

300 planes de negocio

**Plan de negocio
CENTRO MULTICULTURAL**

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 la creación de un centro cultural en el que se van a organizar eventos mensuales dedicados a las diferentes culturas del mundo. Estos eventos incluyen exposiciones, música, bailes, comidas, libros, venta de productos típicos, etc. del país de origen.

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

Para este negocio en concreto, no hay ninguna normativa específica a seguir. En cualquier caso, se seguirá la normativa vigente relativa a la actividad cultural que se realice, garantizando en todo momento la seguridad a lo largo de su desempeño.

Por otra parte, estaremos pendientes a cualquier permiso o licencia que se nos solicite desde el ayuntamiento (licencia de apertura, licencia de actividades).

Por último, atenderemos a la Ley antitabaco que regula este hábito, contenida en la Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil se corresponde normalmente con un titulado en Humanidades o Turismo, y si es posible que posea algún curso de postgrado o master en cultura mundial. En cualquier caso, debe de ser una persona amante del mundo de la cultura, con capacidad para organizar eventos y habilidades sociales.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

En la actualidad el nivel educativo y cultural de los españoles es significativamente mayor que hace tan solo unos años. La mejora del nivel de vida y el aumento del tiempo de ocio han hecho que se produzca un incremento de la demanda de cultura en España.

Al mismo tiempo, desde las autoridades públicas, españolas o europeas, se están promoviendo acciones vinculadas con la protección y gestión de los recursos culturales, que contribuyen a reforzar la importancia del patrimonio como factor de desarrollo socioeconómico.

Así pues, la actuación del sector público ha sido determinante para dar cobertura a las necesidades de cultura y ocio de los ciudadanos. En los últimos años, tener un departamento dedicado a la gestión cultural se ha convertido en un área imprescindible para los gobiernos municipales.

Dado este auge y debido a la existencia de multitud de talleres culturales tradicionales similares entre sí, creemos que sería una buena oportunidad de negocio crear este tipo de eventos culturales tratando de cubrir nuevas necesidades de la sociedad en general.

2.2. La competencia

Este negocio, al ser un proyecto innovador, no tiene competencia directa, es decir, no existe actualmente ningún negocio que realice las mismas actividades. Por ello, la competencia que se va a encontrar va a ser indirecta. Entre ella se encuentran:

- 1. Talleres culturales organizados por los distritos y ayuntamientos.** Suelen tener la duración de un curso escolar y están organizados por los distintos distritos municipales. El pago de una matrícula a primeros de curso otorga el derecho a asistir al taller durante todo el año.

2. **Asociaciones.** Cualquier tipo de asociación con dimensión cultural, ya sean asociaciones de vecinos, de padres, clubes sociales, de mayores, etc. organizan actividades culturales de forma eventual y con carácter gratuito o a bajo precio. El tipo de personas asistentes es muy variado y no homogéneo, es decir, se mezclan personas de varias edades en la realización de la actividad.
3. **Academias o centros privados.** Suelen estar centrados en un tema concreto (música, baile, manualidades, inglés, etc.). Pueden dirigirse sólo a un segmento de la población o a varios de ellos.
4. **Cine, teatro, danza, museos, conciertos, etc.** Ya que son otras actividades culturales por las que los clientes del centro cultural se pueden decantar en su tiempo libre.

2.3. Clientes

El centro cultural puede ofrecerse a una multitud de clientes distintos.

- **Niños y jóvenes:** Es un segmento con muchas posibilidades. Introducir a los niños/adolescentes en el mundo de la cultura puede resultar muy complicado, por ello se debe de tratar que las actividades que se organicen en el centro cultural sea para ellos un entretenimiento. Además, de esta forma se dan a conocer las diferentes culturas que existen en el mundo entre el público infantil.
- **Adultos:** Estas personas son las que acuden en su mayoría a festivales y espectáculos culturales y, por tanto, se considera como público objetivo.
- **Tercera edad:** Será el principal público objetivo al que dirijamos las actividades en horario de mañana como son las exposiciones de libros, artesanía, etc.
- **Establecimientos de libros, artesanía, productos típicos, etc.:** Se les va a alquilar los stands para que puedan vender y promocionar sus productos.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

