

300 planes de negocio

**Plan de negocio
ASESORÍA LABORAL**

Sector de Servicios

Datos de 2006



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 al asesoramiento a empresas en todo lo referente a temas laborales: contratación, nóminas, IRPF, etc.

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

Actualmente, no existe ninguna norma específica que regule las asesorías tanto laborales como de otra índole. Es por ello que se advierte cierto intrusismo en el sector por parte de personas que no tienen la formación adecuada. A continuación se destacan algunas normas que es importante tener en cuenta:

- Ley de Prevención de Riesgos Laborales, de 8 de noviembre de 1995.
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

Por último, hay que destacar que la empresa debe estar inscrita en el I.A.E. (Índice de Actividades Económicas).

1.2. Perfil del emprendedor

Las personas que suelen llevar a cabo este proyecto son personas con titulaciones relacionadas con temas laborales como Relaciones Laborales, Derecho, etc. También son adecuadas las titulaciones de Economía, Administración y Dirección de empresas y algunas de las ramas de formación profesional, entre otras.

También es importante que el emprendedor tenga conocimientos prácticos en temas de asesoría laboral o haya trabajado antes en una de ellas.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Actualmente, el sector de las empresas que ofrecen servicios a otras empresas está en alza. De hecho, el sector de consultoría ha crecido en 2006 un 11,2% con respecto al año anterior, facturando un total de 6.894 millones de euros. Según un informe elaborado por la Asociación Española de Empresas de Consultoría, el sector, con una plantilla de 82.000 profesionales, generó en 2005 unos ingresos, lo que supone un 7,8% por encima de la media de la economía española.

Por otra parte, el sector de las asesorías está muy atomizado en España. Los datos extraídos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE), nos muestran que aproximadamente un 64% de estas empresas no tiene empleado a ningún trabajador y un 24% tienen entre uno y dos asalariados. El 12% restante tiene más de dos trabajadores empleados.

Por otra parte, el volumen de negocio en estas actividades también ha seguido una pauta de crecimiento en los últimos años. Como se desprende de la siguiente tabla, rescatada de la Encuesta Anual de Servicios para el año 2004 (INE), el volumen de negocio (en miles de euros) se repartía de la siguiente manera:

SUBSECTORES	Volumen de negocio
Servicios de auditoría	996.249
Servicios de contabilidad	1.718.772
Teneduría de libros	1.168.078
Asesoría fiscal	1.935.864
Otros servicios relacionados	1.883.763
Servicios de consultoría en organización empresarial	494.648
Servicios de consultoría en estrategia empresarial	415.126
Servicios de consultoría en gestión financiera	422.132
Servicios de consultoría en gestión de recursos humanos	171.818
Asesoramiento en relaciones públicas	173.093
Otros servicios de consultoría, dirección y gestión empresarial	1.451.220
Servicios informáticos	160.956
Servicios de formación	46.049
Otras actividades y servicios	253.843
Total	11.291.612

Fuente: INE, 2004

Como se desprende de estas informaciones, cada vez son más las empresas que acuden a asesorías especializadas para que les lleven sus gestiones.

Por otra parte, el hecho de que el tejido empresarial en España esté caracterizado por la pyme (pequeña y mediana empresa) incentiva así mismo la utilización de estos servicios, puesto que es este tipo de empresas el que más requiere de la contratación de profesionales externos por carecer de una estructura organizativa que gestione todos estos temas.

Por último, es preciso destacar que en Andalucía, el sector de los servicios a empresas y otras actividades de servicios, al igual que en el resto del país, se encuentra atomizado (emplean entre 0 y 2 empleados) y supone un 30% aproximadamente del total de establecimientos de todos los sectores de actividad económica de Andalucía, según datos del Instituto de Estadística de Andalucía (IEA) para el año 2005.

