

300 planes de negocio

**Plan de negocio
SALA DE BAILE**

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2007



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 estudia la creación de una sala de baile, es decir, de un local acondicionado para bailar y disfrutar de la música.

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

Algunos requisitos que, con carácter general, se exigen para la apertura de una sala de baile son:

1. Licencia municipal de funcionamiento:

Para que la concedan es necesaria una certificación de un técnico que acredite que la adaptación del local se ha realizado bajo su dirección y conforme a la normativa. Además se debe contratar un seguro que cubra los riesgos de incendio y de responsabilidad civil frente a terceros, un plan de revisiones periódicas para los equipos de protección contra incendios y un plan de emergencia. Todo ello con una ficha técnica donde se especifiquen sus características.

2. Licencias de actividades e instalaciones:

Para poder poner en marcha el negocio, se deberá solicitar la Licencia de apertura a la autoridad competente, concretamente en el Área de Medio Ambiente / Servicio de Protección Ambiental, ya que se trata de un establecimiento relacionado en la Ley de Protección Ambiental de Andalucía.

Es necesario presentar una hoja en la que se especifiquen las características de las actividades e instalaciones, una relación de los propietarios y vecinos afectados y una memoria con la descripción de la actividad, del local, de las condiciones de instalación e higiene, etc. Además deberá adjuntar los planos de situación parcelaria del local y de la distribución del mismo (indicando los accesos, escaleras, alumbrados especiales, salidas

previstas para la evacuación de humos, etc.) y el presupuesto de las instalaciones y maquinaria necesaria.

3. Alguna normativa que debe observarse:

- Ordenanza Municipal de Actividades (Boletín Oficial de la Provincia).
- Ley 7/1994, de 18 de mayo, de Protección Ambiental (BOJA nº 79/31-05-94).
- Decreto 326/2003, de 25 de noviembre, por el que se aprueba el reglamento de protección contra la contaminación acústica (BOJA nº 243/18-12-03).
- Reglamentación técnico-sanitaria, por la seguridad e higiene en la manipulación de alimentos (Ley General de la Salud, Reglamento sobre vigilancia y control de alimentos y bebidas, Tít. VI, Cap. II).
- Normativa sobre envases y residuos generados (Ley 11/97 del 24 de abril, según Directiva 94/62/CE).
- Decreto 262/1988, de 2 de Agosto, Libro de sugerencias y reclamaciones de la Junta de Andalucía (BOJA de 17 de Septiembre).
- Ley antitabaco, que comprende:
 - Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo y reguladora de la venta, el suministro, el consumo y la publicidad de los productos del tabaco.
 - Resolución de 28 de diciembre de 2005 por la que se dictan instrucciones en relación con la aplicación, en los centros de trabajo de la Administración General del Estado y de los Organismos Públicos dependientes o vinculados, de la Ley 28/2005, de 26 de diciembre.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil idóneo para la persona que gestione una sala de baile, es una persona que conozca el sector y sepa desenvolverse en él. Es recomendable que sea una persona dinámica, con carácter extrovertido para establecer una buena relación con la clientela.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Actualmente, hay una acusada demanda de bailes de salón. A esto han contribuido enormemente los medios de comunicación, sobre todo, algunos programas de televisión, haciendo que la gente se anime a practicar estos bailes. En nuestro país, no había mucho interés por el baile de salón. Sin embargo, es una tendencia que se está invirtiendo de manera gradual ganando cada día más adeptos. Los que lo prueban, van probando nuevos ritmos y se atreven con clases nuevas.

El boom de los bailes de salón también se debe a que las personas mayores cada vez tienen un espíritu más joven y desean ocupar su tiempo de una manera divertida. Aunque en la mayoría de las escuelas de baile de salón existen alumnos desde 30 años, la mayoría rondan los 40, 50 o incluso 60. Se trata del más completo de los deportes porque se ejercitan brazos, caderas, pies.... Los clientes de las salas de baile son personas de entre 30 y 60 años que desean salir y disfrutar bailando.

