

300 planes de negocio

Plan de negocio
CENTRO DE ESTÉTICA - MASAJES

Sector de Servicios

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 centro de estética cuyas actividades están englobadas en el sector de servicios personales dedicados al cuidado de la imagen personal.

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

La legislación básica existente respecto a este sector hace referencia a distintos aspectos:

- Real Decreto 1002/2002, de 27 de septiembre, por el que se regula la venta y utilización de aparatos de bronceado mediante radiaciones ultravioletas.
- Ley 10/98 de Residuos (BOE nº 96).
- Real Decreto 833/88 Reglamento para la Ejecución de la Ley 20/86 básica de residuos tóxicos y peligrosos (BOE nº 182).
- Real Decreto 952/97 Modificación del Real Decreto 833/88 (BOE nº 160).
- Real Decreto 1599/1997 sobre productos cosméticos.

En referencia a otras normativas, hay que decir que en este sector se cumplen las exigencias básicas para la expedición de la licencia apertura sin que exista una regulación específica para el sector.

1.2. Perfil del emprendedor

Este perfil suele corresponderse con personas jóvenes, que estén en posesión de un título de Formación Profesional y/o de una academia o centro privado. Es muy recomendable tener experiencia en el sector.

También es necesario que las personas que vayan a desarrollar este negocio tengan habilidades en la atención al cliente, dotes comerciales y buen desempeño del trabajo.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Los españoles cada vez cuidan más su imagen y desde una edad más temprana. Según el Informe sobre los hábitos de los españoles ante el uso de los servicios de Belleza y Bienestar 2008 de Ipsos, un 33% de los españoles ha acudido a un centro de estética con un gasto medio por visita de 49,8 €, lo cual supone un incremento del 33,5% con respecto a 2007. Teniendo en cuenta la frecuencia y dicho gasto promedio, el gasto anual ha sido de 597 €. La utilización de tratamientos de belleza muestra una tendencia estable en los últimos 3 años alrededor del 33% de uso, frenando la tendencia decreciente entre 2004 y 2006.

El tratamiento más demandado en los centros de estética sigue siendo la depilación con un 82% y en constante crecimiento. Seguidamente, continúan los tratamientos faciales, con un 52% y, por último, la manicura-pedicura, con un 36%. Otros servicios demandados son los masajes (31%), los tratamientos corporales (24%), estos últimos en alza; y los rayos UVA (21%).

El 50% de los usuarios de centros de estética acude al menos una vez al mes, cifra superior a la del año anterior y que se sitúa en los niveles obtenidos en 2005 y 2006 (49 y 47%, respectivamente).

La media de edad de inicio en tratamientos de estética son los 24 años, superior a lo registrado el año anterior pero más cerca de las cifras registradas en 2006.

2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia, será necesario analizar las empresas que realicen los mismos servicios que nuestra empresa. Aquí habrá que distinguir distintos tipos de empresas:

- *Centros de estética/masajes*, que se encuentren situados en la misma zona de influencia y que oferten servicios similares.
- *Salones de Belleza y Peluquerías tradicionales*, que ofrecen los servicios que le son propios, y complementan además su actividad con rayos UVA y algún servicio de estética.
- *Establecimientos más actualizados: spas, balnearios, etc.* Este segmento es muy dinámico y atrae a un tipo de público que valora mucho el diseño, el estilo del establecimiento, la oferta de nuevas tendencias, y donde convergen no sólo los nuevos profesionales que irrumpen en el mercado, sino también aquellos profesionales que tratan de estar al día.
- *Profesionales independientes*: Prestan sus servicios en sus domicilios particulares, y en algunos casos se desplazan hasta la vivienda del cliente. Suelen ofrecer servicios básicos de peluquería y estética, masajes terapéuticos y de relajación.

2.3. Clientes

El perfil actual del usuario de estos establecimientos se va diversificando. En la actualidad tanto hombres como mujeres de todas las edades demandan los servicios de este tipo de centros. Se trata básicamente de personas que por diversos motivos acuden a un centro para cuidar su imagen externa y recibir tratamientos de cuidado facial y corporal.

En este sentido, podemos ver cómo los hábitos de consumo se han ido modificando:

- Ha disminuido la edad a la que las personas comienzan a acudir a estos centros. Así, en la actualidad hay otros colectivos que antes no acudían a este tipo de centros y ahora lo hacen.
- Ha aumentado el número de hombres que acude a este tipo de establecimiento para recibir tratamientos corporales. Aunque siguen siendo las mujeres las que lo hacen con mayor frecuencia.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

En la actualidad, este tipo de centros empiezan a ser considerados como un sitio donde se busca el bienestar personal y donde se logra un cuidado de la imagen.

