

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
HOSPEDAJE DE MASCOTAS**

**Sector de Servicios**

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 negocio se describe un centro para el hospedaje de animales. Estos centros se dedican al cuidado y guarda de mascotas, ya sea por enfermedad o por la necesidad de los clientes de dejar a sus animales al cuidado de alguien mientras se ausentan de su domicilio.

El fin de estos centros es, por tanto, satisfacer las necesidades de las personas que tienen animales de compañía y que no pueden proveerlos de todos los cuidados necesarios en todas las épocas del año.

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

La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar este proyecto es la que hace referencia a la sanidad y al trato de los animales. Esta normativa se recoge principalmente en:

- Ley 8/2003, de 24 de abril, de Sanidad Animal.
- Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre el Régimen Jurídico de la Tenencia de Animales Potencialmente Peligrosos.
- Ley 11/2003, de 24 de noviembre, de Protección de los Animales en Andalucía. Decreto 1119/75, de 24 de abril, de autorización y registro de núcleos zoológicos, establecimientos para la práctica de la equitación y centros para el fomento y cuidado de animales de compañía.
- Real Decreto 27-1-1995. Núm.109/1995, de 27 de enero, que regula los medicamentos veterinarios.
- Real Decreto 751/2006, de 24 de junio, sobre autorización y registro de los transportistas de animales vivos así como de los medios de transporte que utilicen (vehículos y contenedores).

Por otra parte, hay que observar todas las Ordenanzas que dicte el Ayuntamiento de la localidad donde se establezca el negocio, ya que la legislación de las Comunidades Autónomas deja en manos de éste el control último de su cumplimiento por razones de cercanía física al animal a proteger, de seguridad de los consumidores y de la higiene de las poblaciones.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto está indicado para personas que posean conocimientos en cuidados de animales, con alguna titulación académica en veterinaria, auxiliar de clínica veterinaria o similar.

Un factor importante es que el emprendedor sea un amante de los animales, le guste su trato y cuidado, y se involucre de pleno en el negocio.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

En la sociedad española hay una fuerte demanda en el terreno de los animales de compañía o mascotas, siendo la población que posee animales de compañía bastante numerosa.

El actual el estilo de vida de los ciudadanos hace que existan momentos en los que, bien por cuestiones de trabajo o vacaciones, estas mascotas tienen que ser dejadas al cuidado de otras personas. Es en estos momentos donde aparece una oportunidad para un negocio como el que se propone en este proyecto.

Una de las ventajas de este sector es que existe poca competencia, debido a que es un servicio que recientemente está empezando a ser demandado. Se puede decir que es un negocio que está en desarrollo y que no hay ninguna empresa que domine claramente el sector.

En este sector, la rivalidad no se basa en el producto, sino en la capacidad de ofrecer un servicio en torno al producto mejor que otras empresas del sector. De este modo, tendrán más éxito aquellas empresas que se adecuen en mayor medida a las necesidades de los clientes.

Un inconveniente del sector es su estacionalidad, es decir, que la demanda puede variar según los períodos vacacionales, debido a que cuando la gente se marcha de vacaciones es cuando deja a sus mascotas.

## 2.2. La competencia

A la hora de hablar de la competencia para un negocio de este tipo, podemos distinguir varios tipos de competidores:

- Otras residencias o alojamientos para animales.
- Clínicas veterinarias que ofrezcan, además de los servicios propios de veterinario, alojamiento para animales.

Actualmente es un sector poco desarrollado por lo que se augura la entrada de nuevos competidores.

Por otra parte, nos encontramos las tiendas de venta de mascotas y de productos para animales. Estos negocios no son competencia sino que pueden complementar los servicios de nuestra empresa fomentando acuerdos de colaboración.

## 2.3. Clientes

Nuestros clientes van a ser personas de todas las edades y sexo, desde padres de familia, ancianos, estudiantes, etc., debido a que cualquiera puede tener una mascota sea del tipo que sea.

Las características de los clientes a los que va a ir dirigido nuestro negocio son personas que tengan una capacidad económica suficiente como para ocuparse de las necesidades de sus mascotas.

