

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio**  
**SALÓN DE STRIPEASE**

**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 un salón de striptease, cuya actividad consiste en la creación de una sala en la que los bailarines se desprenden de sus prendas al ritmo de la música con objeto de divertir y entretener al público.

### 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 striptease 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
  - 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.

## 1.2. Perfil del emprendedor

El perfil idóneo para la persona que gestione una sala de striptease 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

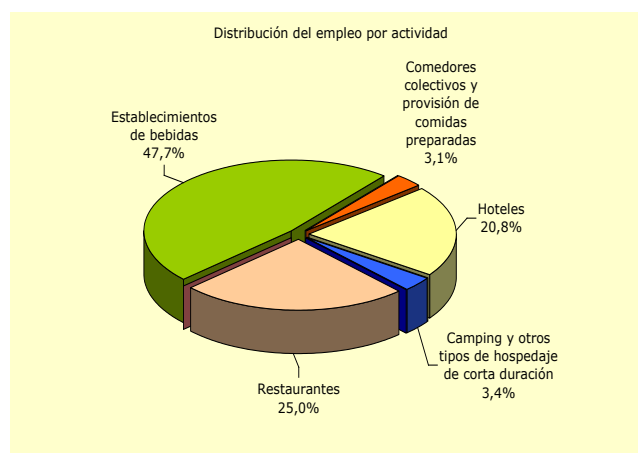
### 2.1. El sector

Los salones de striptease se encuadran en el sector de la Hostelería y Restauración que, 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.

Según datos extraídos del Instituto de Estadística de Andalucía (IEA), el sector de los establecimientos de bebidas es el que presenta un mayor porcentaje de ventas netas (un 99,25% frente a un 98,83% de los restaurantes y un 98,18% de los comedores).

Además, dicho sector de los establecimientos de bebidas es el que emplea, dentro del sector de la hostelería y la restauración, a un mayor número de personas en Andalucía, según datos del IEA. Esto puede observarse en el gráfico que se muestra a continuación:



Respecto al sector de las salas de striptease y salas de fiesta hay que señalar que se encuentra en un momento difícil debido al aumento de las restricciones legales y horarias que rodean a este tipo de establecimientos. Pero, a pesar de todas estas dificultades lo importante es saber aplicar las fórmulas necesarias para abrirse un hueco en el mercado. Por ejemplo, actualmente están en auge las celebraciones de despedidas de soltero/a, lo cual es una oportunidad más de diferenciarse para este tipo de negocio.

## 2.2. La competencia

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

- **Otros salones de stripteases:** Similares al que se describe en este plan y que estén situados en la zona de influencia del local. También, aunque en menor medida, suponen un competidor directo aquellas salas de stripteases ubicadas en otros puntos de la ciudad, pues arrastran parte de la clientela potencial de este negocio.
- **Salas de baile:** Suelen estar especializadas en algún tipo de música (por ejemplo, salsa), y ofrecen muchos de los servicios de una sala de striptease.
- **Bares de copas:** Estos locales pueden alquilarse para la realización de despedidas de soltero/a.
- **Profesionales particulares:** Se trata de strippers que actúan por cuenta propia a domicilio.

## 2.3. Clientes

Los clientes de las sala de stripteases o salas de fiestas varían mucho dependiendo del tramo de edad al que se dirige la sala de striptease (siempre mayores de 18 años). Así mismo, este tipo de salones suele dirigirse a un público determinado, o femenino o masculino. No es habitual encontrar salones de striptease dirigido a ambos sexos aunque también existen.

En este proyecto nos vamos a especializar en stripteases masculinos por lo que nos dirigiremos, principalmente, a mujeres que están en un tramo de edad entre 25 y 45 años, que buscan un ambiente divertido en donde tomar unas copas y ver un espectáculo o hacer fiestas y celebraciones.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

El ocio nocturno todavía ofrece oportunidades de negocio en nuestro país. Para aprovecharlas, se deben buscar las estrategias que pueden guiar al éxito.