El número de personas interesadas en los eventos culturales va en aumento, por ello este negocio al ser innovador va a tratar de llegar al máximo público posible realizando actividades relacionadas con la cultura mundial, es decir, se van a establecer exposiciones de cada país, stands que vendan la artesanía y productos típicos, espectáculos de música y danza, etc. Las estrategias recomendadas para la gestión del negocio son:

1. **Precio especial para grupos.** Se puede establecer un precio especial para grupos de tal manera que salga más económica la entrada al evento.
2. **Acuerdos con colegios, centro para mayores y minusválidos.** Se trata de organizar excursiones al centro, consiguiendo así un doble objetivo: fomento cultural y llegar a un mayor público.
3. **Acuerdos con establecimientos que vendan productos y artesanía típica del país objeto del evento.** De esta manera se puede obtener un ingreso extra ya que al participar en el evento se está ayudando a estos establecimientos a promocionarse.
4. **Colaboración con el ayuntamiento** en la organización de determinadas exposiciones, espectáculos, etc.
5. **Buscar apoyo de patrocinadores.** Cada día son más las empresas que realizan o ponen en marcha proyectos sociales debido a la demanda social que hay. Por ello, son varias las instituciones, normalmente de carácter privado, las que apoyan a este tipo de actividades mediante el patrocinio, ya sea con dinero o en especie. Podemos buscar este apoyo en nuestro entorno más cercano como son las peñas culturales, las cajas de ahorros o empresas pequeñas presentes en el barrio (cafeterías, supermercados, talleres de reparación, zapaterías, etc.).
6. **Búsqueda de subvenciones y/o ayudas.** Debemos estar pendientes de cualquier tipo de ayuda a la que podamos optar.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

La actividad principal del centro cultural es la organización de eventos multiculturales desde una perspectiva lúdica. Se trata de enseñar a las personas las costumbres y culturas de todas las regiones del mundo a través de las siguientes actividades:

- Exposiciones de arte
- Venta de libros, artesanía y productos típicos
- Talleres de danza
- Espectáculos de música y danza
- Degustaciones de productos
- Catering que organice cenas con platos típicos, etc.
- Todas estas actividades estarán relacionadas con el país objeto del evento.

Las exposiciones de arte, los stands de libros, artesanía y productos típicos, talleres de danza y degustaciones de productos se establecerían toda la semana; siendo los espectáculos de música y danza y el catering los fines de semana que es cuando se espera una mayor afluencia de público.

4.2. Precios

Al ser un negocio innovador y no tener una competencia directa no va a existir una competencia en precios. Aún así, habrá que establecer un precio asequible de manera que las personas se animen a entrar y participen en las diversas actividades que ofrece el centro.

El precio de la entrada va a variar según el día de la semana y de la inclusión de la cena del catering.

A continuación, hemos establecido un precio orientativo por persona:

- De lunes a jueves: 10 €/persona
- Viernes, sábados y domingos con cena: 30 €/persona
- Viernes, sábados y domingos sin cena: 20 €/persona

A parte, como precio de alquiler de los stands, se pueden obtener 200 euros mensuales por cada uno.

4.3. Comunicación

Para este negocio se debe realizar un buen plan de comunicación tratando de llegar al máximo público posible. Este plan tiene que comprender las siguientes actuaciones:

- o Buzoneo/Mailing: Una de las actividades más comunes para darse a conocer entre la población.
- o Reparto de dípticos: Como complemento a la acción anterior, se pueden repartir folletos publicitarios en la puerta de colegios, centros comerciales, centro ciudad, centros de mayores, etc.
- o Publicidad en prensa: En el periódico local de la población. También sería bueno insertar el mismo anuncio en diarios locales de difusión gratuita.
- o Publicidad en radio local: Es una vía rápida y barata de llegar a un mayor público.
- o Cartelería: Se pueden pegar carteles en las inmediaciones de colegios, centros comerciales, etc.
- o 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

Este negocio requiere un horario de trabajo muy amplio de lunes a domingo, por ello deberán operar un número de personas suficiente que permita la realización de turnos, de modo que puedan tomar su día de descanso. Por tanto, para su funcionamiento normal necesita tres personas a tiempo completo.