Las salas de bailes se encuadran en el sector de la Hostelería y Restauración en España está formado por alrededor de 67.500 restaurantes, 14.565 cafeterías y 214.950 bares según datos de la Federación Española de Hostelería y Restauración (FEHR) correspondientes a 2005, y más de 10.130 correspondientes a otras colectividades en el año 2006.

La expansión de este sector en los últimos años se encuentra fuertemente ligada a las áreas turísticas del litoral, que acogen más del 50% de la oferta, si bien, últimamente se está produciendo un auge de la restauración urbana.

2.2. La competencia

En el análisis de la competencia de una sala de baile encontramos:

- **Otras salas de baile:** Similares a la que se describe en este plan y que estén situadas en la zona de influencia del local. También, aunque en menor medida, suponen un competidor directo aquellas salas de baile ubicadas en otros puntos de la ciudad, pues arrastran parte de la clientela potencial de este negocio.
- **Discotecas:** Las hay que están especializadas en algún tipo de música (por ejemplo, salsa), y ofrecen muchos de los servicios de una sala de baile.
- **Bares de copas:** Estos suelen ser locales con un ambiente más tranquilo, similar al que se puede encontrar en un Pub. También hay música aunque a menor volumen.

En el análisis de la competencia hay que considerar que en este sector hay veces que la competencia puede considerarse como una aliada, pues la confluencia de varios negocios de este tipo genera un mayor atractivo para los clientes. Por eso puede ser conveniente situarse en zonas de bares de modo que se garantice una afluencia de público a la zona donde se ubica el local.

2.3. Clientes

Los clientes de las salas de baile varían mucho dependiendo del tramo de edad al que se dirige el negocio (siempre mayores de 18 años).

En este plan se va a suponer que la sala de baile se dirige a personas que están en un tramo de edad entre 20 y 75 años, con un nivel económico medio, que buscan un ambiente divertido y agradable donde bailar y tomar algo mientras se escucha buena música y se conoce a gente.

Para no mezclar a clientes con edades y gustos tan dispares, se propone dedicar unos días de la semana a un tramo de edad y el resto a otro tramo de edad, para así poder atender a unas necesidades más homogéneas.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Todo lo relacionado con el ocio ofrece oportunidades de negocio en nuestro país. Para aprovecharlas, se deben buscar las estrategias que pueden guiar al éxito.

1. **Diversificar la oferta:**

- Una opción interesante más adelante sería la de ampliar el horario de apertura del local por las tardes (a partir de cierta hora no muy temprana) con ambiente cálido y relajado.
- Existe la posibilidad de incorporar actuaciones en vivo y orquestas que aporten espectacularidad.

2. **Se puede optar por un local en traspaso:** Los trámites y el capital serán menores ya que el coste de cambio de titularidad de la licencia es menor que adquirir una nueva y el local puede estar acondicionado. Sin embargo hay que tener cuidado, analizar las ofertas y preguntarse por qué no han funcionado antes.

3. **Buscar la fidelidad de los clientes.** Realizando fiestas promocionales con regalos, concursos, festivales. Otra fórmula es crear un club de socios y premiar su fidelidad con promociones

4. **Venta de productos de Merchandising:** Se pueden fabricar productos de merchandising (camisetas, mecheros, pegatinas, etc.) con el logotipo de la sala de baile; estos se pueden vender ampliando las fuentes de ingresos o bien se pueden regalar a los socios más fieles.

5. **"Mantenerse de moda"**: El triunfo lo marcan los clientes, una temporada puede estar al máximo de su capacidad, y de pronto puede quedarse vacío. Por ello, es fundamental integrarse en la clientela, conocerla y en la medida de lo posible ir ofreciéndoles lo que buscan.

