

300 planes de negocio

**Plan de negocio
PATINAJE SOBRE RUEDAS**

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 la creación de unas instalaciones para la práctica del patinaje sobre ruedas, en concreto, para la utilización de las mismas en sesiones públicas como actividad de recreo.

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

Para la realización de este proyecto, habrá que distinguir la legislación específica del sector, destacando:

- Ley 6/1998, de 14 de diciembre, del Deporte de Andalucía.
- Decreto 284/2000, de 6 de junio, por el que se regula el Inventario Andaluz de Instalaciones Deportivas
- Decreto 144/2001, de 19 de junio, sobre los Planes de Instalaciones Deportivas.
- Normas NIDE, del Consejo Superior de Deportes sobre instalaciones deportivas.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil suele corresponderse con personas jóvenes que sean amantes de los deportes, en concreto del patinaje, en cualquiera de sus modalidades. Es frecuente que las personas que se aventuran en este tipo de negocio sean antiguos profesionales o entrenadores de estas modalidades deportivas.

También es necesario que las personas que vayan a desarrollar este negocio tengan habilidades en la atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Actualmente, se estima que el ocio será la primera industria del futuro. De hecho, cada día el ocio cuenta con una oferta más abundante, destacando las posibilidades del deporte como ocio, que está tomando un papel notable en los últimos años dentro del sector. De este modo, cada vez es más frecuente que personas jóvenes y mayores dediquen parte de su tiempo libre a la práctica de algún deporte.

Actualmente, el número de practicantes habituales de actividades deportivas supera los 8.000.000 de individuos, de los cuales 6.000.000 son socios de instalaciones públicas, gimnasios, etc. Esto supone alrededor del 20% del total de la población adulta de España, siguiendo además una tendencia alcista.

Dentro del ocio deportivo destaca el patinaje sobre ruedas. El patinaje sobre ruedas es un deporte más antiguo de lo que pudiera pensarse, de hecho, el primer par de patines apareció en Bélgica, a mediados de siglo XVIII. Desde entonces, la práctica de esta modalidad deportiva se ha ido generalizando, causando verdadero furor en algunos países como EEUU.

Una de las ventajas que ha encontrado este deporte es la facilidad para su puesta en práctica, ya que se puede practicar sobre superficies muy variadas como hormigón, terrazo o parquet. Sin embargo, las autoridades están haciendo esfuerzos para que la práctica del patinaje se lleve a cabo sobre instalaciones específicas y acondicionadas para ello, de manera que no se lleve a cabo por calles y avenidas por el peligro que normalmente lleva asociado.

El instrumento básico para practicar este deporte son los patines. Estos han sufrido diversas metamorfosis cambiando su forma a lo largo de la historia. Actualmente, el patín clásico o quad, está siendo sustituido, por el patín el línea, que tiene una disposición similar a los patines de hielo. Existen una amplísima variedad de modelos de patines y de complementos, siendo para los usuarios de esta modalidad deportiva muy importante el hecho de elegir los patines, casco, guantes y demás complementos, como un elemento de estética más a tener en cuenta.

Actualmente, se está intentando fomentar la práctica del patinaje, para lo cual se está intentado eliminar la barrera tradicional que tiene este deporte, que no es otra que la dificultad de su práctica. Además, una buena noticia, que podría deparar un impulso definitivo para esta práctica, es el hecho de que el Comité Olímpico Internacional está estudiando la posibilidad de incluir el patinaje sobre ruedas como deporte olímpico en el futuro, síntoma inequívoco del aumento del número de practicantes que está teniendo en los últimos tiempos.

Otro aspecto positivo a tener en cuenta es el apoyo de las instituciones y ayuntamientos de distintas localidades de España, que fomentan la práctica de este deporte con actuaciones como "el día del patín", día en el que un elevado número de patinadores pueblan los distintos municipios, lo que supone una buena iniciativa para captar adeptos.

