**Lunes a viernes:** de 9h00 a 14h00 y de 16h00 a 21h00



Biblioteca

**Lunes a domingo:** 24 horas

### 8.5. Controles de calidad

La calidad para nuestro negocio tiene una gran importancia puesto que ésta contribuirá a mejorar el beneficio y diferenciarla del resto de competidores. Nuestra empresa pretende ofrecer servicios de alta calidad y unas instalaciones en perfectas condiciones, de manera que podamos satisfacer de manera continua a nuestros clientes y consigamos su

fidelización. Para llevar un seguimiento del control de la calidad del centro, utilizaremos varias herramientas. La herramienta más habitual serán las encuestas con sistemas de quejas y sugerencias.

Estos controles de calidad serán importantes para evaluar nuestro negocio, conocer la opinión de nuestros clientes y sobre todo para mejorar nuestro funcionamiento y satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible.

## 9. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Para que una empresa funcione, es necesaria la evaluación e identificación de los recursos humanos. Este puede ser un elemento clave para garantizar la competitividad, es por eso por lo que en este apartado hablaremos del número de personas que ayudarán a la empresa a alcanzar sus objetivos.

El número de personas que componen el cuadro organizativo de la empresa son seis, cada una especializada en distintos sectores: la promotora del proyecto y la persona encargada de Administración, ambas graduadas en Administración y Dirección de empresas, tres personas licenciadas en magisterio, y una persona licenciada en informática.

Desde el inicio de la actividad, la estructura de la organización será plana, para agilizar el proceso de toma de decisiones y cada departamento pueda tomar decisiones sin esperar la autorización del director general.

Las tareas de mantenimiento, limpieza y distribución se realizarán en un principio, por las mismas personas que integran la empresa para que no sea necesario contratar a otra empresa que realice estas funciones. Para tener claro cada puesto, definiremos el organigrama de nuestra empresa (Figura 4):

**Figura 4. Organigrama de la empresa**



Fuente: Elaboración propia

La organización de recursos humanos será responsabilidad de la promotora del proyecto, que se encargará de la gerencia de la empresa, además durante los fines de semana se encargará de revisar la biblioteca.

El departamento administrativo se encargará de todos los temas administrativos.

Las tres personas encargadas del departamento comercial serán las responsables del área comercial, que se encargarán de la atención al público, el empleado de mostrador atenderá al público de la papelería y copistería, y el empleado de la tienda será el encargado de organizar todo nuestro negocio y ayudará al empleado de mostrador en la atención al público. El empleado de taller de manualidades realizará los talleres y se encargará de los cuadernos de bitácora, además ayudará al departamento comercial en la atención al público.

Además éstos se encargarán de captar clientes realizando campañas de marketing que capten la atención de toda la población de almeriense.

El departamento de informática estará compuesto por una persona que será la responsable de los problemas técnicos e informáticos de nuestra empresa, además se encargará del mantenimiento y actualización de la página web.

Cada día, una persona distinta de nuestro negocio se dedicará a repartir nuestros productos y servicios a domicilio para así poder ahorrar en gastos de subcontratación.

#### Descripción de puestos:

- El **director general** de Papelmundo tendrá la responsabilidad de dirigir, coordinar, vigilar y controlar el funcionamiento de la empresa así como intentar alcanzar los objetivos estratégicos.

Sus principales funciones son:

- Llevar a cabo la planificación estratégica.
- Relación con la asesoría jurídica
- Relaciones institucionales de la empresa
- Seguridad Social
- Vigilar el desempeño de los empleados
- Definir las metas, fijar objetivos e intentar alcanzarlos
- Realizar las compras de materiales y resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.

- Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.

Para desempeñar esta función se requieren diversas habilidades como por ejemplo: capacidad de comunicación, planificación y organización, capacidad para evaluar a los empleados, así como para motivarlos y dinamizar el trabajo en grupo y sobre todo capacidad de negociación.

- El **departamento de administración** tendrá la responsabilidad de realizar todos los números de la empresa. Sus principales funciones serán:

- Contabilizar las facturas emitidas y recibidas.
- Asesorar y apoyar a la Gerencia.
- Cobrar a los clientes, pagar a los proveedores y plantilla
- Liquidar los impuestos en las fechas correspondientes.

Para desarrollar esta actividad se requieren de diversas actitudes personales tales como creatividad, habilidades administrativas, razonamiento estratégico, capacidad de negociación, capacidad de solucionar problemas..

-El **departamento comercial** tiene la responsabilidad de hacer llegar al consumidor los bienes y servicios de la empresa. Sus principales funciones son:

- Estudiar el mercado para proporcionar a la empresa información para la toma de decisiones.
- Promoción y publicidad del producto: informar al consumidor de la existencia de nuestros servicios, sus características principales así como incrementar las ventas.
- Organizar la venta directa y la relación con los canales de distribución

Para desarrollar esta actividad se requieren de diversas actitudes personales tales como empatía, entusiasmo al presentar el producto o servicio, responsabilidad y sinceridad, además debe tener un conocimiento exhaustivo de su empresa, de los productos que vende y de las técnicas de venta de su trabajo.

Las habilidades que deben desarrollar las personas encargadas de este departamento son por ejemplo: capacidad de negociación, conocimiento absoluto de los productos, servicios y de las necesidades de los clientes, capacidad de organización, capacidad de relacionarse con los clientes...

-El **departamento informático** tiene la responsabilidad de elaborar, desarrollar y proponer la implementación de nuevas tecnologías y sistemas informáticos dentro de la empresa. Sus principales funciones son:

- Implantar, administrar y controlar los sistemas informáticos.
- Solucionar los problemas técnicos.
- Poner al día las redes sociales y controlar la web

Para desempeñar esta actividad se requieren distintas habilidades por ejemplo: facilidad para resolver problemas, capacidad de organización, manejo de herramientas informáticas, facilidad de adaptación a cambios..

#### Políticas de empresa:

- Mejora continua de nuestros productos y servicios, orientados a la satisfacción tanto de nuestros clientes como del trabajador.
- Conocer a fondo nuestros objetivos y metas, cumplirlos y hacerlos cumplir a todo el personal.
- La edad mínima para trabajar en nuestro negocio serán menores de 40 años
- Formación académica: Se requiere que nuestros empleados tengan titulación universitaria excepto el empleado de mostrador, empleado de tienda y el empleado del taller de manualidades que como mínimo deberán poseer estudios de bachillerato o formación profesional.

