

DIAGNÓSTICO de tu idea de negocio

Tienda de mascotas
Antonio Satrústegui Yáñez

Te damos las **claves** para saber si tu negocio puede **funcionar**



¿Finalmente vas a decidirte a **emprender un negocio**?

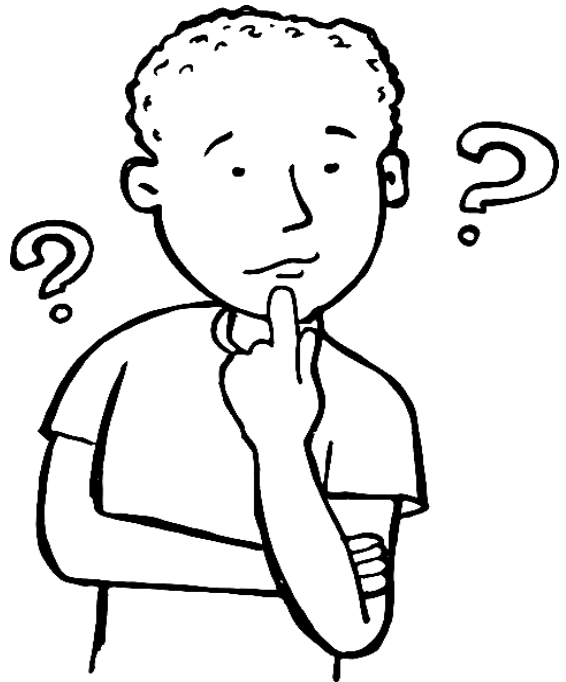
¿Estás dirigiendo tus esfuerzos en la **dirección adecuada**?

¿Tu dinero estará **bien invertido**?

¿Hay errores que puedes **evitar**?

¿A qué debes prestar **especial atención** ?

¿Cuáles son los factores **críticos** para el éxito o el fracaso?



... y lo más importante...

¿Podrás finalmente cumplir tu sueño y vivir de tu negocio?

En este documento pretendemos ayudarte
a reducir el **riesgo** de tu negocio
y minimizar la incertidumbre.



Y sobre todo...
ayudarte a tomar las **decisiones correctas**
para no perder tu **tiempo** y tu **dinero**.

Resumen de la idea de negocio

Promotor de la idea: Antonio Satrústegui Yáñez
Actividad a desarrollar: Tienda de mascotas

Se comercializarán los siguientes productos/servicios:

Venta de animales y mascotas. Venta de accesorios (collares, correas, comederos, juguetes, etc.)
Servicios especializados: peluquería canina, piensos a domicilio, guardería de animales.

Modelo de negocio:

Tienda física para venta minorista. El negocio se ubicará en un local de alquiler de 60 m2.

Ubicación:

Situado en zona comercial de Getafe.

Ventajas competitivas a desarrollar:

Imagen moderna. Profesionalidad. Atención al cliente. Asesoramiento experto al cliente. Servicios complementarios.

Factores para lograr el éxito:

Ubicación del local estratégica. Buena relación calidad-precio. Variedad de producto.

Recursos con los que se cuenta:

Formación Enseñanza secundaria. Cursos especializados en cuidado de animales.
Instalación y equipamiento: No hay bienes propios actualmente.

Dinero propio: 14.000 €

Dinero ajeno: 20.000 €

Procesos clave del negocio:

La gestión de compra a proveedores. Gestión de stocks. La venta.

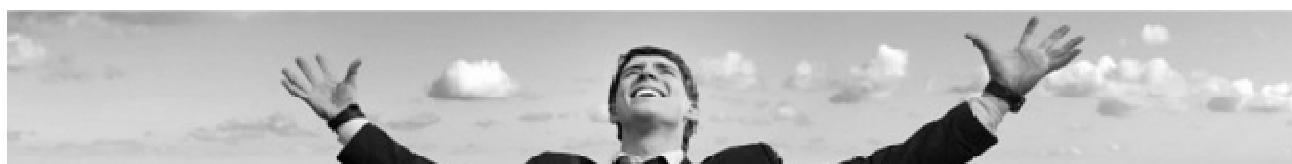
Datos económicos esperados:

Ventas anuales: 10.000 €

Beneficio anual: 12.000 €

Costes fijos mensuales: 3.300 €

Costes variables (producto): 40%



Analicemos tus capacidades personales...

