

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio**  
**CENTRO DE OCIO PARA MUJERES**

**Sector de Ocio, Cultura y Deporte**

Datos de 2008



**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 un negocio dedicado a la oferta de servicios destinados a la ocupación del ocio y tiempo libre de las mujeres mediante diversas actividades desarrolladas en un centro.

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

Los aspectos más importantes a considerar son:

- **Licencia municipal de funcionamiento:** Para que la concedan es necesaria una certificación de un técnico que acredite que la adaptación del local se ha realizado bajo su dirección y conforme a la normativa. Además, se debe suscribir un seguro de responsabilidad civil que cubra los riesgos de incendio y los daños ocasionados a terceros y que pudiesen producirse durante las actividades de ocio, un plan de revisiones periódicas para los equipos de protección contra incendios y un plan de emergencia. Todo ello con una ficha técnica donde se especifiquen sus características.
- **Licencia de actividades e instalaciones:** Es necesario presentar una hoja en la que se especifiquen las características de las actividades e instalaciones, una relación de los propietarios y vecinos que pudieran verse afectados y una memoria con la descripción de la actividad, del local, de las condiciones de instalación e higiene, etc. Además, deberá adjuntar los planos de situación parcelaria del local y de la distribución del mismo (indicando los accesos, escaleras, alumbrados especiales, etc.) y el presupuesto de las instalaciones y maquinaria necesaria.
- Para poder poner en marcha el negocio, se deberá solicitar la **Licencia de Apertura** a la autoridad competente.

Por otro lado, algunas de las normativas que habrá que observar y tener en cuenta son:

- Ordenanza Municipal de Actividades (Boletín Oficial de la Provincia).
- Decreto 262/1988, de 2 de Agosto, Libro de sugerencias y reclamaciones de la Junta de Andalucía. (BOJA de 17 de Septiembre).
- Decreto 326/2003, de 25 de noviembre, por el que se aprueba el reglamento de protección contra la contaminación acústica (BOJA nº 243/18-12-03)

A parte de esta normativa, al incluirse dentro del centro un espacio para peluquería y estética, habría que tener en cuenta la normativa específica a dicho sector:

- Real Decreto 1002/2002, de 27 de septiembre, por el que se regula la venta y utilización de aparatos de bronceado mediante radiaciones ultravioletas.
- Real Decreto 1599/1997 sobre productos cosméticos.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Se recomienda que el perfil de la persona que vaya a llevar a cabo este proyecto sea el de una persona activa, con un carácter extrovertido, ganas de emprender y con conocimientos del sector. Preferiblemente con espíritu creativo y, si es posible, con conocimientos educativos o psicológicos.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

El crecimiento de la demanda de actividades de ocio y de tiempo libre en España en los últimos años favorece la rentabilidad de este tipo de negocio.

Cada vez se le está dando un mayor valor al ocio y al tiempo libre, debido sobre todo a que las personas disponen de más tiempo para dedicarlo a sí mismos (reducción de jornada laboral, prejubilaciones...). Este mayor número de horas ociosas están justificadas gracias a la revolución industrial, al auge de los avances tecnológicos, unido a la mejora en las condiciones laborales en general, (reducción de la jornada laboral), así como a los avances en la medicina, (aumentando nuestra expectativa de vida), etc. También influye el hecho de que se dispone, en general, de un mayor poder adquisitivo.

Este tiempo ocioso es visto como tiempo de descanso, de relax, de hacer algo diferente de lo que normalmente te ocupa el tiempo de trabajo.

También hay que comentar que la tendencia en los últimos años está cambiando, ya que ahora la gente busca un tipo de ocio en grupo, es decir, actividades donde el divertimento y la cooperación cobran más importancia, sustituyendo a la importancia en la competición que se daba en mayor medida anteriormente.

Por otro lado, hay que destacar que las mujeres amas de casa, junto con los jubilados, constituyen el grupo poblacional que demanda más oferta de ocio a diferencia del resto de mujeres que trabajan, y de los hombres. Es por ello, que este proyecto está dirigido al público femenino.

