

CULTURA EMPRENDEDORA

3 TRIMESTRE

PROYECTO DE EMPRESA FINAL

ÚRSULA MEGÍAS TRUJILLO Y MAYA GONZÁLEZ JIMÉNEZ

1 BACH C

ÍNDICE

- 1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**
- 2. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**
 - A. Legalidad
 - B. Salubridad
 - C. Sostenibilidad
- 3. INVERSIÓN INICIAL**
 - A. Tabla de Activos
 - B. Justificación de datos
- 4. ESTRUCTURA DE COSTES**
 - A. Tabla de Costes
 - B. Justificación de datos
- 5. PRECIO Y VIABILIDAD**
 - A. Estimación de Clientes y Coste Medio
 - B. Precio del producto y justificación

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Marca de ropa: Diseño, producción y venta de prendas de ropa pensada para todo tipo de personas , cuerpos y condición social.

Diseño y venta de ropa pensada desde un punto de vista inclusivo de manera que todas las personas puedan acceder a las tendencias sin importar su talla, situación económica, diversidad sensorial/física / intelectual y edad. Los clientes consumirían nuestra marca al sentirse identificados con el nuevo canon de belleza que ofrecemos.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

A) Legalidad: Para empezar necesitaremos obtener algunas licencias necesarias para la apertura y actividad de nuestra empresa y evidentemente, abonar sus tasas correspondientes. Debemos obtener la licencia de apertura abonando el proyecto técnico y las tasas municipales. Necesitamos también una declaración de actividad responsable y por último darnos de alta como autónomos en la seguridad social.

B) Sostenibilidad ambiental: Quizás podría suponer un pequeño problema la contaminación auditiva, ya que al ser tienda- taller, el ruido de las máquinas de coser podría molestar a los vecinos, o incluso en la propia tienda a los clientes, pero para eso la sala de taller estará insonorizada.

Además nuestro compromiso con el medio ambiente es muy importante y nuestra marca de ropa utilizará tela reciclada en muchas de nuestras prendas y evidentemente trataría de reducir al máximo los residuos llevando a cabo acciones tan sencillas como el uso de bolsas de papel o tela para nuestros clientes entre otros.

C) Salubridad: Este proyecto no presenta ninguna evidencia que pueda llegar a dañar la salubridad de una persona, es más, nuestra marca al estar pensada desde un punto de vista inclusivo considero que ayudaría a muchísimas personas en cuanto a su salud mental. Al encontrar prendas de ropa adaptadas a tu cuerpo ayudaría a mejorar la visión de uno/a mismo/a , superar inseguridades y aumentar tu confianza.

3. INVERSIÓN INICIAL

A. Tabla de Activos

ACTIVOS		€
ACTIVOS NO CORRIENTES		4478,48
Inmovilizado intangible		0
Inmovilizado material		4478,48
Aislamiento		1272,88
Mobiliario		1000
Máquinas de coser (3)		1500
Remalladoras (2)		450,6
Alfileres		5
Agujas		5
Barras de seguridad		245
Inversiones inmobiliarias		0
Inversiones financieras (Lp)		0
ACTIVOS CORRIENTES		10950
Existencias		10150
Telas		9700
Hilos		250
Botones		100
Cremalleras		100
Deudores comerciales		0
Inversiones financieras (Cp)		0
Efectivo		800
Caja		800
TOTAL DE ACTIVOS		15428,48

B. Justificación de datos

- Inmovilizado intangible: Nuestra empresa no cuenta con este tipo de activo ya que como empresa que acabamos de empezar no disponemos ni de marca ni de patente y no es necesario un programa informático para el negocio.
- Inmovilizado material:
 - Panel de aislamiento acústico para insonorizar el taller, son placas insonorizantes que se fijan en la pared. El enlace es el [siguiente](#) (el precio de una unidad es de 45,51) aproximadamente los metros necesarios serán entre 20-25 m2
 - Mobiliario: dentro del mobiliario Caja registradora el enlace es el [siguiente](#) Perchas [enlace](#) Mostrador [enlace](#) Espejos (total de 5 espejos) el [enlace](#) es el siguiente Probadores (total de dos) enlace [aquí](#) Maniqués dos de cuerpo entero ([enlace](#)) y uno solo de torso([enlace](#)) de Estanterías enlace [aquí](#) (total 3 estanterías) Mesa para el taller ([enlace](#)) sillas para el taller (dos) [enlace](#)
 - Máquinas de coser de la marca SINGER BRILLIANCE, cada una por 500€ [enlace](#) total de 3 máquinas
 - Remalladoras Singer 14H654 cada unidad 225,30 € el [enlace](#) es el siguiente
 - Alfileres [enlace](#)
 - Aguja [enlace](#)
 - Barras de seguridad para evitar robos en la tienda, [enlace](#)
- Existencias:
 - Las telas: cada tipo de tela cuesta diferente, un ejemplo de [enlace](#) para tela lisa es el siguiente
 - Hilos ([enlace](#)) total de 72 conos con 10.000 metros de hilo para la remalladora.
 - Botones: este [enlace](#) te lleva a un pack con diferentes colores y tamaños. Total de 10 paquetes.
 - Cremalleras: [enlace](#) pack con numerosas cremalleras de distintos colores. Total de 7 packs.

