

300 planes de negocio

Plan de negocio
ESCUELA DE BUCEO Y ACTIVIDADES
SUBACUÁTICAS

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2006



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

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

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe una empresa dedicada a la organización y realización de actividades subacuáticas, incluyendo: escuela de buceo con tubo y autónomo, organización de inmersiones en el mar, inmersiones temáticas, etc.

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

La regulación de esta actividad se encuentra contenida en la Orden de 14 de octubre de 1997, B.O.E. 27/11/97 Sobre Normas de Seguridad, por el que se regula las normas de seguridad para el ejercicio de actividades subacuáticas.

En el artículo 2 de esta norma se indica que: *"será obligación de las empresas de buceo, clubes de buceo, centros turísticos de buceo, escuelas y en general toda entidad pública o privada, a excepción de la militar, que ejercite alguna actividad en la que se someta a personas a un medio hiperbárico:*

- 1. Asegurar que todas las "plantas y equipoS" utilizados o que vayan a utilizarse en operaciones hiperbáricas o relacionados con las mismas sean revisados, probados, controlados y reparados o sustituidos de acuerdo con la legislación vigente, debiendo mantener al día la documentación de revisión correspondiente.*
- 2. Disponer de un "Libro de Registro/Control de Equipos" donde se especifiquen las instalaciones y equipos que dispone la entidad para realizar dicha actividad, así como los controles realizados en dichos equipos.*
- 3. Comprobar que los buceadores tienen la titulación y capacitación adecuadas y necesarias de acuerdo con la exposición hiperbárica a la que se van a someter."*

1.2. Perfil del emprendedor

El proyecto está especialmente indicado para personas que tengan formación o experiencia previa en actividades subacuáticas aunque, en caso de no poseerla, estas personas pueden dedicarse a los servicios generales y recurrir a contratación de personal con la cualificación necesaria.

Se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea un gran amante del deporte y la naturaleza. Debe contar con un gran espíritu aventurero y habilidades sociales.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Según datos de la Secretaría de Turismo, en España, en los últimos años el turismo basado en la naturaleza ha experimentado una subida del 20% frente al débil incremento del turismo convencional.

El turista busca cada vez más, vivencias y experiencias personales únicas y el turismo alternativo ofrece esas experiencias individualizadas y permite el acceso a un mercado donde la competitividad está vinculada a la calidad de las vivencias que el turista obtiene y por las que está dispuesto a pagar altos precios.

El sector de las actividades al aire libre ofrece numerosas oportunidades porque aún está en pleno desarrollo. Su expansión en España comenzó a mediados de los 80, y desde entonces ha recibido diferentes denominaciones: turismo alternativo, deporte de aventura, de ocio y tiempo libre, deportivo, etc. Su auge coincidió con el de turismo rural, momento en el que comenzó a extenderse por todo el país.

A la hora de hablar del perfil del visitante, las motivaciones más frecuentes en la decisión del destino son:

- El disfrute de la naturaleza.
- La práctica de deporte.
- La realización de actividades al aire libre.
- La proximidad al sitio de destino.
- La relación calidad- precio.

Una de las desventajas de este sector es que está muy determinado por la estacionalidad y el clima. Puede que haya meses en los que los ingresos se reduzcan considerablemente, principalmente durante los meses de invierno en los cuales es más difícil facturar, por ello es muy importante ampliar el abanico de actividades y tratar de enfocar el negocio desde el punto de vista que proporcione ingresos durante todo el año. De todas formas las empresas inicialmente suelen mantener una oferta muy diversificada, pero la tendencia general es hacia la especialización.

Además, encontrar profesionales cualificados para la realización de algunas actividades especializadas es complicado, debido a la escasez de personas dedicadas a éstas

2.2. La competencia

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

- **Empresas especializadas en actividades subacuáticas:** empresas que organizan y llevan a cabo actividades similares a las desarrolladas por nuestra empresa.
- **Asociaciones, Organizaciones y Clubes:** Organizan salidas, y excursiones relacionadas con el deporte de aventura y al aire libre. Su actividad es realizada sin ánimo de lucro, y suelen estar subvencionadas por las administraciones públicas, por lo que trabajan con unos precios muy competitivos.
- **Administraciones públicas:** los ayuntamientos, delegación de la juventud, etc. Realizan esporádicamente eventos que ofrecen a precios muy competitivos. Estos organismos actúan desde dos puntos de vista pudiendo ser tanto competidores, como clientes, debido a que ellos suelen subcontratar los servicios para la realización de estas actividades.

