

300 planes de negocio

Plan de negocio TALLER JUVENIL

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

Este negocio tiene por objeto la creación de un taller juvenil, en el que niños y adolescentes puedan disfrutar de su tiempo libre y de ocio de una manera divertida, mediante el desarrollo de distintas actividades recreativas y de entretenimiento.

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

Para este negocio en concreto, no hay ninguna normativa específica a seguir. En cualquier caso, se seguirá la normativa vigente y las normas de seguridad en función de la actividad que se realice en cada momento, para garantizar así la seguridad de los niños a lo largo de su desempeño.

En este caso concreto, el emprendedor podría tener en cuenta la siguiente normativa referente a los menores de edad:

- Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, por el que se rigen todos los niveles educativos. (La ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo queda derogada por ésta).
- Decreto 239/1987, de 30 de septiembre, por el que se regula las Escuelas de Tiempo Libre y Animación Socio - Cultural en la Comunidad Autónoma Andaluza. (BOJA Nº 92. 6 – 11 –87).
- Orden del 21 de marzo de 1989, por la que se establecen los programas de formación de las Escuelas de Tiempo Libre y Animación Sociocultural en la comunidad Autónoma Andaluza. (BOJA Nº 26. 3 – 4 - 89).
- Decreto 25/2007, de 6 de febrero, por el que se establecen medidas para el fomento, la prevención de riesgos y la seguridad en el uso de Internet y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) por parte de las personas menores de edad. (BOJA núm. 39, de 22 de Febrero de 2007)

Por otra parte, estaremos pendientes a cualquier permiso o licencia que se nos solicite desde el ayuntamiento (licencia de apertura, licencia de actividades).

Por ultimo, atenderemos a la Ley antitabaco que regula este habito, contenida en la Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo.

1.2. Perfil del emprendedor

Generalmente se trata de educadores con experiencia previa y gran conocimiento del sector del ocio y el tiempo libre para menores de edad. Además debe ser una persona activa y con gran afinidad hacia los niños.

Aparte de estos conocimientos educativos necesarios para desarrollar la actividad del negocio, deberá poseer unos conocimientos específicos en materia comercial. En este caso, al ser la vía de comercialización de los servicios ofertados directa, es importante que la persona encargada de las labores comerciales tenga empatía y buenas relaciones con las instituciones y colectivos con los que pretende lograr compromisos comerciales.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

El tiempo libre es el periodo de tiempo que le queda libre a una persona después de cumplir con sus obligaciones diarias. No obstante, muchas de las actividades realizadas en este tiempo no son de ocio, como por ejemplo, obligaciones familiares, burocracia, necesidades biológicas, etc. Otra parte, de este tiempo está dedicado a actividades autoimpuestas, es decir, tareas que nosotros mismos decidimos hacer. Así podemos decir que el tiempo libre se divide en dos tipos de actividades: de ocio y no de ocio.

El ocio es una forma de utilizar el tiempo libre. Lo importante en este caso, no es la actividad que realicemos en este periodo sino que la hayamos elegido de forma libre y sin un fin concreto. Así, el ocio se concibe como una desconexión, y su condición es la de no tener necesidad de estar ocupado. Si en este tiempo estamos pasivos, el tiempo de ocio se convierte en ociosidad.

El objetivo de la educación del tiempo libre consiste en potenciar la parte educativa que hay en el ocio, para convertirlo en un proceso creativo y no en un elemento de consumo. La sociedad en la que vivimos y la forma de vida moderna nos hacen vivir nuestro tiempo libre como algo sin importancia; cuando, en realidad, un buen uso de este tiempo libre nos ayudará a formarnos como personas.

Es por ello que desde las distintas administraciones públicas se llevan a cabo diversos programas, los cuales nos ayudarán en definitiva a mejorar nuestra calidad de vida.

Si trasladamos todas estas reflexiones a los niños, nos encontramos que de media, los estudiantes españoles tienen 175 días lectivos. En comparación con los días laborables de los padres, nos encontramos con que hay una gran cantidad de familias que no tienen con quien dejar a sus hijos cuando éstos no van a clase. Esta situación se ha hecho más visible con la creciente incorporación de la mujer al mundo laboral.

