

300 planes de negocio

Plan de negocio
ALQUILER DE BICICLETAS

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2007



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe la creación de una empresa dedicada a prestar un servicio especializado en el alquiler de bicicletas.

1.1 Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

Esta actividad de alquiler de bicicletas puede encuadrarse en las actividades de ocio y turismo, para la que habrá que observar la siguiente normativa:

- Real Decreto 2406/1985, de 20 de noviembre, por el que se declaran de obligado cumplimiento las especificaciones técnicas de las bicicletas y sus partes y piezas y su homologación por el Ministerio de Industria y Energía; modificado por el Real Decreto 85/1999, de 22 de enero.
- Ley 43/1999, de 25 de noviembre, sobre adaptación de las normas de circulación a la práctica del ciclismo.
- Real Decreto 317/2003 de 14 de marzo, por el que se regula la organización y funcionamiento del Consejo Superior de Tráfico y Seguridad de la Circulación Vial.
- Decreto 155/1998, de 21 de julio, por el que se aprueba el reglamento de vías pecuarias de la comunidad autónoma de Andalucía.
- Resoluciones anuales de la Dirección General de Tráfico, por las que se actualizan las restricciones de circulación.
- Tratado de Ámsterdam. COM (1998) 431 final.
- Ley 19/2001 de 19 de diciembre, de reforma del texto articulado de la ley sobre tráfico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial aprobado mediante RDL 339/1990 de 3 de marzo.
- Reglamento general de circulación. R.D. 1428/2003 de 23 de diciembre.
- Pacto Andaluz por la bicicleta (Declaración Institucional del Parlamento de Andalucía de 20/09/2005).
- Ordenanza municipal de circulación de peatones y ciclistas de cada consistorio.

1.2 Perfil del emprendedor

El proyecto no necesita que las personas que vayan a llevarlo a cabo tengan formación o experiencia específica previa en el mundo de las bicicletas.

Si bien, se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea aficionada al ciclismo y al deporte en general. Debe contar también con habilidades sociales, dotes comerciales y de atención al público.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1 El sector

En la mayoría de las grandes ciudades europeas, el ciclismo es considerado como una alternativa real al transporte motorizado. En España, todavía estamos un poco atrasados con respecto a otros países de la Unión Europea en cuanto a la utilización de la bicicleta como vehículo de transporte habitual.

Según datos de "CiclismoUrbano.org.", el 4% de los españoles utiliza la bicicleta 1 o 2 veces por semana, frente a países como Bélgica con un 29% o Alemania con un 33%. En cuanto al número de bicicletas por habitante, en España por cada 1000 habitantes hay 230 bicicletas.

Algunas de las razones principales son la falta de tradición de desplazarse habitualmente sobre dos ruedas, los pocos carriles bici habilitados para ello en las ciudades, la densidad del tráfico, etc.

De todas maneras, al igual que en todo el mundo, en España está creciendo el interés por este tipo de actividades al aire libre, no sólo practicadas individualmente sino en grupo. Se está empezando a incentivar el uso de la bicicleta en zonas urbanas no sólo como diversión y ocio, sino como transporte diario.

Una de las desventajas de este tipo de práctica al aire libre es que está muy determinada por la estacionalidad y el clima, y puede que haya meses en los que los ingresos se reduzcan considerablemente.

Si lo vemos como actividad deportiva y de ocio, el llamado "cicloturismo" es una práctica lúdico-deportiva que está teniendo un sostenido crecimiento en España durante los últimos años. Ello se debe a que la bicicleta es un medio de transporte muy barato, que puede ser utilizado, prácticamente, por cualquier persona. Además, la bicicleta no contamina el medioambiente, supone un ejercicio físico y mantiene un contacto continuo con la naturaleza.

Por último, comentar que se están haciendo esfuerzos importantes por parte de la Administración para conseguir una regulación completa de este tipo de actividades, de manera que se intenten crear vías específicas para los ciclistas, como ocurre, en gran medida, en países como Holanda o Finlandia.