Para atraer a un mayor número de clientes y fidelizarlos, podemos realizar una serie de acciones para ir adaptándonos poco a poco a sus necesidades. Por ello, es habitual encontrar empresas que están realizando:

- Ampliación de los horarios.
- Aumento del número de servicios ofrecidos: peluquería, manicura/pedicura, maquillaje, mesoterapia, tratamiento SPA, bronceado instantáneo, depilación tradicional y eléctrica, venta de productos especializados de estética y cosmética a los clientes...
- Colaboraciones con médicos.
- Bonos descuento.
- Etc.

Por otra parte, otro aspecto clave para el éxito del negocio es la información sobre nuevas tendencias. A este respecto, señalar que las asociaciones profesionales del sector disponen de material formativo, además de organizar talleres de creación y cursos para profesionales.

Además es recomendable asistir a las ferias del sector como Salón Look Internacional, en Madrid o Cosmobelleza, en Barcelona. También se puede acudir a demostraciones realizadas por alguno de los principales proveedores o casas cosméticas. En este sentido, muchos centros profesionales trabajan en exclusividad con estas casas cosméticas mediante compromiso de compra de producto, y obtienen otras prestaciones como financiación para renovación del local, programas informáticos, cursos de reciclaje, asesoramiento, etc.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La oferta de este negocio estará compuesta por servicios de estética, masajes y tratamientos corporales. Los servicios ofertados serán los siguientes:

- Masajes: chocolaterapia, masajes corporales, tratamientos de algas, etc.
- Tratamientos faciales: peelings, limpieza de cutis, mascarillas, liftings, hidratación, etc.
- Tratamientos corporales: piernas cansadas, peelings, anticelulítico, antiestrías, fango marino, etc.
- Depilación láser.
- Solarium: cabinas de bronceado vertical.
- Micropigmentación: labios, cejas, eye-liner superior e inferior, etc.

Para satisfacer la demanda de estos servicios, hay establecimientos en los que se desarrolla la mayoría de los tratamientos y otros que están especializados en uno o varios de ellos.

Respecto al desarrollo de las actividades, en este negocio se realizarán todas aquellas tareas relativas a la atención de la clientela y prestación de los servicios necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes.

En cuanto a la adquisición de los materiales y productos, hay que señalar que muchos centros profesionales trabajan en exclusividad con algunas casas cosméticas, mediante el compromiso de compra de producto, obteniendo como contraprestación financiación

para renovación del local, programas informáticos, cursos de reciclaje, asesoramiento, etc.

Es muy importante disponer de forma ordenada el almacenamiento de estos productos, ya que muchos de ellos son peligrosos debido a que se trata de productos químicos que generan residuos tóxicos.

Otro aspecto a tener en cuenta en relación al desarrollo de las actividades es la estacionalidad de la demanda. Así, hay épocas del año en las que aumenta considerablemente el volumen negocio: navidades, fiestas, comuniones, bodas, verano...

4.2. Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un buen servicio a precios competitivos.

La fijación de precios va a estar orientada en función del público al que queramos dirigirnos y, especialmente, en función de la ubicación del local y los servicios que se ofrezcan.

En cualquier caso, habrá que estudiar los precios de la competencia y tener en cuenta que al principio, para atraer a la clientela y lograr que conozcan el establecimiento, habrá que fijar unas tarifas más bajas.

4.3. Comunicación

Para promocionar el negocio pueden usarse diversos medios: prensa, radio, páginas amarillas... Aunque lo más habitual al iniciar la actividad es realizar mailing o buzoneo y crear para ello un folleto con los servicios más atractivos.

Como medio de promoción fija, hay empresas del sector que han diseñado su página web, donde muestran los servicios que se prestan e imágenes de las instalaciones a la vez que proporcionan consejos y permiten la realización de consultas.

Además, es importante señalar que en este sector la preocupación se dirige, más que a realizar esfuerzos de captación, a la fidelización de la clientela ya existente, por lo que la calidad del servicio, y en mayor medida el trato al cliente, es lo más relevante y a lo que se concede mayor importancia, aunque también existen otras técnicas promocionales como bonos descuento, ofertas, tarjetas cliente, etc.

