

TOP DANZA, S.L. NUEVA EMPRESA

TOP DANZA

Si la música alimenta tus emociones,
el baile liberará tus latidos

Plan de negocio

¡INVIERTE EN TU
BIENESTAR!

Academia de Baile

Avda. Ruzafa, 20.
Benidorm (Alicante)
CP 03033, España
topdanza@hotmail.com
www.facebook.com/Topdanza
Tel: 966 867 900

Asignatura: Español de los negocios. 2013

Profesora: Pilar Escabias Lloret

Alumnos: Carmen Georgeta Alexe

Francisco Conejero Amorós

Mariana Soledad Román



ÍNDICE

1. Carta de presentación de la empresa.....	4
2. Organigrama.....	6
3. Plan de negocio.....	7
3.0 Identificación del proyecto.....	7
3.1 Plan de marketing.....	7
3.1.1 Descripción del servicio.....	7
3.1.2 Misión.....	8
3.1.3 Objetivos.....	8
3.1.4 Repercusiones del estudio de mercado.....	9
3.1.4.1 El proyecto.....	9
3.1.4.2 La demanda.....	11
3.1.4.3 La oferta.....	11
3.1.4.4 Estrategias de marketing.....	11
➤ El servicio.....	12
➤ Precios.....	13
➤ Localización.....	13
➤ Promoción.....	14
➤ Publicidad y comunicación.....	15
3.2 Plan de operaciones.....	16
3.2.1 Análisis DAFO.....	17
3.3 Plan de recursos humanos.....	17
3.4 Plan de inversiones y ubicación.....	19
3.4.1. Localización.....	19
3.4.2. Plan de inversiones.....	20
3.5 Plan económico-financiero.....	24
3.5.1. Tablas económicas.....	24
3.5.2. Plan de financiación.....	25
3.6 Plan jurídico.....	25
3.6.1 Forma jurídica, legalización de la empresa y trámites legales.....	25
3.6.2 Obligaciones fiscales propias de la actividad.....	30
3.6.3 Obligaciones laborales y régimen de seguridad social.....	30

3.6.4 Seguros.....	30
3.7 Calendario de ejecución.....	31
3.7.1 Trámites administrativos.....	31
3.7.2 Inversiones y gastos. Hitos.....	31
3.7.3 Planificación del punto cero.....	31
3.8 Anexo.....	33
3.8.1 Logotipo y nombre de la empresa	
3.8.2 Estudio de mercado	
3.8.3 Nota de prensa	
3.8.4 CV	
3.8.5 Licencia de apertura	
3.8.6 Precios plan de inversión	
3.8.7 Información préstamos ICO	
3.8.8 Presupuesto de seguro	
3.8.9 Modelo 036	

1. CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA



Benidorm (Alicante)

TOP DANZA, S. L. Nueva Empresa.

Academia de baile

Avda. Ruzafa, número 20, Benidorm (Alicante), CP 03033, España

Correo electrónico: topdanza@hotmail.com

www.facebook.com/Topdanza

Teléfono/ Fax: 966 867 901

Alicante, 14 de mayo 2013

Estimados Sres. y Sras.:

TOP DANZA, S.L. Nueva empresa es una academia oficial, privada, pionera en la enseñanza de la danza y el baile que trabaja en favor de la cultura y la recreación. Acreditada por el Ministerio de Ocio y Cultura en España y reconocida mundialmente, nuestra academia está destinada a fomentar entre el público de Benidorm y alrededores la pluriculturalidad y el arte a través de una gama variada de bailes nacionales e internacionales. Nuestras principales líneas de actuación abarcan los bailes de salón, ballet, la danza moderna y postmoderna, la danza oriental y diversas otras danzas del mundo con personalidad propia y carga cultural específica.

Nuestro grupo empresarial, formado por tres expertos cualificados en la danza, ha encontrado la manera de darle forma a sus aficiones comunes en una academia de baile accesible a cualquier persona (niños, jóvenes o adultos) que desea expresar su propia identidad en encuentros sociales

variados y que tiene, además, la posibilidad de integrar a la vez de manera divertida e instructiva otras expresiones gestuales diferentes que le permitan enriquecer su personalidad e imagen.