2.2. La competencia

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

- **Otras Asesorías laborales:** Empresas similares a la que se describe en este proyecto y que ya cuentan con muchos contactos.
- **Gestorías:** En repetidas ocasiones se confunde el término gestoría con asesoría, pues muchos de los servicios que ofrecen son similares. Sin embargo, la gestoría sólo puede ser llevada a cabo por una persona que posea la condición de gestor administrativo (para lo cual tendrá que cumplir una serie de requisitos), mientras que en las asesorías lo único que se requiere para llevar a cabo las actividades que ofrece son profesionales de la materia.
- **Asesorías no especializadas:** Hay agencias y empresas consultoras que, para incrementar su volumen de negocio y abarcar un mercado más amplio, prestan servicios relacionados con el ámbito laboral. Además de los temas laborales, se ocupan de temas fiscales y contables, entre otros.
- **Profesionales independientes:** Prestan el mismo servicio que una asesoría aunque quizá no con las mismas garantías.

2.3. Clientes

Este tipo de servicio suele ir destinado a toda clase de empresas, si bien son las pymes (pequeñas y medianas empresas) las que más habitualmente hacen uso de este tipo de servicios.

Como se comentará más adelante en las líneas estratégicas, la posibilidad de abarcar en un futuro otros servicios como la gestión de trámites, certificados, etc. hará también que nos dirijamos a los clientes particulares.

Por otra parte, en el caso de que amplie nuestra línea de negocio a la consultoría de recursos humanos, posibilitará la entrada en nuestra cartera de clientes de empresas de mayor tamaño.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Es muy importante ampliar el abanico de actividades y tratar de enfocar el negocio desde el punto de vista que proporcione ingresos durante todo el año.

Podrían seguirse las siguientes líneas estratégicas:

1. **Implantación de un sistema de gestión de calidad.**

Es recomendable que la empresa implante un sistema de calidad de acuerdo con los requisitos de las norma ISO 9001. Esto es muy importante, no sólo por los beneficios que se derivan de la implantación de este sistema, sino también por la garantía que se ofrece a los posibles clientes.

2. **Imagen y prestigio de la asesoría.**

Hay que procurar conseguir que los clientes perciban una buena imagen de la empresa y de su nombre. La mejor forma de diferenciarse de la competencia es ofrecer calidad, cuidar la imagen del negocio y dar un trato personalizado y exquisito a los clientes. También es muy importante crear una imagen corporativa.

3. **Estabilidad de las relaciones.**

El objetivo de la empresa debe ser el de conseguir, no sólo captar a los clientes, sino fidelizarlos. Para ello, es imprescindible convertirse en una asesoría en la que confíen y llegar a un grado de estabilidad tal que derive en una relación contractual duradera.

4. **Ampliar la oferta de servicios.**

Una asesoría de este tipo tiene muchas posibilidades de ampliar su cartera de servicios en un futuro. Entre los servicios que puede ofrecer se encuentran los siguientes: asesoría fiscal, contable, mercantil, jurídica, consultoría empresarial, auditoría contable, etc.

Además, hay que destacar aquí dos puntos:

- Gestoría: el hecho de constituirse como gestoría da la posibilidad de gestionar trámites que sólo puede realizar una persona con la condición de gestor

administrativo. La ventaja es que de esta forma también podríamos llegar a los clientes particulares, puesto que son las gestorías las que se suelen encargar de los trámites de tráfico, certificados, etc.

- Consultoría de RR.HH.: convertirse en una empresa dedicada a la gestión de los recursos humanos también es otra alternativa adecuada para estos casos. De esta forma, las empresas de mayor tamaño podrían requerir de nuestros servicios. Los servicios básicos de una empresa de este tipo son: reclutamiento y selección de personal, definición y ampliación de modelos de competencias, definición de planes de carrera, etc.

5. Información.

Para conseguir una imagen seria y profesional es conveniente contar con un servicio de atención al cliente para resolver sus dudas y conocer sus quejas y las posibles mejoras del negocio.

6. Página Web.

También es importante tener una página Web para que los interesados puedan acceder a información sobre la empresa e, incluso, inscribirse en la base de datos. Además, esto sirve para que los clientes puedan hacer consultas acerca de las gestiones que desean hacer y lo que puede costarles.

7. Profesionales.

Las personas que vayan a trabajar para la empresa deben ser profesionales del trabajo concreto que vayan a realizar. En una empresa como esta uno de los principales valores añadidos está constituido por los recursos humanos. Por ello, deben ser personas cualificadas y la formación continua es un requisito indispensable.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Productos y desarrollo de las actividades

La actuación de la empresa se desarrolla en dos fases:

1. **INFORMACIÓN**

Antes del comienzo de cualquier actividad, contratada por el cliente, la empresa deberá adoptar las medidas necesarias para garantizar que la empresa usuaria esté informada de todos los servicios y condiciones.