Se hace necesario por tanto, la búsqueda de fórmulas que permitan cubrir esta necesidad, y es aquí donde radica la oportunidad de nuestro negocio.

2.2. La competencia

Para estudiar la competencia del negocio, habrá que tener en cuenta los siguientes tipos de competidores:

- **Empresas que ofrecen servicios similares:** En el sector existen empresas especializadas, que organizan y llevan a cabo actividades similares a las que se describen para este negocio.
- **Los propios colegios:** La mayoría de los colegios ofrecen actividades extraescolares y de ocio después de la jornada lectiva.
- **Administraciones públicas:** muchas entidades pertenecientes a la administración como, bibliotecas públicas, delegaciones de la juventud, etc. ofrecen servicios relacionados con actividades de ocio juveniles.

2.3. Clientes

Para el estudio de los clientes, vamos a segmentar el mercado en dos grandes grupos:

- **Particulares y grupos:**
 - Público infantil y adolescente (5-16 años) que resida habitualmente o temporalmente en la ciudad.
- **Empresas y organismos:**
 - Colegios, centros escolares, academias, asociaciones de vecinos, etc.
 - Entidades privadas productoras u organizadoras de eventos dirigidos a los niños.

Administraciones públicas: estas entidades suelen contratar a empresas privadas para que le organicen las actividades educacionales, de entretenimiento, recreativas y deportivas. Entre ellas destacamos a los Ayuntamientos, Instituto de la Juventud y Deporte, Junta de Andalucía, Delegaciones provinciales, etc.

3. LINEAS ESTRATÉGICAS

El sector del ocio es uno de los más atractivos en la actualidad. Al plantear un negocio de esta naturaleza podemos seguir varias líneas u opciones estratégicas, de entre las que destacamos:

- Constituirnos como una empresa en la que animadores socioculturales organicen actividades de ocio para toda la familia.
- Elegir un segmento de la población (o varios) al cual dirigimos, mediante el uso de técnicas innovadoras. Se trata de ofrecer actividades no convencionales y/o novedosas dentro de este sector.
- Organizar un taller para niños y adolescentes con un carácter más clásico, basado en la realización de actividades como la lectura, teatro, pintura, inglés, informática, etc. El enfoque sería más educativo que recreativo.

En este caso, hemos decidido organizar un taller juvenil dirigido a niños y adolescentes (hasta 16 años) el cual ofrecerá actividades de entretenimiento novedosas y actuales.

Una vez fijada la línea estratégica a seguir, es recomendable seguir ciertas pautas de comportamiento para conseguir el éxito. Entre ellas podemos destacar:

1. Servicio innovador y de actualidad:

Cuanto más atractiva sea la oferta, más aceptación tendrá por parte del público. El apoyo que nos facilitan las nuevas tecnologías, hace posible el hecho de que se ofrezca un servicio innovador, de actualidad y de calidad; y por tanto, atractivo.

Para ello, es necesario contar con personas cualificadas y muy profesionales, con experiencia previa y formación en esta área.

2. Servicio personalizado:

Se debe diseñar cada servicio adaptándolo a las necesidades de los clientes y ofreciendo un amplio abanico de posibilidades. Esta capacidad de adaptación a las demandas sirve para diferenciar al negocio de la competencia.

Además, es importante contar con amplitud de infraestructura que contribuyan a crear el ambiente adecuado.

3. Contrato de monitores:

Para el contrato de monitores, se podría recurrir a Escuelas de Tiempo Libre para conseguir personal titulado en prácticas, que posteriormente se podría contratar si se ajusta al perfil adecuado para el tipo de actividades y servicios que presta la empresa.

4. Ayudas o subvenciones:

Es importante estar atento a las posibles ayudas o subvenciones que puedan proporcionar diferentes instituciones y que sean de nuestro interés.