Nuestros segmentos de actividad, que promueven el bienestar humano en un mundo globalizado, están divididos básicamente en dos. Por un lado, nuestras instalaciones están adaptadas para bailarines aficionados que optan por mejorar y reforzar sus procesos comunicativos de tipo gestual y expresivo y, por otro, preparamos futuros bailarines profesionales para el mundo del espectáculo, escogidos entre los niños con talento y gusto por la danza.

El estudio de mercado realizado con respeto a la planificación de nuestro proyecto empresarial nos ha revelado la muy poca competencia en el sector de la enseñanza de la danza y el baile en Benidorm, lo que nos garantiza el futuro éxito de la academia TOP DANZA, S.L. de nueva empresa. La satisfacción de necesidades de una favorable demanda real nos permitirá conseguir los beneficios económicos necesarios para liquidar todos nuestros préstamos dentro de los próximos cinco años. A largo plazo, con la rentabilidad conseguida nos permitiremos invertir y crear nuevas franquicias en otras locaciones españolas (por ej. en Euro Vegas) y países europeos como Inglaterra o Rumanía. Guardando la misma línea de actuación, cada nueva franquicia contará con un personal altamente cualificado que enseñe las últimas tendencias de la danza de manera divertida, instructiva y dinámica en modernas instalaciones en las que el eje de interés eres tú.

Si la música alimenta tus emociones, el baile liberará tus latidos, ¡invierte en tu bienestar!

Atentamente.

Carmen Alexe

Área de marketing y publicidad

2. ORGANIGRAMA



ACADEMIA DE BAILE
Carmen Alexe
Área de Marketing y Publicidad

Avda. Ruzafa, 20,
Benidorm (Alicante)
03033, ESPAÑA
Tel: 965 867 901

TOP DANZA
Bailes del mundo

ACADEMIA DE BAILE
Francisco Conejero
Área de Finanzas y Contabilidad

Avda. Ruzafa, 20
Benidorm (Alicante)
03033, ESPAÑA
Tel: 965 867 902

TOP DANZA
Sevilla Hip Hop

ACADEMIA DE BAILE
Mariana Román
Área de RRHH

Avda. Ruzafa, 20,
Benidorm (Alicante)
03033, España
Tel: 965 867 903

TOP DANZA
Tango Vals Funk

3. PLAN DE NEGOCIO

3.0 IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

TOP DANZA, S. L. Nueva Empresa. Academia de baile

Domicilio: Avda. Ruzafa, número 20, Benidorm (Alicante), CP 03033, ESPAÑA

Teléfono/ Fax: 966 867 901

Correo electrónico: topdanza@hotmail.com

www.facebook.com/Topdanza

Capital Social: 45.000 €

Capital privado/socio: 15.000 €

Socios solidarios en participaciones indivisibles y acumulables: Carmen Georgeta Alexe, Francisco Conejero Amorós y Mariana Soledad Román

Actividad: Academia privada de danza y baile

Idea: Crear una academia de danza y baile para promover el bienestar humano, el arte y la pluriculturalidad en un mundo dinámico, cada vez más globalizado; facilitar el entendimiento de la propia cultura y de otras recurriendo a la dimensión afectiva.

Viabilidad: Además de aportar nuestra ilusión y formación en la danza así como una innovación en un mercado poco competitivo, para poder elaborar nuestro plan de negocio hemos tenido que realizar un estudio de mercado con el propósito de comprobar la viabilidad de nuestro proyecto desde una múltiple perspectiva: comercial, económica, recursos humanos y marco legal.

3.1 PLAN DE MARKETING

3.1.1 La descripción del servicio:

Como el nombre lo indica, Top Danza, S.L. es una empresa privada de nueva creación en el sector del baile y de la danza que tiene el propósito de satisfacer una necesidad básica: el bienestar de todo ser humano tanto a nivel individual como colectivo. Además, por su dimensión afectiva, las clases de baile y sus distintas

manifestaciones expresivas y gestuales proporcionan utilidad y acercamiento en la interacción de los participantes pertenecientes a la misma cultura o con identidades culturales distintas.