6. **Organización de fiestas**: Dentro del mismo local, para llamar la atención de la gente, es recomendable la realización de fiestas a lo largo de todo el año. Aquí se pueden distinguir dos vertientes diferentes:
 - a. *Fiestas abiertas a todo el público, en general*: Fiestas temáticas especializadas en un baile concreto, espectáculos, regalos, etc.
 - b. *Fiestas de tipo privado para celebraciones*, como fiestas de fin de carrera, despedidas, etc.

Además, las fiestas son buenas también para reactivar aquellos días de la semana en los que hay menos afluencia de público.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La actividad principal del negocio sala de baile se centra en la práctica y el disfrute del baile con un buen ambiente adecuado para tomar algo. Para ello, la sala de baile debe contar con altavoces que hagan que la música se escuche en todo el local a un volumen considerable.

Las diferentes opciones que se han planteado en las líneas estratégicas, crean un abanico amplio de posibilidades:

- Demostraciones de profesionales del baile.
- Ofrecer actuaciones en directo.
- Organizar fiestas.
- Destinar distintas salas a diferentes estilos de música.
- Barra de bar.

4.2. Precios

Los precios estarán influenciados por la competencia. Por regla general, no se suele crear una competencia en precios, estableciéndose una equidad en todas las salas de baile de la zona.

Lo habitual es cobrar simplemente la consumición y una entrada con derecho a copa los días en que se organizan actuaciones en directo, fiestas temáticas, etc.

4.3. Comunicación

La apertura del local comenzará con una fiesta de inauguración, en ella habrá regalos, ofertas, actuaciones en directo, etc. Para dar a conocer este evento se establecerá una campaña de publicidad. La información puede transmitirse mediante anuncios en periódicos locales, radio, reparto de octavillas, etc.

Una vez abierto el local la figura del Relaciones Públicas es importante tanto en la búsqueda de clientes como de proveedores. Éste se encargará de organizar la publicidad de los eventos, actuaciones y fiestas.

Además, éste es un sector donde el "boca a boca" es de una especial relevancia. Un cliente satisfecho volverá con sus amistades.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Los trabajadores juegan un papel muy importante en la buena marcha del negocio.

Los distintos tipos de trabajadores que se suelen encontrar en una sala de baile y sus perfiles son los siguientes:

- El **encargado** debe conocer el sector, manejarse en el trato con los proveedores y comunicar la cultura del negocio a los empleados. De momento será él quien se encargue de la función de Relaciones Públicas: contratará a orquestas y demás artistas que vayan a actuar en la sala de baile, procurará mantener la fidelidad de los clientes, gestionará la organización de fiestas, etc.
- **Bailarines**: podrán darse demostraciones de bailes y animarán a la gente a salir a bailar los diferentes tipos de bailes. En principio sólo incluiremos uno en la plantilla. A medida que crezca el negocio estudiaremos la conveniencia de contratar a otro más.
- Los **camareros** deben tener conocimientos en la composición de los combinados, para lo cual es necesario que posean experiencia en el sector. Además, es recomendable que sean personas con carácter extrovertido, capaces de conectar con los clientes.
- El **Disc-Jockey** debe tener experiencia en el manejo de los elementos musicales que caracterizan cada una de las modalidades de baile.
- Es recomendable que el **portero** sea un profesional, esto evitará conflictos con los clientes.

En este negocio la figura del encargado es fundamental, sobre todo si el emprendedor no conoce el sector lo suficiente o si lo ve como una inversión y piensa mantenerse al margen. Como hemos comentado, en un principio puede prescindirse del Relaciones Públicas y las funciones de éste podría llevarlas, en el/los primero/s año/s de vida del negocio, el mismo gerente.

Para empezar, bastará con dos camareros y el encargado que puede ser el propio emprendedor. Por otro lado habrá un bailarín, un disc-jockey y un portero.

HORARIOS

Los horarios se establecerán en función de la época del año y de la demanda que se desee atender. En invierno los usuarios suelen salir más temprano. Por el contrario, en verano los usuarios están acostumbrados a salir cada vez más tarde y a concentrar sus visitas a las sala de bailes en los fines de semana (aunque algunos jueves también).