5. Ampliación del grupo de clientes:

En un futuro, podemos intentar abarcar más de un segmento de la población, como son los jóvenes de 18 a 35 años, los adultos, etc.; incluso proponer actividades para realizar en familia.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

En este caso, y como ya hemos mencionado anteriormente, vamos a constituir una empresa que lleve a cabo el proyecto de un taller juvenil. Como público objetivo se ha establecido el segmento que va desde los 5 hasta los 16 años. En función de los clientes, estos servicios serán los siguientes:

- Particulares: organización de talleres en nuestras instalaciones para niños (de 5 a 10 años) y adolescentes (de 11 a 16 años). Se pueden organizar de forma puntual actividades de ocio alternativo.
- Entidades públicas y privadas: organización de talleres y actividades de ocio complementarias y novedosas, con motivo de celebraciones puntuales: romerías, fiestas patronales, ferias, noches temáticas, fiestas privadas, días de la juventud, semanas culturales, etc. Estas actividades serán realizadas tanto al aire libre como en recintos cerrados y su duración podrá ser variable.

Una vez identificados los servicios que se ofrecen a cada cliente, hay que desarrollar y concretar en que van a consistir cada uno de ellos. Así pues, tenemos:

- Talleres: se dispondrá de dos grupos, uno infantil y otro adolescente. Los talleres a impartir son:

Tipo de taller	Talleres infantiles (5 a 10 años)	Talleres juveniles (11 a 16 años)
Talleres clásicos	Globoflexia Disfraces Pintacaras	Abalorios Collares y pulseras de cuero Reciclaje creativo
Talleres novedosos	Barro Chapas Gominolas	Bombones artísticos Llaveros decorados Tatuajes temporales
Talleres avanzados		Informática Sexualidad Fotografía digital

Los talleres avanzados se impartirán una vez asentados en el sector y siempre que exista una demanda que los justifiquen.

- Actividades diversas:

Infantiles (5 a 10 años)	Juveniles (11 a 16 años)
Hinchables	Tatuajes
Juegos tradicionales y de animación	Ciencia y diversión
Gymkhanas	Nuevas tecnologías
Fiestas temáticas	Fiesta de la espuma
Ciencia y diversión	Gladiadores
Nuevas tecnologías	Concursos interactivos
Karaoke	Digital dance
Mini golf	Túnel del viento
Camas elásticas	Bola gigante

Para la realización de este tipo de actividades, se necesitará el material y la tecnología adecuados. Para ello, podemos recurrir a la subcontratación de los mismos a través de empresas especializadas en el desarrollo de este tipo de actividades.

4.2. Precios

Para una orientación sobre los precios a cobrar por los distintos servicios es interesante observar las actividades que ofrece la competencia, así como sus precios.

Haciendo un sondeo de los precios medios existentes en el mercado, se observa una gran disparidad de precios puesto que éstos varían en función de:

- duración de la actividad
- necesidades de personal
- material empleado

4.3. Comunicación

Para llevar a cabo la campaña de comunicación, tenemos varias alternativas posibles, no excluyentes entre si.

1. Confeccionar un catálogo o folleto, donde se ponga de manifiesto quien somos y a que nos dedicamos, así como los servicios que ofrecemos, tarifas, etc. Esta publicidad puede dejarse en colegios, asociaciones de padres, institutos, centros deportivos, parques infantiles, etc. Esta acción puede complementarse con un buzoneo por las zonas residenciales y un reparto de folletos a pie de calle.

2. Podemos anunciarnos en directorios de empresas como QDQ o Páginas Amarillas.

3. Otra alternativa sería anunciarnos en los periódicos de difusión gratuita, locales y/o distritos. No se descarta la confección de cuñas de radio o spots de TV para medios locales, aunque son menos recomendables.

4. Realizar una intensa campaña de visitas a las empresas organizadoras de eventos de todo tipo. Se trata de captar clientes de forma convencional a través de las visitas realizadas por un comercial de nuestra división. En estas visitas, el comercial dejará folletos publicitarios y de tarifas, además de su tarjeta de visita.

En esta misma línea estaría el contacto con asociaciones de padres, de vecinos, etc.

5. Realizar una página web. En la actualidad, es una de las mejores formas de darnos a conocer. Esta página sirve para darnos a conocer, exponer nuestros servicios, mostrar fotos de otras actividades o de las instalaciones, calendario de actividades, horarios, grupos, etc.