- ❖ **Emprendedor:** Se encargará de toda la gestión del negocio, de la captación de clientes o patrocinadores y de la parte comercial. Esta persona estará en el Régimen de la Seguridad Social como autónomo.
- ❖ **Dos recepcionistas:** Se encargarán de la atención al público, del control de acceso, venta de entradas y atención telefónica. Así como de la gestión de cobros, facturación, etc. Por la naturaleza del puesto deben valorarse las habilidades sociales de la persona que lo ocupe.

HORARIOS

El centro abrirá de lunes a domingo. El horario de apertura será de 12 a 21 de lunes a jueves, de 12 a 24 los viernes y sábados, y de 11 a 23 los domingos. El horario de trabajo de las recepcionistas será inferior al horario de apertura del centro.

5.2. Formación

La formación necesaria depende del puesto de trabajo que se trate:

- **Emprendedor/Gerente:** el gerente del negocio debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio, dotes comerciales y de negociación. Además sería muy recomendable que fuese Licenciado en Humanidades o Turismo.
- **Recepcionistas:** el perfil se corresponde con personas que hayan cursado la titulación de FP administrativo. Por las labores de continua relación personal, se contratará a personas jóvenes, dinámicas y con habilidades sociales.

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 se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

Este local se puede ubicar en zonas de mucho tránsito o de alta concentración poblacional si se encuentra un local acorde con el tamaño necesario. También podemos situarlo en un polígono a las afueras de la ciudad, siempre tratando que se encuentre bien comunicado mediante autobús o metro. En este caso, suponemos que el local se encontrará dentro de la ciudad ya que, aun siendo la inversión muy superior, es necesario que un negocio de este tipo sea de fácil acceso para nuestros clientes potenciales.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este proyecto se considera adecuado un local de unos 350 m². La distribución del mismo será la siguiente:

- Despacho de 10 m².
- Sala de exposición de 50 m².
- Zona de entrada o hall de 5 m².
- Zona donde se encontrarán los comercios, escenario, etc. de 240 m².
- Pequeña cocina de 15 m².
- Aseos de 30 m².

Este local deberá cumplir una serie de características que están establecidas en las distintas regulaciones autonómicas. Las principales acciones que se deben de llevar a cabo son:

- **Insonorización:** Será necesario instalar falsos techos, paredes y suelos rellenos de materiales especiales que absorban y minimicen los ruidos, y sonómetros o limitadores del nivel de ruido. Se puede exigir la instalación de una doble puerta de entrada y ventanas con aislantes y puente térmico.
- **Medidas contra incendios:** En función de las dimensiones del local y de su aforo, puede ser necesario que disponga de una salida de emergencia. Normalmente ningún recorrido de evacuación rebasará los 25 metros. También se puede exigir que el local disponga de otras instalaciones como extintores, boca de incendio, sistema de detección y alarma, rociadores automáticos de agua, alumbrado de emergencia, etc.
- **Acceso de minusválidos:** Se cuidará que el local no presente barreras arquitectónicas que dificulten el acceso a minusválidos.
- **Aseos:** Los aseos deberán ser grandes para poder atender al público que va a estar en el centro cultural.
- **Botiquín de primeros auxilios:** Siempre que el local exceda de 100 asistentes, se dispondrá de un botiquín convenientemente dotado para prestar los primeros auxilios en caso de accidente o enfermedad repentina.
- **Espacios reservados:** Debe haber una pequeña oficina donde hacer caja y llevar la contabilidad.
- **Iluminación:** Natural y artificial, según Reglamento de luminotecnía vigente.
- **Ventilación:** Lo más indicado es la ventilación normal con temperatura ambiente adecuada (en torno a los 25 - 30° C) y extractores de vapor y humo. Será necesario instalar aire acondicionado y calefacción.

