

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

Se pedirá un préstamo al banco ING de 60.000 €, el cual se pagará en un plazo de 7 años con un interés del 4,06%. Además, se aportará también 40.000 € del capital propio reunido entre todos los integrantes del grupo para posibles gastos inesperados.

FINANCIACIÓN	Año1	Año2
<b>FINANCIACIÓN PROPIA</b>		
<i>Aportaciones dinerarias</i>	40.000,00	
<i>Subvenciones no reintegrables</i>		
<i>Subvenciones a la inversión</i>		
<b>FINANCIACIÓN AJENA</b>		
<b>Préstamos Bancarios Largo Plazo</b>		
<i>Cuantía del préstamo</i>	60.000,00	
<i>Tipo de interés %</i>	4,06%	
<i>Plazo en años</i>	7	
<b>Préstamos Bancarios Corto Plazo</b>		
<i>Cuantía del préstamo</i>		
<i>Tipo de interés %</i>		
<i>Plazo en meses</i>		
<i>Gastos financieros</i>	2.436,00	2.128,14

VENTAS - INGRESOS	Año1	Año2
<i>Bebidas alcohólicas y refrescos</i>	194.000,00	252.000,00
<i>Comida</i>	32.400,00	39.000,00
<i>entradas</i>	118.000,00	132.400,00
<b>Total ventas</b>	<b>344.400,00</b>	<b>423.400,00</b>
<b>Otros Ingresos</b>		
<i>Otros Ingresos de explotación</i>		
<i>Ingresos financieros</i>		
<i>Ingresos excepcionales</i>		
<i>Imputación de Subvenciones Inversas</i>	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>344.400,00</b>	<b>423.400,00</b>

En esta tabla se hace una estimación de los ingresos que se van a obtener. Se observa que se prevé una subida de estos tras un año debido a la plena estabilización del negocio en la zona. Estos ingresos provienen de la venta de bebidas, comida y entradas; para más detalle, leer el punto 4.

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

Para explicar el apartado compras-gastos, se mostrarán los diferentes proveedores de suministros expuestos en el punto 3.

DISASO, S.L.			ADYPO, S.L.			PANAMUS, S.L.		
Producto	Costo	Venta	Producto	Costo	Venta	Producto	Costo	Venta
Cerveza	2,50 €	4,20 €	Empanada Mixta	8 €	11,50 €	Hamburguesas	3 €	6 €
Refrescos	3 €	5 €	Empanada Atún	9,50 €	13,60 €	Bacon	2,50€/kg	5€/kg
Agua	1 €	1,70 €	Empanadilla Queso	6 €	8,60 €	Pan	1,50 €	3 €
Zumos	2 €	3,40 €						
Alcohol	10 €	20 €						

Recibiremos a los proveedores los martes y efectuaremos el primer pedido consistente en las siguientes cantidades:

A DISASO, S.L. se le efectuará el siguiente pedido:

- 20 cajas de 12 unidades de CERVEZA: 600€
- 5 cajas de 10 unidades de REFRESCOS: 150€
- 5 cajas de 15 unidades de AGUA: 75€
- 3 cajas de 10 unidades de ZUMOS: 60€
- 10 cajas de 5 unidades de ALCOHOL: 500€

Total pedido: 785,00€

A ADYPA MATA, S.L. se le efectuará el siguiente pedido:

- 10 cajas de 6 unidades de Empanada Mixta: 480€
- 5 cajas de 6 unidades de Empanada de Atún: 285€
- 10 cajas de 6 unidades de Empanadilla Queso: 360€

Total pedido: 1.125,00€

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

A PANAMUS, S.L. se le efectuará el siguiente pedido:

- 10 cajas de 12 unidades de Hamburguesas: 360€
- 10 cajas de 10 kilos de Bacon: 250€
- 20 cajas de 12 unidades de Pan: 360€

Total pedido: 970,00€

En total, efectuaremos un desembolso de 2.880€ a proveedores. La primera semana tendrá las siguientes ventas:

- 120 botellas de cerveza tostada: 504€
- 20 botellas de refrescos: 100€
- 50 botellas de agua: 85€
- 20 botellas de alcohol: 400€
- 10 empanadas mixta: 115€
- 15 empanadas atún: 204€
- 10 empanadillas de queso: 86€
- 20 hamburguesas: 120€
- 10 kilos de bacon: 50€
- 30 panes: 90€

En el apartado “materiales”, se da un gasto estimado de los materiales de limpieza y servilletas, además de las pulseras para la entrada. Se realizará un pedido de 30.000 pulseras con un precio total de 600€ al proveedor GRUPO TITACO S.L. En cuanto al arrendamiento, el local tiene un precio de 2.300€ al mes.

Los gastos de las licencias y altas de suministros se dividen en la licencia de apertura (1.300,93€), la licencia de la SGAE para la música (287,29€), la licencia de venta de alcohol (390,78€) y la licencia de obra (1.200 €).

COMPRAS	Año1	Año2
<i>Alcohol y Alimentos</i>	103.680,00	138.240,00
<i>Materiales (limpieza, servilletas, pulseras, etc.)</i>	7.800,00	7.800,00
<b>Total compras</b>	<b>111.480,00</b>	<b>146.040,00</b>
<b>Servicios exteriores</b>		
<i>Arrendamientos</i>	27.600,00	27.600,00
<i>Publicidad y Promoción</i>	880,00	480,00
<i>Suministros</i>	38.400,00	38.400,00
<i>Gastos establecimiento</i>	3.200,00	3.200,00
<i>Licencias y altas suministros</i>	3.179,00	3.179,00
<i>Otros Gastos</i>		
<b>Total servicios exteriores</b>	<b>73.259,00</b>	<b>72.859,00</b>
<i>Gastos excepcionales</i>		

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

Los sueldos y salarios corresponden a nosotros, los cinco emprendedores del proyecto. En nuestro caso, este sería de 1.100 € con una aportación a la Seguridad Social de 60€, además de una persona que se encargará de la seguridad, la cual cobrará 1.200€ más 360€ de Seguridad Social. El DJ cobrará 1.000€ al mes más 300€ de Seguridad Social, y finalmente se contratará un camarero para los viernes y sábados con un contrato de 20 horas semanales, que cobrará 1.008€ al mes con 302,4€ de Seguridad Social.

GASTOS DE PERSONAL	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
<i>Sueldos y Salarios</i>	104.500,00	104.500,00	104.500,00	104.500,00	104.500,00
<i>Seguridad Social</i>	29.548,80	29.548,80	29.548,80	29.548,80	29.548,80
<i>Otros gastos de personal</i>					
<b>Gastos de personal</b>	<b>134.048,80</b>	<b>134.048,80</b>	<b>134.048,80</b>	<b>134.048,80</b>	<b>134.048,80</b>

En el apartado de inversiones, el dinero de las construcciones se utilizará principalmente para una insonorización de Tipo 4 con niveles de ruido superiores a 95 dB (24.000€) y 2.800€ en 4 focos. El equipo de música consiste en 4 altavoces de unos 1.000€ y la mesa de mezclas 4.000€ más 400€ gastados en diferentes iluminaciones que se coordinen con la música. Se destinarán 6.072,35€ en material mobiliario, siendo el gasto el siguiente: 1.191,60€ para un sofá con una mesa, 8 mesas de terraza que cuestan 329,99€ con sus respectivas 32 sillas para tener 4 sillas en cada mesa, costando cada una de estas 32,55€, y 5 mesas altas que cuestan 90€ cada una con 10 taburetes de 74,95€. Finalmente, se usarán 600€ para comprar un portátil (equipo informático).