## 2.2. La competencia

En el sector del ocio y tiempo libre existe una fuerte competencia, ya que es un sector que abarca muchos tipos de negocios. Para estudiarla, habrá que tener en cuenta:

- **Empresas que ofrecen servicios similares:** En el sector existen empresas (tal es el caso de los clubes) que ofrecen diversas actividades para el ocio.
- **Empresas o Administraciones públicas:** Muchas entidades pertenecientes a la administración pública, como puede ser el caso de los ayuntamientos que ofrecen actividades de ocio para ambos géneros. Además, existe una alta oferta de talleres, como los que organizan los centros cívicos o las asociaciones de mujeres, especialmente pensados para el público femenino.
- **Centros comerciales:** Hoy día estos ofrecen como complemento una amplia variedad de actividades de ocio y tiempo libre, cines, bares, peluquerías...
- **Varias empresas de ocio:** Van a ser competencia nuestra todo tipo de empresas que ofrezcan actividades para desarrollar en el tiempo libre, como boleras, cines, balnearios, centros de belleza, gimnasios...

## 2.3. Clientes

El negocio va dirigido a todo tipo de mujeres, de todas las edades. Como hemos comentado anteriormente, la tendencia de los últimos años en lo que se refiere al ocio y tiempo libre es el disfrute grupal, es decir, de grupos de amigas, de familias...

Existen empresas que segmentan en función del tipo de cliente: jóvenes, personas de la tercera edad, personas con alto poder adquisitivo, etc. En este proyecto, el perfil de nuestro cliente está definido entre amplios segmentos de edad y con poder adquisitivo medio y medio-alto.

Así, se ofrecerán diversas actividades de ocio para distintos segmentos de edades. Por ejemplo, las mujeres jóvenes y de mediana edad podrán realizar gimnasia posparto, y para las más maduras podemos ofrecerles bailes de salón.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

La estrategia que debe plantearse para el desarrollo de este negocio se centra en ofrecer una amplia variedad de actividades. Las mujeres tienen que tener la idea de que en el centro de ocio disponen de todo lo necesario para cuidarse tanto física como mentalmente.

Hemos de ofrecer el mayor número de actividades en nuestro centro de ocio para posibilitar que los clientes tengan donde elegir en función de sus aficiones y preferencias. Si es posible, debemos incluir desde actividades lúdicas, deportivas, hasta creativas o culturales.

Esta capacidad de adaptación a las demandas de los clientes sirve para diferenciarnos de la competencia, ya que la mayoría de ellos se centra sólo en un tipo de servicio, por ejemplo belleza o estética, fisioterapia...

Los servicios que se ofrezcan deben realizarse con calidad, es decir, de tal modo que sean de utilidad y cumplan las expectativas de los clientes.

En cuanto a los talleres, debe ofrecerse una diversidad de los mismos, de forma que las mujeres puedan elegir qué les apetece hacer en cada momento según su estado de ánimo. Así, se podrá encontrar desde talleres de cocina hasta talleres integrales donde nuestra clientela podrá trabajar aspectos de su vida personal.

En cuanto al cuidado físico, para diferenciarnos de la competencia directa en este sentido (los gimnasios), se podría disponer de entrenadores personales pensando en aquellas mujeres de mayor edad.

Otra alternativa interesante es la de incorporar la organización de actividades que se practiquen al aire libre, como excursiones, rutas de senderismo...

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

Los servicios que se desarrollarán deberán estar orientados a ofrecer a las mujeres un lugar de encuentro a través de programas culturales, formativos, de ocio y tiempo libre.

La oferta en los inicios puede constar de tres líneas de servicios:

**Centro de belleza:** La oferta de este segmento estará compuesta por servicios de peluquería y servicios complementarios de estética. En cada uno de los ámbitos de trabajo se realizan los servicios más básicos:

- En peluquería: lavado, peinado y marcado, tintes, mechas, permanentes...
- En estética: manicura y pedicura, limpieza de cutis, depilaciones, etc.

Además, se ofrecerán otros servicios muy demandados en la actualidad como son los masajes y los baños de sol.

