

300 planes de negocio

Plan de negocio
CENTROS / SALAS DE OCIO

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2007



**Diputación
de Granada**

Granada es Provincia



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

El servicio que desarrolla este negocio es la ocupación del ocio y tiempo libre 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)
- Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo y reguladora de la venta, el suministro, el consumo y la publicidad de los productos del tabaco.

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.

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, ...). También influye el hecho de que se dispone, en general, de un mayor poder adquisitivo.

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, un ocio del que poder disfrutar con toda la familia.

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 los siguientes tipos de competidores:

- **Empresas que ofrecen servicios similares:** En el sector existen empresas especializadas, que organizan y llevan a cabo las mismas actividades que se describen para este negocio. Muchas de las más fuertes son franquicias.
- **Empresas o Administraciones públicas:** Muchas entidades pertenecientes a la administración pública, como bibliotecas públicas, delegaciones de la juventud, asociaciones,... ofrecen servicios relacionados con actividades de ocio.
- **Centros comerciales:** Hoy día los centros comerciales ofrecen como complemento una amplia variedad de actividades de ocio y tiempo libre, que van desde cines, bares hasta salas de videojuegos entre otros.

- **Varias empresas de ocio:** Van a ser competencia nuestra todo tipo de empresas que ofrezcan actividades que para desarrollar en el tiempo libre, como boleras, cines, salas recreativas, balnearios, pistas de karting,...

2.3 Clientes

El negocio va dirigido a todo tipo de personas, de todas las edades y sexos. 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 amigos, 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.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las estrategias que deben plantearse para el desarrollo de este negocio son:

Ofrecer una amplia variedad de actividades:

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 centran sólo en un tipo de servicio, por ejemplo en centros de juego, parques infantiles, salas de Internet,...

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.

Talleres para adultos:

Se puede ofrecer una serie de talleres para las personas adultas, que pueden servir tanto de relajación como de aprendizaje, como por ejemplo un taller de risoterapia, de baile, de teatro...

También se pueden realizar conferencias y mesas redondas con la presencia de gente experta, destinada a padres y madres sobre temas de su interés y relacionados con sus hijos.

Talleres para la gente más joven:

Se pueden realizar talleres de disfraces, manualidades, malabares, sobre todo en determinadas épocas festivas del año, como en Carnavales o Halloween.

Pequeña sala de cine:

Se pueden proyectar películas en una pequeña sala habilitada para ello, donde sean los clientes los que puedan ir proponiendo las películas que quieren ver. También organizar ciclos de cine de variada temática.

Del mismo modo, se puede utilizar para que los clientes acudan a ver eventos deportivos (partidos de fútbol, baloncesto...).

Actividades al aire libre:

Otra alternativa interesante es la de incorporar la organización de actividades que se practiquen al aire libre, como excursiones, rutas de senderismo, juegos con los niños (el del pañuelo, la cuerda,...).

Instalarnos en un centro comercial:

Puede ser rentable colocar nuestras instalaciones en un centro comercial, ya que por un lado, estamos reforzando el atractivo del centro comercial y, por otro lado, nos puede permitir establecer acuerdos de colaboración con ellos de los cuales nos podemos beneficiar.

4. PLAN COMERCIAL

4.1 Servicios y desarrollo de las actividades

Los servicios que se desarrollarán deberán estar orientados a la ocupación del ocio y del tiempo libre, complementando diversas actividades educativas con otras lúdicas.

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

- Cursos educativos/Actividades formativas.
- Exposiciones.
- Talleres para jóvenes: Organización de talleres en función de las actividades más demandadas como por ejemplo sobre el mundo del cómic, del baile (breakdance, hip-hop,...), manualidades (pintura, modelismo...).
- Talleres para adultos: Idiomas, risoterapia, pilates, baile (danza, flamenco, aeróbic...), etc.
- Talleres infantiles: Se desarrollarán actividades para niños como juegos, manualidades, taller de cuentos y canciones, marionetas...
- Juegos recreativos: Habilitar un espacio para jugar al ping-pong, al billar y a varios juegos de mesa (parchís, ajedrez, trivial...).

