



Interreg
España - Portugal



UNIÓN EUROPEA

Espacio Talento Joven

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

RECICLA INTERIORISMO ARTESANO

SECTOR: CREATIVO-CULTURA-ARTESANO

TABLA DE CONTENIDOS

- RESUMEN EJECUTIVO
- EQUIPO PROMOTOR
- ANÁLISIS EXTERNO
- MODELO DE NEGOCIO
- DAFO
- VISIONING ESTRATÉGICO
- ORGANIGRAMA
- CADENA DE VALOR
- PLAN FINANCIERO

RESUMEN EJECUTIVO

RECICLA INTERIORISMO ARTESANO es un estudio on-line de interiorismo y decoración con muebles y atrezzo fabricados a base maderas recicladas de diversos orígenes.

El equipo promotor está formado por su creadora (Arquitecto Técnico y Decoradora). Quien diseña, crea y fabrica todas y cada una de las fases del proyecto.

El tamaño inicial de la empresa será unipersonal con el objetivo de ir creciendo con el tiempo y formar un equipo de técnicos y trabajadores que se especialicen en cada oficio.

El gusto por la decoración unido a la conciencia de reciclaje y a la reutilización de materiales, hace que nazca esta idea de negocio con el fin de aportar un granito de arena a la artesanía y a la personalización en la decoración de interiores.



EQUIPO PROMOTOR

El perfil de los-as emprendedores-as en el sector creativo-cultural-artesano es muy diverso, con poca experiencia previa y alto nivel de formación y pasión por el arte y la cultura. Suelen trabajar de forma independiente, aunque la colaboración entre oficios es habitual: madera, cerámica, metal, etc.

La integración de la economía circular en sus trabajos y el reciclado de materiales es una constante que aporta un valor añadido en relación con el respeto al medio ambiente, al preservar el consumo de materiales y promover su reutilización y reciclado.

La complementariedad del equipo promotor en el ciclo de vida de estos servicios es de vital importancia para poder crear marca durante los primeros años, consolidar clientes y poder hacer el proyecto viable desde el punto de vista técnico-económico, donde el principal gasto proviene del coste salarial y de los materiales utilizados en los trabajos realizados.



CICLO DE VIDA ACTIVIDAD RECICLA INTERIORISMO ARTESANO

Fuente: Elaboración propia.

ANÁLISIS EXTERNO



El reciclaje y la conciencia de reciclar:

Vivimos en una sociedad que genera residuos constantemente tanto a nivel industrial como a nivel particular. Contaminamos el entorno constantemente con residuos orgánicos, inorgánicos, tóxicos... Si bien es verdad que al mismo tiempo la sociedad está comenzando a concienciarse de la situación y de las medidas a tomar, aún queda un largo camino por recorrer.

Centrándonos en esta conciencia en desarrollo y en un residuo orgánico en concreto, la madera, basamos nuestra idea de negocio.

Diseño de interiores y decoración:

Se trata de un sector en constante cambio, muy vulnerable a modas, tendencias y gustos del consumidor, estos condicionantes son los responsables del resultado final del diseño y de la evolución del sector.

En la actualidad se ha desarrollado un gusto por el hogar que antes no existía, el usuario busca una mezcla equilibrada de la confortabilidad del entorno con una estética adaptada a sus necesidades.

ANÁLISIS EXTERNO.

Análisis PEST

FACTORES POLÍTICOS

Políticas fiscales vinculadas al trabajo artesano
Financiación y beneficios fiscales
No existe regulación en el sector

FACTORES ECONÓMICOS

Ciclo económico positivo
Incentivos fiscales al trabajo artesano
Bajos niveles de competencia directa

RECICLA INTERIORISMO ARTESANO

FACTORES SOCIALES

Conciencia social favorable a los materiales reciclados y el respeto al medio ambiente
Personalización y exclusividad de los productos
Valoración del trabajo artesano