La preocupación de los clientes se centra en el trato recibido por sus animales durante el tiempo que pasan en el hospedaje, por lo que exigirán calidad y eficacia, siendo el precio un factor menos importante a la hora de decidirse por un hospedaje u otro.

En cuanto a la frecuencia de visita de los clientes, ésta puede llegar a tener periodicidad debido a que los animales necesitan de cuidados continuos así como de la revisión de su salud.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

En este tipo de empresa hay que optar por desarrollar una estrategia competitiva basada en la diferenciación de nuestro servicio intentando que le cliente nos perciba como algo único. Esto puede lograrse mediante dos líneas estratégicas:

- Mediante la imagen que da la empresa hacia el exterior, es decir a los clientes. Hay que dar una imagen que transmita respeto hacia los animales y el medio ambiente. También debe ver el cliente la higiene y seguridad en el trabajo.
- Ofrecer un servicio distinto al de los demás competidores, que intente aglutinar todo lo relacionado con el mundo de las mascotas.

Algunas líneas estratégicas con las que se podría conseguir esto serían:

1. **Incorporar una pequeña tienda:** Además del servicio de cuidado de los animales, habría una tienda con todo tipo de artículos relacionados con la alimentación, higiene y cuidado de las mascotas.
2. **Servicio a domicilio:** Servicio a domicilio de recogida de mascotas y de venta y distribución de productos.
3. **Cría y adiestramiento:** estas actividades, utilizadas hoy día por la mayoría de residencias, pueden ser una fuente alternativa de ingresos para la temporada baja del negocio, es decir, para la época de invierno y días no festivos.
4. **Ofrecer servicios adicionales con la primera solicitud de nuestro servicio:** ofrecer la posibilidad de disfrutar de algunos servicios adicionales a los esenciales a los clientes que soliciten por primera vez nuestros servicios, para intentar crear asiduidad en la clientela.

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

El hospedaje de animales ofrecerá dos tipos de servicios: los servicios básicos que incluye la estancia y los servicios opcionales.

➤ **SERVICIOS BÁSICOS:**

Dentro de los servicios básicos se engloban los siguientes:

- Alimentación de los animales mediante piensos de mantenimiento de primeras marcas y alimentos enlatados, en caso de no poder comer pienso.
- Limpieza diaria, realizando desinfecciones, desparasitaciones periódicas programadas, tanto a los animales como a paredes, techo, suelo y aire.
- Seguro: todos los animales están cubiertos por un seguro de responsabilidad civil. Para guardarse las espaldas y no sufrir situaciones desagradables, conviene suscribir algún seguro para daños, enfermedades o pérdidas que puedan tener lugar mientras se responsabiliza del animal.
- Servicio veterinario (Sería recomendable que el servicio fuese de 24 horas): asistencia a los animales de los problemas normales que pueden tener en su estancia y aplicación de los tratamientos médicos que su veterinario nos haya indicado por escrito.
- Corrección de conductas indeseadas.
- Llamadas: pueden llamar sus dueños cuando quieran, dentro del horario, para preguntar por su mascota.

Es obligatorio llevar un libro registro con las entradas y salidas de los animales, cumplimentar una ficha con sus datos y exigir la cartilla de vacunación al propietario.

➤ **SERVICIOS OPCIONALES.**

Además de los servicios anteriores, se pueden ofrecer una serie de servicios para animales que no vayan a quedarse en el hospedaje como lavado de animales y adiestramiento.

También se puede ofrecer servicio de transporte (recogida y entrega a domicilio).

## 4.2. Precios

El precio que pondremos a los clientes dependerá del servicio que les vayamos a ofrecer. Según el tipo de animal que nos dejen a nuestro cuidado, el precio lo tendríamos que relacionar con el tipo de comida del animal, el cuidado específico que necesita, etc. No se cobrará igual el cuidado de un perro que el de un animal exótico.

Según los datos observados en otras empresas del sector, el precio medio por día de estancia de algunos tipos de animales es:

- Perros: 10 €
- Gatos: 7 €
- Aves y Roedores: 3,5 € (Se paga por jaula, no importa el número de animales en ella).
- Rapaces: 6 €

En cuanto al servicio de transporte, el precio medio es de unos 12 €.