- Es mi primer negocio.
- Tengo experiencia en este sector.
- Soy una persona resolutiva, tengo capacidad para resolver problemas.
- Estoy dispuesto a renunciar a cosas para luchar por mi proyecto.
- Estoy totalmente volcado con mi negocio, en dedicación y esfuerzo.
- El negocio encaja bien con mis cualidades, gustos y formación.
- Puedo adaptarme fácilmente a los cambios.
- Tengo capacidad de observación y análisis de lo que ocurre en mi entorno.

marca con una X	
SI	NO
X	
X	
X	
x	
X	
X	
X	
	X

¿Conoces bien el mercado en el que vas a actuar?

- Mi producto/servicio es novedoso.
- El negocio y mis productos/servicios se adaptan a lo que el mercado necesita en estos momentos.
- Tengo claro quienes son los clientes a los que me dirijo (edad, sexo, nivel adquisitivo, gustos y costumbres, ...)
- Sé qué es lo que buscan/quieren mis clientes.
- Los clientes tienen dinero suficiente para comprar.
- Los clientes son muchos y es fácil conquistarlos a la competencia.
- La demanda de los clientes se mantiene o está en crecimiento.
- Tengo un plan efectivo para hacer nuevos clientes.
- Puedo estimar con poco error las ventas que voy realizar.
- Tengo claro el nivel de precios en el que me voy a mover.

marca con una X	
SI	NO
	X
X	
X	
X	
X	
	X
X	
	X
	X
	X

¿Te has informado sobre la competencia?

- Conozco a mis competidores
- Es difícil que la competencia me copie.
- Es difícil que otros competidores entren en el sector.

marca con una X	
SI	NO
X	
X	
X	

Sobre la financiación para el proyecto...

- Tengo clara la financiación bancaria que necesito.
- Tengo acceso a la financiación que el proyecto necesita.
- Dispongo de dinero propio para invertir en el negocio.
- El negocio tendrá capacidad holgada para devolver la financiación utilizada
- Puedo reajustar el planteamiento del negocio a un nivel más bajo de inversión

marca con una X	
SI	NO
X	
	X
	X
X	
X	

Pensando en otros factores importantes...

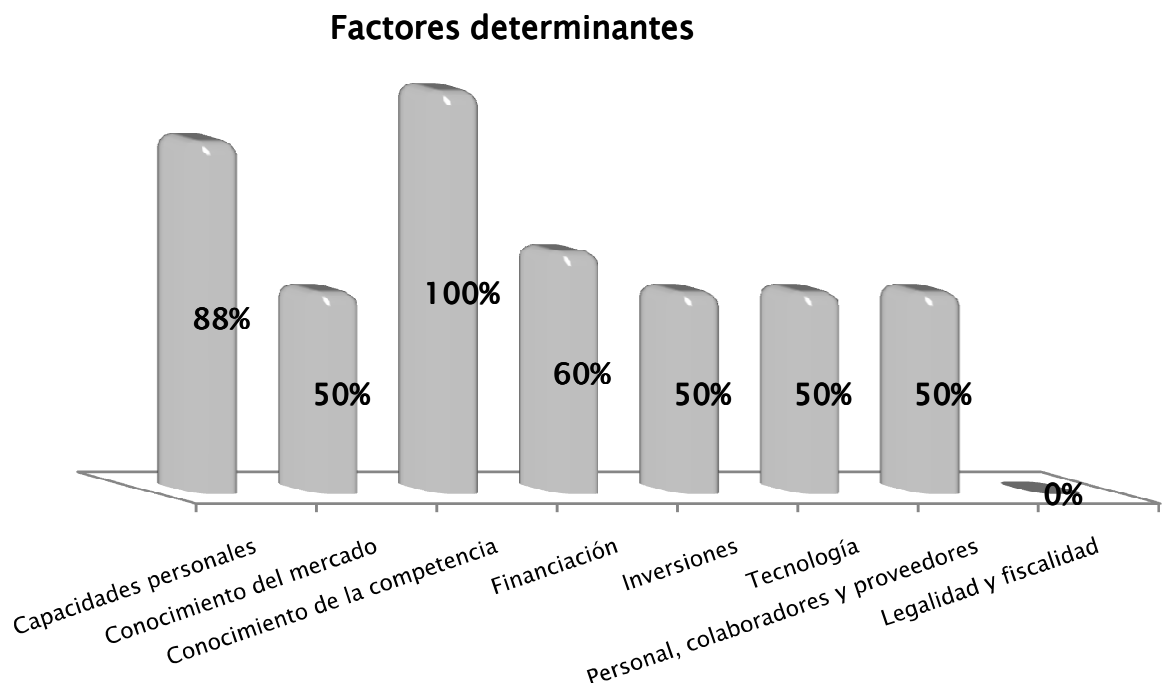
- Dispongo de un local adecuado, en ubicación y superficie.
- Es fácil materializar la inversión (realización de las obras, instalaciones, equipos...)
- Conozco bien los equipos y tecnologías necesarias para mi negocio.
- Puedo conseguir la mejor tecnología disponible.
- Puedo localizar fácilmente proveedores válidos para mi negocio.
- Puedo conseguir fácilmente trabajadores y colaboradores válidos.
- Conozco y puedo cumplir la normativa y licencias que afectan al negocio.
- Conozco los impuestos, tasas, licencias, seguros sociales que he de pagar
- Tengo un plan de negocio por escrito para apoyar el proyecto