2.3. Clientes

Una característica importante de la demanda en turismo es que cada vez existe mayor segmentación de los mercados potenciales. Así, se sitúan como mercados de interés turístico para Andalucía los siguientes:

- Segmento joven. Los canales de información que van a destacar en este segmento son sobre todo los tour operadores. Este tipo de turismo es más activo y sofisticado que el tradicional. Busca más actividades, requiere unas vacaciones más personalizadas, gasta más.
- Grupos por especialidades, aquellos que buscan la realización de una actividad determinada, son un potencial de mercado importante, sobre todo durante la

temporada baja, con lo que representan un beneficio también en relación con el problema de la estacionalidad.

Según la información facilitada por las empresas que trabajan en el sector, se recomienda dirigirse a:

- **Grupos:** colegios, asociaciones, empresas, etc. Dirigirse a estos sectores es más eficaz, ya que la captación de particulares es más costosa, dejan una rentabilidad menor y su demanda es menos continua.

COLECTIVOS	ACTIVIDADES DEMANDADAS POR ESTOS SECTORES
EMPRESAS	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con la naturaleza. • Deportes de riesgo. • Deportes acuáticos • Deportes de nieve. • Deportes aire.
COLEGIOS MAYORES DE ESTUDIANTES	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con la naturaleza. • Deportes de riesgo. • Deportes acuáticos • Deportes de nieve. • Deportes aire.
CLUB DEPORTIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con la naturaleza. • Deportes de riesgo. • Deportes acuáticos • Deportes de nieve. • Deportes aire
UNIVERSIDADES, SERVICIO ANDALUZ DE DEPORTES, (SADUS)	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con la naturaleza. • Deportes de riesgo. • Deportes acuáticos • Deportes de nieve. • Deportes aire
CENTROS DEPORTIVOS (GYM)	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con la naturaleza. • Deportes de riesgo. • Deportes acuáticos • Deportes de nieve. • Deportes aire

* Para los menores de 16 años se requerirá la autorización de los padres o tutores, previa y por escrito.

- **Administraciones públicas:** es importante no dirigirse en principio de forma exclusiva a ellas, porque suelen pagar pasados varios meses y pueden poner en peligro el sostenimiento inicial del negocio. Para trabajar con la administración pública hay que presentarse a los concursos que convocan para la organización de actividades de aventura.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las líneas estratégicas que se han planteado para el desarrollo de este negocio son:

La diversificación de las actividades del negocio y diferenciarse de la competencia:

La diversificación en estos negocios es necesaria para disminuir riesgos, incrementar los ingresos y, sobre todo, repartir estos durante todo el año.

La mejor forma de diferenciarse de la competencia es ofrecer calidad, cuidar la imagen del negocio y dar un trato personalizado y exquisito a los clientes.

Ofertar servicios novedosos.

Es muy importante modernizarse continuamente, ofreciendo servicios novedosos como por ejemplo: cursos de educación medioambiental completados con inmersiones temáticas, cursos a distancia mediante videos, manuales y tutores online 24 horas.

Rodearse de profesionales.

a) Los monitores que trabajen en la empresa, deben de ser profesionales en la realización de las actividades.

El trabajo requiere que los monitores establezcan una relación y contacto estrecho con los clientes, por ello es importante que tengan habilidades sociales y que sepan transmitir serenidad, seriedad y al mismo tiempo dinamismo.

b) No se tendrán en plantilla todos los monitores que se necesiten, se realizarán contratos temporales en función de las actividades que se vayan contratando.

Ofrecer materiales homologados, de calidad.

En las diferentes actividades que se van a desarrollar se requiere la utilización de materiales específicos (reguladores, mascarar, tubos respiraderos, botellas de buceo,

etc.) para su puesta en práctica. Es importante que el material que se ofrezca a los clientes esté en perfecto estado.

Mantener una estrategia de subcontratación de servicios.

Subcontratar con empresas especializadas aquellos servicios que la empresa no pueda asumir.

La seguridad en la realización de los servicios.

Hay que ser conscientes de que los clientes dependen de la empresa para el desarrollo de las actividades, ponen en manos de los monitores su seguridad. Es fundamental, coordinar los transportes, atender a los cambios atmosféricos, utilizar material adecuado y en perfecto estado, etc.