### 4.3. Comunicación

Hará falta hacer un esfuerzo en publicidad bastante grande para dar a conocer en sus inicios el negocio.

Algunas de las acciones que podríamos llevar a cabo para ello son:

- Uso de las técnicas de comunicación a través de publicidad mediante buzoneo, anuncios en prensa y radio locales, así como en prensa especializada sobre animales.
- Uso de las técnicas de marketing realizando promociones. Al ser una empresa nueva podemos promocionar el negocio creando vales de descuento y carnés de cliente.
- Otra opción posible es darse a conocer a través de Internet, bien con anuncios en páginas Web relacionadas con el sector o con una página propia.
- La imagen de la empresa debe de estar muy bien cuidada, que sea capaz de transmitir limpieza, profesionalidad, respeto hacia los animales y hacia el medio ambiente.
- Es muy importante también el trato profesional y el cuidado que se les da a los animales, para que los dueños queden contentos y satisfechos. Esto ayudará a otro tipo de publicidad muy efectiva y gratuita, el "boca a boca", que hará que los clientes vuelvan a requerir nuestros servicios y den a conocer su experiencia a sus conocidos.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

Para la creación de la empresa se ha considerado que la plantilla inicial estará compuesta por seis personas. El perfil de cada una de ellas es el que se muestra a continuación:

- **Gerente:** cuyas tareas principales serán: dirigir a los empleados, coordinar el servicio de transporte a domicilio y encargarse de toda la gestión del negocio, comercial y contable – administrativa (en caso de no disponer de estos conocimientos, algunas de estas tareas pueden ser encargadas a una asesoría externa).

En este proyecto se ha considerado que este puesto será el de la persona emprendedora para lo cual estará dada de alta en el régimen especial de autónomo de la Seguridad Social.

- **Cuidadores:** Son necesarios dos cuidadores para que los animales estén atendidos y servidos en todo momento. Deben ser profesionales y amigos de los animales, pues tendrán que cuidarlos responsabilizándose de su alimentación y de su limpieza.
- **Veterinario:** Se encargará de vigilar periódicamente la salud de los animales y aplicar los tratamientos médicos cuando sean necesarios.
- **Conductor:** Se encargará del servicio de transporte, de la recogida y entrega de animales a domicilio.
- Además, se contempla la contratación de un sexto trabajador, como **vigilante de seguridad** para las noches.

Toda la plantilla estará contratada a jornada completa, excepto el conductor que será contratado inicialmente a jornada parcial.

## 5.2. Formación

Todos los empleados deberán poseer la formación adecuada para cada puesto:

- El veterinario y de los cuidadores deben tener su titulación correspondiente
- El gerente debe tener conocimientos de cómo llevar una empresa: gestión del negocio, facturación, contabilidad... aunque alguno de estos temas puede dejarlos en manos de una asesoría.
- En el caso del conductor, obviamente, es necesario que tenga el permiso de conducir.
- Para el trabajador de seguridad no se necesita mucha formación, sólo que tenga carácter, disciplina, y que nos dé mucha confianza.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

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

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

No hace falta que ubiquemos la empresa en un lugar céntrico por donde pasen numerosas personas, sino en una finca rústica para no molestar al vecindario y contar con terreno para poder tener a los animales al aire libre o en una zona cubierta.

Eso sí, es conveniente que esté próxima a la población para facilitar los desplazamientos de sus futuros clientes.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Las residencias para hospedaje de animales son centros que, ajustándose a la normativa, tienen que tener:

- Una zona de alojamiento, que ha de cuidarse especialmente para que los animales se encuentren como en su propia casa.
- Un área de recreo, de paseo y esparcimiento para los animales.
- Departamentos independientes para aislar a los animales enfermos.
- Una pequeña edificación que hará las veces de oficina y recepción de los clientes.
- Una zona para el aparcamiento de los carros para el transporte de los animales.

Para ello, consideramos que el negocio tendrá una superficie de unos 500m<sup>2</sup>.