marca con una X	
SI	NO
	X
X	
X	
X	X
X	
	X
	X
	X
	X

Resultados del test realizado al emprendedor

Hemos definido los "factores determinantes" a tener en cuenta a la hora de iniciar un negocio. Para lograr el éxito, es necesario que el emprendedor haya trabajado lo suficiente en cada uno de ellos, ya que de otro modo puede haber "talones de Aquiles" que conduzcan al fracaso del proyecto.

Del análisis del test, obtenemos el grado de "consistencia" que el proyecto demuestra en cada aspecto. Se expresa en porcentaje sobre 100:



En este cuadro podemos ver mejor los posibles aspectos a mejorar:

Factor	Flojo	Mejorable	Correcto
Capacidades personales			X
Conocimiento del mercado		X	
Conocimiento de la competencia			X
Financiación		X	
Inversiones		X	
Tecnología		X	
Personal, colaboradores y proveedores		X	
Legalidad y fiscalidad	X		

¿En qué números tiene que estar el negocio para que sea rentable?

Si tu previsión de ventas es correcta, el negocio facturará cada año: **120.000 €**

Los **costes fijos** del negocio (también llamados **costes de estructura**), son los relativos a todo lo que se necesita para que el negocio pueda funcionar: alquileres, nóminas de personal, seguridad social, agua y electricidad, gestoría, mantenimiento, seguros, etc. Estos costes no dependen de las ventas (sean las que sean, estos costes son los mismos, fijos, no varían).

En tu negocio los costes fijos de todo el año serán: **39.600 €**

Los **costes variables** dependen del volumen de ventas que tengas. Aquí se incluye el coste de la compra de mercancías a los proveedores, el coste de fabricación de un producto o el coste de realización de un servicio.

En tu negocio los costes variables son (calculados en % respecto al precio de venta): **40%**

Con estos datos vamos a calcular las ventas mínimas que tienes que hacer para cubrir los costes totales del negocio, lo que se llama el **umbral de rentabilidad**:

Umbral de rentabilidad: **66.000 € de ventas por año**
5.500 € de ventas por mes
250 € de ventas por día

Si tu negocio factura esta cifra, ya has cubierto todos los gastos. Lo que vendas por encima de este importe, ya empieza a dejarte beneficios.

Si comparamos el umbral de rentabilidad con las ventas esperadas, vemos que desde este punto de vista, el **nivel de riesgo** es: **BAJO**

En este caso, te recomendamos:

Contrastar bien tus previsiones de costes y de ventas. Si confías en la fiabilidad de los datos, es un motivo para seguir adelante y apostar por el negocio.



¿Cuándo voy a recuperar el dinero invertido?

Esta es una de las preguntas importantes que debes de hacerte. El dinero invertido en el negocio debe ser recuperado, cuanto antes mejor, en lo que llamamos el **plazo de recuperación de la inversión**.

Las inversiones previstas para tu negocio son:

Local comercial * Página web * Mobiliario * Equipos informáticos * Varios

El importe global de las inversiones suma 30000 €. Se espera, además, un beneficio de 12000 €.

Por tanto, el plazo de recuperación para tu inversión, teniendo en cuenta la capacidad para generar beneficios del negocio, se sitúa en: 2,5 años.

Consideramos que es un plazo MEDIO, por lo que es un dato normal y razonable del diseño de tu idea de negocio. Te recomendamos igualmente que revises a la baja el importe de las inversiones, si fuera posible, para bajar el nivel de riesgo.

¿Cuál es la rentabilidad de mi dinero si invierto en este negocio?

Adicionalmente al dinero que puedas obtener por tu trabajo personal (deberías ponerte un sueldo fijo, aunque sea bajo), el negocio debería dejar a final de año un cierto nivel de beneficio. Con los datos que nos facilitas, podemos calcular estas dos rentabilidades:

Rentabilidad del negocio: 40,00%

Esta es la rentabilidad que el propio negocio puede generar, teniendo en cuenta las inversiones necesarias y todas sus instalaciones y personal, en relación a los beneficios que se esperan a través del conjunto de sus clientes.