2. **SERVICIOS**

Los servicios que puede ofrecer hoy en día una asesoría laboral son muchos.

El proyecto objeto de estudio intenta ser sencillo y centrarse en una línea general. Lo que se pretende es proporcionar un modelo a partir del cual se puedan ampliar y ajustar cuantos aspectos se estimen oportunos. Por ello, en este plan se delimitará la oferta de servicios al ámbito de los temas puramente laborales, dejando otros como el asesoramiento fiscal u organización empresarial (auditoría, consultoría en otros temas, etc.) para un momento posterior.

Algunos de los servicios que puede ofrecer una asesoría laboral como la que se describe en este proyecto son:

- Asesoramiento y gestión laboral de empresas.
- Contratos de trabajo (altas y bajas en el SAE y en la Seguridad Social).
- Tramitaciones de expedientes de invalidez, jubilación, etc.
- Elaboración de nóminas y seguros sociales.
- Presentación del modelo 110 y 190 de retenciones.
- Recibos de salarios.
- Aplazamientos extraordinarios.

- Expedientes de regulación de ocupación.
- Inspecciones de trabajo.
- Auditoría laboral de empresa.
- Calendarios laborales.
- Prórrogas de contratos.
- Estudio y confección de boletines de cotización al Régimen General de la Seguridad Social (TC1, TC2, TC2/I Bonificaciones de las cuotas de la Seguridad Social).
- Estudio y preparación de la documentación necesaria para solicitar la prestación por desempleo.

No hay que olvidar que estos servicios pueden ser ampliados o reducidos según el tamaño y la dimensión que vaya a tener el negocio.

4.2. Precios

Al no haber un límite fijado por ley, cada empresa estipula sus tarifas.

Las tarifas varían en función de los servicios contratados por el cliente y de los recursos necesarios para la gestión de los diferentes servicios que se ofertan. Por ello, no hay un precio estándar. Siempre tendrá que fijarse una tarifa acorde con la competencia.

Normalmente, el precio vendrá dado en función de la periodicidad con que se presta el servicio, es decir, si es un servicio esporádico y puntual tendrá un precio, mientras que si se trata de un servicio constante, lo normal es que se cobre un precio mensual.

4.3. Comunicación

Hay que tener en cuenta que una asesoría depende en gran medida de la utilización de herramientas de comunicación, pues es la principal vía de captación de la clientela. Así pues, atenderemos a los siguientes aspectos:

- Una vía muy eficaz es la de registrar la empresa en los principales directorios de empresas de este sector en Internet así como en las guías de anunciantes de la provincia donde se ubique.
- Otro medio económico y muy efectivo en este sector es la creación de una página Web en la que se publiciten todos los servicios que se ofrecen. Es muy importante porque los clientes pueden ponerse en contacto con la empresa a través de este medio y resolver sus dudas a la vez de pedir información sobre las diferentes gestiones que necesiten llevar a cabo.
- El mailing es otra herramienta de comunicación también muy adecuada para este tipo de empresas.
- También es destacable la confección de tarjetas de visita así como artículos de papelería con el logo de la asesoría.
- Y tampoco se puede olvidar la gran influencia del *boca-boca*, importantísimo en este tipo de empresas a la hora de hacer nuevos contactos. Esto siempre dependerá de que nuestros clientes hayan quedado satisfechos con el servicio prestado.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Uno de los valores añadidos más importante de este tipo de empresas es el equipo humano por el cual está formada. Cualquier empresa dedicada a la consultoría y asesoría no es nada sin un equipo multidisciplinar de profesionales formados en los temas y las normativas relacionadas con la especialidad en la que se centra la empresa, en este caso, en materia laboral, que trabajen de forma conjunta en todos los proyectos y estudios en los que la empresa se embarque.