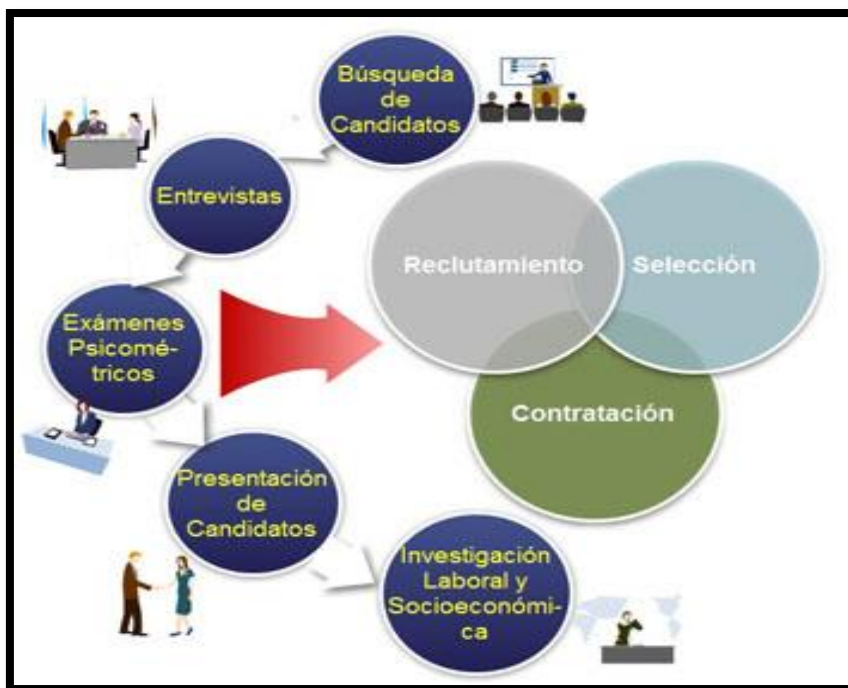
#### Selección de personal, perfil del personal y tipos de contratos:

Para la selección del personal, se utilizarán una serie de técnicas que permitirán elegir a la persona adecuada para el puesto vacante.

1. Determinaremos qué personas reúnen los requisitos mínimos para ocupar el puesto, es decir, la formación, experiencia laboral, edad..., y eliminaremos a los que no nos satisfagan.
2. Realizaremos entrevistas a las personas que nos interesen y si nos convencen entrarán a formar parte de Papelmundo.

Hay que especificar que estos pasos pueden variar con el nivel del puesto ya que en unos casos, la selección de empleados podrá realizarse con éxito con sólo una entrevista y para otros puestos deberá realizarse una selección más exhaustiva( Figura 5)

Figura 5. Pasos para la selección del personal:



Fuente: Elaboración propia

Las personas que trabajen en el área comercial, el departamento administrativo tendrán un contrato a tiempo completo, ya que trabajarán de lunes a viernes, 50 horas semanales. Para este departamento trataremos de buscar una persona educada, paciente con nuestros clientes, con experiencia laboral y sobre todo negociadora.

El operador informático tendrá un contrato a tiempo parcial, puesto que trabajará de lunes a viernes, 25 horas semanales. Trataremos de encontrar una persona experimentada en el área informática, con perfil joven y con conocimiento en redes sociales.

La gerencia tendrá un contrato a tiempo completo, puesto que trabajará de lunes a viernes, 50 horas semanales, además durante los primeros años de vida de la empresa se encargará de revisar la biblioteca.

En el caso de necesitar ayuda en épocas muy concretas del año, recurriremos a empresas con trabajadores de contratación temporal.

### **Sueldos y Salarios**

El salario de todo nuestro personal durante los tres primeros años se resume en la siguiente tabla:

**Tabla 13: Salarios**

SALARIOS	Nº empleados.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gerencia	1	14.400 €	14.400 €	14.400 €
Departamento administrativo	1	12.000 €	12.000 €	12.000 €
Departamento comercial	3	36.000 €	36.000 €	36.000 €
Departamento informática	1	7.200 €	7.200 €	7.200 €
<b>TOTAL SALARIOS</b>	<b>6</b>	<b>69.600 €</b>	<b>69.600 €</b>	<b>69.600 €</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 14. Seguridad Social**

SEGURIDAD SOCIAL (35%)	Nº empleados.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gerencia	1	5.040 €	5.040 €	5.040 €
Departamento administrativo	1	4.200€	4.200€	4.200€
Departamento comercial	3	12.600 €	12.600 €	12.600 €
Departamento informática	1	2520 €	2520 €	2520 €
<b>TOTAL SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>6</b>	<b>24.360 €</b>	<b>24.360 €</b>	<b>24.360 €</b>

Fuente: Elaboración propia

Los anteriores salarios se mantendrán durante los tres primeros años, a partir del cuarto año podrán variar dependiendo de los resultados obtenidos.

El resto de costes laborales y sociales se analizará más detalladamente en el apartado 5. "Estudio Económico Financiero" y anexos correspondientes.

## **10. CONFIGURACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA**

En este apartado haremos mención de los distintos aspectos legales que van a afectar a la constitución de la empresa y actividad diaria.

Papelmundo se configurará como una **Sociedad limitada** debido a sus características. Una sociedad limitada es una sociedad mercantil que debe inscribirse en el Registro mercantil, cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones. La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado.

Este tipo de sociedades se caracteriza por:

**Figura 6. Características Sociedad Limitada**

<b>Número de socios:</b> mínimo de uno, sin existir límite máximo.	<b>Nombre o Denominación Social:</b> deberá ser un nombre que nadie haya registrado antes	<b>Clase de socios:</b> pueden ser socios trabajadores y/o socios capitalistas.	<b>Capital social:</b> el mínimo legal es de 3.000,06 € totalmente desembolsado, sin existir límite máximo
<b>División del capital social:</b> en participaciones sociales	<b>Domicilio Social:</b> lo normal es que sea la dirección en la que se ubica la empresa, debiendo estar en España.	<b>Objeto Social:</b> es la actividad o actividades a las que se va a dedicar la empresa.	<b>Constitución:</b> mediante estatutos y escritura pública firmados ante notario y presentados posteriormente en el Registro Mercantil
<b>Órgano de Administración y gestión:</b> Existen varias opciones, Papelmundo se decantará por Consejo de Administración	<b>Responsabilidad de la gestión:</b> recae sobre los administradores, no sobre los socios.	<b>Obligaciones fiscales:</b> una sociedad limitada está obligada a tributar por el Impuesto de sociedades y el IVA.	<b>Régimen Seguridad Social:</b> régimen de autónomos para administradores y socios que tengan control de la sociedad. El resto en régimen general.

Fuente: Camara de Comercio

En el caso de nuestra sociedad se compone de **seis socios** .La transmisión de las participaciones sociales se formalizará como documento público de forma voluntaria, salvo que los Estatutos establezcan lo contrario. Si la transmisión está dirigida a un tercero requiere consentimiento previo de la Sociedad.

Los trámites para constituir nuestra sociedad serán:

1. *Solicitud de Certificación Negativa de Denominación Social:* "Papelmundo S.L." en el Registro Mercantil. Este trámite tiene un coste aproximado de 14€
2. *Otorgamiento de la escritura pública* en la que deben ser aprobados y firmados ante notario la escritura de constitución y los estatutos de la Sociedad. La documentación que debe ser aportada: Escritura y estatutos de constitución, certificación negativa del nombre y certificado de haber depositado en una oficina bancaria el dinero para constituir la Sociedad. Este trámite tendrá un coste aproximado de 400 €.