6. Sin duda, la mejor forma de captación de clientes es el boca – boca. Por ello es importante que los clientes salgan satisfechos con los servicios recibidos y los recomienden a su entorno más cercano.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

La estructura organizativa de la empresa se dividirá en dos tipos de puestos: en primer lugar, aquellos de tipo administrativo y de gestión del negocio y, en segundo lugar, aquellos necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades.

Se ha considerado que en un principio, las tareas administrativas y de gestión del negocio serán llevadas a cabo por el propio emprendedor del negocio que contratará al personal necesario para el desarrollo de las actividades a realizar con los niños.

En un principio, lo ideal sería contar con un monitor de tiempo libre o animador sociocultural a tiempo completo, el cual ayudará en las tareas de coordinación y planificación de actividades al emprendedor.

Para el desarrollo de los talleres será necesario contar con otro monitor, el cual estará contratado a tiempo parcial. Si es necesario, dado el volumen de actividades o por la gran afluencia de niños a los talleres, se contratará al número de monitores necesarios pudiendo ser tanto a tiempo completo, como a tiempo parcial, incluso solo para los días que dure la actividad.

- **Emprendedor:** asumirá la dirección técnica en un primer momento. Entre las tareas a desempeñar en este puesto tenemos como más importante, la captación de clientes (no particulares), tanto empresas privadas como entidades públicas, búsqueda de proveedores y tramitación de posibles ayudas o subvenciones. Además de estas tareas, la dirección del taller debe velar por el cumplimiento de la normativa de seguridad en cada actividad; así como de revisar y controlar el buen estado de todos los equipos y material, empleados, responsabilizándose del cumplimiento de la normativa relativa a sus revisiones periódicas de carácter obligatorio.

Todo ello debe compaginarse con la planificación de los distintos talleres y actividades.

- **Monitores de tiempo libre y/o animadores socioculturales:** son los responsables de informar, asesorar y acompañar a los niños durante la práctica de las actividades y desarrollo de los talleres expuestos en el apartado anterior. Asimismo, son responsables de mantener en condiciones de uso adecuado los equipos y materiales empleados.

El número de monitores necesario dependerá del tipo de actividad que vaya a desarrollarse. Por término medio, el personal necesario es de un monitor por taller (con una capacidad máxima de 25 niños por taller) y una persona que coordine los diferentes talleres. Esta persona encargada de la coordinación, puede ser el propio emprendedor en un primer momento.

5.2. Formación

La formación requerida depende de las tareas a desarrollar. En este caso, se recomienda que la persona tenga el título de Pedagogo o Maestro (o similar), pero sobre todo que haya tenido una experiencia previa en este sector. También se debe poseer conocimientos sobre organización y coordinación de grupos de niños, tareas comerciales, dotes sociales, etc. Para muchos de los aspectos administrativos se puede recurrir a una asesoría externa (contabilidad, gestión de nóminas, etc.).

En el caso de los monitores se requerirá como mínimo el título de animador sociocultural o monitor de tiempo libre, con conocimientos de:

- Pedagogía.
- Psicología infantil.
- Actividades de ocio y tiempo libre con niños.

La empresa será responsable de la formación continua de los monitores, así como de la actualización de los talleres y actividades a organizar en función de la demanda y de las últimas tendencias dentro del sector.

6. PLAN DE INVERSIÓN

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

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

La ubicación deberá realizarse en barrios de un nivel socioeconómico medio de alta concentración poblacional, preferentemente cerca de centros escolares, oficinas y centros de trabajo y urbanizaciones. También es recomendable situarse en puntos bien conectados mediante transporte público.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

La superficie mínima recomendada es de unos 120 m², divididos del modo siguiente:

- **2 talleres:** serán de unas dimensiones de unos 40 m² aproximadamente cada uno.
- **Aseos:** Se contará con dos aseos, de unos 5 m² cada uno.
- **Sala multiusos:** Será el lugar de reunión de los monitores y se utilizará para recibir a padres, clientes, proveedores, etc. Sus dimensiones serán de unos 15 m² aproximadamente.
- **Almacén:** en él se guardará todo el material necesario para el desarrollo de los distintos talleres.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

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.

