

PROYECTO “LOS LIBROS DEL ABUELO”

Objetivo.

Antes de describir el proyecto y plantear sus bases empresariales, creemos conveniente que se sepa su objetivo, que es el que va a conformar toda su filosofía.

Este proyecto está pensado para crear un puesto de trabajo (en función de su desarrollo, a lo mejor alguno más), para una persona concreta (BBYL) en paro desde hace muchos meses, con una situación económica muy complicada y cuya preparación profesional (gruista), directamente relacionada con el ámbito inmobiliario, hace muy difícil que encuentre un trabajo que no sea ocasional.

Su éxito puede suponer no solo la reincorporación de BBYL al mundo laboral (con todo lo que conlleva, hoy, esa situación), sino la posibilidad de reciclarse para otros posibles trabajos en un futuro, abriendo su abanico de posibilidades laborales –habrá de formarse poco a poco- y, por qué no, personales.

Por lo tanto, aunque el negocio está planteado para ser económicamente autosuficiente, tiene como finalidad principal crear ese puesto de trabajo; y, si se generaran beneficios, destinarlos a crear nuevos puestos de trabajo.

1.- LA IDEA DE NEGOCIO.

La idea es montar una librería de viejo (de libros de segunda mano), es decir una venta al por menor de libros usados (que se iría ampliando en un futuro, si es que podemos, con venta de muebles y accesorios de casa -en ambos casos usados- + espacio para poder leer + pequeña cafetería).

Todo el material se obtendría por donaciones (casas que se deshagan, trasteros, herencias,).

En este momento tenemos un depósito de aproximadamente 1.000 libros, de los que estamos haciendo una Base de Datos (la está ordenando y haciendo BBYL, que así se está familiarizando con el uso del ordenador, con la utilización de la propia base de datos y con libros y autores).

Creemos que sería necesarios tener 4.000 libros apróx. en depósito, a los que llegaremos en cuanto mande mail pidiendo más libros (para que se pase “boca a boca”; ruego no se tome como dato exagerado que ese mail pueda llegar a más de 1.000 personas; este sistema lo he utilizado en anteriores ocasiones para otros proyectos –con una asociación de cooperación internacional y me ha funcionado muy bien).

La idea es empezar a vender sin tienda (buscando los compradores + vía internet) para conseguir algo de tesorería sin ninguna inversión (por ahora la inversión ha sido de 120 euros para 4 estanterías).

Además, ya hemos iniciado venta **por Internet**, con correo masivo enviando base de datos de los libros (todavía no finalizada).

Una vez que tengamos tesorería (o financiación) suficiente, alquilaremos local a pie de calle en condiciones que se ajusten al proyecto ("precio social").

2.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

Dentro de la tienda, habrá dos zonas, aunque en un principio nos centraremos en la descrita en el apartado A:

A.- Venta de libros:

Los libros se clasificarán en:

1. Novela
2. Clásicos
3. Infantil y juvenil
4. Ciencias sociales y humanidades.
5. Religión.
6. Libros prácticos (cocina, manualidades, bricolaje, etc.).
7. Arte y divulgación general (geografía, arte, ...).
8. Libros antiguos.

Todavía no hemos decidido si organizar una sección de libros de texto de segunda mano (Infantil, Primaria, secundaria, bachillerato, FP, materiales complementarios, etc.) porque es complicado que sean libros actualizados, en buen estado, ..., pero no lo desechamos.

B.- Zona donde poder sentarse a leer libro, donde habrá muebles y accesorios para venta (mesa, sillas, cuadros, adornos, ...).

3.- DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.

El sector librero se caracteriza por la atomización: existen más de 4.500 puntos de ventas de libros en España, sin contar los quioscos; aunque, según la información que hemos podido leer, es un sector no saturado, con posibilidades de desarrollo.

Este negocio, como pequeña tienda independiente, se hace competitivo cuando consigue unos niveles de facturación suficientes y continuos a lo largo del año, con unos gastos lo menores posibles; para esto será importante la implicación de todo un grupo de gente que tenemos localizada y con contacto directo, que apoyan el proyecto; a esa base, que dará seguridad al proyecto, se añadirán los clientes que hemos de captar en el gran colectivo de población interesada por la lectura, añadiéndole la conciencia social: al comprar un libro, sabrás que estás ayudando directamente a mantener un (o varios) puesto de trabajo.

4.- PLAN DE VENTAS

Para darnos a conocer, y atraer a los clientes:

- Imagen del local: tengo contacto con decoradoras excepcionales, que con poca inversión y mucha imaginación crearán un espacio que sea a la vez acogedor y atractivo.
- BBYL habrá de hacer un esfuerzo en su formación, para que su relación con el cliente transmita profesionalidad y capacidad de asesoramiento.
- Se realizarán promociones continuas vía mail/web.
- Publicidad: buzoneo, principalmente en la zona en la que se ubicará la tienda.
- El “boca a boca” será, sin duda alguna, la publicidad más efectiva.

5.- RECURSOS HUMANOS

En este proyecto se ha supuesto que la puesta en marcha del negocio lo realizará BBYL (que será a quien se contrate), al que apoyan un abogado (estructura gerencial y jurídica del negocio) y un asesor fiscal y contable (para cumplimiento de obligaciones administrativas).

Como se ha dicho, el criterio fundamental del proyecto no será el beneficio económico, sino el mantenimiento de los puestos de trabajo.

Por este motivo, BBYL será el único empleado (en apartado posterior hacemos referencia a la estructura jurídica), con alta en la Seguridad Social, en principio en el Régimen de Autónomos.

6.- PLAN ECONOMICO.

6.1.- INVERSIONES.

