

300 planes de negocio

**Plan de negocio
PARQUE DE OCIO INFANTIL**

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2005



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 parque de ocio y entretenimiento infantil.

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

En el momento de montar el parque, deberá cuidar especialmente todos aquellos elementos que supongan un riesgo para la seguridad del niño. La nueva normativa implica unas normas muy amplias y requieren conocimientos profundos para garantizar todos los detalles. (Normativa 1176 –1177 Europea).

Los materiales empleados en el centro sean de combustión retardada y que absorban la humedad. En cuanto a las estructuras de los juegos, deben de estar fabricados de acero, acolchadas y han de garantizar resistencia a la capacidad dinámica de los niños. Además, los juegos deben estar dispuestos de forma que los niños puedan circular perfectamente en los recorridos propuestos.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor corresponde con el de hombres o mujeres en su mayoría, de mediana edad o jóvenes, no siendo necesaria titulación alguna, aunque se recomienda que tengan conocimientos en técnicas de animación infantil.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Los centros de ocio familiar e infantil se perfilan en general como un mercado emergente y con una gran proyección. Se estima que el ocio será la primera industria del futuro y cada día cuenta con una oferta más abundante.

Desde mediados de los noventa, las familias españolas han convertido los parques de ocio infantiles en un bien de primera necesidad y hoy están presente en la mayoría de las poblaciones.

Los factores claves para el éxito de estos parques se encuentran sobre todo en la variedad de la oferta lúdica, el componente temático y la ubicación de los mismos, ya que hoy día llegan a la mayoría de las ciudades españolas.

A la hora de iniciarse en un negocio de este tipo hay que tener presente que montar un parque de ocio infantil puede resultar complicado. Para solucionar este problema, se puede recurrir a una consultora especializada en este tipo de negocios, como Geasa o Multiaventura. Estas empresas están especializadas en iniciativas de ocio y esparcimiento que desarrollan proyectos integrales para el establecimiento de parques infantiles, ofreciendo asesoramiento en todos los aspectos del negocio: análisis de la ubicación, estudio de viabilidad, estudios de marketing, diseño y montaje del parque, etc.

Otra opción válida es decidirse por alguna de las franquicias que operan en el mercado: Camelot Park, Chiqui Park, Indiana Bill, etc.

2.2. La competencia

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

- **Parques infantiles de ocio:** Se trata de establecimientos del mismo tipo que el que se describe en este proyecto y que serán la competencia más directa del negocio. La mayoría de los parques infantiles pertenecen a grandes franquicias (Aventura Park, Camelot Park, Chiqui Park, etc.).
- **Ludotecas:** se diferencian de los anteriores en su intención educativa y cultural. Se trata de educar mediante juegos y juguetes y con la guía de profesionales especializados en la educación a través del juego.
- **Espacios lúdicos creados en establecimientos comerciales:** Se trata de establecimientos que no han sido creados para el público infantil pero que adecuan una zona para este tipo de público (por ejemplo, la zona infantil de Mc Donald's) o cuya finalidad es que los padres puedan realizar las compras tranquilamente (por ejemplo, la zona reservada a niños de Ikea).
- **Parques al aire libre:** son los parques existentes en pueblos y ciudades, consistentes pequeños espacios que han sido acondicionados y equipados para el juego de los niños.

2.3. Clientes

Los parques infantiles están configurados para acoger a niños con edades comprendidas entre 1 y 12 años. Dentro de este intervalo se suele hacer una subdivisión dos niveles, de 1 a 4 años y de 5 a 12 años, realizando actividades adaptadas a estas edades y reservando una zona para los más pequeños.

Este amplio abanico de edades asegura un número importante de usuarios potenciales. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en España viven unos 6 millones de niños menores de doce años.

No hay que olvidar que los niños y niñas que acudan al parque serán los usuarios, sin embargo, los verdaderos destinatarios serán sus padres. Por ello, habrá que mantener una vigilancia continua y un correcto mantenimiento de las instalaciones para infundir confianza a los padres y madres, ofreciéndoles la posibilidad de poder dejar a sus hijos durante un rato sin ningún peligro.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las líneas estratégicas a seguir para un negocio como el que se propone deben basarse en los siguientes aspectos:

- **Evitar dimensiones desorbitadas.**

Los espacios demasiados grandes en este tipo de parques comportan una serie de inconvenientes que pueden perjudicar la calidad del juego de los niños: aumento del ruido, dificultad para controlar a los niños, aumento de costes de cambio y renovación de las estructuras de juego, etc.

La solución es la utilización de un recinto de dimensiones no desorbitadas, que contengan todos los componentes de un parque de ocio infantil y ninguno de estos inconvenientes.