Esta política conlleva el tomar decisiones en último momento e incluso a cambio de perder dinero, por ejemplo, si se tiene preparado un servicio que conlleva una inmersión en mar abierto y se prevén unas condiciones atmosféricas adversas, se deberá suspender la actividad.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Productos y desarrollo de las actividades

La actuación de la empresa se desarrolla en dos fases:

1. **INFORMACIÓN:**

Antes del comienzo de cualquier actividad, contratada por el cliente, la empresa deberá de adoptar las medidas necesarias para garantizar que la persona usuaria esté informada de las instalaciones, materiales y servicios que supongan algún riesgo y de las medidas de seguridad adoptadas.

En todo caso deberán dejar constancia por escrito, antes de iniciarse la práctica de la actividad, que las personas usuarias hayan sido informadas sobre:

- a) Medidas a adoptar para preservar el entorno en el que la actividad se realiza.
- b) Conocimientos que se requieren, dificultades que implica la práctica de la actividad y comportamientos a seguir en caso de peligro, requisitos físicos o destrezas necesarias para practicar la actividad y, cuando proceda, patológicas que desaconsejan su práctica.
- c) Medidas de seguridad previstas.
- d) Materiales a utilizar. Habrá de especificarse qué material no está incluido en el precio ofertado, requiriendo de un pago adicional. El material o equipo mínimo de seguridad estará incluido, en todo caso, en el precio ofertado.

En las actividades declaradas de especial riesgo por la Consejería de Turismo y Deporte será necesario informar de tal circunstancia a las personas usuarias, quedando debida constancia por escrito.

2. **ACTIVIDADES**

Las actividades que se ofertaran serán las siguientes:

- a) *Cursos*: cursos de buceo básicos y avanzados de PDA, PADI o ACUC y cursos de buceo técnico de PDA, IANTD o TDI. Todos ellos para los siguientes niveles:

CURSOS	NIVELES
BASICO	<ul style="list-style-type: none"> • Bautizo. • Skin Diver. • Scuba Review. • Scuba Diver. • Open Water Diver.
AVANZADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Advanced Open Water Diver. • Emergency First Response (EFR). • Rescue Diver. • DiveMaster. • Aire Enriquecido (Nitros I y II). • Especialidades.
TECNICOS PDA	<ul style="list-style-type: none"> • Nitrox básico. • TEC-Diver Level 1. • TEC-Diver Trimix. • TEC-Diver Air. • TEC-Diver Full Trimix.

No es necesario ofertar el total de niveles desde el inicio, podemos comenzar la actividad con los más comerciales (open water diver, Advanced open water diver, Emergency first response (EFR), etc.) para luego en función de la demanda de los clientes ampliar la oferta de cursos.

- b) *Inmersiones*: con aire, con nitro, nocturnas, snorkel, temáticas, etc.
- c) *Cursos a distancia*.

4.2. Precios

El mercado es libre y los precios varían razonablemente. Los precios varían mucho en función de la actividad realizada, el material necesario y el monitor que la imparta.

Los servicios se clasificarán en función de los niveles de dificultad. En función a las actividades que se quieran ofertar, la empresa establecerá unos precios tomando como referencia los de la competencia. Además habrá que tenerse en cuenta que el precio debe incluir: monitores titulados, todo el material necesario para la realización de la actividad y los seguros obligatorios.

4.3. Comunicación

Es importante destacar en este punto algunas cuestiones:

- El mercado turístico es muy sensible a las acciones publicitarias. La comercialización debe contar con un importante apoyo de la política de comunicación y de promoción.
- Es recomendable dirigir una comunicación personalizada por grupos, ya que no es igual la información que se quiere transmitir a empresas privadas, que a grupos de estudiantes, sobre todo por las diferencias de gustos y poder adquisitivo.
- Un medio económico y muy efectivo en este sector es Internet, se recomienda crear una página Web, en la que se publiquen todas las actividades que se ofrecen, los calendarios de las actividades organizadas, las inmersiones preparadas, fotos de los lugares y anteriores inmersiones, ofertas, etc.
- La mejor forma de captación de clientes es el "boca – boca". Por ello es importante la satisfacción del cliente a fin de que recomienden el servicio.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

La plantilla inicial estará compuesta por tres trabajadores, uno que desarrollará la actividad de dirección técnica y dos monitores de buceo que, además de efectuar tareas de monitor, realizarán el mantenimiento de los materiales y equipos. La tarea de mantenimiento podrá ser cubierta en el futuro por un nuevo puesto de trabajo cuya única dedicación sea el mantenimiento de los equipos e instalaciones.

La empresa confeccionará una base de datos con los profesionales del sector. Éstos se irán contratando de forma temporal en función de la demanda de servicios.