Consideramos que el dato es POSITIVO. Se espera una buena rentabilidad y esto indica optimismo para seguir con el proyecto.

Rentabilidad del dinero propio invertido: 85,71%

Es la rentabilidad financiera de tus ahorros invertidos en el negocio, de igual modo que si los tienes invertidos en el banco y te ofrecen una rentabilidad por ellos.

El dato nos indica que tu dinero va a rendir más en tu negocio que en el banco. Adelante...!

¿Podré devolver el préstamo que tengo que pedir al banco?

Esta es una de las cuestiones principales sobre las que tendremos que reflexionar a la hora de decidirnos por emprender un negocio. Según lo indicado, para poder hacer frente a las inversiones, el préstamo bancario necesario lo estimas en 20000 €.

En la siguiente tabla te mostramos cómo puede quedar la **cuota mensual** de amortización del préstamo, según el plazo de devolución al que finalmente se vaya a formalizar. Se ha calculado a un tipo de interés **normal** del mercado en estos momentos:

plazo mínimo recomendado para el préstamo >>>

Importe	Tipo interés
20.000 €	5%
Plazo (años)	Cuota mensual a pagar
1	1.712,15 €
2	877,43 €
3	599,42 €
4	460,59 €
5	377,42 €
6	322,10 €
7	282,68 €
8	253,20 €
9	230,35 €
10	212,13 €

Con el nivel de beneficios esperado (y aún poniéndonos en la situación de que éstos puedan bajar un 50%), debes formalizar un préstamo como mínimo a un plazo de 3 años para tener la confianza de que se podrá ir devolviendo en las cuotas previstas de 599,42 € mensuales.



Vemos que tienes que mejorar en...



No estudiar bien el mercado: tienes que identificar bien a tus clientes potenciales, conocer bien sus gustos y costumbres, su poder adquisitivo. Y sobre todo identificar qué es lo que quieren comprar y cómo lo quieren.

Sobredimensionar tu negocio: debes elegir con cuidado las inversiones a realizar, para que sean justo las que necesitas. No tiene sentido tener un local demasiado grande o exceso de capacidad en maquinaria o equipos. A mayor inversión, más plazo de recuperación y más riesgo. Siempre será bueno subcontratar antes que comprar, al menos para empezar, hasta que el negocio se consolide.

Dificultades de acceso al crédito: no suele ser fácil acceder al crédito que un proyecto necesita. El dinero es un recurso muy limitado. Tienes que ajustar el nivel de inversiones al dinero que puedas conseguir. Además, ten en cuenta que necesitarás financiar también los primeros meses de actividad hasta que los ingresos se estabilicen. Debes guardar una parte de la financiación para ello. Por otra parte debes ver bastante clara que el negocio tenga capacidad para devolver la deuda.

Tecnología inapropiada: es importante que el negocio disponga de la mejor tecnología posible en cuanto a maquinaria, equipos, informática, etc. Sin embargo, en ocasiones puede ser conveniente disponer de tecnologías de la generación anterior ya que el coste puede ser mucho menor, siempre que el negocio no se resienta en capacidad productiva o competitividad. Un sector de actividad que implique renovar continuamente la tecnología va a necesitar pulmón financiero.

Falta de personal cualificado: las personas son los principales activos de las empresas. Antes de continuar, asegúrate de que vas a poder contar con las personas adecuadas para desarrollar su trabajo, ya que ellos van a ser tus principales apoyos en el negocio.

Conocer tu marco legal: es imprescindible conocer las exigencias legales para poder desempeñar una actividad. Existen normativas estatales, autonómicas y del ayuntamiento que es necesario cumplir. Asegúrate de conocerlas y que estarás en disposición de cumplir en su momento todos los requisitos y obtener las licencias oportunas. De igual modo, debes conocer los impuestos que tendrás que pagar y ver cómo afectan a la rentabilidad de tu negocio y a la viabilidad del proyecto.

Tengo todo el proyecto en mi cabeza: esto es un error. Es necesario tener un plan de negocio escrito, aunque sea sencillo, de lo que quieres hacer, tocando todos los aspectos necesarios, con datos económicos que te hagan ver que la rentabilidad va a aparecer y la viabilidad es factible. Este documento te ayudará también a buscar financiación, socios o subvenciones.

Te comentamos cómo puedes mejorar tu proyecto ...