- **Diferenciarse de la competencia.**

El mejor modo de lograr atraer un mayor número de clientes es lograr diferenciarse de la competencia. Para ello deben tenerse en cuenta varios aspectos:

- Imagen y cuidado de las instalaciones: es necesario mostrar una imagen que de confianza a los padres y atraiga a los niños. Además, las estructuras de juego deben ser revisadas para asegurar su correcto funcionamiento.
- Dar una imagen seria en la que se aprecie la importancia que el centro le da a la educación de los niños además de ofertar el servicio de ocio (por ejemplo, ofreciendo actividades como talleres de cuentos, de pintura, etc.).

- **Ampliar la gama de servicios**

Para aprovechar el uso de las instalaciones se puede ampliar la gama de servicios ofreciendo servicios de juegos por horas, cuidado de niños o juegos específicos para niños con minusvalía.

Otra opción muy empleada por este tipo de negocios sería ofrecer un servicio de restauración, más o menos completo, según las posibilidades de equipamiento. Ello permite que los acompañantes puedan tomar algo mientras esperan a los niños y celebrar meriendas, fiestas de cumpleaños, etc.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Productos y desarrollo de las actividades

El número de actividades ofrecidas varía en función del tipo y la extensión del parque. Entre las actividades más habituales se encuentran:

- Circuitos de varios niveles y dificultades
- Piscinas de bolas
- Toboganes
- Canastas
- Lugares de dibujo, etc.

En general los servicios ofrecidos son:

- Juego libre dentro del espacio.
- Servicio matinal para las escuelas.
- Fiestas infantiles y de aniversario.

Uno de los servicios más lucrativos son las fiestas infantiles que consisten en la combinación de una hora de merienda y una hora de juego. Esta actividad, es un modo de financiación importante, y los padres y madres, encuentran en ellas un modo de no privar a sus hijos de una fiesta, sin que ello suponga una gran carga de trabajo para ellos.

Algunos parques realizan talleres y servicio de canguro por las tardes. Esta son actividades que con el tiempo se pueden ir absorbiendo por la empresa.

4.2. Precios

Los precios varían de un parque a otro, si bien puede decirse que un precio medio habitual por hora de juego es de unos 5 €, siendo 3,50 € para la media hora. Las fiestas de cumpleaños rondan los 9 € y los servicios de niñera los 8,50 € a la hora.

Independientemente de los precios establecidos existen ofertas referentes a el número de niños que asisten a las fiestas de cumpleaños, los grupos escolares suelen tener descuentos especiales según la cantidad de niños, etc.

4.3. Comunicación

La gran competencia existente en el sector requiere que se realice una buena gestión comercial, para ello es importante realizar una campaña informativa dirigida a los grandes clientes potenciales, como son colegios, guarderías... Se realizará una visita personal en la que se informará de las cualidades educativas que comprende el centro y las ofertas que puedan ir dirigidas a ellos por grupos.

Es importante llegar a los clientes particulares potenciales, a los padres, para ello se realizará una difusión de la empresa a través de folletos que serán difundidos, a través del buzono, mensajes a través de e-mails, etc.

El boca a boca es un medio por el cual se transmitirán las cualidades del centro, por ello es importante ofrecer servicios peculiares que permitan una fácil diferenciación del centro con los demás existentes.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Este negocio, para su funcionamiento normal, necesita de un gerente que gestione el negocio y las tareas comerciales de captación de clientes y de varios empleados que se dediquen al resto de tareas.

El número de empleados necesarios va a depender mucho de las actividades que se desarrollen en el centro y, por supuesto, del tamaño de este. Un parque pequeño puede atenderse con tres personas, pero en los días de más negocio, viernes y sábados, habrá que reforzar el personal con monitores que trabajen por horas.

En este proyecto se ha supuesto que la estructura inicial de personal quedará integrada por dos empleados. Además se acudirá a la contratación por horas de monitores de apoyo, principalmente para los fines de semana.

El objetivo principal de los monitores sea velar por la seguridad infantil. Aunque se trata de un material muy resistente y seguro, el riesgo de accidentes es mayor en un equipamiento donde los niños no dejan de correr, saltar, salvar obstáculos y hundirse en una piscina de bolas hasta llegar a desaparecer. La función de los monitores, en la mayoría de casos, se ve reducida al control. Además, los monitores realizarán la organización y el desarrollo de las fiestas de cumpleaños.

HORARIOS

Los horarios de apertura más habituales son horario de tarde entre semana y todo el día durante el fin de semana. También se puede estudiar la posibilidad de abrir durante todo el día en época de vacaciones o si se ofrecen servicios de cuidado de niños.