En principio, una idea de la plantilla inicial podría ser la siguiente (la plantilla es variable, puede ser de otro tamaño, con más o menos profesionales de la misma área, etc.):

- **Gerente:** Que realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además desarrollará las actividades comerciales. Lo recomendable es que sea una persona con conocimientos administrativos y con experiencia y formación acerca de los temas laborales. En este proyecto se supondrá que el emprendedor está familiarizado con estos temas y será el encargado de la gerencia del negocio.
- **Técnico:** Para la creación de una asesoría será necesaria la incorporación a la plantilla de una persona con conocimientos fiscales y/o administrativos y laborales que trabajará en todas las gestiones de la empresa junto con el emprendedor de este proyecto.
- **Administrativo/recepcionista:** Será el encargado de la atención telefónica, la facturación y gestión de cobros, etc.

HORARIOS

Este negocio se regirá por el horario normal de cualquier oficina. Éste comprenderá desde las 9:00 a las 14:00 y de 17:00 a 20:00, aunque éste puede variar según las preferencias de la empresa y las necesidades de los clientes.

5.2. Formación

Es muy importante que la plantilla esté integrada por profesionales debido a la naturaleza del negocio. La formación necesaria va a depender del puesto de trabajo que se trate:

- **Gerente:**

El gerente del negocio debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio y dotes comerciales. Lo recomendable para esta persona es que posea la titulación en Derecho, Relaciones laborales, Graduado social, Economía o Administración y Dirección de Empresas.

El que posea algún master u otro tipo de curso de especialización relacionado con los temas laborales también es otro punto a favor para el emprendedor de este negocio.

- **Técnico:**

Es recomendable para este negocio contar con un licenciado en Derecho o titulado en alguna de las ramas profesionales en administración más un curso de especialización en temas fiscales o laborales. Además se valorará positivamente la experiencia laboral en asesorías de este tipo.

Por otra parte, existen muchos otros cursos que complementan esta formación y que se especializan en áreas más concretas, impartidos tanto por entidades públicas como privadas.

- **Administrativo/Recepcionista:**

La persona encargada de las tareas administrativas deberá tener conocimientos tanto prácticos como teóricos en el desarrollo de sus actividades: Atención al público, desarrollo de tareas administrativas y documentación, etc. Para ello, el perfil más adecuado sería el de una persona con la titulación de formación profesional de la rama administrativa.

No hay que olvidar en este punto la formación continua para el reciclaje de la plantilla.

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

Para este negocio, se recomienda ubicar la oficina en una zona céntrica y bien comunicada, que sea fácil de encontrar por los clientes y, si es posible, sirva de reclamo para clientes potenciales.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

En principio, para iniciar la actividad bastará con una oficina de no más de 50 m². Es conveniente que el local disponga de recepción/ sala de espera y contar con dos despachos. De esta forma, la superficie quedará distribuida de la siguiente forma:

- Un despacho para el gerente.
- Un despacho para el empleado.
- Una recepción.
- Aseos.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, 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 10.440,00 € (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 posible al tiempo que transmitir una imagen moderna y profesional a los clientes. Además, hay que mantener esa imagen y prestigio que se comentó en las líneas estratégicas.

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

- 2 mesas de despacho.
- 3 sillas giratorias.
- 4 sillas de confidente.
- Sillones para la sala de espera.
- Una mesa-mostrador.
- Estanterías y armarios.

El coste por estos elementos puede rondar los 3.683,00 € (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 para el emprendedor, para el empleado y otro para la recepción.

El coste de este equipamiento informático es de unos 4.950,00 € más 792,00 € en concepto de IVA.

6.4. Stock inicial

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de material de oficina: bolígrafos, papel, tinta para impresora, etc.

El coste por estos conceptos se estima en 1.160,00 € (IVA incluido).

6.5. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Gastos de constitución y puesta en marcha
- 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 1.798,00 € (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 1.100,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y, sobre todo, de la ubicación del mismo).

6.6. 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, servicios externos, 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	638,00 €
Suministros	232,00 €
Sueldos	3.400,00 €
S.S. trabajadores	627,00 €
Servicios de profesionales externos	58,00 €
Publicidad	104,40 €
Otros gastos	174,00 €
Total Pagos en un mes	5.233,40 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	15.700,20 €

6.7. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	9.000,00 €	1.440,00 €	10.440,00 €
Mobiliario	3.175,00 €	508,00 €	3.683,00 €
Equipo informático	4.950,00 €	792,00 €	5.742,00 €
Materiales de consumo	1.000,00 €	160,00 €	1.160,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00 €	248,00 €	1.798,00 €
Fianzas	1.100,00 €	0,00 €	1.100,00 €
Fondo de maniobra	15.700,20 €	0,00 €	15.700,20 €
TOTAL	36.475,20 €	3.148,00 €	39.623,20 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Respecto a los márgenes, hay que destacar que van a depender de los distintos servicios que se oferten y del tipo de tarifa que va a aplicar la empresa a sus clientes. Además, como ya se comentó en el apartado de los precios, las tarifas serán diferentes dependiendo de la periodicidad del servicio contratado.

