

## Balneario

Proyecto se describe la creación de un balneario urbano o spa, es decir, un pequeño centro que ofrece tratamientos termales.

### Propuesta de Valor



En este proyecto se describe la creación de un balneario urbano o spa, es decir, un pequeño centro que ofrece tratamientos termales pero sin ofrecer alojamiento como los grandes balnearios.

Por tanto, se tratará de un balneario urbano con servicios de spa y algunos básicos de estética. El spa es un centro en el que se realizan programas de hidroterapia, es decir, técnicas que utilizan el agua como elemento principal, además de otros servicios relacionados con la salud y la belleza como son los masajes, saunas, etc.

Entre los servicios del balneario se ofrecen baños termales, aromaterapia y masajes para el bienestar del cuerpo, además se incluirá una tetería-cafetería donde los clientes podrán degustar diferentes tipos de dulces, cafés y té de distinta procedencia.

El balneario urbano que se propone ofrece servicios como los baños árabes pero además incluyen jacuzzi, sauna, pediluvio, belleza, etc.

Para el éxito del proyecto es importante considerar que:

- Lo importante es ofrecer un servicio integral siempre relacionado con la salud y el bienestar, que pueda ayudar a incrementar la clientela.

- El objetivo de la empresa debe ser el de conseguir, no sólo captar a los clientes, sino fidelizarlos. Por ello, hay que ofrecer un trato personalizado al cliente para diferenciarse de la competencia.

- Es necesario contar con profesionales que sepan aclarar en todo momento las dudas que les puedan surgir a los clientes e indicarles cuáles son las mejores formas de aprovechar los diferentes servicios ofertados.

Las siguientes actividades son importantes para el negocio:

- Para conseguir una imagen seria y profesional es conveniente contar con un servicio de atención al cliente para resolver sus dudas y conocer sus quejas y las posibles mejoras del negocio.

- Los balnearios tienen muchas posibilidades de ampliar su cartera de servicios en un futuro. Por ello, lo más común es complementar los servicios básicos de baños con una mayor oferta de tratamientos corporales (chocoterapia, fangoterapia, algoterapia,...), sauna y jacuzzi, así como incluir servicios propios de un centro de estética como pueden ser la depilación, manicura, pedicura,... Además, también se puede incluir un restaurante, espectáculos orientales, un bazar donde los clientes puedan comprar productos, etc.

- Es muy importante para este tipo de negocios acudir frecuentemente a ferias especializadas en el sector para obtener información acerca de las técnicas actuales que se aplican en estos centros e incluirlas en los programas de tratamiento. Entre estas técnicas destacan actualmente la chocolaterapia (también hay quien la llama chocoterapia) y la vinoterapia, entre otras.

- Establecer distintos tipos de bonos con los cuales los clientes puedan obtener descuentos, por ejemplo, bonos simples (que incluyan una determinada cantidad de baños), bonos completos (que incluyan una determinada cantidad de baños y masajes) y bonos de horario reducido. Por otro lado, se pueden establecer tarifas especiales para grupos.

- Establecer acuerdos con empresas dedicadas al turismo (agencias de viajes, hoteles, etc.) para que incluyan en su oferta los servicios prestados por este negocio.

### Mercado



En España el sector del turismo de salud y belleza está en pleno crecimiento, reflejando este hecho las altas cuotas de mercado y el gran volumen de negocio alcanzado.

- Esta expansión se debe en gran medida al creciente interés por la salud y el culto al cuerpo. El ritmo de vida, el stress, la contaminación, los desequilibrios alimenticios, entre otros factores, hacen que cada vez más las personas se planteen acudir a algún establecimiento relacionado con el turismo termal.

Por todo ello, se está dando un crecimiento vertiginoso de apertura de nuevos baños árabes, balnearios urbanos, spas, etc.

- La mayor parte de los baños termales funcionan en diversas ciudades históricas como complemento para el turista y como servicio de ocio y salud para los residentes, con un considerable éxito de público.

- El volumen de negocio del sector del turismo de salud y belleza, que comprende las estaciones termales y otros establecimientos destinados a este sector registró un incremento del 16%, en 2007, hasta los 3.225 millones de euros, según un informe de la consultora DBK.

- En 2007, se contabilizaban cerca de 700 establecimientos, de los que 101 eran estaciones termales, mientras que el número de "otros establecimientos", incluyendo tanto centros especializados en salud y belleza como hoteles con spa, se situó en 570, frente a los 375 existentes dos años antes. Estos establecimientos, lograron un incremento del 17,3% hasta los 2.995 millones de euros.

