

300 planes de negocio

**Plan de negocio
SALA DE ENSAYO**

Sector de Ocio, Cultura y Deporte

Datos de 2008



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 negocio dedicado a alquilar salas habilitadas para el ensayo a grupos de música, danza o teatro.

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

La normativa básica que hay que tener en cuenta a la hora de desarrollar este proyecto será la siguiente:

- Decreto 262/1988, de 2 de Agosto, Libro de sugerencias y reclamaciones de la Junta de Andalucía (BOJA de 17 de Septiembre).
- Ley 7/1994, de 18 de mayo, de Protección Ambiental (BOJA nº 79/31-05-94).
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, en función de la cual los datos personales facilitados por los clientes serán incluidos en un fichero automatizado de datos de carácter personal, creado y mantenido bajo la responsabilidad de la academia.
- 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).
- 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

- Real Decreto-Ley 2/2006, de 10 de febrero, por el que se modifican los tipos impositivos del Impuesto sobre las Labores del Tabaco, se establece un margen transitorio complementario para los expendedores de tabaco y timbre y se modifica la 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.
- Ley 37/2003, de 17 de noviembre, del ruido (BOE 18/11/2003)
- Ordenanza Municipal de Actividades (Boletín Oficial de la Provincia).
- Ordenanza Municipal contra Ruidos y Vibraciones (Boletín Oficial de la Provincia).
- Ordenanza Municipal de Protección contra Incendios (Boletín Oficial de la Provincia).

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil adecuado de la persona que ponga en marcha este proyecto es el de alguien interesado en el mundo de la música y artes escénicas, que tenga cualificación en aspectos técnicos y experiencia en el manejo de aparatos e instrumentos.

Es recomendable, además, que sea una persona dinámica, con carácter extrovertido y habilidades sociales y comerciales.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

La industria cultural suponía en el año 2007 un 3,2% de la riqueza nacional.

El sector de las artes escénicas y la música está siendo muy impulsado actualmente por el Ministerio de Cultura. Entre las medidas que se están tomando, destacan la creación de la Agencia estatal de las Artes Escénicas y de la Música, la aplicación de un código de buenas prácticas, la elaboración de la Ley de las Artes Escénicas y de la Música, la elaboración de un Estatuto Laboral para los Artistas, la creación de un Centro para la Difusión de las Músicas Populares y los planes para promover la exportación de la música española en el mundo.

Según la Sociedad General de Autores y Editores (SGAE), si hay un sector hecho a medida para la llamada economía de la larga cola (*long tail economy*), ese es el cultural.

España es uno de los países del mundo con más talento en sus yacimientos. Este aspecto lo posiciona entre los mejores en cuanto a recursos artísticos. La cultura es probablemente el elemento estratégico que mejor configura la imagen de marca del país.

Según una entrevista realizada por el portal Expansión & Empleo a Eduardo Bautista (presidente del consejo de dirección de la SGAE), extractamos que en nuestro país existe una cultura muy diversa, y la industria de la cultura formal (los grandes grupos de comunicación, los grandes centros de producción, y todo lo que se refiere a la gestión de contenidos) está en uno de los mejores momentos de la historia. Según el presidente de la SGAE, en España hay 3 ó 4 grupos que ya empiezan a ser importantes a nivel internacional. Esto genera un sentido de lo *panhispánico*. Aún estamos a la cola de otros países europeos como Francia o Alemania, pero el impulso de artistas mexicanos, argentinos, incluso brasileños, e hispanos de Estados Unidos hace que nuestra lengua se mantenga fuerte en el mercado. Según un estudio realizado, la riqueza vehicular de la lengua se sitúa entre el 4,5% y el 5% del PIB.

Segmentado por fases de la cadena productiva, la creación y producción suponen más de la mitad de la aportación de la cultura al Valor Añadido Básico (VAB), mientras que la

fabricación representa una quinta parte (19%), con una importancia similar a la que tiene la distribución y difusión de los bienes culturales ya elaborados (15,2%). En el año 2006, el Ministerio de Cultura presentó el estudio 'El valor económico de la cultura en España (vecE)' -dirigido por Ezequiel Uriel Jiménez (catedrático de la Universidad de Valencia) en colaboración con la Universidad Carlos III, el INEM y la Agencia Tributaria-. Según este estudio, en el período comprendido entre 2000 y 2004, las artes escénicas crecieron a una tasa acumulada del 8,1%, mientras que el audiovisual y multimedia (cine y vídeo, música grabada y televisión) crecieron en un 6,1% para el mismo período.