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

▪ Dirección técnica

La captación de nuevos clientes es una actividad fundamental a la que hay que dedicarle una especial dedicación. Además la dirección técnica será responsable de supervisar, entre otras, las siguientes actividades:

- Velar por el cumplimiento de la normativa medioambiental aplicable al espacio en el que se desarrolle la actividad, así como de la normativa de seguridad de cada actividad.
- Preparar y activar los planes de emergencia y de evacuación que sean necesarios en caso de un accidente o de otra circunstancia que los demande de acuerdo con la normativa vigente.
- Revisar y controlar el buen estado de todos los equipos y materiales empleados, responsabilizándose del cumplimiento de la normativa relativa a sus revisiones periódicas de carácter obligatorio.
- Impedir la práctica de la actividad a aquellas personas que por circunstancias particulares no estén capacitadas para la actividad.

▪ **Monitores**

- Los monitores son los responsables de informar, asesorar y acompañar a las personas usuarias que practiquen las actividades a las que se refieren los apartados anteriores. Asimismo, son responsables de mantener en condiciones de uso adecuado los equipos y el material empleados.
- Para poder desempeñar con solvencia dichas funciones, deberán ser mayores de edad, poseer la titulación establecida en la legislación vigente, siendo responsables de su formación permanente.
- La función de mantenimiento de equipos, materiales e instalaciones podrá ser cubierta en el futuro por un nuevo puesto de empleo, liberando así a los monitores de esta tarea.

HORARIOS

El trabajo que se ofrece es amenizar el tiempo de ocio de los demás en detrimento del propio. En este negocio no existen horarios, ni fines de semana, por ello una condición imprescindible es que a los emprendedores del negocio les guste desarrollar su trabajo y disfruten con ello.

5.2. Formación

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

➤ Gestión del establecimiento:

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

➤ Formación teórica y práctica relativa a las actividades desarrolladas:

- Titulación acorde a las actividades y cursos impartidos.
- Funcionamiento y utilización de los equipos (mantenimiento, consumos, etc.).
- Atención al cliente (información, asesoramiento a los clientes, etc.).

Por otro lado, es muy importante que haya una formación continuada del personal para mantenerse informados de los nuevos productos y nuevas técnicas.

6. PLAN DE INVERSIÓN

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

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL.

En este negocio es fundamental la ubicación del local empleado como oficina. Debe de situarse en lugares de gran afluencia de público, preferiblemente cerca de organizaciones, edificios de oficinas, e incluso cercano a agencias de viajes, debido a que los clientes ante el desconocimiento de la existencia de empresas especializadas en estas actividades acuden a las agencias de viajes para solicitar los servicios.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES.

Las instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad están formadas por una oficina de pequeñas dimensiones, en la que se atenderá a los clientes y un almacén donde se guardará el material. Se recomienda un establecimiento de unos 50m².

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 reformas, dependiendo el coste de estas del estado inicial del local. Dicho coste será necesario

afrontarlo en el inicio de la actividad, añadiéndole además los costes por licencia de obra y proyecto.

Estos costes pueden rondar los 10.440,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Mobiliario y decoración

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

- Mesas y sillas de oficina.
- Estanterías y armarios.

El coste por estos elementos puede rondar los 1.800,00 € (IVA incluido). Esta cantidad será muy superior si los elementos son de diseño, materiales especiales, etc.

6.3. Equipo informático

Es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de ticket y facturas.

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

6.4. Equipamiento

Es necesario realizar una fuerte inversión en la compra o alquiler los equipos necesarios para la oferta de los diferentes servicios. Aunque al iniciar la actividad empresarial se piense que la compra de estos artículos es un gasto demasiado elevado, hay que tener

en cuenta que es un material muy específico, y que con el tiempo resulta más costoso el alquiler que la compra.

Además si la empresa tiene material propio, puede alquilarlo en periodos de inactividad (por ejemplo, alquilar los trajes de neopreno, la zodiac, etc.).

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

El equipamiento necesario estará formado por:

EQUIPAMIENTO	Total	IVA	Total con IVA
COMPRESOR	1.356,85	217,10	1.573,95 €
BARCO NEUMATICO	3.879,31	620,69	4.500,00 €
REMOLQUE BARCO	1.293,10	206,90	1.500,00 €
FURGONETA	12.931,03	2.068,96	15.000,00 €
TOTAL	19.370,29	3.099,25	22.469,54 €

6.5. Herramientas para el desarrollo de las actividades

Incluye la compra de artículos como:

- Guantes, aletas, mascarar, etc.
- Profundímetro.
- Grifería de la botella.
- Botellas de oxígeno.
- Linterna.
- Reguladores.
- Trajes.
- Etc.