**Actividad física:** En este segmento se ofrecerán distintas actividades cuyo objetivo es la realización de actividades físicas. Entre ellas podrían incluirse:

- Disciplinas orientales: tales como el yoga, el tai-chi...
- Defensa personal
- Gimnasia posparto

**Talleres:** Dentro de este segmento, se encontrarían distintos tipos según el tipo de actividad que se lleve a cabo:

- De autoestima y crecimiento personal (taller integral para mujeres, de habilidades sociales, de relaciones de pareja, de técnicas de relajación...).
- De cultura general (historia, literatura...).
- De desarrollo físico (bailes de salón, danza del vientre, flamenco...).

## 4.2. Precios

Para una orientación sobre los precios a cobrar por los distintos servicios es interesante observar las actividades que ofrece la competencia y sus precios.

Haciendo un sondeo de los precios medios existentes en el mercado, se observa una gran disparidad puesto que éstos varían en función de las actividades que englobe, a quienes vayan destinadas, los recursos humanos que requiera cada actividad, etc.

Así por ejemplo, el precio en la zona de belleza dependerá de lo que se haga cada mujer (solo peinado 9 €, lavado y peinado 12 €...). En el caso de los talleres, estos pueden variar desde 20 € hasta 60 €. Por último, en el caso de las actividades físicas, los precios variarán en función de la frecuencia de realización, el tipo de actividad...

Se podría ofertar una cuota mensual que incluyera ciertos servicios como peluquería (dos sesiones, por ejemplo), asistencia a determinados talleres y una o dos horas de ejercicio físico.

## 4.3. Comunicación

Para promocionar el negocio pueden usarse diversos medios: prensa, radio, directorios comerciales... Aunque lo más habitual al iniciar la actividad es realizar mailing o buzoneo y crear para ello un folleto con los servicios más atractivos.

No se recomienda una inversión en grandes medios, siendo más efectivos para negocios dedicados a esta actividad, los anuncios en centros comerciales, en fiestas, publicidad en periódicos de la ciudad, reparto de folletos en zonas residenciales, etc.

La publicidad de las actividades debe estar presente en lugares de tiempo libre como parques infantiles, centros deportivos, etc.



Un medio económico y muy efectivo en este sector es Internet. Se recomienda crear una página Web, en la que se introduzcan todas las actividades y servicios que se ofrecen, los calendarios de las actividades y talleres organizados, ofertas, etc.

Por último, es importante señalar que en este sector la preocupación se dirige, tanto a la captación, como a la fidelización de la clientela ya existente, por lo que la calidad del servicio, y en mayor medida el trato al cliente, es lo más relevante y a lo que se concede mayor importancia. De este modo, el "boca a boca" se convierte en el mejor medio de comunicación y captación de clientes. Por ello, es importante que los clientes salgan satisfechos con los servicios recibidos y los recomienden a otras personas.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

La estructura organizativa de un centro de ocio como el que se describe en este proyecto puede dividirse en dos tipos de puestos: en primer lugar, aquellos de tipo administrativo y de gestión del negocio y, en segundo lugar, aquellos necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades.

Se ha considerado que, en un principio, las tareas administrativas y de gestión del negocio sean llevadas a cabo por el propio emprendedor, que contratará al personal necesario para la recepción y para el desarrollo de las actividades y servicios que se ofrecen.

Lo más oportuno para el inicio es el contrato de personal por horas para la realización de servicios concretos. Cuando el negocio se vaya consolidando, se irá contratando personal fijo, siempre que exista un volumen de trabajo que lo justifique.

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

- **Dirección técnica/Coordinador**

Para este puesto no se requiere tener una formación específica, pero sí es imprescindible tener conocimientos de gestión de un negocio.

La tarea más importante que deberá llevar a cabo es la captación de nuevos clientes, ya que es una actividad fundamental para este tipo de negocio y a la que hay que prestarle una especial dedicación. Además, el coordinador o gerente será responsable de, entre otras, las siguientes funciones o tareas:

- Dinamización del equipo de monitores.
- Programar a corto, medio y largo plazo y gestionar todas las actividades que se puedan celebrar en el centro.

- Velar por el cumplimiento de la normativa de seguridad aplicable al desarrollo de cada actividad.

**El emprendedor será quien ocupe este puesto.**

- **Monitores de talleres**

Los monitores son los responsables de informar, asesorar y acompañar a las personas usuarias que practiquen las actividades o participen en los talleres a los que se refieren los apartados anteriores. Así mismo, son responsables de mantener en condiciones de uso adecuado los equipos y el material empleados.