El PIB de las artes escénicas es el que ha crecido a un ritmo mayor (7,9%) que el PIB del conjunto de las actividades culturales.

La tasa de crecimiento del PIB del sector de Música grabada ha sido la de 1,1%, y su participación en el PIB fue de un promedio de 1,9%.

Las artes escénicas y de la música en Andalucía están evolucionando de forma positiva, pues cada vez son más los andaluces que se sienten atraídos por estas actividades. De hecho, se da un desequilibrio entre demanda y oferta de locales de ensayo, siendo mayor el número de grupos musicales y artísticos que el de salas preparadas.

2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir varios tipos de competidores:

1. **Otras salas de ensayo:** las salas situadas en la misma localidad comprenden una competencia directa.
2. **Locales de alquiler:** pueden ser utilizados también por las academias de danza y teatro para impartir clases.
3. **Academias de danza, teatro, etc.:** pueden alquilar sus locales cuando termine el curso y en las horas que queden libres.

2.3. Clientes

Un negocio de este tipo puede dirigirse hacia varios tipos de público objetivo:

- *Empresas de castings* que necesiten alquilar salas para el proceso de selección de su reparto.
- *Grupos de danza y teatro* que necesiten las salas para ensayar.
- *Academias de danza, teatro, aeróbic, etc. que requieran salas para impartir sus clases.*
- *Grupos de música* que no dispongan de un lugar acondicionado para ensayar o de la totalidad de los instrumentos.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Una sala de ensayo tiene pocas opciones estratégicas. Si bien, el ir diversificando actividades a medida que se asienta en el mercado es una opción recomendable. Una vez conozca las necesidades de sus clientes, irá adecuando su oferta de servicios para satisfacer dichas necesidades y, a la vez, ofrecer un servicio integral.

Por otra parte, a continuación se exponen algunas de las líneas estratégicas recomendadas para una sala de ensayo:

1. **El establecimiento debe poseer un ambiente adecuado**, equipado de la luz (natural y artificial), ventilación y climatización.
2. **Ubicación del local**, debe estar bien situado dentro de la ciudad, de manera que no se encuentre aislado, y sí en un lugar donde haya otras alternativas de ocio cercanas.
3. **Condiciones de las salas**, éstas deben de encontrarse en perfecto estado para uso diario.
4. **Establecer acuerdos con Instituciones**, para que cedan subvenciones y/o ayudas a la sala y así reducir el precio de alquiler.

Concretamente, para los clientes como grupos de música se pueden seguir diversas estrategias con el fin de proporcionar un servicio más completo:

5. **Servicio personalizado**. El personal de las salas de ensayo debe de estar cualificado a nivel técnico y contar con una amplia experiencia en el manejo de aparatos e instrumentos.
6. **Establecer un estudio de grabación** una vez consolidado, para que los grupos de música puedan elaborar sus propios discos.
7. **Asesorar al grupo de música en aspectos de promoción**, es decir, guiar, desarrollar y decidir sobre el tipo de promoción apropiada para cada proyecto.

8. **Promover composiciones**, es decir, hacer llegar las composiciones musicales a compañías discográficas a nivel nacional.
9. **Servicio de almacén**, habilitar una habitación que haga las funciones de almacén para que los grupos que ensayan de manera permanente en las instalaciones puedan dejar sus materiales.
10. **Venta de accesorios**, se puede establecer una pequeña tienda donde se pueda adquirir elementos de uso común como banquetas, juego de cuerdas de guitarra y bajo, cuerdas sueltas, cables, púas, pilas,...
11. **Establecer distintos tipos de bonos**, por ejemplo, un bono joven para grupos en el que el 50% de los componentes tenga menos de 25 años y sean residentes, bonos de horas sueltas para personas que quieran usar la sala de manera esporádica, bono de estudio, bonos mensuales, etc.
12. **Tablón de anuncios**, donde aparezcan secciones como oferta y demanda, vende tu instrumento, busca gente para tu grupo, etc.
13. **Reparación de cables**, ofrecer un servicio de reparación de cables estropeados de manera inmediata.
14. **Instalación de una zona de descanso y ambigú**. Podrían colocarse máquinas de vending, incrementando así el valor añadido del servicio prestado por la sala.
15. **Alquiler de instrumentos o aparatos**, para aquellos grupos que necesiten urgentemente una guitarra, bajo o amplificador.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