El proyecto se ha iniciado ya con el depósito de libros que se tiene; como se ha dicho está en marcha una base de datos que, cuando esté terminada (calculamos que a finales de febrero), será enviada por mail “boca a boca”, sin perjuicio de que en breve se empezarán a vender libros a familiares y cercanos.

De esta forma, empezaremos a general algo de tesorería

Las inversiones previstas:

Local: de 80/100 m2 apróx (aunque intentaremos que sea más grande, si es posible). Coste mensual asumible de: **300 euros**.

Hay que contar con la fianza legal para locales de negocio de dos meses de renta: **600€**

Acondicionamiento Local: obras mínimas e imprescindibles para crear espacio atractivo; coste máximo previsto: **300€ euros**.

Mobiliario y Decoración: máxima funcionalidad + estética. No se comprará nada que no sea necesario; coste máximo previsto: **300€** (5 estanterías Billy-Ikea (80x28x200) a 40 euros cada una; 100€ de imprevistos).

Stock Inicial: Libros y artículos en depósito. Coste: **0 euros**.

Equipo Informático: Tenemos ya equipo y software específico para librerías (que nos está permitiendo catalogar todos los libros que tenemos). Coste: **0 euros**.

Hoja web: estamos analizando posibilidades (blog?) con mínimo coste.

Gastos de constitución: Coste: **0 euros** (nos remitidos al apartado de “Estructura Jurídica”).

Gastos de instalación:

- Licencia de apertura (en función del local y municipio; Coste previsto: **300 euros**).
- Suministros (agua, luz): 50 euros/mes.
- Teléfono-Adsl: 45€/mes (móvil+fijo+ADSL).

Sueldo: **645,30€** (Salario Mínimo interprofesional 2013); aunque su pago dependerá de las ventas.

Coste de SS -autónomos-: **250€**.

Fondo de Maniobra: se plantea conseguir un fondo de maniobra que cubra dos meses de gastos mensuales (alquiler, sueldo, seguridad social, suministros, ...).

Los gastos mensuales son:

6.2.- FINANCIACIÓN Y TESORERÍA INICIAL.

- **Tesorería inicial** mediante venta directa de libros: previsión **1.000€**.
- **Fuentes propias:** Stock inicial libros, equipo informático, software: obtenido.
- **Fuentes ajenas:** búsqueda de financiación (no bancaria); y de ayudas y subvenciones.

7.- ESTRUCTURA JURÍDICA.

Creemos que hay que dividir el proyecto en dos fases:

7.1.- Fase inicial de puesta en marcha y evolución, hasta comprobar viabilidad.

Para esta fase inicial creemos que lo mejor es constituir una “sociedad civil” entre los promotores.

Las sociedades civiles destinadas a la explotación de un negocio no necesitan ninguna solemnidad para su constitución (salvo que se aporten bienes inmuebles, que no es el caso), ni capital social en dinero (puede ser en bienes y/o trabajo), por lo que se evita un coste (regulación conforme al artículo 1665 y siguientes del Código Civil).

La desventaja es que los socios de la sociedad civil responden frente a terceros con su patrimonio personal; sin embargo, en este primer momento las únicas obligaciones económicas serían las resultantes del contrato de alquiler y de los suministros, que es un riesgo muy medido y controlable, por lo que no compensa el gasto que implicaría crear una estructura jurídica con limitación de la responsabilidad para sus socios.

El beneficio se reparte según la cuota pactada por los socios, sin que el socio pueda percibir una retribución por el trabajo (por eso en un principio BBYL se ha de dar de alta en el régimen SS. Autónomos)

7.2.- Fase segunda, de mantenimiento y desarrollo.

En esta fase segunda, una vez se compruebe la viabilidad del negocio y una cierta tesorería, procederemos a constituir una “cooperativa de trabajo asociado” (*que tendrá como finalidad proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros*), con las personas que estén ese momento implicadas (socios trabajadores o socios colaboradores), adaptando, si es posible, el salario de BBYL al mercado.

El resto de posibles beneficios de la Coop., una vez cubiertas las aplicaciones obligatorias a que obliga la legislación de cooperativas (Fondo de Reserva Obligatorio, Fondo de Educación, Formación y Promoción, ...), se destinarán a crear nuevos puestos de trabajo, adaptados siempre a la situación para mantener la viabilidad económica del negocio.

Las ventajas de la cooperativa:

- Responsabilidad limitada de sus socios.
- Acceso a subvenciones para empresas de Economía Social.
- Bonificaciones en la tributación del Impuesto de Sociedades; exención en el I.T.P.A.J.D, en su constitución y ampliación de capital.

- Posibilidad de escoger el régimen de Seguridad Social de los socios.
- Decisiones democráticas.
- Bonificación del 95% de la cuota y recargos en el Impuesto sobre Actividades Económicas.

8.- Cuadro resumen.

Gastos mensuales:

| | |
|------------------------------|-------------------|
| Alquiler | 300,00 € |
| Suministros (agua, luz) | 50,00 € |
| Teléfono ADSL | 50,00 € |
| Salario BBYL | 645,30 € |
| Seguridad Social (autónomos) | 250,00 € |
| Imprevistos | 50,00 € |
| Total mensual: | 1.445,30 € |

Inversión inicial:

| | |
|---------------------------------------|-------------------|
| Adecuación del Local | 300,00 € |
| Otros Gastos (licencias y apertura) | 300,00 € |
| Mobiliario y decoración | 300,00 € |
| Equipo Informático y Software | 0,00 € |
| Equipamiento | 0,00 € |
| Fianza alquiler (2 meses LAU) | 600,00 € |
| Varios e imprevistos | 300,00 € |
| Fondo de maniobra (2 meses de gastos) | 2.890,60 € |
| Total inversión inicial: | 4.690,60 € |