Si en algún momento se llegan a realizar actividades al aire libre como excursiones o rutas de senderismo, la empresa deberá poner al frente de éstas a monitores que posean alguna de las titulaciones establecidas en la legislación vigente, siendo responsables de su formación permanente. En todo caso estos monitores deberán estar en posesión de un título de socorrista o de primeros auxilios.

El número de monitores necesario dependerá del número y del tipo de actividades o talleres que vayan a desarrollarse. Es por ello, que **se contratarán por horas según los talleres que se organicen. Su coste salarial irá incluido en los costes variables.**

La estabilidad de los monitores en la empresa es fundamental para poder llevar a cabo un proyecto en el sector del ocio y tiempo libre de manera coherente.

- **Monitores para las actividades físicas**

Se deberá contar con distintos monitores titulados. Es muy habitual en esta actividad la práctica de dos fórmulas diferentes de contratación con los monitores: alquilar las instalaciones a estos para que impartan sus disciplinas o negociar un porcentaje de lo recogido. Sin embargo en nuestro caso, **vamos a contratar a dos monitores que integrarán nuestra plantilla.** Ambos estarán a tiempo parcial.

- **Peluquero/a**

Su función consiste en realizar trabajos de cuidado del cabello. Las categorías que se distinguen en este perfil son la de Oficial de Peluquería, a quien corresponde la realización de trabajos técnicos (cortes, tintes...), y la de Ayudante o Auxiliar de Peluquería, que realiza labores que no precisan técnica específica (lavar, peinar, recoger, etc.). Para nuestro negocio, **contaremos con dos oficiales de peluquería** a tiempo completo.

- **Esteticista**

Sus labores engloban los cuidados corporales (tratamientos de belleza, maquillaje, depilación y otras clases de cuidado para mejorar la apariencia personal). Se distinguen dos categorías profesionales, Oficial y Ayudante o Auxiliar, diferenciadas según las labores que realicen y la experiencia que posean en el desempeño de la profesión. **Un oficial de estética será quien asuma estas tareas** contratado a tiempo completo.

- **Recepcionista**

Deberá haber una persona que se encargue de la recepción. Esta tarea implica: creación y mantenimiento de la base de datos de las clientas, control de acceso, atención al cliente e información. Además, deberá asumir determinadas tareas administrativas (contabilidad básica, gestión de clientes, caja y bancos, etc.), las más complejas (laboral, fiscal y contabilidad) serán realizadas a través de asesoramiento externo. Contrataremos a **un recepcionista a tiempo completo**.

- **Personal de limpieza**

Para las tareas de limpieza se puede contratar a personal directamente o bien **a través de una contrata**. La segunda opción es la más recomendable, dado que nos garantiza que no se va a interrumpir por vacaciones o enfermedad.

En conclusión, nuestra plantilla quedará conformada por el emprendedor, dos monitores de actividades físicas, un recepcionista, dos oficiales de peluquería y un

oficial de estética. Los monitores de los talleres se contratarán por horas según el taller que se organice y el servicio de limpieza lo subcontrataremos.

## HORARIOS

Los horarios comprenderán dos turnos: mañana y tarde. Además, una opción recomendable sería la de abrir los sábados (aunque solo sea en horario de mañana).

## 5.2. Formación

La formación requerida depende de las tareas a desarrollar:

Gestión del negocio (Emprendedor): Deberá tener conocimientos sobre los siguientes temas:

- Organización y gestión de servicios.
- Política de precios, estudios de costes, marketing social y publicidad.
- Informática de gestión y manejo del software para servicios.

Sería recomendable que tuviera algún título relacionado con las relaciones sociales o la educación, la animación sociocultural, aunque no es indispensable. Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa (contabilidad, gestión de nóminas, etc.).

Recepción: Consiste en recibir a los visitantes y/o clientes, dándoles información, atender a las llamadas telefónicas, proporcionar y explicar los folletos divulgativos de las actividades y servicios ofertados, y conducir a los clientes por las instalaciones. En algún caso, llegan a asumir tareas administrativas básicas. El perfil profesional se corresponde con personas que hayan cursado Formación Ocupacional en Administración y también FP Administrativo. Por las labores a desarrollar, de continua relación personal, se suele contratar a personas jóvenes, dinámicas y con habilidad para las relaciones sociales.