- Dada la elevada competencia que se está estableciendo es necesario que el sector esté en constante evolución. Se prevén cambios en un futuro, dada la necesidad de ofrecer estos servicios de forma cada vez más personalizada, con el objetivo de que las personas incorporen de manera más habitual este tipo de servicios. La diversificación de actividades se presenta por tanto, como una forma de diferenciación y satisfacción de las expectativas del cliente.

Así, en el análisis de la competencia, hay que tener en cuenta esta variedad que abarca desde grandes complejos y hoteles hasta pequeños balnearios o spas urbanos. Todos ellos, aunque con distintas dimensiones y con más o menos servicios adicionales, constituyen una clara competencia para el negocio objeto de estudio en este proyecto.

Antes de montar un negocio como el que se propone, resulta fundamental conocer dónde se encuentran los competidores más cercanos, así como su política de precios y servicios.

Habrà que distinguir los siguientes tipos de competidores:

- Baños árabes: Negocios que están ubicados en la misma zona de influencia y que ofrecen servicios parecidos a los que se describen en este proyecto. Además, ejercen una competencia más directa por disponer de una clientela fija.

- Otros balnearios urbanos: Ofrecen servicios similares a los baños árabes pero incluyen jacuzzi, sauna, pediluvio, belleza, etc.

- Balnearios con alojamiento u hoteles especializados: ofrecen programas y tratamientos más completos, pudiendo durar incluso varios días. Es por ello que ofrecen el servicio de alojamiento, integrando ambos servicios en un paquete u oferta global.

- Hoteles con spa integrado: En la actualidad la mayoría de los hoteles disponen de gimnasio, sauna, piscina y servicios de belleza básicos. No obstante, existen

grandes hoteles con spas integrados, a los cuales se puede acudir independientemente del hospedaje. Estos spas ofrecen todo tipo de servicios.

- Centros deportivos: Actualmente no sólo disponen de gimnasio y demás instalaciones deportivas, sino que además incluyen salones spa y servicios de belleza.

- Por otro lado, sería recomendable tener en cuenta los servicios prestados por otros establecimientos, como son los centros de estética o belleza, los cuales ofrecen distintos tipos de masajes.

## Cientes y Canales



Se puede decir que no existe un perfil determinado del tipo de cliente que acude a un centro de esta naturaleza.

Así, nuestro negocio irá dirigido tanto a hombres como mujeres, mayores de edad, de un nivel socio económico medio y medio alto, que acuden a los baños termales por distintos motivos: tratamientos de belleza, relajación, estrés, masajes, distracción, divertimento, novedad, curiosidad, etc.

Aunque un canal clave puede ser la web del negocio, por el que incluso reservar o comprar productos y servicios, el canal principal de distribución del servicio es a través de sus instalaciones. Se debe contemplar la posibilidad de reservas vía sitio web.

## Plan Comercial



Antes de la inauguración del negocio es muy importante realizar una campaña de promoción inicial para dar a conocer el negocio.

- En un inicio, y como forma de captar a un número importante de clientes, se podría utilizar la técnica de ofrecer bonos descuentos, bonos 2X1, sesiones concretas a precios reducidos, etc.

- También es recomendable la realización de una campaña de publicidad en la zona de influencia: anuncios publicitarios locales en prensa, radio y televisión. Así mismo, sería recomendable la inclusión de anuncios o encartes en revistas o suplementos dominicales.

- El buzoneo y el reparto de folletos a pie de calle, constituirán un apoyo a la campaña de comunicación.

- Otras posibilidades de que se dispone para dar a conocer los baños árabes es el anuncio en directorios de empresas o Internet.

- En la actualidad resulta fundamental crear una página web donde se muestren fotos de las instalaciones, datos de contactos, tipos de tratamiento, precios. Sería muy conveniente que se pudiera hacer reservas a través de la misma web.

Precios: Para captar clientes, sobre todo en sus primeros meses, el factor precio puede ser fundamental, aunque sólo es determinante en función de la competencia que surja en la zona de influencia.

- Los precios suelen establecerse por sesiones, aunque hay centros en los que también se ofertan bonos con un determinado número de sesiones, incorporando por ello un pequeño descuento. Las tarifas suelen oscilar entre los 20 y los 40 euros, aunque todo dependerá de los servicios que incluya cada sesión (circuitos termal y masaje, solo baños, masaje de las sesiones suelen consistir en circuitos termales y los masajes pueden también incluirse en dichos circuitos u ofertarse aparte).