El horario de cierre es uno de los factores de la legislación que más se incumple, pero evidentemente deben respetarse para evitar problemas. Por tanto, los horarios deben adaptarse a la clientela pero ajustándose a las restricciones legales.

Otra cuestión a tener en cuenta es la necesidad de establecer turnos que posibiliten al personal pertinente la recepción de los proveedores y la reposición de la mercancía ya que el reparto no suele, ni debe, coincidir con el horario de apertura al público.

5.2. Formación y perfil de los trabajadores

En este negocio lo más importante es la experiencia previa en el sector.

Para el correcto funcionamiento de un negocio como el que se propone se requieren conocimientos de dos tipos:

- **Gestión del negocio:**
 - Organización y gestión del establecimiento.
 - Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
 - Informática de gestión.
- **Formación teórica y práctica relativa a tareas productivas:**
 - Preparación de las copas.
 - Funcionamiento y mantenimiento del equipamiento (equipo de sonido, aparatos de aire, etc.).
 - Atención al cliente.
- **Formación para el bailarín:**
 - Estudios en escuelas o academias de danza.
 - Experiencia en bailes de salón.

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 se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN

Para este tipo de negocios la ubicación ideal es aquella que permite a los clientes disfrutar de una oferta variada con lo cual es preferente su situación cerca de bares de copa y pubs de moda. Así mismo, se recomienda buscar un lugar en el que haya facilidades de aparcamiento.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El tamaño del local es muy variable. Se pueden encontrar sala de bailes desde 100m² hasta sala de bailes de, incluso, más de 700 m².

Para este proyecto se considera adecuado un local de unos 200 m². Una idea sería destinar 140 m² para la sala y el resto se dedicará a los aseos, zona para el personal, almacén y despacho. Un aspecto fundamental que no se puede olvidar es atender a lo dispuesto en la Ley antitabaco. En base a esta ley, en los locales de más de 100 m² estará prohibido fumar excepto en los espacios que se habiliten para los fumadores. Además, debe tener todos los sistemas de ventilación y demás aspectos mencionados en la Ley.

Los locales destinados a este tipo de actividad deben cumplir una serie de características que están establecidas en las distintas regulaciones autonómicas. Las principales acciones que se deben llevar a cabo son:

- **Insonorización:** Será necesario instalar falsos techos, paredes y suelos rellenos de materiales especiales que absorban y minimicen los ruidos, y sonómetros o limitadores del nivel de ruido. Se puede exigir la instalación de una doble puerta de entrada y ventanas con aislantes y puente térmico.
- **Medidas contra incendios:** En función de las dimensiones del local y de su aforo, puede ser necesario que disponga de una salida de emergencia. Normalmente ningún recorrido de evacuación rebasará los 25 metros. También puede exigir que el local disponga de otras instalaciones como extintores, boca de incendio, sistema de detección y alarma, rociadores automáticos de agua, alumbrado de emergencia, etc.
- **Acceso de minusválidos:** Se cuidará que el local no presente barreras arquitectónicas que dificulten el acceso a minusválidos.
- **Espacios reservados:** Almacén, zona reservada para los empleados. Debe haber una pequeña oficina donde hacer caja y llevar la contabilidad.
- **Aseos:** Los aseos deberán ser grandes para poder atender al público que va a estar en la sala de baile.

También habrá que colocar en el interior del establecimiento y en un lugar bien visible para el público el aforo máximo autorizado.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Éstos van a variar mucho si se establece el negocio partiendo de un local en bruto o si adquieres en traspaso un establecimiento ya acondicionado. Por ejemplo, la insonorización supone un coste elevado pero es una inversión necesaria que nos asegura nuestra supervivencia en el sector respetando la legislación.

Estos costes pueden rondar los 60.000,00 € (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. Mobiliario y decoración

El mobiliario básico estará compuesto por:

- Equipamiento de barras y frente mostrador.
- Mesas y sillas.
- Elementos de decoración.