- **Dispondrán en todo momento de agua corriente potable** en cantidad suficiente para la manipulación y preparación de los productos y para la limpieza y lavado del local.
- **Los pavimentos** de la cocina y almacén serán impermeables, resistentes, lavables e ignífugos, dotándoles de los sistemas de desagües precisos.
- **Las paredes y los techos** se construirán con materiales que permitan su conservación en perfectas condiciones de limpieza, blanqueado o pintura.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local internamente para que éste se encuentre en condiciones idóneas para el desarrollo de la actividad. Habrá que considerar aspectos tales como:
 - Aseos para los clientes.
 - Instalación de potencia eléctrica.
 - Instalación eléctrica para la iluminación general.
 - Instalación de agua, alimentación y desagües.
 - Instalación de aire acondicionado.

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.

El conjunto de estos conceptos puede rondar los 82.250,00 € más IVA, 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 en la distribución del mobiliario reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la apariencia que queremos para el negocio.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se citan a continuación:

- Mesas y sillas.
- Stands modulares.
- Vitrinas.
- Mostradores.
- Barra.
- Escenario.
- Mesa despacho.
- Sillas giratorias.
- Sillones de confidente.
- Armario.
- Estanterías

El coste por estos elementos puede rondar los 14.370,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

6.3. Equipamiento

Este equipamiento estará formado por los distintos elementos que permitan la manipulación de los productos y su correcta conservación así como la limpieza de los distintos materiales empleados en el desarrollo de las actividades.

Incluye:

- **Maquinaria para la preparación de productos:** microondas y mesa de trabajo.
- **Maquinaria para la conservación y el mantenimiento:** frigorífico.
- **Otra maquinaria:** fregadero, lavavajillas.

No incluimos maquinaria de cocción ni horno convencional puesto que la preparación de la comida se encargará a una empresa de catering. En la cocina dispondremos de los elementos básicos para la conservación de algunos productos y el servicio de los platos a las mesas.

El coste del equipamiento básico necesario para este negocio se muestra a continuación:

| DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS | CUANTÍA | IVA | TOTAL CON IVA |
|------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| AIRE ACONDICIONADO | 6.000,00 € | 960,00 € | 6.960,00 € |
| FREGADERO | 270,00 € | 43,20 € | 313,20 € |
| FRIGORÍFICO | 2.400,00 € | 384,00 € | 2.784,00 € |
| MICROONDAS | 600,00 € | 96,00 € | 696,00 € |
| LAVAVAJILLAS INDUSTRIAL | 1.760,00 € | 281,60 € | 2.014,60 € |
| MESA DE TRABAJO | 600,00 € | 96,00 € | 696,00 € |
| TOTAL | 11.630,00 € | 1.860,80 € | 13.490,80 € |

6.4. Utensilios y otros materiales.

Incluye la compra de utensilios como:

- Utensilios de cocina.
- Vajilla, cubertería, cristalería.
- Bandejas.
- Cestillos para pan.
- Sacacorchos, abrebotellas.
- Ceniceros, servilleteros...

El coste estimado de estos elementos es de 3.500,00 € (IVA incluido). Aquí hay que tener en consideración que parte de estos elementos puede ser cedido por los proveedores con la compra de artículos (servilleteros, ceniceros, vasos...).

6.5. Equipamiento informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo con impresora, fax y conexión a Internet para el emprendedor y TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y factura para la recepcionista.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 3.800,00 más 608,00 € en concepto de IVA.