1. **Diversificar la oferta:** Debido a las restricciones legales, las posibilidades de diversificación de una sala de striptease no son muchas, aunque sí hay acciones que se pueden llevar a cabo. Por ejemplo, se pueden aprovechar las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías e instalar pantallas en donde se puedan proyectar vídeos musicales.

También existe la posibilidad de incorporar equipos de sonido y de iluminación que aporten espectacularidad.

Por otra parte, sería ideal que el local ofreciera así mismo menús "picantes" para que los clientes puedan disfrutar de una comida mientras que presencian el espectáculo. Esta es una línea que dejaremos para un futuro en el que el negocio crezca puesto que requiere una mayor inversión en maquinaria (cocinas, hornos...), en personal (cocinero, pinche...), etc.

Por último, algo que se hace en algunos salones y que proporciona una gran rentabilidad es el de ofrecer el striptease a una cliente en exclusiva a cambio de un dinero previamente pujado.

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 y analizar las ofertas y preguntarse por qué no han funcionado antes.
3. **"Mantenerse de moda":** El triunfo del negocio 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.

4. **Organización de despedidas de soltera:** Dentro del mismo local es posible la realización de estas fiestas a lo largo de todo el año. Dentro de este punto podemos organizar despedidas en las que se incluye, dentro del precio, únicamente las consumiciones y el espectáculo o, por el contrario, organización de dicha fiesta incluido transporte y cena. Podemos comenzar por ofrecer el espectáculo y más adelante ir introduciendo nuevos servicios.
5. **Ubicación del local:** Es muy importante ubicar la sala de striptease en un lugar donde la gente se concentre para salir y donde haya bares de copas.



## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La actividad principal del negocio es ofrecer un espectáculo de striptease masculino mientras se sirven copas. Para ello, la sala de striptease debe contar con iluminación y altavoces que hagan que aporten espectacularidad a las actuaciones.

Así mismo se ofrecerán aperitivos que contrataremos a una empresa de catering, dejando para un futuro, como se comentó anteriormente, la posibilidad de incluir menús en nuestra oferta.

Por otra parte, un servicio que también pondremos en marcha será el de ofrecer espectáculos a domicilio.

Nuestro proyecto se especializará en despedidas de soltera, para lo cual creará un paquete que incluirá los siguientes servicios:

- Aperitivos y postres especiales
- Bandas y otros artículos de regalo para la novia y las acompañantes
- Copas
- Espectáculo de striptease

## 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 sala de stripteases y bares de copas de la zona.

Los precios de una copa actualmente en el sector rondan los 6 euros. Normalmente, para la entrada en la sala de striptease se establece un precio de entrada con una consumición gratuita.

Hay muchos salones de striptease en los que lo que se paga es el menú. No es este nuestro caso. En nuestro negocio, el precio se pagará por entrada y por aperitivo consumido.

Para el caso del paquete de despedidas de soltera, se pagará un precio fijo por acompañante, que suele rondar los 30 € por persona.

Por último, el precio del espectáculo privado tendrá otro precio. Este se puede pagar por horas o por espectáculo. Normalmente las tarifas de este servicio suelen ser altas pero habitualmente suele pagarse entre varias personas.

## 4.3. Comunicación

La apertura del local comenzará con una fiesta de inauguración, en ella habrá ofertas y 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, emisoras de radio, mediante el reparto de octavillas, etc.

También puede resultar muy útil anunciarse en las guías comerciales de la ciudad.

Una vez abierto el local la figura del Relaciones Públicas es importante a la hora de la comunicación, 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 striptease y sus perfiles son los siguientes:

- El camarero debe tener conocimientos en la composición de los combinados, para lo cual es necesario que posea experiencia en el sector. Además, es recomendable que sea una persona con carácter extrovertido, capaz de conectar con los clientes. No es un factor discriminante, pero sí recomendable, que el camarero/a tenga un físico atractivo.
- Bailarines de striptease. Deben ser profesionales de su trabajo y comportarse en todo momento como tales. Se requiere que estas personas tengan un físico espectacular.
- El Disc-Jockey debe tener experiencia en el manejo de los elementos musicales y en el montaje de las mezclas siguiendo las modas.
- El encargado debe conocer el sector, manejarse en el trato con los proveedores y comunicar la cultura del negocio a los empleados.
- Relaciones públicas.
- El portero ha de ser un profesional para evitar conflictos con los clientes.