3. *Solicitud del código de identificación fiscal en constitución*, en la que la empresa se identifica a efectos fiscales. El lugar donde se realizará esta solicitud será la Administración de la Agencia Estatal Tributaria del domicilio de la empresa 30 días hábiles desde el otorgamiento de la Escritura Pública de constitución. La documentación que debe ser aportada: Modelo 036, DNI o NIF y escritura pública de constitución
4. *Liquidación del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados*, que es un impuesto que debe pagarse en la oficina de Recaudación de Tributos por constituir la sociedad (1% del capital suscrito) 30 días hábiles desde el otorgamiento de la Escritura Pública de constitución. La documentación que debe ser aportada: Modelo 600 y copia de la Escritura Pública de constitución.
5. *Inscripción en el Registro Mercantil*, para poder ser titular de derechos y obligaciones. La documentación que debe ser aportada: Certificación negativa del nombre, justificación de haber pagado el ITP/AJD, copia de la Escritura Pública de constitución. Este trámite tendrá un coste de 200€
6. *Solicitud del código de identificación fiscal definitivo (CIF)* en la Administración de la Agencia Estatal Tributaria.
7. *Declaración Censal Alta I.A.E* que es un documento que informa sobre las características de la actividad, del local y de la modalidad tributaria escogida.
8. *Adquisición y sellado de los libros de contabilidad*, en el que se debe aportar: impreso oficial por duplicado, libros correspondientes para su sellado: libro diario, libro de inventario y cuentas anuales, libro de actas y libro de registro de socios, éste se podría adquirir en nuestra papelería y se sellan en el Registro Mercantil Provincial.
9. *Inscripción de la empresa en la seguridad social*, obligatorio puesto que se contratará personal, además de la *afiliación de los trabajadores en la seguridad social* y el *alta de éstos en el régimen general de la seguridad social*.
10. *Comunicación de la apertura centro de trabajo*.
11. *Adquisición y sellado del libro de visitas*, que es el libro con los datos de la

empresa donde se anotará las posibles inspecciones.

12. Solicitud de la licencia de apertura de actividades e instalaciones que acredita las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente.

**Tabla 15. Gastos de constitución**

CONCEPTO	IMPORTE
Registro del nombre de la empresa	14€
Escritura pública	300€
Inscripción en el Registro Mercantil	200€
Impresión de títulos	300€
Honorarios de abogados	1000
<b>TOTAL</b>	<b>1814€</b>

Fuente: Camara de comercio

## 11. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD

### 11.1. Plan de inversiones y necesidades de capital circulante

#### 11.1.1. Plan de inversiones

<b><i>Inmovilizado Material</i></b>	<b>18.399,30 €</b>
Edificaciones	4.000,00€
Maquinaria	1.100,00 €
Equipamiento Informatico	7.200,00 €
Mobiliario	6.099,30 €
<b><i>Inmovilizado Inmaterial</i></b>	<b>2.000,00 €</b>
Programas Informaticos	2.000,00 €
<b><i>Total Inmovilizado</i></b>	<b>20.399,30 €</b>

En el anexo 3 podemos encontrar el desglose del inmovilizado.

### 11.1.2. Necesidades de capital circulante

Existencias	17962,15 €
Saldo medio Clientes	0,00 €
Saldo medio Proveedores	0,00 €
Efectivo	4.000,00 €
<b>Total Nec. de Capital Circulante</b>	<b>21.962,15 €</b>

Para que la empresa pueda llevar a cabo su puesta en marcha y funcionamiento he estimado unas necesidades de capital de **21.962,15 euros**. Estas necesidades se basan principalmente en las existencias tanto de materias primas como consumibles. Además para simplificar los cálculos se ha considerado que tanto las ventas y cobros como las compras y pagos son simultáneos. El efectivo con el que contaremos al inicio de la actividad será de 4000€

### 11.1.3. Otros gastos ( Gastos de constitución)

<b>Total</b>	<b>1814 €</b>
<b>Otros</b>	
<b>Gastos de constitución</b>	<b>1814€</b>

**Inversion Necesaria para puesta en Marcha 44.175,4€**

Como queda reflejado en las tablas anteriores, la cantidad de inversión necesaria para llevar a cabo este proyecto es de 44175,4€

Las inversiones en inmovilizado suponen la mayor parte de esa cantidad con 20399,30€, esto se debe sobre todo a la reforma del local y al equipamiento informático. En cuanto al Capital Circulante predominan las existencias que se justifican sobre todo por la gran cantidad de materias primas y consumibles que se van a adquirir en los primeros meses de funcionamiento. Los gastos de constitución son la parte menos cuantiosa, debido a que he optado por una Sociedad Limitada.

## 11.2. Plan de financiación

<b>Propia</b>	60%	26.505,29
<b>Ajena</b>	40%	17.670,19
<b>Total</b>	100%	<b>44.175,48</b>

Para llevar a cabo la inversión necesitamos recurrir a la financiación ajena, ya que los fondos propios aportados por los socios no son suficientes para cubrir las necesidades de capital que requiere el proyecto. Dado la situación actual de crisis que nos encontramos, he optado por una estructura de capital de 60% de financiación propia y 40% de financiación ajena. El préstamo tendrá un plazo de amortización de 3 años de forma lineal, que puede observarse en la tabla siguiente:

<b>Coste Financiación</b>	
<b>K<sub>e</sub></b>	9%
<b>K<sub>d</sub></b>	7%

Periodo Amort. Ptmo 3

<b>Cuadro Amort. Ptmo</b>				
Periodo	Anualidad	Interés	Amortización	Cap. Pnte
0	-	-	-	17.670,19
1	7.126,98	1.236,91	5.890,06	11.780,13
2	6.714,67	824,61	5.890,06	5.890,06
3	6.302,37	412,30	5.890,06	0,00
<b>Total</b>	<b>20.144,02</b>	<b>2.473,83</b>	<b>17.670,19</b>	<b>-</b>

## 11.3. Estimación de ingresos

	2015	2016	2017
<b>Papelería</b>	189.600,00 €	195.975,00 €	204.975,00 €
<b>Copistería</b>	141.675,00 €	146.475,00 €	151.275,00 €
<b>Taller de manualidades</b>	84.000,00 €	126.750,00 €	168.000,00 €
<b>Total</b>	<b>415.275,00 €</b>	<b>469.200,00 €</b>	<b>524.250,00 €</b>

Los ingresos de Papelmundo han sido calculados estimando el nº medio de clientes que podrían comprar en nuestro negocio al día y el gasto medio de cada uno, en el caso del primer año hemos estimado una media de entre 5-15 clientes, en el segundo entre 15-20 y en el tercero entre 20-25 clientes. En el caso del taller de manualidades se ha considerado que se realizarán 1 o 2 talleres de manualidades al mes, el precio de estos talleres será de 25€. En el anexo 4 se encuentran los ingresos desglosados por meses.