5.2. Formación

Los conocimientos que se requieren en este negocio son de dos tipos:

Se precisan conocimientos de dos tipos:

1. Gestión de un parque infantil:
 - Organización y gestión del establecimiento.
 - Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
2. Formación teórica y práctica relativas a la atención a los clientes:
 - Conocimientos de las atracciones del parque: funcionamiento, condiciones de seguridad y de mantenimiento.
 - Conocimientos sobre cuidado y seguridad de niños, así como sobre técnicas de animación infantil.
 - Atención al cliente (venta, información y asesoramiento a los clientes, etc.).

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 cuanto a la localización, las zonas de nueva construcción, habitadas por parejas jóvenes de poder adquisitivo medio-alto, y en poblaciones superiores a los 10.000 habitantes constituye, en líneas generales, el entorno ideal donde poner en marcha un negocio de este tipo.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El local debe ser amplio, no inferior a 150 m². Además, es requisito imprescindible el contar con una altura mínima de 4 metros. Es importante resaltar la dificultad que conlleva encontrar un lugar de estas características, sobre todo por la altura exigida.

Para maximizar las prestaciones del local, la distribución debe realizarse separando el espacio en las siguientes zonas:

- Recepción.
- Área de juegos con distintas zonas en función de las diferentes edades de los niños. El espacio queda configurado de la siguiente manera:
 - Espacio A: para niños/as entre 1 y 4 años. En este espacio se suelen ubicar pequeños módulos de psicomotricidad que frecuentemente se componen

de un tobogán, una pequeña piscina de bolas y suaves rampas, construcciones de gran tamaño, etc.

- Espacio B: para niños/as entre 5 y 12 años. Es más complejo que el espacio anterior, y suele contar con diversas actividades psicomotrices que varían mucho en función de la capacidad del local: piscina de bolas, rampas, toboganes, circuitos laberínticos, puentes colgantes, péndulos, lianas, etc. Estos circuitos lúdicos deben estar contruidos con un material plástico flexible de gran resistencia y las estructuras metálicas que lo sostienen deben estar debidamente protegidas.
 - Aseos para niños, niñas y minusválidos.

También se puede disponer de una zona para meriendas y cumpleaños, y un área destinada a los padres, lo que supone tener que contar con una pequeña cocina. Esta opción, supondría un aumento de la inversión inicial.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar internamente para que este se encuentre en condiciones idóneas para el desarrollo de la actividad.

El acondicionamiento de un parque infantil es uno de los aspectos más importantes del negocio y supone un coste considerable. Aquí habrá que tenerse en cuenta que, además del área de juegos, se deben instalar servicios para niños, niñas y minusválidos. Además, hay que tener especial cuidado en cumplir las medidas de seguridad pertinentes para el uso de las instalaciones por los niños, entre estas medidas de seguridad hay que tener en cuenta que, además de la altura mínima de 4 metros, es imprescindible contar con una salida de emergencia.

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 48.080 € (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. Equipamiento

El equipamiento necesario para un parque de ocio infantil estará compuesto por la estructura de juegos y por el resto de elementos necesarios para el desarrollo de las actividades.

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

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
AIRE ACONDICIONADO	5.181 €	829 €	6.010 €
ESTRUCTURA DE JUEGOS	48.080 €	7.693 €	55.773 €
EQUIPO DE MÚSICA	862 €	138 €	1.000 €
TOTAL	54.123 €	8.660 €	62.783 €

Muchos parques disponen de una cafetería o bar para realizar celebraciones de cumpleaños, meriendas... También se suele disponer de una zona reservada para los adultos para que, mientras los niños se divierten, éstos puedan disponer de un servicio sin salir del recinto, donde pueden charlar, descansar, leer, o practicar juegos de mesa. Esta opción supondría ampliar la inversión inicial en, aproximadamente, unos 15.025 €.

6.3. Mobiliario y decoración

El mobiliario básico estará integrado por:

- Mobiliario de la zona de recepción
- Elementos de guardarropa: armario y/o percheros
- Mobiliario auxiliar y elementos de decoración.

La estética es un aspecto importante que se debe cuidar para conseguir un espacio atractivo y original para los niños, pero siempre dando prioridad a las medidas de seguridad sobre la estética y el diseño.

El coste por estos elementos puede rondar los 1.500 € (IVA incluido). Esta cantidad será muy superior si los elementos son de diseño, materiales especiales, etc.

6.4. Equipo informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas. Puede ser conveniente adquirir un software especial para este tipo de negocios que permita controlar el tiempo que los niños han estado en las instalaciones, etc. para facilitar la gestión del negocio.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.614 € más 259 € en concepto de IVA.