Además de lo anterior, el establecimiento deberá disponer de licencia municipal de apertura, para cuya solicitud habrá antes que conseguir la declaración de núcleo

zoológico por parte del organismo competente de la Comunidad Autónoma Andaluza. Entre la documentación a presentar para conseguirla se encuentran:

- El proyecto detallado del establecimiento: memoria de actividades, plano de la residencia, distribución de las construcciones e instalaciones, capacidad, especies a las que va a alojar, etc.
- Informe técnico sanitario realizado por un veterinario colegiado en el que se certifique que las condiciones higiénico-sanitarias son las apropiadas para la salud y el bienestar de los animales.

#### COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos al acondicionamiento interno y externo de las instalaciones para que se encuentren en condiciones para su uso.

Para el acondicionamiento de la nave o finca rústica, habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre la misma. 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.

Habrà que realizar varias obras, entre ellas:

- Construcción de casetas de obra acondicionadas y climatizadas y jaulas para animales. El coste de cada una puede rondar los 1.200 €. Para el inicio del negocio se puede empezar con unas 20 o 30 casetas e ir ampliando a medida que se vaya consolidando una clientela.
- Instalación en techos de aislantes especiales que impidan que se irradie calor hacia el interior.
- Vallado del recinto.
- Realizar las obras pertinentes para garantizar la limpieza y salubridad (suministro de agua, sistema de vertidos,...)

Estos costes pueden rondar los 50.000,00 € (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. Equipamiento

El equipamiento básico necesario para la puesta en funcionamiento de la residencia para el hospedaje de los animales estará formado por:

- Aparatos de aire acondicionado y calefacción que permitan mantener una temperatura adecuada en cada una de las estancias del centro.
- Bebederos y comederos de acero inoxidable con un sistema de antivolcado.
- Camas de material aislante del frío y del calor, cajones de madera o gateras, cojines para las camas, recipientes con arena para el aseo personal de los gatos, juguetes,...
- Carros para el transporte de los animales.
- Etc.

El coste total del equipamiento de la residencia es de aproximadamente 30.000,00 € (IVA incluido).

## 6.3. Mobiliario y decoración

El mobiliario básico será el necesario para la pequeña oficina, compuesta por estanterías, mesa de despacho, un sillón giratorio y varias sillas.

El presupuesto para el mobiliario y decoración necesario se encontrará en torno a 1.160,00 € (IVA incluido).

## 6.4. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo que incluya impresora, fax, scanner, etc.

El coste de este equipo informático se ha estimado en unos 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

## 6.5. Adquisición de materiales de consumo

Comprende la primera compra de productos para la alimentación de los animales, materiales de limpieza, desinfectantes, cepillos, bolsas para recoger excrementos..., así como material de oficina.

El coste estimado por estos conceptos es de unos 6.960,00 € mensuales.

## 6.6. Elemento de transporte

Para el correcto funcionamiento del negocios es necesaria la adquisición de un vehículo adaptado para el transporte de animales, cuyo coste en el mercado es de aproximadamente 15.000,00 € (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 1.798,00 € (incluye IVA). Esta cantidad 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 4.300,00 €. (Este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

## 6.9. 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	2.494,00 €
Suministros	145,00 €
Sueldos y S.S.	6.687,00 €
Asesoría	104,40 €
Publicidad	104,40 €
Otros gastos	290,00 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>9.824,80 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>29.474,40€</b>

## 6.9. 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	43.103,45 €	6.896,55 €	50.000,00 €
Equipamiento	25.862,07 €	4.137,93 €	30.000,00 €
Mobiliario y decoración	1.000,00 €	160,00 €	1.160,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Material de consumo	6.000,00 €	960,00 €	6.960,00 €
Elf.Transporte	12.931,03 €	2.068,97 €	15.000,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00 €	248,00 €	1.798,00 €
Fianzas	4.300,00 €	0 €	4.300,00 €
Fondo de maniobra	29.474,40 €	0 €	29.474,40 €
<b>TOTAL</b>	<b>125.870,95 €</b>	<b>14.735,45 €</b>	<b>140.606,40 €</b>



## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

En la mayoría de los centros existe un coste variable por animal que varía en función de los gastos de alimentación, productos de limpieza, desinfectantes, etc. empleados para el cuidado del animal.