Estos costes pueden rondar los 23.806,36 (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 cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes.

El mobiliario necesario estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Mobiliario para las aulas
 - Conjunto de mesas para los alumnos dispuestas en forma de isla.
 - 25 sillas para los alumnos.
 - Mueble auxiliar (estantería/armario).
 - 4 percheros.
 - Papelera.

- Tablón de corcho.
- Mobiliario para el despacho
 - Mesa grande de despacho.
 - 4 sillas giratorias.
 - Muebles auxiliares (estanterías/armarios).
 - Papelera.
 - Perchero.
 - Tabón de corcho.
- Mobiliario para almacén

El coste por estos elemento se estima en 4.640,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico.

6.3. Equipamiento para las instalaciones

El equipamiento necesario para la puesta en marcha del negocio, estará compuesto por los equipos de aire acondicionado, concretamente serán necesarios tres: uno para cada aula y otro para el despacho; y por un cañón o retroproyector, mediante el cual haremos las presentaciones de los talleres en las clases.

El coste por estos elementos se ha estimado en 5.100,00 € (IVA incluido)

6.4. Equipo informático

En este caso se dispondrá de un equipo completo en la sala multiusos, mediante el cual realizaremos la gestión del negocio, planificación de actividades, horarios, cursos, etc. Además es necesario contar con un equipo portátil para desplazarlo por las aulas en función de las necesidades de cada taller.

Una vez se inicie el taller de informática, este equipamiento deberá ser ampliado.

El coste por estos elementos se ha estimado en 3.000,00 € (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.

6.5. Utensilios para la realización de los talleres

Es necesario adquirir una serie de utensilios que permitan el desarrollo de las actividades y talleres. Entre ellos se encuentran: utensilios para trabajar el barro o el cuero, pinceles, moldes, elementos de laboratorio, juegos de mesa, cuentos, películas, etc.

En un principio, la inversión inicial por estos conceptos es de aproximadamente 1.500,00 (IVA incluido).

Además de estos utensilios, el material de consumo necesario para la realización de los talleres se comprará en función de las necesidades de cada actividad, del número de niños, del número de talleres, etc. Por tanto, no será necesario realizar una primera compra de materiales para los talleres.

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 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 2.320,00 (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 3.600,00 € (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	2.088,00 €
Suministros	150,80 €
Sueldos	3.420,00 €
S.S. a cargo de la empresa	610,50 €
Asesoría	174,00 €
Publicidad	139,20 €
Otros gastos	116,00 €
Total Pagos en un mes	6.698,50 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	20.095,50 €

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
Acondicionamiento	20.522,61 €	3.283,62 €	23.806,23 €
Mobiliario	4.000,00 €	640,00 €	4.640,00 €
Equipo informático	2.586,21 €	413,79 €	3.000,00 €
Equipamiento	4.396,55 €	703,45 €	5.100,00 €
Utensilios	1.293,10 €	206,90 €	1.500,00 €
Gastos establecimiento	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Fianzas	3.600,00 €	0,00 €	3.600,00 €
Fondo de maniobra	20.095,50 €	0,00 €	20.095,50 €
TOTAL	58.493,97 €	5.567,76 €	64.061,73 €

6. 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 alquiler.

Los costes variables estarán formados, principalmente, por el consumo de material empleado en los diferentes talleres que se impartan (carpetas, manuales, papel, material específico según el tema del taller, etc.). Se ha estimado que este consumo será de un 20% del total facturado (equivale a un margen del 80% sobre los ingresos).

Por otro lado, si la demanda supera la capacidad del personal contratado inicialmente o si se realizan cursos de materias muy específicas que necesiten de personal más especializado al inicialmente contratado, se contratarían personas expertas en la materia como free lance. En este estudio hemos considerado que, en un principio, los cursos serán impartidos por los profesores incluidos en plantilla.