#### **11.4. Estimación de gastos**

En el anexo 5 podemos ver desglosado este apartado, pero para entender mejor estos números, explicaré cómo se ha estimado cada partida:

**Costes de ventas:** Las compras de mercaderías del primer año que se estima en un 60% para la papelería, un 50% para la copistería y un 40% para el taller de manualidades. En el segundo y tercer año se estima un 60% para la papelería, un 60% para la copistería y un 40% para el taller de manualidades, estos porcentajes se realizan sobre el volumen de ventas al mes y son equivalentes al margen del 100%. Además, se estima unas devoluciones del 7%, realizados sobre la compra de materias primas.

#### **Servicios:**

Arrendamientos: Para este negocio es necesario contar con un local. El precio medio dependerá de las condiciones y la ubicación del local. El coste mensual del alquiler será de 1.100€.

Primas de Seguros: Tendremos que soportar también gastos en la prima de seguros con un total de 720€.

Transportes: Tendremos un vehículo propio con el cual repartiremos las ventas a domicilio. Hemos estimado que el primer año realizaremos 1000km al mes, el segundo 1500km y el tercero 2000. Con el transcurso de los años este gasto se irá incrementando.

Año	KM/mes	Precio	Total mes	Total anual
1	1000	0,28 €	280	3360,00€
2	1500	0,28 €	420	5040,00€
3	2000	0,28 €	560	6720,00€

Publicidad y propaganda: Las campaña de publicidad inicial para el primer mes nos supondrá unos 1000€ para dar a conocer el negocio y atraer clientes, en los siguientes meses esta cantidad irá disminuyendo puesto que la mayoría de publicidad se realizará a

través de internet ( Esta publicidad la podemos ver desglosada en la Tabla 10. Presupuesto de marketing del apartado Plan de Marketing)

Suministros: En el primer año se estima un total de 16400€(un 3% del volumen de ventas totales) en el cual se incluyen recibos de luz ,agua y telecomunicaciones.

### Otros gastos

Gastos de personal: En la tabla 15, en el apartado de Organización y Recursos humanos podemos observar cuáles serán los salarios y la cantidad de Seguridad social que correrá a cargo de la empresa. El coste de la plantilla se distribuirá mensualmente de la siguiente forma: Salarios + Seguridad Social.

Dotaciones de inmovilizado: Cuota de amortización anual constata en un plazo de 3 años.

CONCEPTO	COSTE	VIDA ÚTIL	% AMOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Edificaciones	4.000,00 €	3	20%	1.333,33 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €
Maquinaria	1.100,00 €	3	20%	366,67 €	220,00 €	220,00 €	220,00 €	220,00 €
Mobiliario	6.099,30 €	3	20%	2.033,10 €	2.033,10 €	2.033,10 €	2.033,10 €	2.033,10 €
Equipos informáticos	7.200,00 €	3	20%	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €
Programas informáticos	2.000,00 €	3	20%	666,67 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL</b>				<b>6.799,77 €</b>	<b>5.853,10 €</b>	<b>5.853,10 €</b>	<b>5.853,10 €</b>	<b>5.853,10 €</b>
<b>AMORTIZACIÓN ACUMULADA</b>				<b>6.799,77 €</b>	<b>13.599,53 €</b>	<b>20.399,30 €</b>	<b>40.798,60 €</b>	<b>46.651,70 €</b>

### 11.5. Cuenta de resultados

En el anexo 6 presentamos la cuenta de resultados para los tres primeros años respectivamente. Algo fundamental para la marcha de cualquier proyecto es la cuenta de resultados integrada por los ingresos y gastos previstos para los ejercicios. En este se puede observar como el EBITDA es positivo en todos los años , lo cual es fundamental para el funcionamiento del proyecto ya que indica los beneficios o pérdidas de la actividad principal de la empresa, y si esta cantidad fuera negativa indicaría que la actividad no funciona correctamente. El resultado del ejercicio de cada periodo es positivo lo cual indica que los ingresos totales serán superiores a los gastos totales que genere la actividad.

### 11.6. Presupuesto de tesorería o cash flow

Durante el segundo año observamos unos saldos netos bajos, esto se debe a los altos gastos asumidos como por ejemplo, las inversiones de inmovilizado, sin embargo en el resto de años la empresa no tendrá problemas de liquidez. El hecho de que la tesorería acumulada sea positiva durante el horizonte temporal escogido indica que el proyecto es viable financieramente.

	1	2	3
<b>A. Saldo Inicial</b>	<b>4.000,00</b>	<b>82.750,10</b>	<b>77.433,09</b>
<b>B. Cobros</b>			
Explotación	415.275,00	471.600,00	526.650,00
<b>C. Pagos</b>			
Explotación	-329.397,93	-442.958,20	-473.135,80
Gasto Finan.	-1.236,91	-824,61	-412,30
Devol. Ptmo.	-5.890,06	-5.890,06	-5.890,06
Impuestos	0,00	-27.244,13	-7.356,10
<b>D. Saldo Neto</b>	<b>78.750,10</b>	<b>-5.317,01</b>	<b>39.855,74</b>
<b>E. Saldo Final</b>	<b>82.750,10</b>	<b>77.433,09</b>	<b>117.288,83</b>

### 11.7. Balances previsionales

En el anexo 8, se puede observar el activo, el pasivo y el patrimonio neto del proyecto. El activo va aumentando año tras año como consecuencia del crecimiento de la tesorería, y se mantendrán unas existencias medias de 17962,15€.

En la estructura del pasivo queda aclarar que el resultado del ejercicio pasa a reservas del año siguiente y se van aplicando las correspondientes reclasificaciones del préstamo a largo plazo.

### 11.8. Índices de rentabilidad

Los ratios financieros deben ser incluidos en todo estudio económico-financiero de cualquier Plan de Empresa, puesto que indican la rentabilidad esperada que se puede obtener del proyecto empresarial. Una vez realizados los Flujos de Caja para el horizonte temporal elegido los índices a usar serán el periodo de recuperación, Valor Actualizado Neto y Tasa Interna de Rentabilidad.

	0	1	2	3
+ BE		79.077,30	21.842,02	46.714,42
+ Amortizaciones		6.799,78	6.799,78	6.799,78
<b>= FCLaIS</b>		<b>85.877,08</b>	<b>28.641,80</b>	<b>53.514,20</b>
+ FCLaIS*(1-t)		85.877,08	28.641,80	53.514,20
+ Amortiz.*t		2.379,92	2.379,92	2.379,92
<b>= FCLdIS</b>		<b>88.257,00</b>	<b>31.021,72</b>	<b>55.894,12</b>
+/- Inversión ANC	-20.399,33			
+/- Inversión NOF	-23.776,15			
<b>= FCL total</b>	<b>-44.175,48</b>	<b>88.257,00</b>	<b>31.021,72</b>	<b>55.894,12</b>

**Periodo de Recuperación**

Año	FCL	Acumulado
1	88.257,00	88.257,00
2	31.021,72	119.278,72
3	55.894,12	175.172,84

Coste Medio Ponderado de Capital (K)		7,22%
--------------------------------------	--	-------

VAN	<b>110.468,92</b>	>0
TIR	<b>148,53%</b>	>K

El **periodo de recuperación** es el número de flujos netos de caja que hay que obtener para recuperar el desembolso inicial de 44175,48€. Si se suman los flujos obtenidos de los años 1 y 2 se tendría unos flujos acumulados de 119278,72€ por lo tanto se alcanzaría el desembolso inicial, lo cual significa que necesitamos menos de un año para recuperar el desembolso.