Con todo ello, el boca a boca se convierte en uno de los mejores medios de comunicación y captación de clientes.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Para iniciar el negocio, se ha supuesto que la plantilla estará integrada por tres personas: dos esteticistas y una recepcionista.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, éste dependerá de las tareas que vaya a desarrollar cada uno:

- Esteticista: Sus labores engloban los cuidados faciales y corporales (tratamientos de belleza, depilación y otras clases de cuidado para mejorar la apariencia personal). Se distinguen dos categorías profesionales: Oficial y Ayudante o Auxiliar, diferenciadas según las labores que realicen y la experiencia que posean en el desempeño de la profesión.
- Gestión del negocio: Es necesario que exista una persona dedicada a las tareas relativas a la gestión del negocio. En este caso esta labor va a ser realizada por una de las esteticistas. Así mismo, será la encargada de las tareas administrativas básicas del negocio aunque es frecuente que para algunas de las tareas (contabilidad, nóminas...) se acuda a una asesoría externa.
- Recepcionista: Se hace imprescindible integrar en la plantilla un/a recepcionista que reciba a los clientes, se encargue del teléfono, de concertar las citas, etc.

HORARIOS

Este negocio puede tener un horario de apertura de lunes a viernes de 9-14 y de 17-20 y sábados de 9-14. Aunque se puede modificar en función de las necesidades de la clientela y el personal.

5.2. Formación

Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector.

- Esteticistas: Es recomendable que posean Formación de Grado Medio o Superior en Imagen Personal con amplios conocimientos en técnicas de masaje, tratamientos corporales y faciales, micropigmentación, rayos UVA y depilación láser. Además, la persona emprendedora debe poseer conocimientos sobre la gestión del negocio (nóminas, precios, compras, etc.) y dotes comerciales. Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.
- Recepcionista: La persona encargada de las tareas administrativas deberá tener conocimientos tanto prácticos como teóricos en el desarrollo de sus actividades: atención al público, desarrollo de tareas administrativas y documentación, etc. Para ello, el perfil más adecuado sería el de una persona con la titulación de formación profesional de la rama administrativa.

En cuanto a la formación continua en las empresas, hay que señalar que en las pequeñas y medianas empresas del sector no es frecuente encontrar la existencia de un plan de formación para los trabajadores. Sin embargo, es habitual que parte de la formación necesaria para el desempeño de las actividades, se reciba en el mismo puesto de trabajo empezando en el oficio como ayudante o auxiliar.

Además, también es habitual que los profesionales del sector se reciclen mediante revistas especializadas y vídeos demostrativos, aunque es más conveniente acudir con cierta frecuencia a cursos de reciclaje, jornadas o ferias del sector para estar al día en las distintas modalidades. Esto supone además, un motivo de reclamo para atraer nuevos clientes y mantener los ya existentes.

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

En un negocio de este tipo, la ubicación es un aspecto fundamental. Para lograr un buen volumen de ventas, el local deberá estar situado en una zona de gran afluencia de público: calles comerciales, peatonales o de mucho paso.

También puede ser interesante ubicarse en barrios residenciales nuevos o donde exista escasez de negocios de este tipo.

Los centros comerciales ofrecen una muy buena ubicación y garantizan la afluencia de público. Sin embargo, los precios de los alquileres de los locales son desorbitados.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este negocio se precisa de un local con una superficie mínima de unos 85 m², dividido del modo siguiente:

- **Zona de recepción/sala de espera:** con una superficie aproximada de 25 m². Esta zona comprende la recepción, la zona de espera y pasillos.
- **Sala de rayos UVA,** con una superficie aproximada de 7 m², donde se encontrará la cabina de bronceado con un pequeño vestuario.
- **Sala de masajes,** con una superficie de aproximadamente 12 m², donde se realizará los masajes.

- **Sala de micropigmentación**, con una superficie de 12 m² donde se realizarán la corrección de cejas, labios, etc.
- **Sala de depilación láser**, el espacio dedicado será de 12 m².
- **Sala de tratamientos**, de 12 m² donde se realizarán diferentes tratamientos faciales y corporales.
- **Aseo higiénico-sanitario**. Habrá que adecuar un aseo, cuya medida será de unos 5 m².

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente. Entre estas condiciones destacan:

- **Acondicionamiento eléctrico**: el local deberá tener tomas de electricidad industriales y una potencia contratada suficiente que permitan la correcta utilización de la maquinaria.
- **Iluminación**: es más apropiada la luz natural, aunque habrá que incorporar luz artificial para conseguir una buena iluminación.
- **Ventilación y temperatura**: Lo adecuado es conseguir una temperatura ambiente en torno a los 20° C para lo cual habrá que instalar aire acondicionado y calefacción. Además es necesario mantener el local ventilado para evitar la acumulación de los gases y olores que desprenden algunos de los productos que se utilizan.
- **Los pavimentos** deben ser de materiales que permitan su fácil limpieza.
- **Instalación de agua**: el local debe contar con instalación de agua.

