



**Interreg**

**España - Portugal**

**Espacio Talento Joven**

Fondo Europeo de Desarrollo Regional



UNIÓN EUROPEA

# **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

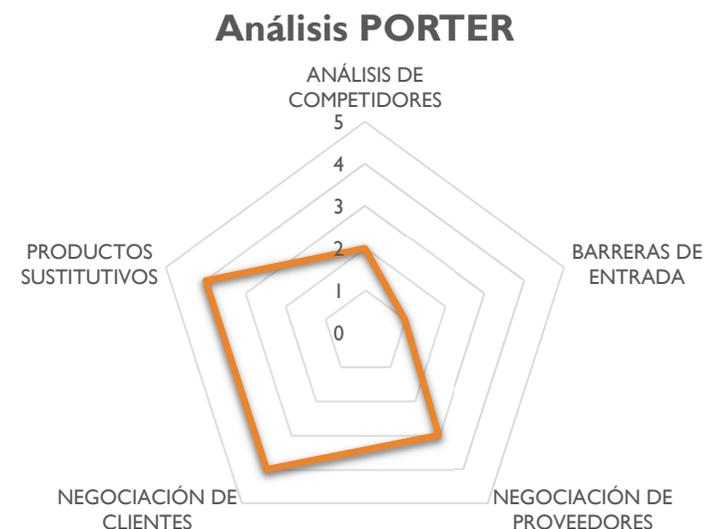
#### FACTORES TECNOLÓGICOS

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

<b>Análisis de la competencia</b>	Bajo	Poca competencia directa local en el sector, aunque existe producción de muebles en madera reciclada de manera industrial y sin personalización
<b>Barreras de entrada</b>	Muy Bajo	Sin barreras de entrada, más allá del registro artesano. Las inversiones necesarias no son muy elevadas.
<b>Negociación de proveedores</b>	Medio	Alta demanda de palés y otras fuentes de madera reciclada, que eleva el precio de las materias primas en algunas ocasiones
<b>Negociación de clientes</b>	Medio-alto	Al existir una oferta amplia, los clientes pueden decantarse por opciones más baratas en elementos sin personalizar y sin la exclusividad artesana.
<b>Productos sustitutivos</b>	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><b>Socios clave</b></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><b>Actividades clave</b></p> <p>Diseño: proyecto y presupuesto Creación: fabricación Transporte e instalación</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Decoración de entornos residenciales con muebles y complementos de madera reciclada y espíritu sostenible. Restauración de muebles.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>Identificación de necesidades y personalización de soluciones de decoración</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p><b>Particulares:</b> jóvenes con viviendas nuevas y que valoren el trabajo artesano <b>Eventos:</b> BBC <b>Empresas:</b> cambio decoración y complementos decorativos. Están para ferias</p>
<p><b>Estructura de costes</b></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><b>Fuentes de ingresos</b></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

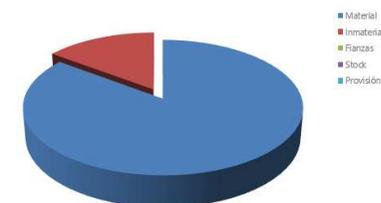
Datos de inicio (nombre de la empresa), registros, fecha de inicio de la actividad, etc.  
Índice de contenidos

<b>Inversiones</b>	Inversiones a realizar la puesta en marcha del negocio
<b>Financiación</b>	Financiación del proyecto (capital y préstamos)
<b>Gastos operativos</b>	Gastos de marketing, ventas y administración
<b>Personal</b>	Gastos de personal
<b>Ventas</b>	Ingresos
<b>Cobros y pagos</b>	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

<b>Coste de ventas</b>	<b>15.888</b>	<b>72,5%</b>
% Margen BRUTO	80,00%	

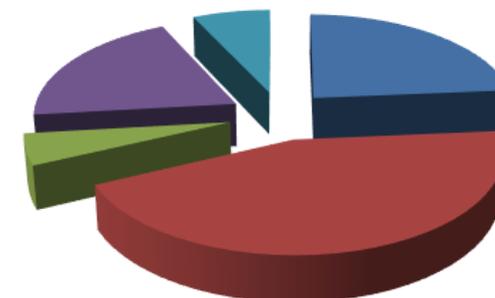
<b>Marketing y ventas</b>	<b>1.200</b>	<b>5,5%</b>
---------------------------	--------------	-------------

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												

<b>Gastos Generales</b>	<b>4.620</b>	<b>21,1%</b>
-------------------------	--------------	--------------

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 €**

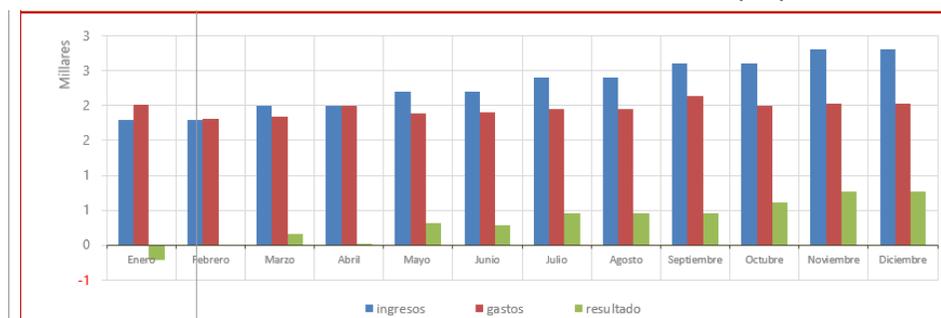
VENTAS. Fuente: Elaboración propia

## 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

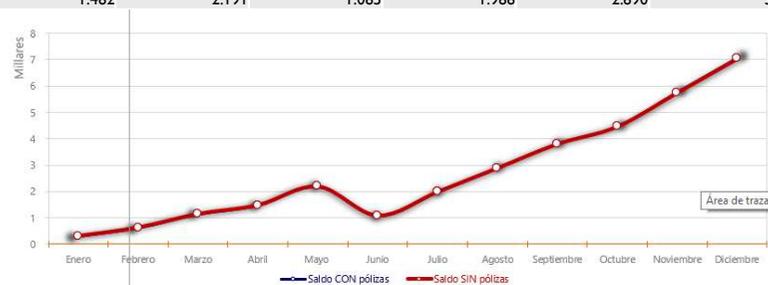


## PLAN FINANCIERO

### FLUJOS DE CAJA

CASHFLOW	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>COBROS</b>	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
<b>PAGOS</b>	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...	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
<b>Saldo mensual</b>	311	322	515	334	709	-1.106	903	903	915	659	1.290	1.290
<b>Saldo acumulado</b>	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