- Para conseguir mayor número de clientes se suelen ofrecer bonificaciones para empresas y grupos.

En cualquier caso, habrá que estudiar los precios de la competencia y al principio, que fijar unos precios inferiores.

Entre los servicios que pueden ofrecer los baños termales, se encuentran los siguientes:

**Baños:** Se trata de tres piscinas con agua a diferente temperatura:

- Baños de agua fría: en esta piscina el agua no supera los 16°C. Es donde se produce la exfoliación corporal necesaria para regenerar la dermis.

- Baños de agua templada: el agua de la piscina está a unos 36°C. Es una estancia de transición para que el cuerpo se adapte a la temperatura más elevada de la piscina de agua caliente.

- Baños de agua caliente: piscina con una temperatura aproximada de 40°C. En esta zona es donde se produce una limpieza más profunda de los poros.

- Aromaterapia: Es un tema de actualidad, y cada día más personas desean conocer las propiedades y diferentes aplicaciones de los aceites esenciales y disfrutar de todos sus beneficios. El principal método de aplicación es mediante la dilución en agua caliente para que el vapor del agua mezclado con los aceites esenciales se absorba por medio de la respiración. Otra forma de aplicar la aromaterapia es mediante aplicación a través de la piel. Estos aceites penetran por medio de los vasos capilares, y son transportados a todo el organismo mediante la sangre.

**Masajes:**

- Relajante: este masaje es ideal para liberar tensiones, ya que utilizando técnicas manuales se va a producir un drenaje venoso y linfático que va a mejorar la circulación. Al mismo tiempo, se actúa sobre la musculatura facilitando la relajación muscular.

- De pies: produce el mismo efecto que el anterior.

- Circulatorio: produce el mismo efecto que el relajante

- Terapéutico: Tratamiento indicado cuando aparece el dolor. Es un masaje más profundo y extenso cuyo propósito es mejorar el estado corporal general.

- Lo habitual en este tipo de centros es ofrecer lo que se llama un circuito termal, que consiste en pasar por las zonas comentadas anteriormente combinando con los diferentes tipos de masajes.

- Jacuzzi.

- Sauna.

- Pediluvio. Baño de pies, especialmente el que se toma con fines terapéuticos o medicinales.

- Tratamientos de belleza.

- Tetería: En la tetería los clientes podrán disfrutar de distintos tipos de té, zumos, etc., además de repostería árabe y una cachimba para fumar.

Estos servicios podrán ampliarse en la medida en que vaya creciendo el negocio. Para ello, ese crecimiento deberá ir acompañado de un aumento de personal en la plantilla y de un nuevo acondicionamiento o ampliación de las instalaciones.

## Perfil y Competencias



El proyecto está especialmente indicado para personas que tengan formación o experiencia previa en balnearios, centros de belleza o, incluso, en fisioterapia y masajes. En caso de no poseerla, estas personas pueden dedicarse a los servicios generales y recurrir a contratación de personal con la cualificación necesaria.

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

Es muy importante que los profesionales tengan conocimientos acerca de todas las actividades y tratamientos que se integran en la cartera de servicios del balneario, pues de lo contrario correrían el riesgo de que la actividad en la que están especializados quedara obsoleta o pasada de moda.

## Equipo Humano



La estructura mínima de personal para iniciar el negocio podría ser la siguiente:

**Gerente:** La figura del gerente la asumirá el emprendedor/a del proyecto, para lo cual se acogerá al régimen de la Seguridad Social de autónomo.

Sus tareas se centrarán en la gestión del negocio. Para las tareas más complejas (laboral, fiscal y contabilidad general) se puede acudir al asesoramiento externo contratando los servicios de una asesoría.

En caso de que tuviera alguna formación relacionada con los masajes, podría también desempeñar las funciones inherentes al puesto de masajista.

**Recepcionistas:** Las tareas que deben desempeñar estas personas consisten en: atención de los clientes, gestión de reservas, control de acceso, entrega de toallas, zapatillas y normas de uso, recoger y custodiar dinero, etc. Se necesitarán dos personas para este puesto, para cubrir los turnos dos turnos de trabajo. Además, también deberá asumir determinadas tareas administrativas (gestión de clientes, caja, etc.).