2.2 La competencia

Para estudiar la competencia del negocio, habrá que tener en cuenta los siguientes tipos de competidores:

- **Empresas de alquiler de bicicletas** como la nuestra.
- **Empresas organizadoras de rutas en bicicleta:** empresas que organizan y llevan a cabo actividades al aire libre como rutas guiadas en bicicleta.
- **Administraciones públicas:** los Ayuntamientos están fomentando el uso de la bicicleta en muchas ciudades, poniendo a disposición del ciudadano un servicio gratuito o a precios muy competitivos.

2.3 Clientes

Los clientes a quienes va dirigido este negocio se pueden dividir en dos grandes grupos, que serán:

- Particulares: tanto habitantes de la zona donde esté ubicado nuestro negocio como visitantes y turistas que quieran conocer la ciudad utilizando como medio de transporte la bicicleta. Dentro de este apartado incluimos tanto a debutantes como a iniciados en este mundo del ciclismo.
- Grupos organizados: Colegios, asociaciones, empresas, organizadores de eventos, etc. Dirigirse a estos sectores es muy eficaz, ya que la captación es menos costosa que a particulares y dejan una rentabilidad mayor.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las líneas estratégicas que se han planteado para el desarrollo de este negocio y algunas otras que se podrían llevar a cabo son:

- **Amplio stock de bicicletas.** Debemos disponer de un amplio y suficiente número de bicicletas, revisadas totalmente y en perfecto estado, aptas para practicar todo tipo de ciclismo.
- **Ofrecer materiales homologados y de calidad.** Una buena forma de diferenciarse de los competidores es ofrecer vehículos de calidad, de manera que las bicicletas estén lo más equipadas posibles y sean cómodas.

En este tipo de actividades se requiere la utilización de materiales específicos (casco, protecciones, candados, etc.) para el desarrollo de las mismas. Es importante que el material necesario esté en perfecto estado.

- **Asesorar a los clientes.** Contar con buenos profesionales que sean capaces de dar asesoramiento a los clientes sobre circulación y cuidados para la bicicleta. También dar información sobre posibles rutas que pueden hacer por la zona y alrededores.
- **Venta de bicicletas y accesorios.** Además del alquiler, podemos también vender al público bicicletas y accesorios (bidones, cascos, gafas, velocímetros,...) para la práctica del ciclismo.
- **Ofrecer otros servicios.** Una idea interesante es ofrecer el alquiler de otros vehículos de ruedas como son los patines y patinetes.
- **Taller de reparaciones.** Contar con un pequeño taller propio para el mantenimiento periódico de las bicicletas, ya que éstas son cada vez más sofisticadas, o para atender cualquier avería o problema mecánico.
- **Servicio a domicilio** de bicicletas, transportando y entregándolas en el punto indicado por el cliente.

- **Rutas y tours guiados.** En un futuro, podemos organizar rutas y tours guiados por la ciudad, por zonas rurales, etc.
- **Asociarse con otros negocios.** Por ejemplo, podemos asociarnos para prestar nuestros servicios de alquiler de bicicletas a campings, casas rurales, albergues juveniles, hoteles, etc.
- **Servicio de auto reparación.** El usuario tiene la posibilidad de esta manera de realizar sus propias reparaciones en nuestro establecimiento, poniendo a su disposición las herramientas, manuales y asesoramiento necesarios.



4. PLAN COMERCIAL

4.1 Servicios y desarrollo de las actividades

Para hablar del plan comercial de la empresa podemos dividir en dos apartados:

1. **ACTIVIDADES**

La actividad principal que realiza la empresa es la prestación del servicio de alquiler de bicicletas, el cual puede ser a personas individuales o a grupos, por horas, días o incluso meses.

Habrá de tenerse en cuenta a la hora del alquiler que se cumplan por parte del cliente una serie de condiciones, entre las que destacan:

- Ser mayor de edad.
- Entrega del original o copia del DNI o documento equivalente.
- Depositar una fianza o depósito de seguridad, que suele ser de unos 50 euros por bicicleta. Este depósito será devuelto una vez finalizado el plazo del alquiler contra entrega del equipo alquilado.
- Recoger y devolver el material dentro del horario comercial que tenga nuestra empresa o el que concertemos con el cliente.
- Pagar por adelantado el alquiler y firmar el contrato.