La mayoría de los costes variables que soporta la empresa varían en función de los materiales empleados para cada trabajo: papel, tinta de impresión, etc. así como del combustible necesario para el desplazamiento del personal. Sin embargo, el mayor coste de una asesoría laboral como la analizada en este proyecto va a estar formado por costes fijos, concretamente por el coste de personal.

Según las precisiones anteriores, los costes variables estimados van a oscilar alrededor del 5% de los ingresos de la asesoría laboral. Esto se corresponde con un margen comercial del 95% sobre la facturación anual.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales (sin incluir IVA) es la siguiente:

- **Costes variables:**

Los costes variables se componen básicamente del coste de los materiales utilizados para cada trabajo concreto. También se incluye el gasto en desplazamientos del personal hacia algún sitio determinado o, incluso, la subcontratación de algún servicio auxiliar no previsto. En principio, estos costes se han estimado en un 5% de los ingresos.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 50 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones es de unos 550,00 € 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 (consumo material de oficina, mensajería, etc.). En este tipo de empresas el material de oficina es un gasto importante.

Estos gastos se estiman en unos 200,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos por la contratación del servicio de limpieza. Este gasto se estimará en unos 50,00 € 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. Además se contratará a una persona con conocimientos fiscales y a una persona administrativa que se encargará también de la recepción. Todos estarán contratados a tiempo completo.

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

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
Técnico	1.100,00 €	363,00 € (**)	1.463,00 €
Administrativo	800,00 €	264,00 € (**)	1.064,00 €
TOTAL	3.400,00 €	627,00 €	4.027,00 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los trabajadores en Régimen General contratados a tiempo completo.

▪ **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada anual será de 1.800,00 € por lo que su cuantía mensual será de 150,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	9.000,00 €	10 %	900,00 €
Mobiliario	3.175,00 €	20 %	635,00 €
Equipo informático	4.950,00 €	25 %	1.237,50 €
TOTAL ANUAL			2.772,50 €

(*) 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 este 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	1.550,00 €	33,3 %	516,67 €
TOTAL ANUAL			516,67 €

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 beneficios.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos mensuales:** Estos ingresos vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos mensuales:** 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	6.600,00 €
Suministros	2.400,00 €
Sueldos	40.800,00 €
S.S. trabajadores	7.524,00 €
Servicios externos	600,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otro gastos	1.800,00 €
Amortización del inmovilizado material	2.772,50 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
Total gastos fijos estimados	64.093,17 €
Margen bruto medio sobre ingresos	95%
Umbral de rentabilidad	67.466,49 €

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

Esto supondría una facturación anual de 67.466,49 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.622,21 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	9.000,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario	3.175,00 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	4.950,00 €		
Materiales de consumo	1.000,00 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	1.100,00 €		
Tesorería (*)	15.700,20 €		
IVA soportado	3.148,00 €		
Total activo	39.623,20 €	Total pasivo	39.623,20 €

(*) Se consideran 15.700,20 € 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	60.000,00	75.000,00	90.000,00
Costes variables (Ingresos x 5%)	3.000,00	3.750,00	4.500,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	57.000,00	71.250,00	85.500,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	60.000,00	75.000,00	90.000,00
COSTES VARIABLES	3.000,00	3.750,00	4.500,00
MARGEN BRUTO	57.000,00	71.250,00	85.500,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Suministros, servicios y otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	48.324,00	48.324,00	48.324,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080,00	1.080,00	1.080,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Servicios profesionales externos	600,00	600,00	600,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.772,50	2.772,50	2.772,50
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	64.093,17	64.093,17	64.093,17
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-7.093,17	7.156,83	21.406,83

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de dos trabajadores 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.