**Masajistas:** Serán las personas encargadas de la actividad del centro relacionada con los masajes. Habrá ocho, para cubrir los distintos turnos de todos los días. Estos empleados se encargarán de realizar los masajes,

explicar a los clientes los circuitos, solucionar cualquier duda o problema que tengan, etc.

**Camareros:** Estos empleados se encargarán de atender y servir a los clientes en la tetería. Para este puesto se requerirán dos personas.

**Horarios:** Los horarios se establecen según las preferencias de cada centro, si bien estos suelen tener horarios amplios y turnos de mañana y tarde para abarcar el mayor número de clientes posibles.

En un principio, se puede establecer una jornada laboral de miércoles a domingo con un horario de apertura al público de 10 a 22 horas. Una vez consolidado, se pueden ampliar los turnos y los días de apertura. La organización de los turnos, horarios y descansos del personal se deberá realizar de tal forma que se cubran todos los turnos de baños establecidos.

**Formación:** Los perfiles que deben cumplirse para los distintos puestos son los genéricos

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye la prorrata de las pagas extra):  
Gerente (Emprendedor Autónomo) 1.600 €,  
Masajistas 7.200 €, Camareros 1.400 €, Recepcionistas 1.600 € (Sin incluir las cuotas a la Seguridad Social).

## Recursos y Alianzas



Es importante considerar los siguientes recursos relacionados con este tipo de negocio:

- **Localización enfocada al turismo:** Las posibles ubicaciones como en el centro de la ciudad, cerca de calles comerciales en las que transita mucho público o en el casco antiguo de la ciudad, dentro de una casa señorial o palacete o incluso baños de la época o antiguas termas romanas, cuentan con la ventaja del entorno y de la situación para generar un mayor atractivo y reclamo para el cliente.

- Es muy importante que las instalaciones sean lo suficientemente amplias para evitar cualquier tipo de agobio por parte de los clientes. Así mismo, hay que velar porque se cumplan fielmente las condiciones de higiene y limpieza dentro de las instalaciones.

- También es importante tener una página Web para que los interesados puedan acceder a cualquier información sobre la empresa.

Es conveniente el establecimiento de acuerdos con entidades que aseguren una gran visibilidad al balneario entre los potenciales clientes:

- Establecer acuerdos con empresas dedicadas al turismo (agencias de viajes, hoteles, etc.) para que incluyan en su oferta los servicios prestados por este negocio.

- Acuerdos con clubes deportivos y centros de salud.

- Acuerdos con instituciones, ayuntamientos, residencia de mayores y otros colectivos que engloben al público objetivo.

## Legislación Específica



Una circunstancia importante a tener en cuenta respecto a la salud laboral, es el tema de la limpieza, ya que los baños y duchas pueden ser foco de contagio de enfermedades de la piel o legionela.

Por ello, se debe tener en cuenta la siguiente normativa:

Real Decreto 865/2003 de Prevención y control de la legionelosis.

Decreto 77/1993 Reglamento Sanitario de las Piscinas de Uso Colectivo de Andalucía.

ITC BT 27 Instalaciones interiores de viviendas. Locales que contienen una bañera o ducha.

ITC BT 30 instalaciones en locales de características especiales.

ITC BT 31 Instalaciones con fines especiales. Piscinas y fuentes.

ITC BT 50 Instalaciones eléctricas en instalaciones que contienen radiadores para saunas.

Además se debe tener en cuenta la siguiente normativa, Real Decreto 209/2005, de 25 de febrero, por el que se modifica el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre, sobre productos cosméticos.

Para el sector de los balnearios y spa aún no existe una regulación específica, sólo general relacionada con las instalaciones eléctricas, instalación de aparatos, etc.

Una circunstancia importante a tener en cuenta respecto a la salud laboral, es el tema de la limpieza, ya que los baños y duchas pueden ser foco de contagio de enfermedades de la piel.

Además se debe tener en cuenta la siguiente normativa:

Real Decreto 1599/1997 sobre productos cosméticos.

Real Decreto 209/2005, de 25 de febrero, por el que se modifica el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre, sobre productos cosméticos.

Real Decreto 1002/2002, de 27 de septiembre, por el que se regula la venta y utilización de aparatos de bronceado mediante radiaciones ultravioletas.

Otro aspecto importante a considerar es que se debe cumplir con la normativa municipal para este tipo de negocio y para el aforo de público permitido, en cuanto a salidas de emergencias.