Debemos tener en cuenta que en el caso de bicis para niños, el uso del casco es obligatorio.

2. **SERVICIOS**

Algunos de los servicios que deben incluirse en la oferta de actividades se pueden establecer en la siguiente lista:

- Alquiler de diferentes tipos y tamaños de bicicletas.
- Alquiler de patines y patinetes.
- Alquiler de accesorios: casco, protecciones, bolsa de manillar, sillas portabebés, candados, guantes,...
- Entrega de mapas, planos y rutas de interés, con el alquiler de una bicicleta.
- Entrega de una guía de calentamiento y ejercicios físicos de ayuda, con el alquiler de una bicicleta.
- Reparación de bicicletas (puesta a punto, arreglo de pinchazos, centrado de rueda,...).
- Seguros.

- Etc.

4.2 Precios

El mercado es libre y los precios varían razonablemente, y en función de las actividades y servicios que se ofrezcan en cada caso, la empresa establecerá unos precios tomando como referencia los de la competencia.

Como precios de referencia en el alquiler de bicicletas, que es nuestra principal actividad, nos pueden servir los siguientes (observando las tarifas medias de la competencia en el mercado):

- 1 hora de alquiler: 4 euros.
- De 1 a 3 horas de alquiler: entre 6-9 euros.
- 5 horas de alquiler: 10 euros.
- 1 día: 15 euros.
- 2 días: 25 euros.
- A partir del tercer día: 7 euros por día.

Las tarifas suelen incluir el casco, el candado y las luces necesarias.

Los precios para grupos lógicamente serán distintos, y en el caso de los precios por reparaciones, nos encontramos precios de todo tipo, pero por ejemplo, el arreglo de un pinchazo ronda los 3,5 euros aproximadamente.

4.3 Comunicación

Es importante destacar en este punto algunas cuestiones:

- La política de comunicación de la empresa debe ir encaminada sobre todo a transmitir los beneficios del uso de la bicicleta, entre ellos:
 - Salud: es una actividad que se puede practicar a todas las edades, ya que no supone un esfuerzo físico excesivo y es beneficioso para la salud frente a la vida sedentaria que vivimos hoy día.
 - Medio ambiente: la bicicleta no contamina ni atmosféricamente ni acústicamente.
 - Economía: es un medio de transporte muy económico.
 - Tráfico: su uso mejoraría los atascos de las ciudades, y a su vez es más rápido.
- Es recomendable dirigir una comunicación personalizada por grupos de personas y de edades, ya que no es igual la información que se quiere transmitir a empresas privadas, que a grupos de amigos o familias, personas mayores.
- Un medio económico y muy efectivo en este sector es Internet, se recomienda crear una página Web, en la que se publicite la empresa y todas las actividades y servicios que se ofrecen, las ofertas, etc.
- La mejor forma de captación de clientes es el "boca – boca". Por ello es importante la satisfacción del cliente a fin de que recomienden el servicio.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1 Personal y tareas

La plantilla inicial estará compuesta por dos trabajadores, uno que desarrollará las actividades de gestión del negocio y otro que se encargará de las cuestiones técnicas y de reparaciones en el taller.

El perfil requerido para cada puesto, así como las tareas a desempeñar son las siguientes:

- **Gerente/Emprendedor**

Se encargará de la gestión y dirección del negocio y de la captación de nuevos clientes.

Informará y asesorará a los clientes sobre rutas de interés, les facilitará mapas y planos, etc.

Además, el gerente será responsable de impedir la contratación de la actividad a aquellas personas que por circunstancias particulares no estén en condiciones para llevarla a cabo.

- **Mecánico**

Básicamente sus funciones constan de revisar y controlar el buen estado de las bicicletas y el material empleado, y de las posibles reparaciones, responsabilizándose del cumplimiento de la normativa relativa a sus revisiones periódicas de carácter obligatorio.

HORARIOS

El horario en este tipo de negocio suele variar según la época del año, ya que depende un poco de las estaciones.

En principio, será un horario normal que comprenderá desde las 9:00 a las 14:00 y de 18:00 a 21:00 de lunes a viernes. En épocas de mayor demanda, podemos plantearnos la posibilidad de abrir los fines de semana y/o festivos.