Centro de belleza: Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector. Actualmente se pueden realizar estos estudios en: centros de formación profesional, formación profesional ocupacional, academias y centros de peluquería y estética. La normativa que debe cumplir esta formación se encuentra en el Real Decreto 332/1997, de 7 de marzo, por el que se establece el *certificado de profesionalidad de la ocupación peluquero*.

Talleres: Se precisan monitores titulados de tiempo libre, Magisterio o Pedagogía con conocimientos de:

- Psicología
- Actividades de ocio y tiempo libre con adultos.

Actividades físicas: los monitores se examinarán en una academia privada o realizará diferentes cursos (nutrición, mantenimiento, etc.) en distintas federaciones.

La empresa debe interesarse y responsabilizarse de la formación continua de los monitores. Es muy importante que haya un reciclaje continuo del personal para conocer nuevas actividades y talleres que puedan demandarse.

## 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

La ubicación del local no presenta grandes requisitos, aunque sí es importante que esté ubicado en un lugar lo más céntrico posible o bien situado para que se pueda acceder con facilidad a través de diferentes medios de transporte.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Las instalaciones necesarias para poner en funcionamiento una empresa como ésta, un centro de ocio, deben tener los espacios destinados a las diferentes actividades bien diferenciados, ya que así facilitamos su organización y gestión. Es muy importante también la eliminación de todas las barreras arquitectónicas.

La superficie mínima recomendada es de unos 180 m<sup>2</sup> donde se engloban los siguientes espacios:

- **Pequeña recepción:** de 10 m<sup>2</sup> en la que se ubicará el puesto del recepcionista y el mobiliario para una pequeña sala de espera.
- **Oficina** de unos 15 m<sup>2</sup>, donde se centralizan las funciones administrativas, comerciales y que funciona como base de operaciones donde se reciben las demandas de servicios y se atiende a los clientes.
- **Aulas:** Dos aulas, una para desarrollar las actividades físicas y la otra para los distintos talleres. La primera sería de 40 m<sup>2</sup> y la segunda de 25 m<sup>2</sup>.

- **Centro de belleza:** Podría a su vez dividirse en tres zonas: zona de peluquería (35 m<sup>2</sup>), cabina de estética (15 m<sup>2</sup>) y un pequeño almacén (10 m<sup>2</sup>).
- **Pequeño almacén:** para guardar el material necesario para los talleres (10m<sup>2</sup>).
- **Vestuario/aseo:** con una superficie aproximada de 20 m<sup>2</sup>.

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente.

Todos los aspectos anteriormente señalados son fundamentales a la hora de adecuar el local, ya que en las instalaciones elementos como la música, el color dominante o la disposición de la luz son tan importantes como el servicio que realizan, contribuyendo a dar una imagen de profesionalidad y calidad.

#### 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 27.840,00 € (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 si el local ya ha sido acondicionado previamente.



## 6.2. Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a 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 mobiliario necesario estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Recepción: Mesa de recepción, sillas y mesa de espera.
- Oficina: Mesa, cajoneras, sillón de dirección y mueble.
- Aulas: Sillas, mesas, pizarras, corchos, pecheros y estanterías.
- Sala de belleza: tocadores, espejos, sillones y reposapiés, armarios y estanterías para el almacén, mobiliario y decoración para la sala de estética y mesa y sillas para la zona de espera.
- Vestuario: mobiliario propio de las duchas y el vestuario.
- Almacén: Estanterías.

El coste por estos elementos se estima en 13.108,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico.

## 6.3. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo, compuesto por ordenador, impresora, fax, escáner y conexión a Internet para la oficina y un TPV con impresión de tickets y cajón portamonedas para el salón de belleza.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 4.408,00 € (IVA incluido).

## 6.4. Equipamiento

Hay que dotar a las distintas zonas en las que se divide el centro (zona de belleza – máquina de rayos uva, aparatos de cera-, taquillas y bancos vestuarios...) del equipamiento básico correspondiente. Todo ello supondría un coste aproximando de 13.740,10 (IVA incluido).