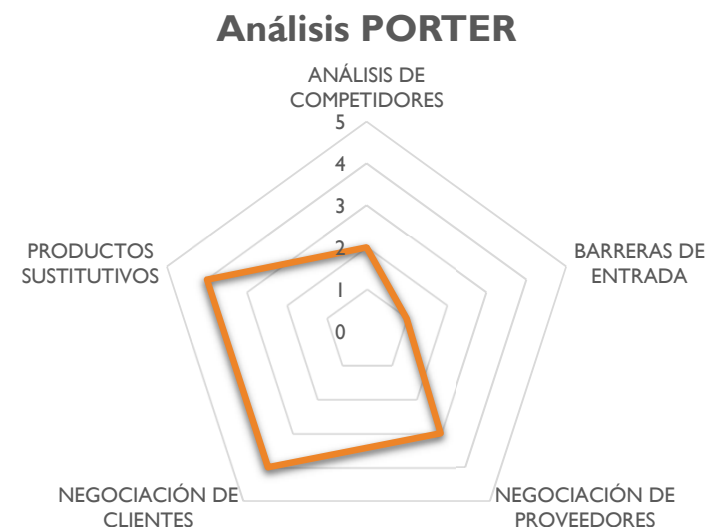
FACTORES TECNOLÓGICOS

Desarrollo de página Web y utilización de RRSS para la interacción con clientes potenciales y otros grupos de interés
Poca evolución de las herramientas clásicas para el trabajo con madera

ANÁLISIS EXTERNO.

Análisis PORTER

Análisis de la competencia	Bajo	Poca competencia directa local en el sector, aunque existe producción de muebles en madera reciclada de manera industrial y sin personalización
Barreras de entrada	Muy Bajo	Sin barreras de entrada, más allá del registro artesano. Las inversiones necesarias no son muy elevadas.
Negociación de proveedores	Medio	Alta demanda de palés y otras fuentes de madera reciclada, que eleva el precio de las materias primas en algunas ocasiones
Negociación de clientes	Medio-alto	Al existir una oferta amplia, los clientes pueden decantarse por opciones más baratas en elementos sin personalizar y sin la exclusividad artesana.
Productos sustitutivos	Medio-alto	Se mantiene la oferta de decoración tradicional y de muebles y complementos a partir de maderas naturales no provenientes de reciclado



ANÁLISIS PORTER. Fuente: Elaboración propia

ANÁLISIS EXTERNO. Modelo de Negocio

<p align="center">Socios clave</p> <p>Decoradores que ofrezcan proyectos con madera reciclada Artesanos de otros oficios que ofrezcan complementos a las piezas fabricadas: cerámica, metal, telas, etc. Transportistas e instaladores</p>	<p align="center">Actividades clave</p> <p>Diseño: proyecto y presupuesto Creación: fabricación Transporte e instalación</p>	<p align="center">Propuesta de valor</p> <p>Decoración de entornos residenciales con muebles y complementos de madera reciclada y espíritu sostenible. Restauración de muebles.</p>	<p align="center">Relación con el cliente</p> <p>Identificación de necesidades y personalización de soluciones de decoración</p>	<p align="center">Segmento de clientes</p> <p>Particulares: jóvenes con viviendas nuevas y que valoren el trabajo artesano Eventos: BBC Empresas: cambio decoración y complementos decorativos. Están para ferias</p>
<p align="center">Recursos clave</p> <p>Ideas para los proyectos Selección de materia prima y su tratamiento Herramientas de trabajo</p>		<p align="center">Canales</p> <p>Marketing on-line Web Recomendación de otros clientes</p>		
<p align="center">Estructura de costes</p> <p>Materia prima: madera reciclada, productos de tratamiento y herrajes Transporte e instalación de muebles y complementos Recursos humanos Marketing y publicidad</p>			<p align="center">Fuentes de ingresos</p> <p>Venta directa de los proyectos de decoración y de los muebles y complementos de madera reciclada Comisión por la venta de otros complementos artesanos: cojines y tapizados, cuadros, alfarería cerámica, etc.</p>	

ANÁLISIS INTERNO



FORTALEZAS

Experiencia y especialización en trabajos con madera reciclada
Proyecto personalizado y exclusivo para cada cliente
Baja inversión inicial
Gusto por la estética y el diseño

DEBILIDADES



Inexistencia de una marca o falta del posicionamiento.
BBDD clientes (si no se dispone)
Alta inversión en tiempo para la elaboración de los proyectos, que pueden no aceptar los clientes