Otro indicador a utilizar es el VAN, que indica la rentabilidad del proyecto en términos absolutos. El **VAN** del proyecto es de 110468,92 por lo que teóricamente indica que el proyecto es rentable económicamente.

Se sabe que la **TIR** va en relación con el VAN, por lo tanto también nos indica que el proyecto es viable económicamente ya que es mayor que el coste medio de capital ponderado.

Como conclusión del análisis económico/financiero del proyecto, queda reflejada la viabilidad tanto económica como financiera con las previsiones indicadas.



## 12. CONCLUSIONES:

En este trabajo se han planteado y analizado la gran mayoría de variables que hay que tener en cuenta en la creación de una nueva empresa dedicada al sector de papelería y copistería. Una vez desarrollado el plan, podemos observar que Papelmundo tiene numerosos puntos fuertes, de entre los que distinguimos:

-Exclusividad de servicio y atención personalizada. Ofrecemos a nuestros clientes aquellos servicios que mejor satisfagan sus necesidades de una forma flexible y de calidad.

-Precios asequibles para la clientela.

-Posibilidad de expandirse a otras provincias.

Sin embargo, también existen diversos puntos débiles que se podrán ir solventando a lo largo del ciclo de vida de la empresa como:

-Falta de conocimiento y experiencia en el sector, se solucionará contratando a un personal cualificado y experimentado en este área.

-Que los clientes decidan comprar en otra papelería-copistería, para ello intentaré demostrar que Papelmundo es diferente, dándole a la empresa un toque de innovación, con el transcurso de los años intentaré añadir más líneas de productos y servicios con el objetivo de dar a conocer a la empresa y conseguir un mayor beneficio.

-Reacción de la competencia ante la entrada de la empresa al mercado.



Sabemos que existen numerosos competidores en Almería dedicados a este sector, y que actualmente la entrada de una nueva empresa al mercado es bastante complicada debido a la inmersa crisis en la que nos encontramos pero con trabajo, ilusión, dedicación y esfuerzo intentaré poner en marcha esta empresa, y espero, que en un futuro, Papelmundo pueda construir todos sus sueños y crear todas sus sonrisas.

### **13.BIBLIOGRAFÍA:**

- Centro Europeo de Empresas e Innovación, P. d. (s.f.). Guía para la creación de planes de empresa. Recuperado el Junio de 2012, de El Plan de Empresa paso a paso: <http://www.guia.ceei.es/interior.asp?MP=8>
- Camara Campo Gibraltar. Trámites de constitución para una sociedad limitada. <http://www.camaracampodegibraltar.com/pdf/cempresa/TRAMITES%20CONSTI TUCION%20SOCIEDAD%20LIMITADA.pdf>
- Metodología para Plan de Negocios de Nacional Financiera, Banca de Desarrollo, Fundamentos de Negocio, en: <http://www.nafin.com/portalfn/?action=content&sectionID=3&catID=114>
- Contacto dentro del sector y relacionados con éste.
- Conocimientos, material habilidades adquiridos durante la carrera de Grado por la integrante del grupo
- Páginas web de competidores:  
<http://ocioformacion.com>  
<http://murexfactoria.com>  
<http://www.imprimete.com>
- Página web Inmobiliaria el idealista:  
<http://www.idealista.com/inmueble/28101069/>  
<http://www.idealista.com/inmueble/26040914/>
- Manual para el comerciante. Cámara de comercio.

## 14. ANEXOS

### ANEXO 1. COMPETIDORES DIRECTOS PAPELMUNDO

Características	Copisterías Universidad Almería		
<b>Tamaño</b>	Empresa pequeña	Empresa mediana	Empresa mediana
<b>Localización</b>	Sede en Universidad de Almería	Plaza Virgen del Mar, 15	Calle Los Picos, 6 04004 Almería
<b>Producto/Servicio</b>	Material de papelería Servicio de copistería	Material de papelería Servicio de copistería	Talleres de manualidades y cursos de formación
<b>Precios</b>	Bajos ( Estudiantes)	Medios ( Público objetivo variado)	Altos ( Público objetivo variado)
<b>Publicidad</b>	Boca a boca	Página web <a href="http://murexfactoria.com">http://murexfactoria.com</a> Boca a boca	Página web <a href="http://ocioformacion.com">http://ocioformacion.com</a> Boca a boca
<b>Fortalezas</b>	Contacto directo con todos los estudiantes	Ubicación Experiencia en el sector Gran cantidad de productos y servicios	Más de 30 años de experiencia
<b>Debilidades</b>	Existen más copisterías en la universidad y hay una elevada competencia.	Precios elevados	Precios elevados

Fuente: Elaboración propia

**ANEXO 2: MERCADO POTENCIAL:**

		<b>MERCADO INICIAL (empresa en funcionamiento)</b>	
<b>LÍNEA</b>	<b>MERCADO POTENCIAL</b>	<b>PÚBLICO OBJETIVO</b>	<b>ÁMBITO GEOGRÁFICO</b>
<b>LÍNEA 1: APUNTES</b>	Cualquier persona que estudie en la Universidad o en algún instituto de la ciudad de Almería	Estudiantes de Almería	Provincial: Almería
<b>LÍNEA 2: MATERIAL DE PAPELERÍA</b>	Cualquier persona tanto física como jurídica que haga uso de este material	Estudiantes de colegios, institutos y Universidades así como las distintas empresas de Almería.	Provincial: Almería, posible expansión por Andalucía.
<b>LÍNEA 3: CLASES DE MANUALIDADES</b>	Cualquier persona física que desee adquirir destrezas manuales en varias ramas.	Primer año: Clientes de Almería -Años posteriores: Clientes de Andalucía o distintas zonas de España.	Provincial: Almería, posible expansión por Andalucía
<b>LÍNEA 4: BIBLIOTECA DE FIN DE SEMANA</b>	Cualquier estudiante	-Primer año: Estudiantes de la Universidad de Almería. -Años posteriores: Estudiantes de distintas universidades de España.	Provincial: Almería, posible expansión por Andalucía.
<b>LÍNEA 5: CUADERNOS DE BITÁCORA</b>	Cualquier persona que desee contar su experiencia en nuestra ciudad	Turistas de Almería	Provincial, Almería

## ANEXO 3: INMOVILIZADO

### 1.1. Edificaciones:

#### Reformas

Electricidad	1.000,00 €
Suelo y techo	3.000,00 €
<b>Total Reforma</b>	<b>4.000,00 €</b>

### 1.2. Maquinaria:

Otros	100,00 €
Máquina vending	1.000 €
<b>Total Maquinaria</b>	<b>1.100,00 €</b>

### 1.3. Equipamiento informático:

Ordenadores	2.000,00 €
Otros Equipameintos informaticos	5.200,00 €
<b>Total E. Informatico</b>	<b>7.200,00 €</b>