6.6. Adquisición del stock inicial

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

El coste por estos conceptos se estima en 580,00 € (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

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 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, entre otros aspectos. 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 10.500,00 € (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 | 6.090,00 € |
| Suministros | 348,00 € |
| Sueldos | 3.370,00 € |
| S.S. a cargo de la empresa | 594,00 € |
| Servicios externos | 377,00 € |
| Publicidad | 174,00 € |
| Otros gastos | 290,00 € |
| Total Pagos en un mes | 11.243,00 € |
| Meses a cubrir con F. Maniobra | 3 |
| FM 3 meses (APROX) | 33.729,00 € |

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 | 82.250,00 € | 13.160,00 € | 95.410,00 € |
| Mobiliario y decoración | 12.387,93 € | 1.982,07 € | 14.370,00 € |
| Equipo informático | 3.800,00 € | 608,00 € | 4.408,00 € |
| Equipamiento | 11.630,00 € | 1.860,80 € | 13.490,80 € |
| Stock inicial | 500,00 € | 80,00 € | 580,00 € |
| Utensilios | 3.017,24 € | 482,76 € | 3.500,00 € |
| Gastos de constitución y puesta en marcha | 2.000,00 € | 320,00 € | 2.320,00 € |
| Fianzas | 10.500,00 € | 0,00 € | 10.500,00 € |
| Fondo de maniobra | 33.729,00 € | 0,00 € | 33.729,00 € |
| TOTAL | 159.814,17 € | 18.493,63 € | 178.307,80 € |

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Los ingresos estarán integrados por la venta de entradas y el alquiler de los stands.

El margen bruto medio sobre los ingresos del alquiler de los stands es del 100 %, ya que no van a suponer costes variables.

En cuanto a los ingresos por venta de entradas, éstos suponen un margen bruto sobre los ingresos de 46,67 %.

La mayoría de los costes del negocio son variables y están formados por el consumo de material empleado en el trabajo diario (papel, bolígrafos, tinta de impresora, etc.) y la contratación del catering y el grupo de música o baile.

Para realizar este estudio hemos considerado que los ingresos estarán formados en un 26% por los alquileres de los stands y el resto (74 %) por la venta de entradas. Por lo tanto, el margen medio global será del modo siguiente:

| DETERMINACIÓN DEL MARGEN MEDIO | REPARTO VENTAS | MARGEN MEDIO | MARGEN TOTAL |
|--|----------------|--------------|----------------|
| Ingresos por alquiler de stands | 26 % | 100 % | 26 % |
| Ingresos por venta de entradas | 74 % | 46,67 % | 34,54 % |
| MARGEN MEDIO BRUTO SOBRE INGRESOS | | | 60,54 % |

Se ha estimado que estos costes serán de un 39,46% del total facturado correspondiente a un margen del 60,54 % sobre los ingresos.

Esta cifra, es equivalente a un margen del 153,42 % sobre el precio de compra.

7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

Los costes variables se estiman en un 39,46 % del volumen de los ingresos del mes, este consumo es equivalente al margen del 153,42 % sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 350 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 5.250,00 € mensuales.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (Internet, etc.). Estos gastos se estiman en unos 300,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y limpieza del local. Estos gastos serán de unos 325,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- El gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que además de encargarse de tareas administrativas y comerciales, atendiera el negocio.
- Además se incluirá un sueldo por cada uno de los dos recepcionistas contratados.

Este coste de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias):

| Puesto de trabajo | Sueldo / mes | S.S. a cargo empresa | Coste mensual |
|-----------------------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
| Gerente (emprendedor autónomo) | 1.570,00 € | 0,00 € (*) | 1.570,00 € |
| 2 Recepcionistas | 1.800,00 € | 594,00 € (**) | 2.394,00 € |
| TOTAL | 3.370,00 € | 594,00 € | 3.964,00 € |

(*) 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.

▪ **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores como reparaciones de los equipos, seguros, tributos... La cuantía estimada será de 3.000,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 250,00 €.