## 6.5. Utensilios y materiales para la realización las actividades

Es necesario adquirir una serie de materiales que permitan el desarrollo de las actividades en aquellas que lo requieran.

Así, para el caso del salón de belleza necesitaríamos elementos fundamentales como: Batas, peinadores, guantes, gorros, capas, toallas, espejos de mano, peines, cepillos, rulos, redecillas... El coste de estos materiales podría rondar los 788,80 € (IVA incluido).

Además de este material, en función de las necesidades para cada actividad, se adquirirán todos aquellos materiales de consumo necesarios para el desarrollo de la actividad concreta (cuadernos, agujas de coser, lápices...). De estos materiales no será necesario hacer una primera compra en el momento inicial, sino que se irán realizando una vez que se demande la actividad.

## 6.6. Stock inicial.

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de material de oficina: bolígrafos, papel, tinta para impresora, etc. Además, habrá que realizar una primera compra de productos de peluquería y estética (champú, cremas para el pelo, maquillajes, etc.). Así, el coste de este primero stock ascendería a 2.115,81 €.

## 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 2.320,00 € (IVA incluido). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro, pues dependerá del coste del proyecto técnico, entre otros. 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 5.400,00 € (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	3.132,00 €
Suministros	174,00 €
Sueldos	6.570,00 €
S.S. trabajadores	1.650,00 €
Asesoría	261,00 €
Publicidad	116,00 €
Otros gastos	174,00 €
Total Pagos en un mes	12.077,00 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>36.231,00 €</b>

## 6.9. 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	24.000,00 €	3.840,00 €	27.840,00 €
Mobiliario	11.300,00 €	1.808,00 €	13.108,00 €
Equipo informático	3.800,00 €	608,00 €	4.408,00 €
Equipamiento	11.844,91 €	1.895,19 €	13.740,10 €
Utensilios y materiales	680,00 €	108,80 €	788,80 €
Stock inicial	1.823,97 €	291,84 €	2.115,81 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	5.400,00 €	0,00 €	5.400,00 €
Fondo de maniobra	36.231,00 €	0,00 €	36.231,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>97.079,88 €</b>	<b>8.871,83 €</b>	<b>105.951,71 €</b>

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

### 7.1. Márgenes

Para estudiar los márgenes, se ha realizado un sondeo sobre los precios existentes en el mercado. Hay que señalar que existe una gran variedad de precios en función de los servicios que presta. Cada uno de los servicios va a tener una cuenta de ingresos y gastos diferente. Así, los ingresos estarán integrados por el salón de belleza, los talleres que se realicen y las diferentes actividades físicas.

El margen bruto medio sobre los ingresos para el centro de belleza es de aproximadamente un 92% (equivalente a un coste variable del 8% sobre ingresos).

En cuanto a los servicios de talleres suponen un margen bruto sobre ingresos menor ya que los gastos variables son más importantes debido al coste de personal de los monitores (que, en este caso es variable) y al consumo de materiales. El margen será de un 40% (equivalente a un coste variable del 60% sobre los ingresos del mes).

Por último, el caso de las actividades físicas que se ofrecen, éstas tendrán un margen bruto de 82,5% aproximadamente, equivalente a un consumo de un 17,5%.

Para realizar este estudio hemos considerado que los ingresos estarán formados en un 40% por los servicios de belleza, un 30% por los diferentes talleres y el resto (otro 30%) por las actividades físicas. Por lo tanto, el margen medio global será del modo siguiente:

DETERMINACIÓN MARGEN MEDIO	REPARTO VENTAS	MARGEN	MARGEN TOTAL
Salón de belleza	40%	92%	36,8%
Talleres	30%	40%	12%
Actividades físicas	30%	82,5%	24,75%
<b>MARGEN MEDIO BRUTO S/</b>			<b>73,55%</b>

## 7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

Los costes variables estarán formados por los costes directos de los juegos y talleres (monitores, consumo de material fungible, etc.). Se estiman en un 26,45% del volumen de los ingresos del mes (equivalente al margen bruto sobre los ingresos del 73,55%).