ANÁLISIS EXTERNO



OPORTUNIDADES

Final crisis económica y renovación de la decoración en el ámbito residencial y empresarial
Escasa competencia a nivel local
Valor de los productos artesanos y de los materiales reciclados
Auge de la economía circular

AMENAZAS



Amplia oferta de decoración de interiores
Tendencia hacia hágalo usted mismo
Alta demanda de palés en buen estado
Cambio en las tendencias de moda en interiorismo

VISIONING ESTRATÉGICO

MISIÓN

Dar vida a proyectos basados en madera reciclada, disfrutando la oportunidad de dar rienda suelta a la imaginación de los clientes

VISIÓN

Posicionar la empresa en proyectos que requieran un equipo de técnicos cualificados y de mano de obra especializada, cuyos resultado mantenga el buen hacer y la exclusividad del trabajo artesano

VALORES

Exclusividad

Fabricación artesana

Flexibilidad y adaptación al cliente

PLAN FINANCIERO

INFORMACIÓN QUE DEBE CONTENER EL PLAN DE EMPRESA

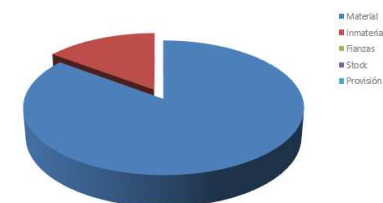
Datos de inicio (nombre de la empresa), registros, fecha de inicio de la actividad, etc.
Índice de contenidos

Inversiones	Inversiones a realizar la puesta en marcha del negocio
Financiación	Financiación del proyecto (capital y préstamos)
Gastos operativos	Gastos de marketing, ventas y administración
Personal	Gastos de personal
Ventas	Ingresos
Cobros y pagos	Detalle de los plazos de cobros y pagos, así como la gestión de la tesorería

INVERSIONES

Inversiones en ACTIVO MATERIAL	Tipo de activo	importe
Terreno		
Mobiliario		
Maquinaria	Maquinaria, utillaje y herramientas	6.300
Furgoneta		
Ordenadores, impresoras, cajas y soportes	Equipos informáticos	1.000
Equipamiento vario		
Inversiones en ACTIVO INTANGIBLE	Tipo de activo	Importe
Página web	Aplicaciones informáticas	1.500
Gastos de nuevo ESTABLECIMIENTO		importe
Gastos legales de constitución		200

TOTAL fondos necesarios 9.000



INFORMACIÓN QUE DEBE CONTENER EL PLAN FINANCIERO. Fuente: Elaboración propia

INVERSIONES. Fuente: Elaboración propia

PLAN FINANCIERO

GASTOS CORRIENTES

Coste de ventas	15.888	72,5%
% Margen BRUTO	80,00%	

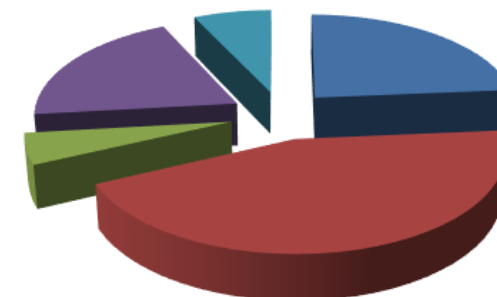
Marketing y ventas	1.200	5,5%
---------------------------	--------------	-------------

Concepto	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	1.200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Relaciones Púb.	0												
Varios ventas	0												

Gastos Generales	4.620	21,1%
-------------------------	--------------	--------------

Gastos I+D	0												
Arrendamientos	0												
Conservación	0												
S. Profesionales	600	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Tributos	0												
Seguros	200				100					100			
Desmontaje palés	1.800	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Suministros	960	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Viajes, dietas...	960	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Material Oficina	100				50					50			
Transportes	0												

TOTAL gastos operativos 21.908 €



- Material
- Inmaterial
- Fianzas
- Stock
- Provisión

PREVISIÓN DE GASTOS CORRIENTES. Fuente: Elaboración propia

PLAN FINANCIERO

SALARIOS

Salarios			Número de personas cada mes con ese salario											
Directivos	Tarea	Salario B/mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Directivos	Prod./Servicio	800												