La actividad principal del negocio será el **alquiler de salas para el ensayo** de grupos de teatro, de danza y música y para empresas que requieran la sala para realizar castings.

Además, una vez que el negocio sea estable en el sector, ofreceremos un servicio más profesional, **asesorando a grupos musicales**, grabando sus discos y enviándolos a las compañías discográficas. Sin embargo, esto requiere de una mayor inversión por lo que lo tendremos en cuenta más adelante.

4.2. Precios

El precio de alquiler de las salas de ensayo puede variar en función del número de horas y del horario en el que se alquile.

Por ejemplo, si la sala se alquila por la mañana, en horario de 10 a 14, el precio puede oscilar entre 5 y 8 euros la hora; si el alquiler es por la tarde, en horario de 16 a 22, el precio puede estar en torno a 8 y 14 euros la hora. El precio de este servicio también sufre un incremento cuando el alquiler se realiza en fin de semana. Otras salas ofrecen bonos mensuales de alquiler, estos pueden oscilar entre 240 y 480 euros en función del equipamiento de la sala.

En conclusión, el precio vendrá fijado por la competencia directa, es decir, otras salas de similares características. No obstante, para este proyecto vamos a considerar unos precios medios-bajos, para conseguir una mayor atención del público y, de esta forma, penetrar más rápidamente en el mercado.

4.3. Comunicación

Antes del comienzo de la actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio del negocio.

Para ello, sería conveniente utilizar la **publicidad en prensa escrita**, en radios locales, prensa de difusión gratuita, revistas especializadas de música y/o artes escénicas, etc. Aunque lo más habitual al iniciar la actividad es realizar **mailing o buzoneo** y crear para ello un folleto con los servicios.

Además de estas acciones se debe de estar presente en las **guías profesionales** y estar anunciado en las guías telefónicas.

Es fundamental poseer una **página web** donde se especifique el número de salas habilitadas que posee el negocio, el equipamiento de las mismas, imágenes de las instalaciones, los horarios, precios, etc.

Sin embargo, para este tipo de negocios la mejor herramienta publicitaria es el **boca-boca** que ejercen aquellos clientes que están satisfechos con el servicio recibido.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

La plantilla estará compuesta por:

- **Gerente:** Que realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además desarrollará las actividades comerciales, estará encargada de atender el centro, las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo, etc.) y también desempeñará las tareas administrativas habituales (alquiler, cobros, documentación, etc.).
- **Recepcionista:** Esta persona se encargará de atender el negocio y llevar una planificación del alquiler de la sala. Estará a tiempo completo y se turnará con el gerente de la empresa.

HORARIOS

Los horarios del centro serán de mañana y tarde de lunes a sábado, y los domingos sólo por las tardes. Un horario de apertura orientativo puede ser de 10 a 14 y de 16 a 21.

5.2. Formación

La formación necesaria depende del puesto de trabajo que se trate:

- **Gerente:**

El gerente del negocio debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio (organización y gestión de servicios, políticas de precios, estudios de costes, marketing social y publicidad, etc.), dotes comerciales y sociales.

Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa (contabilidad, gestión de nóminas, etc.).

Además, es recomendable que posea conocimientos acerca de la industria cultural y, concretamente, de la industria discográfica. Esto favorece la diversificación futura de nuestro negocio a otras líneas como el estudio de grabación.

- **Recepcionista:**

Se recomienda personas con experiencia en atención al público, proactivas, dotes sociales y comunicativas. No se requieren estudios concretos.