Todos los aspectos anteriormente señalados son fundamentales a la hora de adecuar el local, ya que en las instalaciones elementos como la música, el color dominante o la disposición de la luz son tan importantes como el servicio que realizan, contribuyendo a dar una imagen de profesionalidad y calidad.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

En este tipo de local es muy importante la imagen que se transmite a través de todos los elementos del negocio. Por ello, es fundamental contar con un diseño interior y exterior muy cuidado que transmita una imagen de elegancia y actualidad, por lo que el acondicionamiento interno y externo se convierte en un aspecto muy importante.

Para este acondicionamiento 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 20.150,00 € (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 apariencia de modernidad y actualidad acorde con la imagen que queremos para el negocio.

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

- *Mesa, revistero, sillas o sillones* para la zona destinada a esperar el turno y armario o percheros para utilizar como guardarropa.
- *Camillas* para los masajes y tratamientos.
- *Taburetes* de trabajo.
- *Carritos*.
- *Estanterías y mesas* para las distintas salas.
- *Mesa-mostrador* para la recepción.

- Sillas giratorias.
- Mesas de trabajo.
- Cajonera.
- Espejos.
- Papeleras.

El coste por estos elementos puede rondar los 4.200,00 € (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 y maquinaria

El equipamiento y la maquinaria necesaria para el desarrollo de las actividades de este negocio estarán compuestos por elementos de distintos tipos:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
AIRE ACONDICIONADO	6.000,00 €	960,00 €	6.960,00 €
EQUIPO DE MICROPIGMENTACIÓN	2.500,00 €	400,00 €	2.900,00 €
CABINA RAYOS UVA	8.500,00 €	1.360,00 €	9.860,00 €
EQUIPO DE DEPILACIÓN LÁSER	34.500,00 €	5.520,00 €	40.020,00 €
APARATOLOGÍA FACIAL Y CORPORAL	6.800,00 €	1.088,00 €	7.888,00 €
TOTAL	58.300,00 €	9.328,00 €	67.628,00 €

El coste por estos elementos se ha estimado en 67.628,00 € (IVA incluido). Esta cantidad dependerá del tipo de elementos y de su número.

6.4. Adquisición de productos y materiales de consumo

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de productos de estética que serán empleados para realizar las actividades.

Esta compra para un negocio como el que se propone en este proyecto, según la experiencia de los proveedores, es de aproximadamente 5.500,00 €, cantidad que incluye, entre otros los siguientes productos:

- Aceites esenciales de almendras, aloe vera, etc.
- Kit de chocolaterapia.
- Cremas limpiadoras, hidratantes, nutritivas, reafirmantes, revitalizantes, regeneradoras, reparadoras, exfoliantes, peelings, despigmentantes, anticelulíticos, antiestrías, masajes, etc.
- Mascarillas faciales y corporales.
- Extracto de algas.
- Tónicos y lociones.
- Agujas de micropigmentación.
- Gorros, diademas y guantes desechables.
- Gel depilación.
- Cremas post-depilación.
- Tinta.
- Discos desmaquillantes.
- Espátulas faciales y corporales.
- Funda desechables camilla.
- Gafas de seguridad para Uva.
- Rollos de papel.

- Material de oficina (papel, bolígrafos, etc.).

6.5. 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, 2.204,00 € (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 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 euros (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 2.550,00 € (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	1.479,00 €
Suministros	278,40 €
Sueldos	3.570,00 €
S.S. trabajadores	660,00 €
Servicios externos	319,00 €
Publicidad	290,00 €
Otros gastos	116,00 €
Total Pagos en un mes	6.712,40 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	20.137,20 €

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	17.370,69 €	2.779,31 €	20.150,00 €
Mobiliario y decoración	3.620,69 €	579,31 €	4.200,00 €
Equipamiento y maquinaria	58.300,00 €	9.328,00 €	67.628,00 €
Stock inicial de productos	4.741,38 €	758,62 €	5.500,00 €
Equipo informático	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Gtos. constitución y puesta marcha	2.000,00 €	320,00€	2.320,00€
Fianzas	2.550,00 €	0,00 €	2.550,00 €
Fondo de maniobra	20.137,20 €	0,00 €	20.137,20 €
TOTAL	110.619,96 €	14.069,24 €	124.689,20 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Dentro de este negocio, existen distintos márgenes en función de la actividad concreta que se realice. Por ejemplo, los rayos Uva tienen prácticamente un 99% de margen sobre el precio cobrado ya que, como coste variable, sólo se encuentran las gafas protectoras, gorritos y papel, siendo el coste de éstos mínimo; otros servicios como la micropigmentación pueden tener un margen del 90% sobre la venta debido a que hay que proveerse de tinta y agujas aunque su precio es más alto.