Es muy importante que vayamos poco a poco incorporando juegos novedosos (juegos láser, simuladores,...), siempre combinándolos con los más tradicionales.

4.2 Precios

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

Haciendo un sondeo de los precios medios existentes en el mercado, se observa una gran disparidad de 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 medio de los talleres de manualidades y otros dirigidos a niños suele estar entre los 15 y los 30 €. Para el caso de los jóvenes, los talleres de baile, de cómic, etc., oscilan entre los 20 y 30 €. Si hablamos de los de adultos, van desde los 30 € de media del taller de risoterapia a los 45 € del taller de pilates.

4.3 Comunicación

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 colegios, 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.

Una de las mejores formas de captación de clientes que existe es el "boca a boca". 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 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 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.
- Etc.

▪ **Monitores**

- 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. Asimismo, son responsables de mantener en condiciones de uso adecuado los equipos y el material empleados.
- Es importante que los monitores tengan titulación en magisterio o posean el título de animador socio-cultural.

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.

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.

5.2 Formación

La formación requerida depende de las tareas a desarrollar:

1 Gestión del negocio:

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

Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa (contabilidad, gestión de nóminas, etc.).

2 Desarrollo de las actividades y talleres:

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

- Pedagogía.
- Psicología (sobre todo infantil).
- Actividades de ocio y tiempo libre con niños, jóvenes y adultos.

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 200 m² donde se engloban los siguientes espacios:

- **Oficina:** Pequeña oficina de unos 15 m², 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 para talleres:** Dos aulas de 30 m² cada una, donde se impartirán los talleres y actividades.
- **Sala de exposiciones:** Pequeña sala de exposiciones de unos 50 m².

- **Zona para juegos:** Espacio de unos 90 m² destinado a la mesa de pingpong, mesa de billar, y para los juegos de mesa.
- **Pequeño almacén:** para guardar el material necesario para los talleres (10 m²).
- **Aseos higiénico-sanitarios:** con una superficie aproximada de 5 m².

Es importante mencionar la dificultad existente en el mercado para encontrar un local comercial de dichas dimensiones bien ubicado. Una alternativa muy rentable y ya comentada en las líneas estratégicas sería la de ubicar el establecimiento en un centro comercial.

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 21.400,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2 Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando 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:

- Mesa, cajoneras, sillón de dirección y mueble para la oficina.
- Sillas, mesas y estanterías para las aulas.
- Mesas y sillas para la zona de juegos.
- Estanterías para el almacén.

El coste por estos elementos se estima en 5.800,00 € (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.

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

6.4 Equipamiento

Hay que dotar a la sala de juegos de una mesa de billar dos salas de ping-pong y una mesa de futbolín, entre otros. El coste por estos conceptos supone unos 2.900,00 € (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. Entre ellos se encuentran: juguetes didácticos, juegos de mesa, teatro de guiñol, marionetas, cuentos y libros, diana y dardos, etc.

Según recomendaciones del sector, la inversión inicial por estos conceptos es de aproximadamente 3.600,00 € (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, cartulinas, lápices, barro, pinturas...). 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.

El coste por estos conceptos se estima en 370,00 € (IVA incluido).

6.7 Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

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

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

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

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.204,00 € (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 5.200,00 € (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	CUANTÍA
Alquiler	3.016,00 €
Suministros	145,00 €
Sueldos	1.290,00 €
Asesoría	110,20 €
Publicidad	110,20 €
Otros gastos	203,00 €
Total Pagos en un mes	4.874,40 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	14.623,20 €

6.9 Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	18.448,28 €	2.951,72 €	21.400,00 €
Mobiliario	5.000,00 €	800,00 €	5.800,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Equipamiento	2.500,00 €	400,00 €	2.900,00 €
Utensilios y materiales	3.103,45 €	496,55 €	3.600,00 €
Stock inicial	318,97 €	51,03 €	370,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	5.200,00 €	0,00 €	5.200,00 €
Fondo de maniobra	14.623,20 €	0,00 €	14.623,20 €
TOTAL	52.743,89 €	5.267,31 €	58.011,20 €

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.

Se ha supuesto que inicialmente los ingresos estarán integrados básicamente por los juegos recreativos y los talleres que se realicen.