En definitiva, estamos ante un deporte cuyos simpatizantes van creciendo día a día y que ofrece una buena oportunidad de explotación.

2.2. La competencia

La competencia que podría tener una pista de patinaje sobre ruedas podría ser la siguiente:

- *Otras pistas de patinaje sobre ruedas:* en una ciudad o localidad suele haber varias pistas de este tipo, ya sean municipales, de las universidades, colegios, particulares, etc.
- *Parques.* Lugares públicos donde las personas aprovechan para hacer deportes como el footing o el patinaje.
- *Pistas de patinaje hielo:* se trata de una alternativa que no siempre es fácil de encontrar. Dentro de este apartado se pueden incluir las pistas de hielo móviles, que son pistas de hielo que son montadas por empresas de forma temporal (normalmente en épocas de navidad).
- *Alternativas de deportes:* aquel cliente que vaya a la pista de patinaje para la práctica del deporte de forma habitual, encontrará otras opciones en otros deportes como puede ser el fútbol, tenis, baloncesto, etc.

- *Alternativas de ocio:* cuando los clientes ven la práctica del patinaje como una actividad recreativa, podrá encontrar una gran variedad de opciones como el cine, los bolos, bares, espectáculos musicales, etc.

2.3. Clientes

En principio, el tipo de cliente que puede acudir a una pista de patinaje para practicar son personas de cualquier edad y sexo. Sin embargo, es cierto que se trata de un deporte con cierto riesgo, por ello son los sectores más jóvenes de la sociedad los que suelen practicarlo. Habrá que tener en cuenta que los clientes más habituales son niños y personas jóvenes de hasta 30 años

Otro de los posibles clientes pueden ser colegios, que arrienden durante unas horas las instalaciones, para hacer prácticas de patinaje dentro de las actividades de educación física.

En este apartado debe comentarse el hecho de la generalización de esta práctica en los dos sexos. Como se ha comentado, el patinaje fue concebido, en sus orígenes, como un deporte femenino, pero esa idea ha desaparecido de la actualidad por completo, a pesar de que el público femenino está por encima del masculino, acaparando un 55% aproximadamente de la demanda.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las mejores instalaciones y servicios no tienen valor alguno si no se ofrece un buen servicio al cliente. Para conseguir esto se precisa atender a las siguientes recomendaciones:

Condiciones de las instalaciones y de los servicios ofrecidos

Las condiciones que se deben cumplir son:

- Equipo y espacio suficiente. Esto permitirá que los clientes desarrollen la práctica de manera adecuada y sin molestias.
- Higiene y limpieza de todas las instalaciones, y a todas las horas de uso.
- Horarios amplios y flexibles. De manera que se amplíen las posibilidades de acudir de los clientes.
- Asistencia ilimitada: Que el socio pueda asistir todas las veces que quiera durante el mes.

Para la buena marcha del negocio es necesario atraer clientes y fidelizarlos

Una buena fórmula para hacer clientes es a través de ofertas especiales a grupos, posibilidad de sacar bonos de varias sesiones a precio inferior, paquetes de fin de semana, alquiler de patines a bajo precio, etc.

Siempre es conveniente disponer de equipos de patinaje para alquiler, ya que muchos de los clientes prefieren probar unas sesiones, antes de comprarse definitivamente unos patines y un casco.

Así, para atraer clientes y conseguir fidelizarlos, se les debe ofrecer facilidades a la hora de alquilar la pista. A los clientes no les gusta que se les pongan muchas trabas a la hora de tener que arrendar una sesión, por ello, una buena estrategia en este sentido es permitir hacer reservas telefónicas o través de un correo electrónico creado para tal fin.

Se podrían realizar otros actos encaminados a la fidelización de la clientela como: sorteos, promociones de patines, organización de competiciones, etc.