## 2 Impresoras:



Impresoras multifunción láser para oficina

### Impresora multifunción HP LaserJet Enterprise 500 M525f (CF117A)

Precio\*

**€ 3,146** IVA incl.  
**€ 2,600** IVA no inc

LLame al 902 010 333 para consultar opciones de compra

**Distribuidor cercano**

 **DEMOSTRACIÓN DEL PRODUCTO**

### 1.4. Mobiliario:

Mesas			1.099,80 €
	Cantidad	20	
	Coste u.	54,99	
Sillas			2.999,50 €
	cantidad	50	
	coste u.	59,99	
Estanterias			1.000,00 €
Mobiliario Oficina			1.000,00 €
<b>Total Mobiliario</b>			<b>6.099,30 €</b>

#### Tipo de mesas:



#### LINNMON/ GODVIN

Mesa, efecto abedul, blanco  
**€ 54,99 / ud**  
 (€ 45,45 Sin IVA)

El precio refleja la opción seleccionada  
 IVA incluido

Referencia artículo: 590.006.87

Orificios pretaladrados para las patas. Montaje fácil. Puedes apartar la mesa sin miedo a rayar el suelo porque la base de las patas es de plástico. [Leer más](#)

Tamaño  
 150x75 cm

Color  
 efecto abedul/blanco

1

#### Tipo de sillas:

Aquí puedes ver más imágenes



#### JULES

Silla giratoria, abedul, gris plata  
**€ 59,99 / ud**  
 (€ 49,58 Sin IVA)

El precio refleja la opción seleccionada  
 IVA incluido

Referencia artículo: 998.845.39

La altura de la silla se puede regular y te ofrece la máxima comodidad. [Leer más](#)

Color  
 abedul/gris plata

1

Productos complementarios



[Ver todos los productos complementarios](#)

Consulta la disponibilidad en tu tienda IKEA

### 1.5. Programas informáticos:

Página Web	500,00 €
Sistema Informático	500,00 €
Licencias	1.000,00 €
<b>Total Programas Informáticos</b>	<b>2.000,00 €</b>

## ANEXO 4. DESGLOSE ESTIMACIÓN DE INGRESOS:

- Estimación ventas 2015

Estimación de Ventas 2015		enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
Papelería	Nº Clientes Medio /mes	120	125	120	120	120	110	85	85	250	120	115	120
	Gasto medio	3,00 €	4,50 €	4,00 €	2,50 €	3,00 €	3,00 €	1,50 €	1,50 €	10,00 €	4,00 €	4,00 €	3,00 €
Copistería	Nº Clientes/ mes	125	130	125	125	125	115	90	90	255	125	120	125
	Coste medio/mes	3,00 €	5,00 €	2,00 €	2,00 €	2,00 €	1,50 €	1,50 €	1,00 €	6,00 €	4,00 €	3,00 €	2,00 €
Taller de manualidades	Nº Clientes/mes	14	7	7	14	7	14	7	7	14	7	14	7
	Coste medio	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €

2015		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Papelería		10.800,00 €	16.875,00 €	14.400,00 €	9.000,00 €	10.800,00 €	9.900,00 €	3.825,00 €	75.000,00 €	14.400,00 €	13.800,00 €	10.800,00 €	189.600,00 €
Copistería		11.250,00 €	19.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	5.175,00 €	4.050,00 €	45.900,00 €	15.000,00 €	10.800,00 €	7.500,00 €	141.675,00 €
Taller de manualidades		10.500,00 €	5.250,00 €	5.250,00 €	10.500,00 €	5.250,00 €	10.500,00 €	5.250,00 €	10.500,00 €	5.250,00 €	10.500,00 €	5.250,00 €	84.000,00 €
<b>Total:</b>		<b>32.550,00 €</b>	<b>41.625,00 €</b>	<b>27.150,00 €</b>	<b>27.000,00 €</b>	<b>23.550,00 €</b>	<b>25.575,00 €</b>	<b>13.125,00 €</b>	<b>131.400,00 €</b>	<b>34.650,00 €</b>	<b>35.100,00 €</b>	<b>23.550,00 €</b>	<b>415.275,00 €</b>

- Estimación ventas 2016

Estimación de Ventas 2016		enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
Papelería	Nº Clientes Medio /mes	130	140	130	125	125	115	90	90	255	125	120	125
	Gasto medio	3,00 €	4,50 €	4,00 €	2,50 €	3,00 €	3,00 €	1,50 €	1,50 €	10,00 €	4,00 €	4,00 €	3,00 €
Copistería	Nº Clientes/ mes	130	135	130	130	130	120	95	95	260	130	125	130
	Coste medio/mes	3,00 €	5,00 €	2,00 €	2,00 €	2,00 €	1,50 €	1,50 €	1,00 €	6,00 €	4,00 €	3,00 €	2,00 €
Taller de manualidades	Nº Clientes/mes	21	12	12	19	12	19	12	12	19	12	19	12
	Coste medio	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €

2016		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Papelería		11.700,00 €	18.900,00 €	15.600,00 €	9.375,00 €	11.250,00 €	10.350,00 €	4.050,00 €	76.500,00 €	15.000,00 €	14.400,00 €	11.250,00 €	198.375,00 €
Copistería		11.700,00 €	20.250,00 €	7.800,00 €	7.800,00 €	7.800,00 €	5.400,00 €	4.275,00 €	46.800,00 €	15.600,00 €	11.250,00 €	7.800,00 €	146.475,00 €
Taller de manualidades		15.750,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	14.250,00 €	9.000,00 €	14.250,00 €	9.000,00 €	14.250,00 €	9.000,00 €	14.250,00 €	9.000,00 €	126.750,00 €
<b>Total:</b>		<b>39.150,00 €</b>	<b>48.150,00 €</b>	<b>32.400,00 €</b>	<b>31.425,00 €</b>	<b>28.050,00 €</b>	<b>30.000,00 €</b>	<b>17.325,00 €</b>	<b>137.550,00 €</b>	<b>39.600,00 €</b>	<b>39.900,00 €</b>	<b>28.050,00 €</b>	<b>471.600,00 €</b>



- Estimación ventas 2017

Estimacion de Ventas 2017		enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
Papelería	Nº Clientes Medio /mes	140	150	140	135	135	125	100	100	265	135	130	135
	Gasto medio	3,00 €	4,50 €	4,00 €	2,50 €	3,00 €	2,00 €	1,50 €	1,50 €	10,00 €	4,00 €	4,00 €	3,00 €
Copistería	Nº Clientes/ mes	135	140	135	135	135	125	100	100	265	135	130	135
	Coste medio/mes	3,00 €	5,00 €	2,00 €	2,00 €	2,00 €	1,50 €	1,50 €	1,00 €	6,00 €	4,00 €	3,00 €	2,00 €
Taller de manualidades	Nº Clientes/mes	26	17	17	24	17	24	17	17	24	17	24	17
	Coste medio	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €

2017	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Papelería	12.600,00 €	20.250,00 €	16.800,00 €	10.125,00 €	12.150,00 €	7.500,00 €	4.500,00 €	79.500,00 €	16.200,00 €	15.600,00 €	12.150,00 €	207.375,00 €
Copistería	12.150,00 €	21.000,00 €	8.100,00 €	8.100,00 €	8.100,00 €	5.625,00 €	4.500,00 €	47.700,00 €	16.200,00 €	11.700,00 €	8.100,00 €	151.275,00 €
Taller de manualidades	19.500,00 €	12.750,00 €	12.750,00 €	18.000,00 €	12.750,00 €	18.000,00 €	12.750,00 €	18.000,00 €	12.750,00 €	18.000,00 €	12.750,00 €	168.000,00 €
<b>Total:</b>	<b>44.250,00 €</b>	<b>54.000,00 €</b>	<b>37.650,00 €</b>	<b>36.225,00 €</b>	<b>33.000,00 €</b>	<b>31.125,00 €</b>	<b>21.750,00 €</b>	<b>145.200,00 €</b>	<b>45.150,00 €</b>	<b>45.300,00 €</b>	<b>33.000,00 €</b>	<b>526.650,00 €</b>

- Total ventas 2015,2016 y 2017

	2015	2016	2017
Papelería	189.600,00 €	198.375,00 €	207.375,00 €
Copistería	141.675,00 €	146.475,00 €	151.275,00 €
Taller de manualidades	84.000,00 €	126.750,00 €	168.000,00 €
<b>Total</b>	<b>415.275,00 €</b>	<b>471.600,00 €</b>	<b>526.650,00 €</b>



## ANEXO 5: DESGLOSE ESTIMACIÓN DE GASTOS:

<b>Costes ventas 2015</b>												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Compra de Materias Primas	16.305,00 €	21.975,00 €	14.490,00 €	13.350,00 €	12.330,00 €	12.727,50 €	6.420,00 €	72.150,00 €	18.240,00 €	17.880,00 €	12.330,00 €	218.197,50 €
Devoluciones / Rappels	1.141,35 €	1.538,25 €	1.014,30 €	934,50 €	863,10 €	890,93 €	449,40 €	5.050,50 €	1.276,80 €	1.251,60 €	863,10 €	15.273,83 €
<b>Total</b>	<b>15.163,65 €</b>	<b>20.436,75 €</b>	<b>13.475,70 €</b>	<b>12.415,50 €</b>	<b>11.466,90 €</b>	<b>11.836,58 €</b>	<b>5.970,60 €</b>	<b>67.099,50 €</b>	<b>16.963,20 €</b>	<b>16.628,40 €</b>	<b>11.466,90 €</b>	<b>202.923,68 €</b>
<b>Servicios 2015</b>												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Arrendamientos	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	1.100,00 €	13.200,00 €
Transportes	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	3.360,00 €
Primas de Seguros	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.000,00 €
Publicidad y Propaganda	1.000,00 €	800,00 €	650,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	4.650,00 €
Suministros	976,50 €	1.248,75 €	814,50 €	810,00 €	706,50 €	767,25 €	393,75 €	3.942,00 €	3.942,00 €	1.039,50 €	1.053,00 €	16.400,25 €
<b>Total</b>	<b>3.856,50 €</b>	<b>3.428,75 €</b>	<b>2.844,50 €</b>	<b>2.690,00 €</b>	<b>2.586,50 €</b>	<b>2.347,25 €</b>	<b>2.473,75 €</b>	<b>5.522,00 €</b>	<b>5.522,00 €</b>	<b>2.619,50 €</b>	<b>2.633,00 €</b>	<b>38.610,25 €</b>
<b>Otros Gastos 2015</b>												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Gastos Personal</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>7.830,00 €</b>	<b>86.130,00 €</b>
Suelos y Salarios	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	5.800,00 €	63.800,00 €
Seguridad Social	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	22.330,00 €
<b>Gastos Financieros</b>	<b>1.236,91 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>1.236,91 €</b>
Intereses Deuda												
Descuento de efectos												
Otros gastos financieros												
<b>Dotacion de Amortizaciones</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>6.799,77 €</b>	<b>74.797,43 €</b>
De gastos de establecimiento												
De Inmovilizado	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	6.799,77 €	74.797,43 €
<b>Total Gastos 2015</b>	<b>27.056,83 €</b>	<b>30.665,27 €</b>	<b>23.119,97 €</b>	<b>21.905,27 €</b>	<b>20.853,17 €</b>	<b>20.983,59 €</b>	<b>15.244,12 €</b>	<b>79.421,27 €</b>	<b>29.284,97 €</b>	<b>26.047,67 €</b>	<b>20.899,67 €</b>	<b>338.077,93 €</b>

• *Coste de ventas:*

<b>Compra de Materias Primas 2015</b>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Papelería	60,00%	6.480,00 €	10.125,00 €	8.640,00 €	5.400,00 €	6.480,00 €	5.940,00 €	2.295,00 €	45.000,00 €	45.000,00 €	8.640,00 €	8.280,00 €	6.480,00 €	158.760,00 €
Copistería	50,00%	5.625,00 €	9.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	2.587,50 €	2.025,00 €	22.950,00 €	22.950,00 €	7.500,00 €	5.400,00 €	3.750,00 €	93.787,50 €
Taller de manualidades	40,00%	4.200,00 €	2.100,00 €	2.100,00 €	4.200,00 €	2.100,00 €	4.200,00 €	2.100,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	2.100,00 €	4.200,00 €	2.100,00 €	37.800,00 €
<b>Total</b>		<b>16.305,00 €</b>	<b>21.975,00 €</b>	<b>14.490,00 €</b>	<b>13.350,00 €</b>	<b>12.330,00 €</b>	<b>12.727,50 €</b>	<b>6.420,00 €</b>	<b>72.150,00 €</b>	<b>72.150,00 €</b>	<b>18.240,00 €</b>	<b>17.880,00 €</b>	<b>12.330,00 €</b>	<b>290.347,50 €</b>

<b>Compra de Materias Primas 2016</b>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Papelería	60,00%	7.020,00 €	11.340,00 €	9.360,00 €	5.625,00 €	6.750,00 €	6.210,00 €	2.430,00 €	45.900,00 €	45.900,00 €	9.000,00 €	8.640,00 €	6.750,00 €	164.925,00 €
Copistería	60,00%	7.020,00 €	12.150,00 €	4.680,00 €	4.680,00 €	4.680,00 €	3.240,00 €	2.565,00 €	28.080,00 €	28.080,00 €	9.360,00 €	6.750,00 €	4.680,00 €	115.965,00 €
Taller de manualidades	40,00%	6.300,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	5.700,00 €	3.600,00 €	5.700,00 €	3.600,00 €	5.700,00 €	5.700,00 €	3.600,00 €	5.700,00 €	3.600,00 €	56.400,00 €
<b>Total</b>		<b>20.340,00 €</b>	<b>27.090,00 €</b>	<b>17.640,00 €</b>	<b>16.005,00 €</b>	<b>15.030,00 €</b>	<b>15.150,00 €</b>	<b>8.595,00 €</b>	<b>79.680,00 €</b>	<b>79.680,00 €</b>	<b>21.960,00 €</b>	<b>21.090,00 €</b>	<b>15.030,00 €</b>	<b>337.290,00 €</b>