5.2 Formación

Para el correcto desarrollo de un negocio como el que se propone en este proyecto son necesarios conocimientos de dos tipos:

➤ Gestión del establecimiento:

- Organización y gestión del establecimiento.
- Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
- Informática de gestión.

Para las tareas más complejas (laboral, fiscal y contabilidad general) se puede acudir al asesoramiento externo contratando los servicios de una asesoría.

➤ Formación relativa a las reparaciones mecánicas:

La persona que realice esta tarea deberá poseer conocimientos de mecánica de bicicletas, para la cual existen muchos cursos relacionados en el mercado.

Además, esta persona deberá contar con dotes relativas a la atención al cliente, su asesoramiento, saber informarlos, etc.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para iniciar el negocio se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria para la puesta en funcionamiento del negocio se desglosa en:

6.1 Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

En este negocio es fundamental la ubicación del local que se emplee como oficina. Debe situarse en lugares donde se concentren los clientes potenciales, es decir, lugares de gran afluencia de público y de mucho trasiego, preferiblemente cerca de colegios, polideportivos, edificios de oficinas, centros comerciales,...

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Las instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad están formadas por un local, con unas dimensiones de entre 70 y 100m², por lo que nuestro local tendrá unos 85m² que estará distribuido de la siguiente manera:

- Oficina de pequeñas dimensiones, en la que se atenderá a los clientes. Contará con unas dimensiones de 20m².
- Almacén, donde quedará guardada la flota de bicicletas y demás accesorios, con una superficie de 45m².
- Taller, que deberá situarse junto a la oficina donde se atiende a los clientes y donde se realizarán las reparaciones de las bicicletas, para el que no necesitaremos más de 15m².
- Aseo, para uso personal de 5m².

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo, también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 15.370,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2 Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes.

El local debe tener un diseño innovador y con colorido, apartándose de la imagen tradicional que tienen estos locales de bicicletas.

El mobiliario básico estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Mesa y sillón de oficina.
- 2 sillas de confidente.
- Estanterías y armarios.
- Colgadores para bicicletas.
- Banco y pie de trabajo para el taller.

El coste por estos elementos puede rondar los 3.000,00 € (IVA incluido). Esta cantidad será muy superior si los elementos son de diseño, materiales especiales, etc.

6.3 Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo con impresora, fax y conexión a Internet.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

6.4 Equipamiento y materiales para la realización las actividades

Es necesario realizar una fuerte inversión en la compra o alquiler de los equipos necesarios para la oferta de los diferentes servicios. Aunque al iniciar la actividad empresarial se piense que la compra de estos artículos es un gasto demasiado elevado, hay que tener en cuenta que es un material muy específico, y que con el tiempo resulta más costoso el alquiler que la compra.

El desgaste por el uso hace necesaria una reinversión continua en todo el material, ya que éste debe encontrarse siempre en perfecto estado.

El equipamiento necesario estará formado por:

EQUIPAMIENTO	Total	IVA	Total con IVA
30 BICICLETAS DE CARRETERA, MONTAÑA E HÍBRIDAS (20 de adulto y 10 infantiles)	10.344,83 €	1.655,17 €	12.000,00 €
ACCESORIOS (cascos, candados, guantes, protecciones,...)	2.586,21 €	413,79 €	3.000,00 €
10 PATINETES Y 10 PATINES	3.017,24 €	482,76 €	3.500,00 €
TOTAL	15.948,28 €	2.551,72 €	18.500,00 €

6.5 Herramientas y utensilios.

En esta partida incluiremos las herramientas necesarias para realizar las reparaciones en el taller.

El coste estimado para el conjunto de estos elementos podría estimarse en 1.000,00 € (IVA incluido).

6.6 Adquisición del stock inicial

Para comenzar nuestra actividad, sería recomendable adquirir un pequeño stock de repuestos para reparar las bicicletas y patinetes, consiguiendo así, mantener en perfecto estado todo nuestro material. Por ello, compraremos, ruedas, frenos, mangos, tuercas, y demás repuestos necesarios para realizar las reparaciones. Incluiremos además en esta partida el material de oficina necesario para comenzar la actividad.