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 180 m<sup>2</sup>. El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 2.700,00 € 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 100,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y los de limpieza. Estos gastos serán de unos 225,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal lo va a comprender el sueldo del empresario en categoría de autónomo, un recepcionista, dos monitores para las actividades físicas y dos

oficiales de peluquería y una esteticista para el salón de belleza. Todos ellos estarán contratados a tiempo completo.

En cuanto al coste salarial de los monitores de los talleres contratados se encuentran comprendidos dentro de los costes variables ya que en función del taller que se oferte se contratará a un profesional u otro.

En el caso del recepcionista y del personal contratado para la zona de belleza, éste será a jornada completa. Sin embargo, los monitores para las actividades físicas serán contratados en jornada parcial (de ahí que su salario sea inferior).

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.570,00 €	0,00 €(*)	1.570 €
Recepcionista	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
Oficiales de peluquería	2.000,00 €	660,00 € (**)	2.660,00 €
Esteticista	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
Monitores	1.000,00 €	330,00 € (***)	1.330,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>6.570,00 €</b>	<b>1.650,00 €</b>	<b>6.890,00 €</b>

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

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

(\*\*\*) Seguridad Social a cargo de la empresa por los empleados en Régimen General contratados a tiempo parcial.

#### ▪ 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 € anuales 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 (*)	24.000,00 €	10 %	2.400,00 €
Mobiliario	11.300,00 €	20 %	2.260,00 €
Equipamiento	11.844,91 €	20 %	2.368,98 €
Utensilios	680,00 €	20 %	136,00 €
Equipo informático	3.800,00 €	25 %	950,00 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>8.114,98 €</b>

(\*) 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	2.000,00 €	33,3 %	666,67 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>666,67 €</b>



### 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:** Vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** Estarán compuestos por el consumo y los costes variables (se ha supuesto un consumo del 26,45% 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	32.400,00 €
Suministros	1.800,00 €
Sueldos	98.640,00 €
Servicios externos	2.700,00 €
Publicidad	1.200,00 €
Otro gastos	1.800,00 €
Amortización del inmovilizado material	8.114,98 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>147.321,65 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ingresos</b>	<b>73,55%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>200.301,36 €</b>

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

Esto supondría una facturación anual de 200.301,36 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 16.691,78 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

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	24.000,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario	11.800,00 €	Fondos Ajenos	FA
Utensilios y productos	680,00 €		
Equipo informático	3.800,00 €		
Equipamiento	11.844,91 €		
Stock inicial	1.823,97 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Fianzas	6.000,00 €		
Tesorería (*)	36.231,00 €		
IVA soportado	8.871,82 €		
<b>Total activo</b>	<b>105.951,71 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>105.951,71 €</b>

(\*) Se consideran 36.231,00 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	180.000,00	210.000,00	240.000,00
<b>Costes variables</b> (Ingresos x 26,45%)	47.610,00	55.545,00	63.480,00
<b>Margen bruto (Ingr. – Costes variables)</b>	<b>179.952,40</b>	<b>154.455,00</b>	<b>176.520,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	180.000,00	210.000,00	240.000,00
COSTES VARIABLES (1)	47.610,00	55.545,00	63.480,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>179.952,40</b>	<b>154.455,00</b>	<b>176.520,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
<b>GASTOS DE EXPLOTACIÓN</b>			
Alquiler	32.400,00	32.400,00	32.400,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
<b>GASTOS DE PERSONAL (2)</b>			
Salarios + S.S.	98.640,00	98.640,00	98.640,00
<b>GASTOS COMERCIALES</b>			
Publicidad, promociones y campañas	1.200,00	1.200,00	1.200,00
<b>GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS</b>			
Servicios externos	2.700,00	2.700,00	2.700,00
<b>AMORTIZACIONES</b>			
Amortización del Inmovilizado	8.114,98	8.114,98	8.114,98
<b>GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS</b>			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>147.321,65 €</b>	<b>147.321,65 €</b>	<b>147.321,65 €</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-14.931,65 €</b>	<b>7.133,35 €</b>	<b>29.198,35 €</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio, el sueldo de cuatro trabajadores contratados a tiempo completo y el sueldo de dos trabajadores contratados a tiempo parcial, 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.