4. ESTRUCTURA DE COSTES

A. Tabla de Costes

COSTES		€
COSTES DE EXPLOTACIÓN		19850
Reposición de existencias		10250
Consumo de hilo		250
Consumo de tela		9700
Consumo de botones		100
Consumo de cremalleras		100
Material de limpieza		100
Costes de personal		0
Otros costes de explotación		9600
Agua		180
Luz		1020
Alquiler		6000
Servicio de publicidad		2400
COSTES FINANCIEROS		0
TOTAL DE COSTES		19850

B. Justificación de datos

- Reposiciones de existencias: consumo de hilos, botones, cremalleras, telas, los enlaces se encuentran en la justificación de los activos. Material de limpieza.
- Otros costes de explotación, factura del agua unos 180€ en un total de 6 meses puesto que para la tienda de ropa no es necesario una gran cantidad de agua. La factura de la luz al contrario es alta ya que la tienda va a estar encendida las horas que este abierta.
Servicio de publicidad: enlace a lo que costaría contratar a una empresa la publicidad, pincha [aquí](#). En los 6 meses nos gastaríamos un total de 2400€, es decir al mes 400€.
Materiales de limpieza: bayetas para limpiar ([enlace](#)), [lejía](#), [limpia cristales](#), [gel hidroalcohólico](#) de manos, [fregasuelos](#). Alquiler: este es un enlace de lo que costaría un local, y hemos puesto este [ejemplo](#). Este local cuesta 1.000€ al mes por tanto en seis meses son 6.000€. Es muy amplio, por tanto, hay sitio para el taller y está situado en los remedios.

5. PRECIO Y VIABILIDAD

A. Estimación de Clientes y Coste Medio

Para obtener una estimación de clientes y coste medio mas fiable, nos hemos basado en una tienda de barrio cercana a nosotras, y nos han ayudado con la información. Es una tienda física (Victoria's shop, Avda. Menéndez Pelayo, nº56. 41003 – Sevilla) y también cuenta con una página web, enlace [aquí](#).

Por lo tanto, hemos calculado que entran al mes 750 clientes, una media de 25 personas al día. De ellas solo compran 510 al mes, es decir unas 17 personas al día aproximadamente. Tras esta aproximación, hemos calculado nuestro coste medio:

$$(CMe) = \frac{\text{COSTE TOTAL}}{\text{VOLUMEN NEGOCIO}}$$

El total de los costes para 6 meses son 19850 € por lo tanto al mes son 3308,3€

$$cMe = \frac{3308,3 \text{ €}}{510 \text{ conjuntos}} = 6,49 \text{ €}$$

Teniendo en cuenta que los 510 clientes al mes comprarían un conjunto el resultado del coste medio es de 6,49 €

B. Precio del producto y justificación

El Coste Medio determina el precio mínimo al que se debe vender un producto, sin embargo la competencia determina el precio al que finalmente se venderá.

Por lo tanto, nuestra competidora elegida es Sasha 's closet, otra tienda local que también cuenta con una página web, enlace [aquí](#). Un conjunto compuesto por una camiseta (14,99€) un pantalón (19,99€) y una cazadora (39,99€). El total es de 74,97€.

Debido a que nuestra empresa está pensada desde un punto de vista inclusivo, apostamos por unos precios más bajos de manera que cualquier persona sin importar su situación económica pueda permitirse comprar un conjunto en nuestra empresa.

Por ello el conjunto estaría compuesto por: un top (5,99€) una falda (14,99€) y un cárdigan (24,99€). Lo que sería un total 45,97€.