El coste estimado para cada equipo de estos elementos es de 1.400,00 € (IVA incluido). Debemos tener en consideración que necesitaremos por lo menos 10 equipos completos, para poder atender a ocho clientes al mismo tiempo (los dos trajes restantes son para los monitores), por lo tanto la inversión en materiales ascenderá a 14.000,00 € (IVA incluido).

6.6. 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.

Los gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.798,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, de las tasas del Ayuntamiento, del perito que elabora el proyecto técnico, etc. Estos gastos serán mayores en el caso de que se decida constituir 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 900,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.7. 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	638,00
Suministros	174,00
Sueldos y S.S.	4.426,00
Asesoría	104,40
Publicidad	104,40
Otros gastos	232,00
Total Pagos en un mes	5.678,80 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	17.036,40 €

6.8. Memoria de inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	9.000,00	1.440,00	10.440,00 €
Equipamiento	19.370,29	3.099,25	22.469,54 €
Herramientas	12.068,97	1.931,04	14.000,01 €
Mobiliario	1.551,72	248,28	1.800,00 €
Equipo informático	1.650,00	264,00	1.914,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00	248,00	1.798,00 €
Fianzas	1.100,00	0,00	1.100,00 €
Fondo de maniobra	17.036,40	0,00	17.036,40€
TOTAL	63.327,38	7.230,56	70.557,94 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

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

Por tanto, las fechas influyen muy directamente en los el volumen de contratación. Así, en los meses antes de vacaciones la facturación cae porque la gente ha empezado a ahorrar y no se plantea realizar actividades de este tipo.

Respecto a los márgenes, hay que destacar que van a depender de las distintas actividades. Siguiendo indicaciones del sector, se ha estimado un margen bruto medio del 85% sobre los ingresos

7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

Los costes variables (consumo de materiales para realizar actividades, gasolina, etc.) se estiman en un 15% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 50 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 550,00 € mensuales.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, etc. También se incluyen servicios y otros gastos (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 90,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a dos monitores de buceo a tiempo completo.

El gasto 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)	1.500,00(*)	0,00 €	1.500,00 €
Monitores	2.200,00	726,00 € (**)	2.926,00 €
TOTAL	3.700,00 €	726,00 €	4.426,00 €

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

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

En función de los servicios que se vayan contratando se puede recurrir a la contratación de monitores por tiempo parcial o como autónomos.

- **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 2.400,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	9.000,00	10 %	900,00 €
Equipamiento	19.370,29	20 %	3.874,06 €
Herramientas	12.068,96	20 %	2.413,79 €
Mobiliario	1.551,72	20 %	310,34 €
Equipo informático	1.650,00	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			7.910,70 €

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

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

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.550,00	33,3 %	516,67 €
TOTAL ANUAL			516,67 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

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

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos mensuales:** estos ingresos vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos mensuales:** estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste variable del 15% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUNTÍA
Alquiler	6.600,00 €
Suministros	1.800,00 €
Sueldos	44.400,00 €
Seguridad Social	8.712,00 €
Asesoría	1.080,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otro gastos	2.400,00 €
Amortización del inmovilizado material	7.910,70 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
Total gastos fijos estimados	74.499,36 €
Margen bruto medio sobre ingresos	85%
Umbral de rentabilidad	87.646,31 €

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

Esto supondría una facturación anual de 87.646,31 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.303,86 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

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

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

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

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	9.000,00	Fondos Propios	FP
Equipamiento	19.370,29	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario	1.551,72		
Herramientas	12.068,96		
Equipo informático	1.650,00		
Gastos de constitución	1.550,00		
Fianzas	1.100,00		
Tesorería (*)	17.036,40		
IVA soportado	7.230,56		
Total activo	70.557,94 €	Total pasivo	70.557,94 €

(*) Se consideran 17.036,40 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	75.000,00	90.000,00	110.000,00
Costes variables (Ingresos x 15%)	11.250,00	13.500,00	16.500,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	63.750,00	76.500,00	93.500,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	75.000,00	90.000,00	110.000,00
COSTES VARIABLES	11.250,00	13.500,00	16.500,00
MARGEN BRUTO	63.750,00	76.500,00	93.500,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios	44.400,00	44.400,00	44.400,00
Seguridad Social	8.712,00	8.712,00	8.712,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080,00	1.080,00	1.080,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.080,00	1.080,00	1.080,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	7.910,70	7.910,70	7.910,70
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	74.499,36	74.499,36	74.499,36
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-10749,36	2000,64	19000,64

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

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