Respecto a la decoración, hay que señalar que en este tipo de negocios es un aspecto muy importante a tener en cuenta. Es necesario crear un espacio original y moderno que favorezca el ambiente divertido de una sala de baile.

Hay que tener en consideración que parte del mobiliario y decoración puede ser cedido por los proveedores, con la compra de artículos (juego de mesas y sillas, pizarras, relojes, dispensadores y tiradores de bebidas, etc.)

El coste por estos elementos se ha estimado en 12.000,00 € (IVA incluido) para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

6.3. Primera compra de productos

La primera compra de existencias según empresas especializadas en el sector, tendrá que ser como mínimo la siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE EXISTENCIAS	11.000,00 €	1.760,00 €	12.760,00 €
OTROS MATERIALES (Servilletas, cartas, productos de limpieza, etc.)	600,00 €	96,00 €	696,00 €
TOTAL	11.600,00 €	1.856,00 €	13.456,00 €

Conviene tener en cuenta que el alcohol no es perecedero por lo que se puede acumular sin problemas un elevado stock. El surtido dependerá de la demanda de los clientes. Debe ser, por tanto, algo vivo. Para mantener un stock constante se destina en torno a un 30% de la facturación a reposiciones semanales o mensuales.

6.4. Equipamiento

El coste del equipamiento básico necesario para este negocio estará compuesto por:

- Circuito interno de seguridad para el control del local.
- Equipos de aire acondicionado.
- Equipo de sonido.
- Equipamiento para la conservación de los productos (frigorífico y/ congelador, etc.).

El coste de este equipamiento se ha estimado en 24.000,00 € (IVA incluido) aunque esta cantidad puede variar en gran medida en función de las características del equipamiento.

6.5. Utensilios

Incluye la compra de utensilios como: cristalería (vasos y copas para servir las bebidas), ceniceros, servilleteros, etc.

El coste estimado de estos elementos es de 3.480,00 € (IVA incluido). Aquí hay que tener en consideración que parte de estos elementos puede ser cedida por los proveedores con la compra de artículos (botelleros, servilleteros, ceniceros, vasos, etc.).

6.6. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo que incluya un software especializado.

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

6.7. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

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

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

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

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.204,00 € (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 5.200,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.8. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	3.016,00
Suministros	348,00
Sueldos	6.850,00
S.S. trabajador	1.765,50
Asesoría	110,20
Publicidad	290,00
Otros gastos	348,00
Total Pagos en un mes	12.727,70 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	38.183,10 €

6.9. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	51.724,14 €	8.275,86 €	60.000,00 €
Mobiliario y decoración	10.344,83 €	1.655,17 €	12.000,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Equipamiento	20.689,66 €	3.310,34 €	24.000,00 €
Stock inicial	11.600,00 €	1.856,00 €	13.456,00 €
Utensilios	3.000,00 €	480,00 €	3.480,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	5.200,00 €	0,00 €	5.200,00 €
Fondo de maniobra	38.183,10 €	0,00 €	38.183,10 €
TOTAL	144.291,73 €	16.145,37 €	160.437,10 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Hay que señalar que existe una gran variedad de formas de montar una sala de baile influyendo esta cuestión considerablemente en los ingresos, la estructura de costes y, como consecuencia, en los resultados de la empresa.

El margen bruto medio oscila entre el 65% y el 70% de los ingresos, en función del precio de venta, del coste de las materias primas y de la gestión realizada. Además hay que considerar la rebaja del margen ocasionado por posibles mermas en las existencias.

Para realizar este estudio se ha considerado un margen medio del 65% sobre las ventas, equivalente a un margen del 185,71% sobre las compras.

7.2. Costes variables

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

- **Consumo de mercancías y coste variable:**

En esta partida se incluye la compra de las materias primas necesarias para el negocio. El consumo mensual de materia prima se estima en un 35% del volumen de las ventas del mes, lo que equivale al margen del 185,71% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 200 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y de las condiciones del local; para el estudio se ha estimado un precio de 2.600,00 €.