Para la realización de actividades de animación, el margen será menor dado que tenemos que alquilar o subcontratar los servicios de otra empresa. Estas, diseñan aparatos y mecanismos, desarrollan software, etc.; llegando incluso a personalizarlos según las circunstancias que se den. Para la realización de estas actividades contaremos con nuestro personal y solo alquilaremos la maquinaria o elementos necesarios.

Es por ello, que el margen total de la empresa quedaría de la siguiente forma:

Determinación del margen medio	Reparto de ingresos	Margen bruto	Margen total
Talleres	80%	80%	64%
Actividades	20%	50%	10 %
MARGEN TOTAL			74%

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Costes variables:**

Los costes variables estarán formados por los costes directos de los talleres (consumo de material fungible) y el coste del alquiler de las diferentes atracciones para el desarrollo de las actividades de animación. Se estiman en un 26 % del volumen de los ingresos del mes (equivalente al margen bruto sobre los ingresos del 74 %).

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 120 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 1.800,00 € mensuales.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, Internet... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 130,00 € 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. Estos gastos serán de unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- El sueldo para el gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor y que, además de encargarse de tareas administrativas y comerciales, impartiera talleres.

- El sueldo para un profesor/monitor contratado en plantilla a tiempo parcial.
- El sueldo para un profesor/monitor contratado en plantilla a tiempo completo.

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 €
Profesor a jornada completa	1.200,00 €	396,00 €(**)	1.596,00 €
Profesor a media jornada	650,00 €	214,50 € (**)	864,50 €
TOTAL	3.420,00 €	610,50 €	4.030,50 €

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

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

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada anual será de 1.200,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 100,00 €.

- **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	20.522,72 €	10 %	2.052,27 €
Mobiliario	4.000,00 €	20 %	800,00 €
Equipamiento	4.396,55 €	20 %	879,31 €
Utensilios	1.293,10 €	20 %	258,62 €
Equipo informático	2.586,21 €	25 %	646,55 €
TOTAL ANUAL			4.636,74 €

(*) 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 €	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 mensuales:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos mensuales:** estarán compuestos por los costes variables (se han supuesto como un 26% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos (*)	CUNTÍA
Alquiler	21.600,00 €
Suministros	1.560,00 €
Gastos comerciales	1.440,00 €
Gastos servicios externos	1.800,00 €
Gastos personal	41.040,00 €
S.S. a cargo empresa	7.326,00 €
Otros gastos	1.200,00 €
Amortización del inmovilizado material	4.636,74 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
Total gastos fijos estimados	81.269,41 €
Margen bruto medio sobre ventas	74%
Umbral de rentabilidad	109.823,53 €

Esto supondría una facturación anual 109.823,53 € euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 9.151,96 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar este negocio, existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... cual será la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Acondicionamiento	20.522,61 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario	4.000,00 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	2.586,21 €		
Equipamiento	4.396,55 €		
Gastos establecimiento	2.000,00 €		
Fianzas	3.600,00 €		
Fondo de maniobra	20.095,50 €		
Utensilios	1.293,10 €		
IVA soportado	5.567,76 €		
Total activo	64.061,73 €	Total pasivo	64.061,73 €

(*) Se consideran 20.095,50 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Los ingresos estarán constituidos básicamente por las cuotas abonadas por los padres al inscribir a sus hijos en los diferentes servicios y por la concesión de subvenciones del Ayuntamiento.

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	100.000,00	125.000,00	150.000,00
Costes variables (Ingresos x 26%)	26.000,00	32.500,00	39.000,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	74.000,00	92.500,00	111.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	100.000,00	125.000,00	150.000,00
COSTES VARIABLES	26.000,00	32.500,00	39.000,00
MARGEN BRUTO	74.000,00	92.500,00	111.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Otros gastos	1.440,00	1.440,00	1.440,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	48.366,00	48.366,00	48.366,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.440,00	1.440,00	1.440,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.800,00	1.800,00	1.800,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	4.636,74	4.636,74	4.636,74
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	81.269,41 €	81.269,41 €	81.269,41 €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-7.269,41 €	11.230,59 €	29.730,59 €

(1) El coste de personal incluye el sueldo de los trabajadores más la Seguridad Social a cargo de la empresa por la contratación de los trabajadores.

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