6.4. Adquisición de materiales de consumo

Para poder poner en marcha la empresa habrá que adquirir una serie de materiales consumibles necesarios para llevar a cabo las actividades del negocio.

Entre estos elementos se encuentran: bolsas guardzapatos, perchas, brazaletes, petos, material de oficina, materiales para dibujos y realización de actividades, etc. El coste que se ha estimado para estos elementos es de 900 € (IVA incluido).

6.5. 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 1.392 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 3.000 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.6. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, 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	1.500 €
Suministros	500 €
Sueldos	3.100 €
Cuota Autónomos + S.S. trabajadores	920 €
Asesoría	90 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	450 €
Total Pagos en un mes	6.650 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	19.950 €

6.7. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	41.448 €	6.632 €	48.080 €
Equipamiento	54.123 €	8.660 €	62.783 €
Mobiliario	1.293 €	207 €	1.500 €
Equipo informático	1.614 €	259 €	1.873 €
Material de consumo	776 €	124 €	900 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	3.000 €	0 €	3.000 €
Fondo de maniobra	19.950 €	0 €	19.950 €
TOTAL	123.404€	16.074 €	139.478€

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Un parque de ocio infantil es un negocio de servicios donde los clientes no pagan por la adquisición de un producto sino que lo hacen por la prestación de un servicio.

Prácticamente, la totalidad de los costes del negocio son fijos correspondiéndose los principales costes con los gastos de personal y el mantenimiento y amortización de la maquinaria.

Los costes variables estarán formados principalmente por el consumo de materiales: bolsas para guardarropa, materiales para los juegos, etc. Se ha estimado que este consumo será de un 1% del total facturado (equivale a un margen del 99% sobre los ingresos).

Por otro lado, si el parque contara con un bar o cafetería, habría que incluir en la estructura de costes los correspondientes a la cafetería. En este estudio hemos considerado un parque sin cafetería, si se deseara contar con cafetería en el parque puede consultarse el proyecto correspondiente a la cafetería donde se detallan los márgenes y estructura de costes para este negocio.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de productos:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 1% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 150 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 1.500 € 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 (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 180 € 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 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor. Además se contratará a dos empleados a tiempo completo y a uno a tiempo parcial para apoyo de los fines de semana.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
2 Trabajadores (a tiempo completo)	1.600 €	501 € (**)	2.101 €
Trabajador (a tiempo parcial)	600 €	194 € (**)	794 €
TOTAL	3.100 €	920 €	4.020 €

(*) 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.

(***) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo parcial.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (mantenimiento de la estructura de juegos, seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada anual será de 5.400 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 450 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	41.448 €	10 %	4.145 €
Equipamiento	54.123 €	20 %	10.825 €
Mobiliario	1.293 €	20 %	259 €
Equipo informático	1.614 €	25 %	404 €
TOTAL ANUAL			15.633 €

(*) 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	1.200 €	33,3 %	400 €
TOTAL ANUAL			400 €

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 las ventas.
- **Gastos mensuales:** estarán compuestos por el consumo (se ha supuesto un consumo del 1% 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	18.000 €
Suministros	6.000 €
Sueldos	37.200 €
Cuota Autónomos + S.S. trabajador	11.040 €
Asesoría	1.080 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	5.400 €
Amortización del inmovilizado material	15.633 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	95.833 €
Margen bruto medio sobre ventas	99%
Umbral de rentabilidad	96.801 €

Esto supondría una facturación anual de 96.801 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.067 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar este negocio, existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... 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	41.448 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	54.123 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario	1.293 €		
Equipo informático	1.614 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	3.000 €		
Materiales	776 €		
Tesorería (*)	19.950 €		
IVA soportado	16.074 €		
Total activo	139.478 €	Total pasivo	134.478 €

(*) Se consideran 19.950 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	90.000	120.000	150.000
Costes variables (Ingresos x 1%)	900	1.200	1.500
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	89.100	118.800	148.500

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	90.000	120.000	150.000
COSTE DE LAS VENTAS	900	1.200	1.500
MARGEN BRUTO	89.100	118.800	148.500
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	18.000	18.000	18.000
Suministros, servicios y otros gastos	6.000	6.000	6.000
Otros gastos	5.400	5.400	5.400
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	48.240	48.240	48.240
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.080	1.080	1.080
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	15.633	15.633	15.633
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	95.833	95.833	95.833
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 6.733	22.967	52.667

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio, el sueldo de dos trabajadores a tiempo completo y el de uno a tiempo parcial, 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 disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.