Los servicios tendrán acordados unas condiciones de consumibles por animal, si este consumo se elevara, se realizaría un aumento sobre el precio del servicio.

El coste medio que representa el mantenimiento y atención de un animal es de 3 € diarios.

Para realizar el estudio, se ha considerado que el coste variable es el 25% de los ingresos obtenidos, este coste es equivalente a un margen del 75% sobre los ingresos.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo:**

El consumo mensual en concepto de mantenimientos se estima en un 25% del volumen de los ingresos del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con una superficie de unos 500m<sup>2</sup>. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del terreno, para el estudio se ha estimado un precio de 2.150 € 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 (consumo de material de oficina, limpieza, 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 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:**

En los gastos de personal vamos a considerar que la plantilla de la empresa esté formada por:

- Un gerente, será el propio emprendedor dado de alta en el Régimen general de la Seguridad Social. Estará a tiempo completo.
- 2 cuidadores, contratados a tiempo completo.
- Un veterinario, también a tiempo completo.
- Un conductor, a tiempo parcial.
- Un vigilante de seguridad a tiempo completo.

El coste de la plantilla se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extra):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
2 cuidadores (jornada completa)	1.300,00 €	429,00 € (**)	1.729,00 €
Veterinario (jornada completa)	1.200,00 €	396,00 € (**)	1.596,00 €
Conductor (jornada parcial)	600,00 €	198,00 € (***)	798,00 €
Vigilante (jornada completa)	800,00 €	264,00 € (***)	1.064,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>5.400,00 €</b>	<b>1.287,00 €</b>	<b>6.687,00 €</b>

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

(\*\*) 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 trabajadores en Régimen General contratado a tiempo parcial.

▪ **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos, seguros, etc). Aquí se incluirá la partida ya comentada anteriormente en las actividades a realizar por la empresa que hacía referencia al seguro de responsabilidad civil que había que contratar para cubrir posibles daños, enfermedades, o pérdidas de animales.

La cuantía estimada anual será de 3.000,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 250,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	43.103,45	10 %	4.310,35
Mobiliario y decoración	1.000,00	20 %	200,00
Equipamiento	25.862,07	20 %	5.172,41
Equipo informático	1.650,00	25 %	412,50
Elemento de Transporte	12.931,03	20%	2.586,21
<b>TOTAL</b>			<b>12.681,47 €</b>

(\*) 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 €	33,3 %	516,67
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>516,67 €</b>

### 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 los servicios realizados.
- **Gastos:** estarán compuestos por el coste variable (se ha supuesto un coste variable del 25% del volumen 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	25.800,00 €
Suministros	1.500,00 €
Sueldos	64.800,00 €
S.S. trabajadores	15.444,00 €
Asesoría	1.080,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otros gastos	3.000,00 €
Amortización del inmovilizado material	12.681,47 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>125.902,14 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>75%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>167.869,52€</b>

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

Esto supondría una facturación anual de 167.869,52 euros, por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 13.989,13 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, etc. La elección final 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	43.103,45 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	25.862,07 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	1.000,00 €		
Material consumible	6.000,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Elt.Transporte	12.931,03 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	4.300,00 €		
Tesorería (*)	29.474,40 €		
IVA soportado	14.735,45 €		
<b>Total activo</b>	<b>140.606,40 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>140.606,40 €</b>

(\*) Se consideran 29.474,40 como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de resultados se han estimado tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ingresos</b>	140.000,00	170.000,00	200.000,00
<b>Costes variables</b> (Ingresos x 25%)	35.000,00	42.500,00	50.000,00
<b>Margen bruto</b> (Ingresos – Costes variables)	<b>105.000,00</b>	<b>127.500,00</b>	<b>150.000,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	140.000,00	170.000,00	200.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	35.000,00	42.500,00	50.000,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>105.000,00</b>	<b>127.500,00</b>	<b>150.000,00</b>
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	25.800,00	25.800,00	25.800,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Otros gastos	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	80.244,00	80.244,00	80.244,00
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	12681,47	12681,47	12681,47
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>125.902,14</b>	<b>125.902,14</b>	<b>125.902,14</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-20.902,14</b>	<b>1.597,86</b>	<b>24.097,86</b>

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de los trabajadores, 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.