Otro a aspecto importante a considerar es que se debe cumplir con la normativa municipal para este tipo de negocio y para el aforo de público permitido, en cuanto a



salidas de emergencias, normas generales de las instalaciones eléctricas, instalación de aparatos.

## Desembolso Inicial



La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto ronda los 300.000 € de los cuales 120.000 € se destinan a adecuación del local (Recepción, Sala de espera, Salas de baño: caliente, templado, frío, Sala de masajes, Vestuarios, duchas, aseos, Almacén, Despacho para el gerente, Área de calderas y depuradoras de las piscinas, insonorización y climatización), unos 70.000 € a maquinaria y equipos (equipos de zona húmeda (compuesta por piscinas de tonificación, relajación, contraste..., duchas de cubo, escocesas, nebulizantes, pediluvio de cantos rodados,...), cabinas de tratamientos específicos (sauna, baño turco, terma...), y equipos de espacios para la relajación (tumbonas térmicas, cromoterapia, aromaterapia y musicoterapia)), unos 5.000 € a stock inicial, y unos 9.000 € entre licencias y gastos de constitución.

Características básicas de la inversión:

- Las instalaciones: La superficie mínima será de 300 m<sup>2</sup> que habrá que distribuir de modo que se consiga el máximo aprovechamiento en las instalaciones.

El reparto de las áreas totales para la distribución de las instalaciones sería, a modo de ejemplo, el siguiente:

Zonas generales:

Zona de recepción y pequeña sala de espera.

Zona de administración.

Almacén de limpieza y aparatos.

Área de calderas y depuradora de la piscina del balneario.

Zonas colectivas:

Vestuarios, baños, duchas y taquillas.

Balneario-spa:

Piscina de hidromasaje.

Pediluvio.

Sauna.

Ducha bitérmica.

Zonas individuales:

Cabina de masajes.

Cabina de bronceado.

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.

Costes por acondicionamiento del local. Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- Acondicionamiento externo: Rótulos, lunas del escaparate, cierres, etc.

- Acondicionamiento interno: Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo, también supondrán un coste a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto. Además, en este caso se hace imprescindible una buena insonorización del local que aisle del ruido a los vecinos del continuo funcionamiento de la depuradora.

Estos costes pueden rondar los 140.000 € (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.

Mobiliario y Decoración. El mobiliario está compuesto por los elementos mínimos para cubrir una pequeña recepción y oficina de administración. La armonía conseguida a través de los elementos decorativos es muy importante en este tipo de negocio, pues se trata de crear un ambiente relajado y acogedor.

Si se considera un mobiliario básico,

Mostrador recepción .

Armario dirección (2 unidades) .

Mesa dirección .

Sillones más complementos sala de espera .

Sillas oficina (2 unidades) .

Otros elementos de decoración .

Se estima un Total de unos 3.700 € con IVA incluido.

El coste aquí expuesto será superior si los elementos son de un material especial o de diseño. Igualmente, en caso de mobiliario de segunda mano, los costes pueden reducirse.

Equipamiento. Podemos contar con el equipamiento siguiente:

RAYOS UVA de 9.000 W y tubos reflex .

Equipamiento para baños de vapor .

Equipamiento para las instalaciones (sala, duchas y vestuario) .

Equipamiento SPA que incluye:

Pediluvio.

Piscina de hidromasaje.

Ducha bitérmica.

Cabinas de estética.

TOTAL de unos 60.000 € incluyendo el IVA.

Es imprescindible contar con un buen deshumidificador que aisle de la humedad. En el mercado hay una gran variedad de este tipo de equipos. Además, también equiparemos las instalaciones con dos equipos de aire acondicionado. El coste de estos elementos es de 11.000 € (IVA incluido).

Por tanto, el coste del equipamiento total con IVA es de 70.000 € aprox.

Stock Inicial y Materiales de Consumo.

Habrà que adquirir los materiales que vayan a ser necesarios para el primer stock de mercancía y después se irán realizando las compras necesarias para reponer lo que se vaya consumiendo. Los materiales necesarios para este negocio consisten en todo tipo de productos cosméticos, así como barros, aceites esenciales, etc. Según las estimaciones de las empresas especializadas en el sector, la primera compra de mercancía (artículos y productos para la venta y consumo en el propio establecimiento) tendrá que ser como mínimo de unos 5.000 € (IVA incluido).

Con esta cantidad se cubre una serie de artículos básicos para empezar la actividad. Para el éxito del negocio es necesario que se vayan reponiendo a medida que se van realizando las ventas.