▪ **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 material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 300,00 € mensuales.

▪ **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales, de publicidad y relaciones públicas de unos 250,00 € mensuales.

▪ **Gastos por servicios externos:**

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

▪ **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- El gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que además de encargarse de tareas administrativas y comerciales, atenderá el negocio. En un primer momento, las funciones de relaciones públicas las hará el mismo encargado de la sala de baile, pudiéndose delegar en un futuro en otra persona que se contrate.
- Dos camareros. Un bailarín.
- Portero.
- Un pinchadiscos o disc-jockey.

Este coste 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 €
Dos camareros	2.200,00 €	726,00 € (**)	2.926,00 €
Un bailarín	1.050,00 €	346,50 € (**)	1.396,50 €
Un pinchadiscos	1.050,00 €	346,50 € (**)	1.396,50 €
Portero	1.050,00 €	346,50 € (**)	1.396,50 €
TOTAL	6.850,00 €	1.765,50 €	8.615,50 €

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

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los dos camareros, un bailarín, un pinchadiscos y el portero en Régimen General contratados a tiempo completo.

▪ **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (posibles reparaciones, seguros, etc.) La cuantía estimada será de 3.600,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 300,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	51.724,14 €	10 %	5.172,41 €
Mobiliario y decoración	10.344,83 €	20 %	2.068,97 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
Equipamiento	20.689,66 €	20 %	4.137,93 €
Utensilios	3.000,00 €	20 %	600,00 €
TOTAL ANUAL			12.391,81 €

(*) 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	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
TOTAL ANUAL			633,33 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

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

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo mercancía del 35%) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	31.200,00 €
Suministros	3.600,00 €
Sueldos	82.200,00 €
S.S. (trabajadores)	21.186,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad y Relaciones Públicas	3.000,00 €
Otro gastos	3.600,00 €
Amortización del inmovilizado material	12.391,81 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633 33 €
Total gastos fijos estimados	158.951,14 €
Margen bruto medio sobre ventas	65%
Umbral de rentabilidad	244.540,22 €

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

Esto supondría una facturación anual de 244.540,22 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 20.378,35 euros.

8. FINANCIACIÓN

Existen distintas opciones para financiar el presente proyecto, aunque se deberá buscar la mejor de ellas según las condiciones propias del emprendedor/a.

Es práctica habitual en este sector que la maquinaria industrial necesaria, una de las partidas más importantes de la inversión (el equipamiento), se financie a través de la fórmula de arrendamiento financiero (leasing) o, incluso comentan algunos proveedores del sector, por renting.

Para financiar el 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	51.724,14 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	20.689,66 €	Fondos Ajenos	FA
Utensilios	3.000,00 €		
Mobiliario y decoración	10.344,83 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	5.200,00 €		
Existencias y materiales	11.600,00 €		
Tesorería (*)	38.183,10 €		
IVA soportado	16.145,37 €		
Total activo	160.437,10 €	Total pasivo	160.437,10 €

(*) Se consideran 38.183,10 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ventas	230.000,00	250.000,00	270.000,00
Coste de las ventas (Ventas x 35%)	80.500,00	87.500,00	94.500,00
Margen bruto (Ventas – Coste de las ventas)	149.500,00	162.500,00	175.500,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	230.000,00	250.000,00	270.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	80.500,00	87.500,00	94.500,00
MARGEN BRUTO	149.500,00	162.500,00	175.500,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	31.200,00	31.200,00	31.200,00
Suministros, servicios y otros gastos	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Otros gastos	3.600,00	3.600,00	3.600,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Sueldos y S.S.	90.618,00	90.618,00	90.618,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	12.391,81	12.391,81	1.2.391,81
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	158.951,14	158.951,14	158.951,14
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-9.451,14	3.548,86	16.548,86

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de cinco trabajadores 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 dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.