Acuerdos con empresas patrocinadoras

Se trata de llegar a acuerdos y colaboraciones con empresas de distintos sectores para que éstas pongan sus anuncios en las vallas publicitarias de las instalaciones, y a su vez lleven a cabo una promoción de la pista de patinaje. En este sentido, sería interesante la opción de llegar a pactos con diferentes medios de comunicación.

Amplia oferta de servicios

Otra de las líneas estratégicas es que haya una diversificación de servicios. En principio, la actividad de estas instalaciones se basará en las sesiones libres, en la que los clientes pagarán un determinado importe por patinar durante una hora.

Sin embargo, sería interesante ampliar los servicios para atraer así a un mayor volumen de clientela. En este sentido, se podrían ofertar competiciones de patinaje de distintos niveles o juegos para grupos y familias.

Por otro lado, la pista de patinaje se podría acondicionar para llevar a cabo otros deportes en ella, como es el caso del hockey sobre patines, cuya inversión sería poco elevada y permitiría ampliar el volumen de alquileres.

Otra opción muy interesante sería ofrecer un servicio de cafetería, de manera que los clientes puedan tomarse un refrigerio mientras descansan o ven patinar a sus familiares o amigos. En cualquier caso, el hecho de disponer de una cafetería aumentaría de forma considerable la inversión inicial, por lo que se estima conveniente dejarlo para más adelante (ver plan de negocio cafetería).

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

El servicio principal de este tipo de negocio consistirá en ofrecer **sesiones públicas de patinaje** en las instalaciones. Se trata de ofrecer el patinaje como una opción interesante de recreo y ocio, de manera que particulares, aficionados, grupos de amigos, parejas, etc., puedan pasar una mañana o una tarde agradable.

Aparte de ese servicio principal, exponemos a continuación algunos de los servicios complementarios que podrían ofertarse:

- **Alquiler de material para la práctica del patinaje.**
- **Actividades de patinaje para escolares.** Se trata de enseñar a los más jóvenes las técnicas básicas del patinaje, de manera que se les presente como una alternativa de ocio interesante.
- **Actividades para grupo.** Sesiones de patinaje para grupos, donde se podrán combinar contenidos prácticos y actividades lúdicas.
- **Competiciones de patinaje artístico y patinaje de carreras.**

Por otro lado, como hemos comentado anteriormente, una vez que el negocio avance y se vaya asentando, se podrá diversificar la oferta de deportes y servicios, incluyéndose, por ejemplo, la práctica del hockey sobre patines, cafetería, venta de productos deportivos, etc.

El desarrollo de las actividades se llevará a cabo en el horario establecido para las sesiones libres.

4.2. Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

Como se ha dicho, en una ciudad es frecuente encontrar pistas de este tipo en universidades, colegios y complejos deportivos municipales. Por ello, a la hora de atraer clientes, sobre todo al principio del negocio será importante llevar a cabo una estrategia de precios competitiva, ya que el servicio que ofrecen las distintas pistas es prácticamente el mismo.

En principio, se ofrecerá la posibilidad de alquilar sesiones de una hora, ofertándose también bonos mensuales o semanales para todos aquellos clientes habituales que deseen practicar el patinaje de manera repetida.

4.3. Comunicación

Antes de la inauguración del negocio, es muy importante realizar una campaña de promoción inicial para dar a conocer el centro.

Como técnicas para atraer al público podemos destacar:

- El lanzamiento de una campaña inicial de sesiones a bajo precio, de manera que una vez que los clientes lo hayan probado sea más fácil "engancharlos" a futuros cursos o sesiones libres.
- La participación de la empresa como colaborador o patrocinador en distintas competiciones a nivel local o regional que se lleven a cabo durante la temporada de patinaje.
- Anuncios en páginas amarillas, Internet o la radio.
- Acuerdos y patrocinios con distintas empresas, sobre todo del sector de los medios de comunicación.
- Etc.