Para realizar el estudio se ha considerado que los márgenes medios sobre ingresos serán del modo siguiente:

TIPOS DE SERVICIOS	REPARTO VENTAS	MARGEN MEDIO	MARGEN TOTAL
Depilación Láser	11%	95%	10,45%
Rayos UVA	14%	99%	13,86%
Masajes	25%	95%	23,75%
Tratamientos faciales	35%	95%	33,25%
Tratamientos corporales	14%	95%	13,30%
Micropigmentación	1%	90%	0,90%
TOTAL	100%		95,51%

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de productos:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 4,49% del volumen de los ingresos del mes, este consumo es equivalente al margen del 95,51% los ingresos.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 85 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 1.275,00 € mensuales.

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

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, Internet. Estos gastos se estiman en unos 240,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

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

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría y limpieza. Estos gastos serán de unos 275,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Los gastos de personal están formados por los salarios y gastos de seguridad social de una plantilla de 3 personas: un oficial esteticista, un esteticista y un recepcionista.

Es conveniente que la persona emprendedora sea oficial de estética y que asuma la gestión del negocio a la par que realiza tareas dentro del centro, para ello estaría dada de alta en la Seguridad Social en el Régimen Especial de Autónomos.

El gasto de personal se repartiría del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente – Oficial de estética	1.570,00 €	0 € (*)	1.570,00 €
Esteticista	1.100,00 €	363,00 € (**)	1.463,00 €
Recepcionista	900,00 €	297,00 € (**)	1.197,00 €
TOTAL	3.570,00 €	660,00 €	4.230,00 €

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

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por cada persona contratada a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (posibles reparaciones, seguros...). La cuantía estimada anual será de 1.200,00 € 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 (*)	17.370,69 €	10 %	1.737,07 €
Mobiliario y decoración	3.620,69 €	20 %	724,14 €
Equipamiento y maquinaria	58.300,00 €	20 %	11.660,00 €
Equipo informático	1.900,00 €	25 %	475,00 €
TOTAL ANUAL			14.596,21 €

(*) 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:** Estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** Estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 4,49% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos (*)	CUANTÍA
Alquiler	15.300,00 €
Suministros	2.880,00 €
Sueldos	42.840,00 €
S.S. trabajadores	7.920,00 €
Servicios externos	3.300,00 €
Publicidad	3.000,00 €
Otro gastos	1.200,00 €
Amortización del inmovilizado material	15.262,87 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67 €
Total gastos fijos estimados	91.702,87 €
Margen bruto medio sobre ventas	95,51%
Umbral de rentabilidad	96.013,90 €

Esto supondría una facturación anual de 96.013,90 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.001,16 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	17.370,69 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	58.300,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	3.620,69 €		
Equipo informático	1.900,00 €		
Gastos de constitución	2.000,00 €		
Fianzas	2.550,00 €		
Existencias y materiales	4.741,38 €		
Tesorería (*)	20.137,20 €		
IVA soportado	14.069,24 €		
Total activo	124.689,00 €	Total pasivo	124.689,20 €

(*) Se consideran 20.137,20 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Los ingresos estarán formados por los servicios de peluquería, servicios de estética y por la venta de productos. Habitualmente, al iniciarse el negocio, el volumen de ingresos será inferior al que se alcanzará cuando el negocio vaya consolidándose y dándose a conocer a un mayor número de clientes, sobre todo irán aumentando los servicios de estética y la venta de productos.

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	80.000,00	100.000,00	120.000,00
Consumo (Ingresos x 4,49%)	3.592,00	4.490,00	5.388,00
Margen bruto (Ingresos - Consumo)	76.408,00	95.510,00	114.612,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	80.000,00	100.000,00	120.000,00
CONSUMO	3.592,00	4.490,00	4.714,50
MARGEN BRUTO	76.408,00	95.510,00	114.612,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	15.300,00	15.300,00	15.300,00
Suministros, servicios y otros gastos	2.880,00	2.880,00	2.880,00
Otros gastos	1.200,00	1.200,00	1.200,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	50.760,00	50.760,00	50.760,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría+Limpieza	3.300,00	3.300,00	3.300,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	14.596,21	14.596,21	14.596,21
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	91.702,87 €	91.702,87 €	91.702,87 €
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-15.294,87 €	3.807,13 €	22.909,13 €

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio (que también realizará tareas de estética), el sueldo de un esteticista y un recepcionista, todos ellos contratados a tiempo completo, a lo que se le suma la cuota de autónomo y 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.