TOTAL salarios 10.368 €

SALARIOS. Fuente: Elaboración propia

VENTAS

Ventas	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Número/Uds.	12												
Venta Neta	27.600	1.800	1.800	2.000	2.000	2.200	2.200	2.400	2.400	2.600	2.600	2.800	2.800

TOTAL ventas 27.600 €

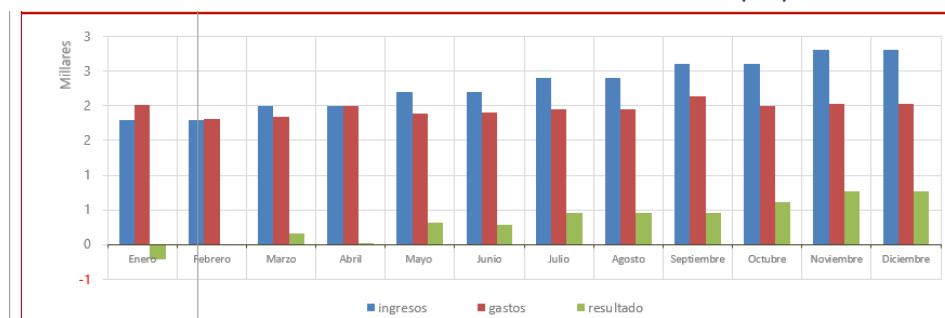
VENTAS. Fuente: Elaboración propia

PLAN FINANCIERO

CUENTA DE RESULTADOS

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL 2018									% Beneficio bruto 14,70%				
ingresos	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Total ingresos	27.600	1.800	1.800	2.000	2.000	2.200	2.200	2.400	2.400	2.600	2.600	2.800	2.800
gastos	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Coste de ventas	15.888	1.224	1.224	1.264	1.264	1.304	1.304	1.344	1.344	1.384	1.384	1.424	1.424
margen bruto	11.712	576	576	736	736	896	896	1.056	1.056	1.216	1.216	1.376	1.376
Costes marketing	1.200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gastos generales	4.820	560	360	360	510	360	360	360	360	510	360	360	360
ebitda	5.692	-84	116	276	126	436	436	596	596	606	756	916	916
Amortizaciones	1.635	122	122	122	122	122	147	147	147	147	147	147	147
Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
total gastos	23.543	2.006	1.806	1.846	1.996	1.886	1.911	1.951	1.951	2.141	1.991	2.031	2.031
beneficio-bai	4.057	-206	-6	154	4	314	289	449	449	459	609	769	769

CUENTA DE RESULTADOS. Fuente: Elaboración propia



PLAN FINANCIERO

FLUJOS DE CAJA

CASHFLOW		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
COBROS		11.178	2.178	2.420	2.420	2.662	2.662	2.904	2.904	3.146	3.146	3.388	3.388
ventas	en el MES	2.178	2.178	2.420	2.420	2.662	2.662	2.904	2.904	3.146	3.146	3.388	3.388
Otros ingresos		9.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGOS		10.867	1.856	1.905	2.086	1.953	3.768	2.001	2.001	2.231	2.487	2.098	2.098
Pagos al personal	en el MES	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Compras (prod)	en el MES	436	436	484	484	532	532	581	581	629	629	678	678
Otros proveed.	en el MES	363	363	363	424	363	363	363	363	424	363	363	363
Seguros	en el MES	0	0	0	121	0	0	0	0	121	0	0	0
Suministros	en el MES	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
Viajes, dietas...	en el MES	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
Costes salariales	MENSUAL	0	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
Liquidación I.V.A.	TRIMESTRAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	437	0	0
Otros prefijados		9.075	0	0	0	0	1.815	0	0	0	0	0	0
Saldo mensual		311	322	515	334	709	-1.106	903	903	915	659	1.290	1.290
Saldo acumulado		311	633	1.148	1.482	2.191	1.085	1.988	2.890	3.805	4.464	5.754	7.044

FLUJOS DE CAJA. Fuente: Elaboración propia





Este **Modelo de Negocio** se edita en el marco de los trabajos del proyecto ESPACIO TALENTO JOVEN, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través del Programa Interreg V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020

Eje prioritario 2: Crecimiento integrador a través de una cooperación transfronteriza a favor de la competitividad

RECICLA INTERIORISMO ARTESANO

SECTOR: CREATIVO-CULTURAL-ARTESANO