Equipo Informático. Para este tipo de negocio es recomendable disponer de un equipo informático con software para la gestión del negocio, impresora y fax. El coste de este equipo informático es de unos 1.650 € más 264 € en concepto de IVA.

Gastos Iniciales. Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir los gastos de constitución y puesta en marcha las fianzas depositadas. Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.300 € (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.

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 6.600 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y, sobre todo, de la ubicación del mismo).

Utensilios:

En esta partida se incluyen los instrumentos necesarios para el desarrollo de las actividades del balneario urbano: espátulas, pinzas, toallas, etc. El importe aproximado será de 2.200 € (IVA incluido).

## Ingresos y Recurrencia



Facturación diaria. Ingresos irregulares y estacionales, con precios medio-altos.

## Estructura de Costes



Costes variables: Los costes variables se estiman en un 20 % del volumen de los ingresos del mes.

Alquiler: Para este negocio es necesario contar con un local de, aproximadamente, 300 m<sup>2</sup>. El precio aproximado para un local de estas dimensiones es de unos 3.300 € mensuales.

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 (consumo de bolsas, material de oficina, etc.).

Estos gastos se estiman en unos 500 € mensuales.

Gastos comerciales: Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 150 € mensuales.

Gastos por servicios externos: En los gastos por servicios externos se recogen:

Gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90 € mensuales.

Gastos de limpieza. Serán de 120 € aproximadamente.

Control de aguas. Para el balneario es imprescindible contar con una empresa especializada en control y limpieza de aguas. El coste mensual aproximado será de 70 € mensuales.

Así pues, el total de gastos por servicios externos será de 280 € mensuales.

Gastos de personal: Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a cuatro personas que se encargarán de los tratamientos y de las actividades relacionadas con el spa y los tratamientos de belleza a tiempo completo: dos terapeutas y dos masajistas/esteticistas y dos personas encargadas de la recepción del balneario a tiempo completo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente y se estima en 8.600 € al mes.

Otros gastos: Contemplamos aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (reparaciones, seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.000 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 250 €.

Amortización: La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado en 27.000 € anuales que además incluye la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha).

A la hora de estimar una previsión de fondos 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. Se aproxima a 80.000 €, lo que nos da un circulante mensual de unos 27.000 €

## Plan de Empresa



| Desembolso Inicial €      |                |
|---------------------------|----------------|
| Adecuación del local      | 120.000        |
| Maquinaria y equipos      | 70.000         |
| Stock inicial             | 4.500          |
| Licencias                 | 6.600          |
| Gastos de establecimiento | 2.000          |
| IVA soportado             | 31.000         |
| Circulante inicial        | 60.000         |
| <b>Total</b>              | <b>294.100</b> |

| Plan de Empresa                   | Año 1          | Año 2         | Año 3         |
|-----------------------------------|----------------|---------------|---------------|
| Ingresos                          | 200.000        | 300.000       | 400.000       |
| Costes variables                  | 40.000         | 60.000        | 80.000        |
| Costes de personal                | 105.000        | 110.000       | 115.000       |
| Costes de suministros y servicios | 12.000         | 14.000        | 16.000        |
| Gastos de local y mantenimiento   | 40.000         | 50.000        | 60.000        |
| Gastos comerciales                | 4.000          | 4.300         | 4.500         |
| Amortizaciones                    | 27.000         | 27.000        | 27.000        |
| <b>Resultado:</b>                 | <b>-28.000</b> | <b>34.700</b> | <b>97.500</b> |

**Area mínima típica:** 50.000 habitantes

Esta guía proporciona información básica orientativa sobre un negocio tipo, que puede ser utilizada como referencia por las personas que pretendan emprender su propio proyecto empresarial. Esta información deberá ser adaptada por la persona emprendedora a las características particulares del diseño que haya concebido para su propio modelo de negocio, y a las circunstancias de entorno y mercado en las que éste se desarrolle.

La información de la guía se proporciona únicamente a título de ejemplo orientativo, y no garantiza en ningún modo el éxito del proyecto empresarial. Cada persona emprendedora deberá elaborar su propio plan de empresa, conforme a su propia visión del negocio y del mercado, y es su responsabilidad desarrollarlo con éxito.

Puede encontrar información actualizada sobre esta y otras guías en el banco de proyectos empresariales disponible en:

[www.andaluciaemprende.es](http://www.andaluciaemprende.es)

El Banco de Proyectos Empresariales para Empezar está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013, en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para Empezar.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO**