<b>Compra de Materias Primas 2017</b>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Papelería	60,00%	7.560,00 €	12.150,00 €	10.080,00 €	6.075,00 €	7.290,00 €	4.500,00 €	2.700,00 €	47.700,00 €	47.700,00 €	9.720,00 €	9.360,00 €	7.290,00 €	172.125,00 €
Copistería	60,00%	7.290,00 €	12.600,00 €	4.860,00 €	4.860,00 €	4.860,00 €	3.375,00 €	2.700,00 €	28.620,00 €	28.620,00 €	9.720,00 €	7.020,00 €	4.860,00 €	119.385,00 €
Taller de manualidades	40,00%	7.800,00 €	5.100,00 €	5.100,00 €	7.200,00 €	5.100,00 €	7.200,00 €	5.100,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €	5.100,00 €	7.200,00 €	5.100,00 €	74.400,00 €
<b>Total</b>		<b>22.650,00 €</b>	<b>29.850,00 €</b>	<b>20.040,00 €</b>	<b>18.135,00 €</b>	<b>17.250,00 €</b>	<b>15.075,00 €</b>	<b>10.500,00 €</b>	<b>83.520,00 €</b>	<b>83.520,00 €</b>	<b>24.540,00 €</b>	<b>23.580,00 €</b>	<b>17.250,00 €</b>	<b>365.910,00 €</b>

• *Gastos de personal:*

Personal de la empresa		Cantidad			2015			Sueldo 2016			2017		
		2015	2016	2017	Fijo	Seguridad Social 35%	Fijo	Seguridad Social	Fijo	Seguridad Social 35%			
Gerente		1	1	1	1.200,00 €	420,00 €	1.200,00 €	420,00 €	1.200,00 €	420,00 €	1.200,00 €	420,00 €	
Comerciales		2	2	2	2.000,00 €	700,00 €	2.000,00 €	700,00 €	2.000,00 €	700,00 €	2.000,00 €	700,00 €	
Informático		1	1	1	600,00 €	210,00 €	600,00 €	210,00 €	600,00 €	210,00 €	600,00 €	210,00 €	
Administrativo		1	1	1	1.000,00 €	350,00 €	1.000,00 €	350,00 €	1.000,00 €	350,00 €	1.000,00 €	350,00 €	
Encargada Taller		1	1	1	1.000,00 €	350,00 €	1.000,00 €	350,00 €	1.000,00 €	350,00 €	1.000,00 €	350,00 €	
		<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>									
<b>TOTAL ANUAL SALARIOS</b>		69.600,00 €	69.600,00 €	69.600,00 €									
<b>TOTAL SEGURIDAD SOCIAL</b>		24.360,00 €	24.360,00 €	24.360,00 €									

**ANEXO 6. CUENTA DE RESULTADOS:**

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Ventas</b>	<b>415.275,00</b>	<b>471.600,00</b>	<b>526.650,00</b>
Consumo MP	202.923,68	313.679,70	340.296,30
Arrendamientos	13.200,00	13.200,00	13.200,00
Transportes	3.360,00	5.040,00	6.720,00
Prima seguro	720,00	720,00	720,00
Publicidad	4850,00	4100,00	4100,00
Suministros	16.400,25	18.274,50	20.155,50
Sueldos y Salarios	63.800,00	63.800,00	63.800,00
Seguridad Social	22.330,00	22.330,00	22.330,00
Gastos de constituci.	1.814,00	1.814,00	1.814,00
<b>Gastos Totales</b>	<b>329.397,93</b>	<b>442.958,20</b>	<b>473.135,80</b>
<b>EBITDA</b>	<b>85.877,08</b>	<b>28.641,80</b>	<b>53.514,20</b>
<b>Amortización</b>	<b>6.799,78</b>	<b>6.799,78</b>	<b>6.799,78</b>
<b>BE</b>	<b>79.077,30</b>	<b>21.842,02</b>	<b>46.714,42</b>
<b>Gasto Financiero</b>	<b>1.236,91</b>	<b>824,61</b>	<b>412,30</b>
<b>BAI</b>	<b>77.840,38</b>	<b>21.017,41</b>	<b>46.302,12</b>
<b>Impuesto</b>	<b>27.244,13</b>	<b>7.356,10</b>	<b>16.205,74</b>
<b>BN</b>	<b>50.596,25</b>	<b>13.661,32</b>	<b>30.096,38</b>



## ANEXO 7. PÁGINA WEB



The screenshot shows the PAPELMUND website homepage. At the top left is the logo with the tagline "Construya sus sueños, dibuje su sonrisa". To the right of the logo is a navigation menu with links: Inicio, Nuestros servicios, Biblioteca, Catálogo, Sobre nosotros, Contacto, and More. In the top right corner, it says "Nº Compras: 0". The main content area features a large central image of a man and a child in a park, with various paper craft supplies like a striped butterfly, a blue circular frame, and a blue binder clip overlaid on it. To the left of this image is a "Nuestro blog" section with a "Shop Now" button and a "CATÁLOGO" button. To the right is a "Papelería" section with a description of school and office supplies, and a "Go to link" button. On the far right, there are two blue banners: "Nuestros productos" with an image of craft supplies, and "Nuestros servicios".

**PAPELMUND** 

Nº Compras: 0

[Inicio](#) [Nuestros servicios](#) [Biblioteca](#) [Catálogo](#) [Sobre nosotros](#) [Contacto](#) [More](#)

**Nuestro blog**  
[Shop Now](#)  
**CATÁLOGO**

**Papelería**  
Material escolar y de oficina así como asesoramiento para ayudar a nuestros clientes a elegir siempre la opción más adecuada en papel, escritura, cuadernos,...

Además disponemos de un amplio catálogo y una línea económica que garantizará variedad y precios competitivos.  
[Go to link](#)

**Nuestros productos**

**Nuestros servicios**

**ANEXO 8. BALANCE PREVISIONAL**

<b>ACTIVO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Inmovilizado</b>			
Edificacion	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Maquinaria	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Equipamiento inf.	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Mobiliario	6.099,33	6.099,33	6.099,33
Programas inform.	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Am. Acumulada	-6.799,77	-13.599,53	-20.399,30
<b>Circulante</b>			
Existencias	17.962,15	17.962,15	17.962,15
Tesorería	82.750,10	77.433,09	117.288,83
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>114.311,8</b>	<b>102.195,0</b>	<b>135.251,0</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>NO EXIGIBLE</b>			
Capital	26.505,29	26.505,29	26.505,29
Reservas	0,00	50.596,25	64.257,57
Rdo. Ejerc	50.596,25	13.661,32	30.096,38
Reservas voluntarias	-1.814,00	-1.814,00	-1.814,00
<b>EXIGIBLE</b>			
Ptmo. l/p	11.780,13	5.890,06	0,00
Prmo. c/p			
HP acreed Imp	27.244,13	7.356,10	16.205,74
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>114.311,8</b>	<b>102.195,0</b>	<b>135.251,0</b>
<b>Comprobación</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>