INVERSIONES	% medio Amortiz.	Año1
<i>Inmovilizado Material</i>		
<i>Terrenos</i>		
<i>Cosntrucciones</i>	10%	26.800,00
<i>Equipo de música</i>	20%	8.400,00
<i>material mobiliario</i>	10%	6.072,35
<i>Equipo informático</i>	25%	600,00
<i>Otro inmovilizado material</i>	20%	12.000,00
<b>Total inmovilizado material</b>		<b>53.872,35</b>
<i>Inmovilizado Intangible</i>		
<i>Patentes, licencias y marcas</i>		
<i>Aplicaciones informáticas</i>		320,00
<i>Derechos de traspaso</i>		0,00
<i>Fianzas</i>		0,00
<b>Total inmovilizado intangible</b>		<b>320,00</b>
<i>Inversiones financieras</i>		
<i>Amortización Inmovilizado Material</i>		7.517,24
<i>Amortización Inmovilizado Intangible</i>		0,00
<i>Fianzas y Depósitos</i>		0,00

## 10. RESUMEN Y VALORACIÓN

A continuación presentamos una tabla resumen con las ideas fuerza de nuestro proyecto según el modelo CANVAS:

SEGMENTO DE CLIENTES	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	PROPUESTA DE VALOR	ACTIVIDADES CLAVE	SOCIOS CLAVE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Cliente:</b> personas con necesidad de ocio nocturno</li> <li>• <b>Segmento:</b> entre 16 y 35 años</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización de eventos según festividades y particulares</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Problema:</b> cubrir necesidades de clientes en ambiente de ocio nocturno en grandes ciudades.</li> <li>• <b>Novedad:</b> ofrecer un espacio dedicado a baile y otro a restauración en el mismo lugar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selección de música</li> <li>• Comida popular</li> <li>• Variedad de cócteles</li> <li>• Decoración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DJ y guardia particulares</li> <li>• <b>Seguridad:</b> Securitas Direct</li> <li>• <b>Suministros:</b> Iberdrola, Emasa, DIGI</li> <li>• <b>Proveedores:</b> Disaso, Adypo, Panamus</li> </ul>
	<b>CANALES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Página web y redes sociales</li> <li>• Folletos entregados en mano</li> </ul>		<b>RECURSOS CLAVE</b> <i>Intangibles</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia en restauración</li> <li>• Licencias musicales</li> </ul> <i>Tangibles</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipos de sonido</li> <li>• Equipos de iluminación</li> <li>• Equipamiento de hostelería</li> <li>• Adornos</li> </ul>	
<b>FLUJO DE INGRESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entradas</li> <li>• Consumiciones</li> <li>• Financiación bancaria</li> <li>• Financiación particular</li> </ul>		<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Fijos</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suministros del local</li> <li>• Productos de venta</li> </ul> </li> <li><i>Variables</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reformas</li> <li>• Reposición de vajilla</li> </ul> </li> </ul>		

En nuestro equipo, creemos que este proyecto de negocio tendría éxito no solo porque el ocio nocturno lleva ya décadas implantado en nuestro país y se ha convertido en uno de los motores del sector turístico, sino porque además ofrecemos una novedad que, aunque a primera vista pueda parecer simple, realmente no existe en España y tenemos constancia de que a muchas personas les encantaría poder disfrutar de ello, como es la posibilidad de consumir bebida y comida en el mismo sitio sin dejar de disfrutar del baile y de la fiesta.

## 10. RESUMEN Y VALORACIÓN

Las comidas populares, es decir, aquellos platos y aperitivos que encantan a todo el mundo, la música moderna y el buen ambiente son las claves de este negocio, sin olvidarnos por supuesto de la magnífica localización que supone el Puerto de Banús, en Marbella, la cual es un atractivo para los turistas tanto nacionales como del exterior.

En cuanto al apartado financiero, como se trata de un negocio que lleva años en funcionamiento y existen numerosas fuentes de referencia, realmente no hay mucho espacio para la improvisación y la incertidumbre; esto nos ha permitido conocer plenamente los riesgos y los beneficios, de modo que podemos movernos entre unos márgenes de cantidades de dinero que, aunque puedan resultar algo elevados en comparación con otras empresas de reciente creación, sin duda son fiables y seguros.

Por último, la experiencia de los integrantes de nuestro equipo, y sobre todo la motivación y las ganas de llevar este proyecto a *buen puerto*, son quizás los valores que más garantizarán el éxito de EL ARENAL.