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 DEL LOCAL

La ubicación no es un elemento condicionante para este negocio puesto que no necesita disponer de un escaparate a pie de calle. Por este motivo, la sala de ensayo puede ubicarse bien en zonas comerciales, bien en zonas residenciales e, incluso, en polígonos industriales donde es más difícil que podamos molestar a la vecindad. En este caso, intentaremos ubicar el local en alguna zona en la que haya una gran concentración poblacional. El motivo es el de facilitar el acceso a los clientes que acudan a las clases que se den en la sala.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

En este estudio se establece una dimensión de unos 110 m² para la instalación de dos salas de ensayo. El local también va a comprender dos aseos, vestuarios y una recepción para atender a los clientes.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso, habilitando una zona de recepción y dos salas de ensayo. En cada una de las aulas se habilitará un pequeño espacio para vestuarios. Además no hay que olvidar que hay que insonorizarlo.

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. Además habrá que sumar el desembolso por las instalaciones eléctricas.

El importe total del coste de acondicionamiento sería de unos 41.915,00 € (IVA incluido), aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Mobiliario y decoración

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad en la distribución del mobiliario reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la apariencia que queremos dar al negocio.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se citan a continuación:

- Barras y sujeciones de ballet	- Percheros
- Espejos	- Silla giratoria
- Banco-perchero	- Armario de archivo
- Papeleras	- Cajonera
- Taquillas para el vestuario	- Banqueta batería
- Bancos	- Sillas de visita
- Mesa mostrador	- Muebles equipos de música

El coste por estos elementos puede rondar los 3.730,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

6.3. Equipamiento

El equipamiento necesario para la puesta en marcha del negocio, estará compuesto por:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
AIRE ACONDICIONADO	6.000,00 €	960,00 €	6.960,00 €
EQUIPO DE MÚSICA	295,00 €	47,20 €	342,20 €
BATERÍA	1.100,00 €	176,00 €	1.276,00 €
MESA DE MEZCLAS	415,00 €	66,40 €	481,40 €
MESA AUTOAMPLIFICADA	330,00 €	52,80 €	382,80 €
AMPLIFICADOR BAJO	600,00 €	96,00 €	696,00 €
AMPLIFICADOR GUITARRA	570,00 €	91,20 €	661,20 €
ALTAVOZ	740,00 €	118,40 €	858,40 €
2 MICRÓFONOS	120,00 €	19,20 €	139,20 €
SOPORTES MICRÓFONOS	72,00 €	11,52 €	73,52 €
CRASH	185,00 €	29,60 €	214,60 €
RIDE	270,00 €	43,20 €	313,20 €
HI-HAT	295,00 €	47,20 €	342,20 €
3 PIES DE PLATO	185,00 €	29,60 €	214,60 €
PEDAL DE BOMBO	185,00 €	29,60 €	214,60 €
TOTAL	11.362,00 €	1.817,92 €	13.179,92 €

El coste por estos elementos se ha estimado en 13.179,92 € (IVA incluido), si bien hay que señalar que el coste puede variar mucho en función de las características de los equipos, si se adquieren elementos de segunda mano, 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.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.900 € más 304 € en concepto de IVA.

6.5. Material de oficina

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de material de oficina: bolígrafos, papel, tinta para impresora, carpetas, tarjetas de visita, etc.

El coste por estos conceptos se estima en 580,00 € (IVA incluido).

6.6. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

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

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

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, 2.320,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, entre otros aspectos. 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 3.300,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y, sobre todo, de la ubicación del mismo).

6.7. Fondo de maniobra

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

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

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	1.914,00 €
Suministros	324,80 €
Sueldos	2.470,00 €
S.S. trabajadores	297,00 €
Asesoría + Limpieza	261,00 €
Publicidad	139,20 €
Otros gastos	232,00 €
Total Pagos en un mes	5.638,00 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	16.914,00 €

6.8. 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	36.133,62 €	5.781,38 €	41.915,00 €
Mobiliario y decoración	3.215,52 €	514,48 €	3.730,00 €
Equipamiento	11.362,00 €	1.817,92 €	13.179,92 €
Equipo informático	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Material de oficina	500,00 €	80,00 €	580,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	3.300,00 €	0,00 €	3.300,00 €
Fondo de maniobra	16.914,00 €	0,00 €	16.914,00 €
TOTAL	75.325,14 €	8.817,78 €	84.142,92 €

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 personal y el equipamiento.