No hay que olvidar que el boca-boca que es muy efectivo y que dependerá, en todo caso, de la satisfacción de los clientes que ya hayan probado los servicios.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

En este proyecto se ha supuesto que la puesta en marcha del negocio lo realizará la persona emprendedora, contando con una persona de apoyo para los fines de semana. Sólo se considerará la oportunidad de incorporar personal a tiempo completo, si el volumen de negocio así lo aconsejan.

Por este motivo, el personal será únicamente el emprendedor/a que se dará de alta el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social.

Sus tareas serán las de gestión del negocio. Para las tareas más complejas (laboral, fiscal y contabilidad general) se puede acudir al asesoramiento externo contratando los servicios de una asesoría.

HORARIOS

El horario de este tipo de instalaciones es de tarde durante los días de diario y de mañana y tarde en los fines de semana, intentando abrir el mayor número de horas posibles, de manera que el cliente pueda acudir a las pistas cuando realmente disponga de tiempo para ello. Además los días de cierre no deben coincidir nunca con el fin de semana ya que es cuando mayor afluencia de público soportará el negocio.

5.2. Formación

Para el correcto desarrollo de un negocio como el que se propone en este proyecto son necesarios los siguientes conocimientos de gestión del establecimiento:

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

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 principio, no hay una zona específica e idónea para instalar una pista de patinaje. Éstas se encuentran en una gran variedad de lugares, como zonas residenciales, complejos deportivos, cerca de centros comerciales, etc. En cualquier caso, debe ser un espacio abierto, que no presente especiales dificultades de acceso.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para la instalación de una pista de patinaje será necesario un terreno de, al menos, 750 m². En ese espacio irá ubicada la pista, que ocupará la mayor parte del área, una pequeña oficina para el gerente del negocio y un almacén donde se guardará el equipamiento para alquiler.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo de la oficina:** Rótulos, cristales, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** en este apartado, hacemos referencia tanto al montaje de la pista e iluminación, como la preparación de la oficina y el almacén.

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 50.634,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra puede variar, en función de si se dispone del local y de las condiciones en que se encuentre.

6.2. Equipamiento

El equipamiento consistirá en la compra del material de patinaje para llevar a cabo el alquiler del mismo. Así, se estima conveniente una compra de unos 150 pares para alquiler, con el mismo número de cascos de manera que se cubran todos los tamaños y todas las edades. El coste por la compra de estos equipos podría rondar los 8.700,00 € (IVA incluido), aunque dependerá de la marca y de la calidad de los mismos.

6.3. Mobiliario

El mobiliario esta compuesto por los elementos mínimos para cubrir una pequeña oficina de administración. Además, se incluyen en este apartado las estanterías para el alquiler del material deportivo.

El coste, según presupuesto facilitado por proveedores, de este mobiliario es el que se recoge en el cuadro siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
Armario dirección	190,00 €	30,40 €	220,40 €
Mesa dirección	205,00 €	29,80 €	237,80 €
Silla giratoria	110,00 €	17,60 €	127,60 €
2 Sillas de confidente	95,00 €	15,20 €	110,20 €
Estanterías para patines	375,00 €	60,00 €	435,00 €
Bancos	285,00 €	45,60 €	330,60 €
Máquina expendedora de bebidas	4.050,00 €	648,00 €	4.698,00 €
TOTAL	5.310,00 €	849,60 €	6.159,60 €

6.4. Equipamiento informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de un equipo informático con software para la gestión del negocio, impresora y fax. El coste de este equipo informático es de unos 1.914,00 € (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 1.798,00 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 7.500,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del terreno 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	TOTAL CON IVA
Alquiler	4.350,00 €
Suministros	261,00 €
Sueldos	1.900,00 €
Seguridad Social	132,00 €
Asesoría	139,20 €
Publicidad	174,00 €
Otros gastos	185,60 €
Total Pagos en un mes	7.141,80 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	21.425,40 €

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	43.650,00 €	6.984,00 €	50.634,00 €
Mobiliario y decoración	5.310,00 €	849,60 €	6.159,60 €
Equipamiento y maquinaria	7.500,00 €	1.200,00 €	8.700,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	284,80 €	1.914,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00 €	248,00 €	1.798,00 €
Fianzas	7.500,00 €	0,00 €	7.500,00 €
Fondo de maniobra	21.425,40 €	0,00 €	21.425,40 €
TOTAL	88.585,40 €	9.545,60 €	98.131,00 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Prácticamente, la totalidad de los costes del negocio son fijos correspondiéndose los principales costes con los gastos de alquiler y el mantenimiento de la pista.