Realiza un estudio de mercado, analiza las tendencias. Dale al cliente lo que quiere comprar, no lo que tu quieres vender. Debes estudiar las tendencias del mercado, en tu caso qué tipo de mascotas demanda la gente y que nuevas necesidades tiene el cliente, como los servicios de guardería de animales, servicios funerarios, educación o cuidados.

Si es posible, realizar un test previo antes de lanzar el negocio de manera definitiva para reducir el riesgo ya que se invierten menos recursos.

Especializarse "nichos de mercado" muy concretos, donde el cliente no esté bien atendido o la competencia sea poca. Por ejemplo, tienda de mascotas especializada en perros de raza, animales exóticos, alimentación o accesorios.

Elige la mejor estrategia para competir: precio/calidad/servicio/especialización... En tu caso, no tiene mucho sentido competir en precio con las grandes superficies o grandes tiendas. Es más eficaz dar un servicio personal al cliente, venderle productos de calidad y asesorarlo para que lo que compre satisfaga plenamente sus necesidades.

Ser muy prudente en la inversión a realizar. Recomendamos inicialmente alquilar antes que comprar y subcontratar servicios siempre que sea posible. Para empezar, ponerse un tope máximo de 40.000 € para las inversión en activos y stocks de mercancías.

Tantea previamente la disponibilidad de crédito. El dinero puede salir de varias vías: ahorros, préstamos familiares, préstamos bancarios. Asegúrate de que puedes reunir el total de los fondos necesarios antes de empezar a gastar.

Concentrarse en las ventas, el marketing y la generación de ingresos. Todo gira en torno al cliente para conseguir que compre nuestros productos/servicios. La ubicación del negocio, con un local comercial adecuado, con tráfico de personas es fundamental. Hay que destinar un presupuesto a realización de campañas de publicidad (en radio local, buzoneo, prensa de la zona). Además Puedes ofrecer promociones o descuentos, cursos gratis, bonos de descuento, ofrecer productos "gancho" a precio de coste, etc.

Tener una buena estrategia de negocio en Internet . Buscar fórmulas para hacer negocio a través de la red. Una tienda on-line puede ser un buen complemento para las ventas.



Algunos datos relevantes sobre el sector ...

En España hay una demanda importante de animales de compañía. Un 43 % de los hogares tiene alguna mascota. El perro es el animal más apreciado (27 %), seguido por el gato (13%) y los pájaros (10%).

En los últimos años está aumentando la demanda de animales exóticos.

El consumidor está en una franja de edad entre 10 y 70 años y es de clase media: niños o jóvenes que quiere mascotas para compartir juegos, personas que buscan la compañía de un animal, hogares de un solo miembro o personas mayores que buscan compañía o seguridad y amantes de los animales en general.

La competencia es fuerte en general: tiendas especializadas en especies de animales. (pájaros, perros, peces, animales exóticos, etc.), empresas de servicios (venta de animales, peluquería animal, veterinario...), hipermercados y grandes superficies comerciales (compiten en precio) y clínicas veterinarias.

Para el período 2013–2018, se prevé que el tirón de ventas se producirá en la alimentación de perros, en segundo lugar en la alimentación para gatos, en tercer lugar en los accesorios para mascotas.

En los últimos años las franquicias han comido terreno a las pequeñas tiendas, ofreciendo productos más competitivos. Una opción interesante a valorar, es emprender el negocio bajo el modelo de franquicia.

Recomendaciones finales

Apostar por la diferenciación y especialización de la tienda, así como productos de calidad. Esto permitirá tener márgenes comerciales mayores.

La atención al cliente y un buen asesoramiento son fundamentales para el éxito de este negocio.

Es básico que al emprendedor le gusten los animales ya que tendrá que cuidarlos hasta su venta. Se necesitan buenos conocimientos sobre las especies que se comercializarán: su cría, enfermedades, alimentación, cuidados... Es importante realizar cursos de formación en las carencias que hubiese.

La ubicación es un aspecto fundamental para el comercio minorista. Para conseguir un nivel de ventas adecuado, se precisa una buena afluencia de público: zonas comerciales, local en centro comercial, barrios residenciales en auge sin negocios similares. Un local tendrá entre una superficie aproximada de 60 m² es suficiente para abrir el negocio y ubicar animales y accesorios.

Para iniciar el negocio es necesario tramitar los permisos y autorizaciones que permiten la venta de animales, previa visita de un inspector veterinario que analizará las condiciones del local y se cumplen todos los requisitos higiénico-sanitarios exigidos.



DEPARTAMENTO FINANCIERO
APOYO EMPRESA CONSULTING

www.apoyoempresa.com