Para este proyecto, en un inicio, bastará con un cuatro bailarines de striptease que se encargarán de las tareas de camarero a turnos rotativos de dos en dos. El encargado puede ser el propio emprendedor. 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. De momento, 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. Por otro lado, habrá 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. El horario de cierre es uno de los factores de la legislación que más se incumple y que, evidentemente deben respetarse. 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.
  - Bailarines profesionales de striptease.
  - Funcionamiento y mantenimiento del equipamiento (equipo de sonido, aparatos de aire, etc.).
  - Atención al cliente.

## 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.

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

En este sector hay dos formas de actuar ante la competencia: una de ellas es considerarla como una aliada, situándose en zonas de marcha ya constituidas donde hay más salas de fiestas y bares de copas, que garantice una gran afluencia de público. La otra es elegir una zona más alejada de la competencia. En cualquier caso hay que evitar problemas con los vecinos, los empresarios colindantes, etc.

Aquí se propondrá la elección de una zona algo alejada, para evitar problemas con la vecindad. Además, el objeto de este negocio requiere habitualmente de cierta discreción. Por otra parte, el tamaño del local también aconseja ubicarla, por ejemplo, en polígonos o parques empresariales en los que existen locales grandes a menor precio.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El tamaño del local es muy variable. Para este proyecto se considera adecuado un local de unos 250 m<sup>2</sup>. 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 m<sup>2</sup> estará prohibido fumar excepto en los espacios que se habiliten para los fumadores. Éste no puede superar el 30% de los metros totales del local. Además, debe tener todos los sistemas de ventilación y demás 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 striptease.

También habrá que colocar en el interior del establecimiento y en un lugar bien visible para el público el aforo máximo autorizado. En este proyecto se supondrá que el local está ubicado en una nave de 250 m<sup>2</sup>.

#### COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Éstos van a variar mucho si se establece el negocio partiendo de un local en bruto o si se adquiere 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 69.600,00 € (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.
- Plataformas de baile.

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 striptease.

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 11.890,00 € (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 €
ARTÍCULOS DE BROMA DESPEDIDAS	1.000,00 €	160,00 €	1.160,00 €
OTROS MATERIALES (Servilletas, cartas, productos de limpieza, etc.)	300,00 €	48,00 €	348,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>12.300,00 €</b>	<b>1.968,00 €</b>	<b>14.268,00 €</b>

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 e iluminación...
- Equipamiento para la conservación de los productos (frigorífico y/ congelador, etc.).

El coste de este equipamiento se ha estimado en 26.750,00 € (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 1.900,00 € (no incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. Además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

### FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 3.000,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones de la nave y sobre todo de la ubicación de la misma).

## 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	1.740,00 €
Suministros	348,00 €
Sueldos	9.200,00 €
S.S. trabajador	2.541,00 €
Asesoría	110,20 €
Publicidad	232,00 €
Otros gastos	348,00 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>14.519,20 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>43.557,60 €</b>

## 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	60.000,00 €	9.600,00 €	69.600,00 €
Mobiliario y decoración	10.250,00 €	1.640,00 €	11.890,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Equipamiento	23.060,34 €	3.689,66 €	26.750,00 €
Stock inicial	12.300,00 €	1.968,00 €	14.268,00 €
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	3.000,00 €	0,00 €	3.000,00 €
Fondo de maniobra	43.557,60 €	0,00 €	43.557,60 €
<b>TOTAL</b>	<b>158.717,94 €</b>	<b>17.945,66 €</b>	<b>176.663,60 €</b>

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

### 7.1. Márgenes

Hay que señalar que existe una gran variedad de formas de montar un salón de striptease, 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 de las tarifas, del coste de las materias primas (parte de las cuales contrataremos a un catering) y de la gestión realizada. Además hay que considerar la rebaja del margen ocasionado por posibles mermas en las existencias, lo que derivaría en un margen del 61,5%.