Los costes variables estarán formados principalmente por el consumo de materiales: material de oficina, bolsas, materiales para las competiciones y juegos, etc. Se ha estimado que este consumo será de un 5% del total facturado (equivale a un margen del 95% sobre los ingresos).

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente: (no incluyen IVA).

- **Costes variables:**

Los costes variables se estiman en un 5% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un terreno de, al menos, 750 m². El precio aproximado para un terreno de estas dimensiones, es de unos 3.750,00 € 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 de bolsas, material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 225,00 € 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. Estos gastos serán de unos 120,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

En los gastos de personal se ha considerado un sueldo para el autónomo de 1.500,00 € (cantidad que incluye cotización a la seguridad social en régimen de autónomo) y un sueldo para el trabajador a tiempo parcial que trabajará los fines de semana.

Este coste se repartirá mensualmente del modo siguiente (incluye las pagas extra prorrateadas):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S.	Coste mensual
Emprendedor (trabajador autónomo)	1.500,00 €(*)	0,00 €	1.500,00 €
Trabajador a tiempo parcial	400,00 €	132,00 €(**)	532,00 €
TOTAL	1.900,00 €	132,00 €	2.032,00 €

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

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

En las épocas en las que fuera necesario contar con más personal de apoyo, se podría contratar al empleado a tiempo completo e, incluso, contar con un empleado más.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (mantenimiento, seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada anual será de 1.920,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 160,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	43.650,00 €	10 %	4.365,00 €
Mobiliario y decoración	5.310,00 €	20 %	1.062,00 €
Equipamiento y maquinaria	7.500,00 €	20 %	1.500,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			7.339,50 €

(*) 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:** estos ingresos vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste variable del 5% 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	45.000,00 €
Suministros	2.700,00 €
Sueldos	22.800,00 €
Seguridad Social	1.584,00 €
Asesoría	1.440,00 €
Publicidad	1.800,00 €
Otro gastos	1.920,00 €
Amortización del inmovilizado material	7.339,50 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
Total gastos fijos estimados	85.100,17 €
Margen bruto medio sobre ingresos	95,00 %
Umbral de rentabilidad	98.579,12 €

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

Esto supondría una facturación anual de 89.579,12 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.464,93 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar el salón de belleza 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	43.650,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	7.500,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	5.310,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	7.500,00 €		
Tesorería (*)	21.425,40 €		
IVA soportado	9.545,60 €		
Total activo	98.131,00 €	Total pasivo	98.131,00 €

(*) Se consideran 21.425,40 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	80.000,00	100.000,00	120.000,00
Costes variables (Ingresos x 5%)	4.000,00	5.000,00	6.000,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	76.000,00	95.000,00	114.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	80.000,00	100.000,00	120.000,00
COSTES VARIABLES	4.000,00	5.000,00	6.000,00
MARGEN BRUTO	76.000,00	95.000,00	114.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	45.000,00	45.000,00	45.000,00
Suministros, servicios y otros gastos	2.700,00	2.700,00	2.700,00
Otros gastos	1.920,00	1.920,00	1.920,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + S.S.	24.384,00	24.384,00	24.384,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.440,00	1.440,00	1.440,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	7.339,50	7.339,50	7.339,50
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	-9.100,17	9.899,83	28.899,83
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 6.100,17	12.899,83	31.899,83

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

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