El margen bruto medio sobre los ingresos para el uso de los juegos recreativos es de aproximadamente un 95% (equivalente a un coste variable del 5% sobre los ingresos).

En cuanto a los servicios de talleres supone un margen bruto sobre los 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).

Para realizar este estudio hemos considerado que los ingresos estarán formados en un 45% por los juegos recreativos y un 55% por los diferentes talleres. El margen medio global será del modo siguiente:

DETERMINACIÓN DEL MARGEN MEDIO	REPARTO VENTAS	MARGEN MEDIO	MARGEN TOTAL
Juegos recreativos	45%	95%	42,75%
Talleres	55%	40%	22%
MARGEN MEDIO BRUTO SOBRE INGRESOS			64,75%

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 35,25% del volumen de los ingresos del mes (equivalente al margen bruto sobre los ingresos del 64,75%).

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 200 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 2.600,00 € 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 125,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

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

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal lo va a comprender el sueldo del empresario en categoría de autónomo, ya que el coste salarial de los monitores y otros trabajadores contratados se encuentran comprendidos dentro de los costes variables.

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.290,00 €	0,00 € (*)	1.290,00 €
TOTAL	1.290,00 €	0,00 €	1.290,00 €

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

- **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 2.100,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 175,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	18.448,28 €	10 %	1.844,83 €
Mobiliario	5.000,00 €	20 %	1.000,00 €
Equipamiento	2.500,00 €	20 %	500,00 €
Utensilios	3.103,45 €	20 %	620,69 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			4.378,02 €

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

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

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

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

7.3 Cálculo del umbral de rentabilidad

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

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos mensuales:** Vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos mensuales:** Estarán compuestos por el consumo y los costes variables (se ha supuesto un consumo del 35,25% 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	31.200,00 €
Suministros	1.500,00 €
Sueldos	15.480,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otro gastos	2.100,00 €
Amortización del inmovilizado material	4.378,02 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	57.571,35 €
Margen bruto medio sobre ingresos	64,75%
Umbral de rentabilidad	88.913,28 €

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

Esto supondría una facturación anual de 88.913,28 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.409,44 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	18.448,28 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario	5.000,00 €	Fondos Ajenos	FA
Utensilios y productos	3.103,45 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Equipamiento	2.500,00 €		
Stock inicial	318,97 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	5.200,00 €		
Tesorería (*)	14.623,20 €		
IVA soportado	5.267,31 €		
Total activo	58.011,21 €	Total pasivo	58.011,21 €

(*) Se consideran 14.623,20 € como fondo de maniobra.

9.2 Estimación de resultados

Los ingresos estarán constituidos básicamente por las inscripciones realizadas en los diferentes talleres, así como la utilización de los diferentes juegos (billar, mesas de ping pong...).

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	75.000,00	95.000,00	115.000,00
Costes variables (Ingresos x 35,25%)	26.437,50	33.487,51	40.537,51
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	48.562,50	61.512,49	74.462,49

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	75.000,00	95.000,00	115.000,00
COSTES VARIABLES (1)	26.437,50	33.487,51	40.537,51
MARGEN BRUTO	48.562,50	61.512,49	74.462,49
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	31.200,00	31.200,00	31.200,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Otros gastos	2.100,00	2.100,00	2.100,00
GASTOS DE PERSONAL (2)			
Salario	15.480,00	15.480,00	15.480,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	4.378,02	4.378,02	4.378,02
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	57.571,35	57.571,35	57.571,35
RESULTADO antes de intereses e impuestos (3)	-9.008,85	3.941,14	16.891,14

(1) Los costes variables se componen de los costes directos de las actividades organizadas: sueldos brutos y Seguridad Social a cargo de la empresa de los distintos monitores contratados, material necesario para las diversas actividades en los talleres, etc.

(2) En el coste de personal se ha incluido únicamente el sueldo bruto del gerente (emprendedor autónomo) ya que se considera que es el único coste fijo de personal que soporta la empresa, puesto que el resto (los monitores) se contratarán en función de la demanda de los servicios, por lo que se han considerado dentro de los costes variables.

(3) 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.