Por otra parte, el servicio de espectáculos a domicilio goza de un margen del 59% al que previamente se le ha deducido la comisión del *stripper* o bailarín de striptease y el gasto de desplazamiento.

El margen por lo tanto quedaría como sigue:

Servicio de Striptease	Reparto de ventas	Margen	Margen medio
En el salón	60%	61,5%	36,9%
A domicilio	40%	59%	23,6%
			<b>60,5%</b>

Para realizar este estudio se ha considerado un margen medio del 60,5% sobre las ventas, equivalente a un margen del 153,16% 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 que incluye:

- Bebidas
- Aperitivos (se contratarán con un catering)
- Artículos de regalo y/o broma para los paquetes de despedida de soltera.

Por otra parte, hay que añadir el coste del carburante utilizado para el desplazamiento del personal cuando fuese necesario.

Todos estos costes variables suponen un 39,5% del volumen de ingresos del mes.

### ▪ Alquiler:

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 250 m<sup>2</sup>. 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 1.500,00 €.

### ▪ 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 200,00 € 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, atendiera el negocio. En un primer momento, las funciones de relaciones públicas las hará el mismo encargado del salón de striptease, pudiéndose delegar en un futuro en otra persona que se contrate.
- Cuatro camareros – bailarines de striptease. Los bailarines, aparte de su sueldo, recibirán una comisión por los espectáculos a domicilio.
- 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 €
Cuatro camareros	5.600,00 €	1.848,00 € (**)	7.448,00 €
Un pinchadiscos	1.050,00 €	346,50 € (**)	1.396,50 €
Portero	1.050,00 €	346,50 € (**)	1.396,50 €
<b>TOTAL</b>	<b>9.200,00</b>	<b>2.541,00 €</b>	<b>11.741,00 €</b>

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

(\*\*) Seguridad Social a cargo de la empresa por los cuatro camareros-bailarines, 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 (*)	60.000,00 €	10 %	6.000,00 €
Mobiliario y decoración	10.250,00 €	20 %	2.050,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
Equipamiento	23.060,34 €	20 %	4.612,07 €
Utensilios	3.000,00 €	20 %	600,00 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>13.674,57 €</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	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>633,33 €</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 las ventas.
- **Gastos:** Estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo mercancía del 39,5%) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	18.000,00 €
Suministros	3.600,00 €
Sueldos	110.400,00 €
S.S. (trabajadores)	30.492,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad y Relaciones Públicas	2.400,00 €
Otro gastos	3.600,00 €
Amortización del inmovilizado material	13.674,57 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>183.939,90 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>60,5%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>304.032,89 €</b>

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

Esto supondría una facturación anual de 304.032,89 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 25.336,07 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.

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	60.000,00 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	23.060,34 €	Fondos Ajenos	FA
Utensilios	3.000,00 €		
Mobiliario y decoración	10.250,00 €		
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	3.000,00 €		
Existencias y materiales	12.300,00 €		
Tesorería (*)	43.557,60 €		
IVA soportado	17.945,66 €		
<b>Total activo</b>	<b>176.663,60 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>176.663,60 €</b>

(\*) Se consideran 43.557,60 € 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
<b>Ventas</b>	290.000,00	320.000,00	340.000,00
<b>Coste de las ventas (Ventas x 39,5%)</b>	114.550,00	126.400,00	134.300,00
<b>Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)</b>	<b>175.450,00</b>	<b>193.600,00</b>	<b>205.700,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	290.000,00	320.000,00	340.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	114.550,00	126.400,00	134.300,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>175.450,00</b>	<b>193.600,00</b>	<b>205.700,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	18.000,00	18.000,00	18.000,00
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.	140.892,00	140.892,00	140.892,00
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	13.674,57	13.674,57	13.674,57
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>183.939,90</b>	<b>183.939,90</b>	<b>183.929,90</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-8.489,90</b>	<b>9.660,10</b>	<b>21.760,10</b>

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