Los costes variables en este caso serían cero. En un negocio como este lo único que se podría imputar como coste variable sería el gasto de electricidad, puesto que a mayor nivel de ocupación de la sala, mayor será el gasto eléctrico. Sin embargo, no vamos a incluirlo como variable, sino como un gasto fijo que tendremos que soportar puesto que este gasto existe incluso si no hay ningún cliente ocupando la sala.

Se ha estimado así un margen medio anual sobre ingresos del 100%.

7.2. Estructura de costes

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

- **Costes variables:**

En este caso no habrá ningún coste variable. Todos los costes en este negocio se han considerado fijos, por lo que el margen sobre ingresos será del 100%.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 110 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local. Para el estudio se ha estimado un precio de 1.650,00 €.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, conexión a Internet y material de oficina. Hay que tener en cuenta que en este tipo de negocio es muy representativo el gasto en luz debido al aire acondicionado, a los equipos de música, etc. Estos gastos se estiman en unos 280,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 120,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y limpieza. Estos gastos serán de unos 225,00 € 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.
- Además se incluirá el sueldo a tiempo parcial de un recepcionista.

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)	1.570,00 €	0,00 € (*)	1.570,00 €
Recepcionista	900,00 €	297,00 € (**)	1.197,00 €
TOTAL	2.470,00 €	297,00 €	2.767,00 €

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores como reparaciones de los equipos, seguros, tributos... La cuantía estimada anual será de 2.400,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	36.133,62 €	10 %	3.613,36 €
Mobiliario y decoración	3.215,52 €	20 %	643,10 €
Equipo informático	1.900,00 €	25 %	475,00 €
Equipamiento	11.362,00 €	20 %	2.272,40 €
TOTAL ANUAL			7.003,86 €

(*) 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	2.000,00 €	33,3 %	666,67 €
TOTAL ANUAL			666,67 €

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:** En este caso no hay costes variables puesto que la cantidad total de gastos estará compuesta por la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos (*)	CUANTÍA
Alquiler	19.800,00 €
Suministros	3.360,00 €
Sueldos	29.640,00 €
S.S. trabajador	3.564,00 €
Asesoría + Limpieza	2.700,00 €
Publicidad	1.440,00 €
Otros gastos	2.400,00 €
Amortización del inmovilizado material	7.003,86 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
Total gastos fijos estimados	70.574,53 €
Margen bruto medio sobre ingresos	100%
Umbral de rentabilidad	70.574,53 €

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

Esto supondría una facturación anual de 70.574,53 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.881,21 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar este negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos... Cuál 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	36.133,62 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	3.215,52 €	Fondos Ajenos	FA
Equipamiento	11.362,00 €		
Equipo informático	1.900,00 €		
Material de oficina	500,00 €		
Fianzas	3.300,00 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Tesorería (*)	16.914,00 €		
IVA soportado	8.817,78 €		
Total activo	84.142,92 €	Total pasivo	84.142,92 €

(*) Se consideran 16.914,00 € 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
Ingresos	50.000,00	75.000,00	100.000,00
Costes variables (0%)	0,00	0,00	0,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	50.000,00	75.000,00	100.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	50.000,00	75.000,00	100.000,00
COSTES VARIABLES	0,00	0,00	0,00
MARGEN BRUTO	50.000,00	75.000,00	100.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	19.800,00	19.800,00	19.800,00
Suministros, servicios y otros gastos	3.360,00	3.360,00	3.360,00
Otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + S.S.	33.204,00	33.204,00	33.204,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.440,00	1.440,00	1.440,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría+Limpieza	2.700,00	2.700,00	2.700,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	7.003,86	7.003,86	7.003,86
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	70.574,53 €	70.574,53 €	70.574,53 €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-20.574,53 €	4.425,47 €	29.425,47 €

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