▪ **Amortización:**

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

| CONCEPTO | Inversión | % Amortización | Cuota anual Amortización |
|--------------------------|-------------|----------------|--------------------------|
| Adecuación del local (*) | 82.250,00 € | 10 % | 8.225,00 € |
| Mobiliario y decoración | 12.387,93 € | 20 % | 2.477,59 € |
| Equipamiento | 11.630,00 € | 20% | 2.326,00 € |
| Equipo informático | 3.800,00 € | 25 % | 950,00 € |
| Utensilios | 3.017,24 € | 20 % | 603,45 € |
| TOTAL ANUAL | | | 14.582,04 € |

(*) 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 | 2.000,00 € | 33,3 % | 666,67 € |
| TOTAL ANUAL | | | 666.67 € |

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 beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Ventrán dados por la venta de entradas y por el alquiler de los stands a los establecimientos que quieran participar y promocionarse en el centro cultural.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo del 39,46 % 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 | 63.000,00 € |
| Suministros | 3.600,00 € |
| Gasto de personal | 40.440,00 € |
| S.S. a cargo de la empresa | 7.128,00 € |
| Servicios externos | 3.900,00 € |
| Publicidad | 1.800,00 € |
| Otro gastos | 3.000,00 € |
| Amortización del inmovilizado material | 14.582,04 € |
| Gastos a distribuir en varios ejercicios | 666,67 € |
| Total gastos fijos estimados | 138.116,71 € |
| Margen bruto medio sobre ventas | 60,54 % |
| Umbral de rentabilidad | 228.141,25 € |

Esto supondría una facturación anual de 228.141,25 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 19.011,77 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 | 82.250,00 € | Fondos Propios | FP |
| Mobiliario y decoración | 12.387,93 € | Fondos Ajenos | FA |
| Equipo informático | 3.800,00 € | | |
| Equipamiento | 11.630,00 € | | |
| Utensilios | 3.017,24 € | | |
| Gastos de constitución | 2.000,00 € | | |
| Fianzas | 10.500,00 € | | |
| Stock inicial | 500,00 € | | |
| Tesorería (*) | 33.729,00 € | | |
| IVA soportado | 18.493,63 € | | |
| Total activo | 178.307,80 € | Total pasivo | 178.307,80 € |

(*) Se consideran 33.729,00 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

| | Prev. 1 | Prev. 2 | Prev. 3 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos | 200.000,00 | 240.000,00 | 280.000,00 |
| Costes variables (ingresos *39,46 %) | 78.920,00 | 94.704,00 | 110.488,00 |
| Margen bruto (Ingresos – Costes variables) | 121.080,00 | 145.296,00 | 169.512,00 |

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

| PREVISIÓN DE RESULTADOS | Prev. 1 | Prev. 2 | Prev. 3 |
|---|---------------------|--------------------|---------------------|
| INGRESOS | 200.000,00 | 240.000,00 | 280.000,00 |
| COSTES VARIABLES | 78.920,00 | 94.704,00 | 10.488,00 |
| MARGEN BRUTO | 121.080,00 | 145.296,00 | 169.512,00 |
| GASTOS DE ESTRUCTURA: | | | |
| GASTOS DE EXPLOTACIÓN | | | |
| Alquiler | 63.000,00 | 63.000,00 | 63.000,00 |
| Suministros, servicios y otros gastos | 3.600,00 | 3.600,00 | 3.600,00 |
| Otros gastos | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| GASTOS DE PERSONAL (1) | | | |
| Salarios + SS | 47.568,00 | 47.568,00 | 47.568,00 |
| GASTOS COMERCIALES | | | |
| Publicidad, promociones y campañas | 1.800,00 | 1.800,00 | 1.800,00 |
| GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS | | | |
| Asesoría + Limpieza | 3.900,00 | 3.900,00 | 3.900,00 |
| AMORTIZACIONES | | | |
| Amortización del Inmovilizado | 14.582,04 | 14.582,04 | 14.582,04 |
| GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS | | | |
| Gastos a distribuir en varios ejercicios | 666,67 | 666,67 | 666,67 |
| TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA | 138.116,71 € | 138.116,71€ | 138.116,71 € |
| RESULTADO antes de intereses e impuestos (2) | -17.036,71 € | 7.179,29 € | 31.395,29 € |

(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 cuota de autónomo y 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.