El coste estimado para el conjunto de estos elementos podría estimarse en 1.000,00 € (IVA incluido).

6.7 Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Los gastos de constitución y puesta en marcha
- Las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.204,00 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 2.210,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.8 Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	1.281,80 €
Suministros	174,00 €
Sueldos	2.400,00 €
S.S. a cargo de la empresa	297,00 €
Asesoría	110,20 €
Publicidad	133,40 €
Otros gastos	145,00 €
Total Pagos en un mes	4.541,40 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	13.624,20 €

6.9 Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	13.250,00 €	2.120,00 €	15.370,00 €
Equipamiento y materiales	15.948,28 €	2.551,72€	18.500,00 €
Mobiliario	2.586,21 €	413,79 €	3.000,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Stock inicial	862,07 €	137,93 €	1.000,00 €
Utensilios	862,07 €	137,93 €	1.000,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	2.210,00 €	0,00 €	2.210,00 €
Fondo de maniobra	13.624,20 €	0,00 €	13.624,20 €
TOTAL	52.892,83 €	5.929,38 €	58.822,21 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1 Márgenes

La estacionalidad del sector condiciona el volumen de ingresos. Pero este no es el único factor, el clima es otro a tener en cuenta.

Respecto a los márgenes, hay que destacar que van a depender de las distintas actividades y servicios. Siguiendo indicaciones del sector, se ha estimado un margen bruto medio del 95% sobre los ingresos.

7.2 Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (no incluye IVA):

- **Costes variables:**

Los costes variables se estiman en un 5% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 85m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 1.105,00 € mensuales.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, etc. También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 115,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a un mecánico a tiempo completo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye las pagas extra prorrateadas):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.500,00 €	0,00 € (*)	1.500,00 €
Mecánico de bicicletas	900,00 €	297,00 € (**)	1.197,00 €
TOTAL	2.400,00 €	297,00 €	2.697,00 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo está incluida en el sueldo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (seguros, tributos, reparaciones, etc.). La cuantía estimada será de 1.500,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 125,00 €.

▪ **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	13.250,00 €	10 %	1.325,00 €
Equipamiento y materiales	15.948,28 €	20 %	3.189,66 €
Mobiliario	2.586,21 €	20 %	517,24 €
Utensilios	862,67	20%	172,41 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			5.616,81 €

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si éste fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
TOTAL ANUAL			633,33 €

7.3 Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** estos ingresos vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste variable del 5% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	13.260,00 €
Suministros	1.800,00 €
Sueldos	28.800,00 €
S.S. a cargo de la empresa	3.564,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.380,00 €
Otro gastos	1.500,00 €
Amortización del inmovilizado material	5.616,81 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	57.694,15 €
Margen bruto medio sobre ingresos	95%
Umbral de rentabilidad	60.730,68 €

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 60.730,68 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.060,89 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolverse.

Para financiar este negocio, existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... cuál será la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1 Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	13.250,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento y materiales	15.948,28 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario	2.586,21 €		
Stock inicial	862,07 €		
Utensilios	862,07 €	.	
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	2.210,00 €		
Tesorería (*)	13.624,20 €		
IVA soportado	.5.929,38 €		
Total activo	58.822,21 €	Total pasivo	58.822,21 €

(*) Se consideran 13.624,20 € como fondo de maniobra.

9.2 Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se han supuesto tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	45.000,00	65.000,00	85.000,00
Costes variables (Ingresos x 5%)	2.250,00	3.250,00	4.250,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	42.750,00	61.750,00	80.750,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	45.000,00	65.000,00	85.000,00
COSTES VARIABLES	2.250,00	3.250,00	4.250,00
MARGEN BRUTO	42.750,00	61.750,00	80.750,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	13.260,00	13.260,00	13.260,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	32.364,00	32.364,00	32.364,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.380,00	1.380,00	1.380,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	5.616,81 €	5.616,81 €	5.616,81 €
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	57.694,15 €	57.694,15 €	57.694,15 €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-14.944,15 €	4.055,85 €	23.055,85 €

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de un mecánico a tiempo completo, a lo que se le suma la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.