Lo más importante para nosotros, los promotores de la empresa, es satisfacer las necesidades y gustos de nuestros clientes en un sector poco desarrollado proporcionándoles servicios atractivos (enseñanza de la danza y el baile) diferenciados por su calidad y que aportan además, un alto valor añadido, el arte. Para ello, contamos con un equipo humano profesional que garantiza una excelente atención y cualificación. Entre los valores de nuestra academia de danza y baile destacan el esfuerzo, el afán de superación, la confianza, la sencillez y la ilusión. Todos estos valores son interiorizados por nuestro equipo para que puedan ser transmitidos a nuestros clientes que son el principio y el fin de todo nuestro esfuerzo, los pilares que sostienen la academia TOP DANZA. Nos comprometemos a esforzarnos cada día para conseguir superar las expectativas de nuestros clientes.

Además de ofrecer una gama vasta de clases de baile y danza en el establecimiento, se propondrán excursiones y salidas educativas a diferentes otros sitios públicos para hacer demostraciones y enseñar a los potenciales alumnos los beneficios físicos y mentales del baile. Ocasionalmente, organizaremos eventos dentro de la academia en los que figuras públicas y profesionales muy conocidas en el mundo del baile a nivel nacional harán demostraciones para nuestros alumnos.

3.1.2 Misión:

Nuestro esfuerzo y tipos de actividad quedan enfocados hacia la enseñanza, la recreación y el ocio de todas aquellas personas que están dispuestas y quieren dedicar su tiempo libre al aprendizaje de nuevas expresiones artísticas y gestuales a través del baile.

3.1.3 Objetivos generales y específicos:

1. Trabajar en favor de la pluriculturalidad y de la recreación y, a la vez, entretener a través del arte para mejorar la calidad humana.
2. Ser una de las academias pioneras en la enseñanza de la danza y el baile a nivel nacional e internacional con énfasis en la calidad de nuestro servicio (*TOP Danza*).

3. Brindar formación académica con respecto al ballet en el caso de los niños y al mismo tiempo servicios variados de mucha calidad para niños, jóvenes y adultos aficionados.
4. Crear puestos de trabajo a largo plazo.
5. Reforzar los procesos comunicativos de tipo gestual y expresivo en la interacción de los participantes utilizando para ello juegos de roles e imitaciones.
6. Organizar eventos festivos dentro de la academia con figuras famosas del baile español, generalmente los sábados.
7. Implementar presupuestos para medir que los gastos no sean muy altos o innecesarios.
8. Obtener rentabilidad y llegar a comprar el local en los próximos cinco años.
9. Invertir en nuevas franquicias en otras locaciones españolas (*Euro Vegas*) y países europeos (Inglaterra o Rumanía).

3.1.4 Repercusiones del estudio de mercado:

Como ya hemos especificado en la carta de presentación, hemos realizado un estudio de mercado sobre las ventajas e inconvenientes del sector de la enseñanza y el aprendizaje de danzas y bailes en Benidorm, nuestro mercado objetivo, con incidencias en la buena planificación de nuestro proyecto, en la demanda del mercado cuyas necesidades pretende satisfacer nuestra oferta y en la programación de nuestras actividades futuras. Las conclusiones relevantes del estudio de mercado están presentadas en Anexos.

3.1.4.1 El proyecto (utilidad interna):

Para la elaboración del proyecto hemos recurrido a una serie de factores internos como: recursos humanos, características de la actividad, calidad del servicio, ventajas sobre la competencia, salidas laborales a largo plazo y análisis de costes.

- Recursos humanos propios:

Nosotros, los tres promotores entusiastas del proyecto y a las vez los tres responsables de las áreas de Marketing y Publicidad, Finanzas y Contabilidad y Recursos Humanos, estamos plenamente convencidos de los efectos benéficos del baile

en la vida del ser humano. Adeptos al nuevo movimiento nacional contra el sedentarismo y con plena confianza en el aforismo latino “Mens sana in corpore sano”, proponemos y ofrecemos las clases de baile como actividad física recreativa, alternativa a los ejercicios mecánicos de los centros de gimnasio que incluyen, además, un componente estético: el arte representado a través de movimientos físicos y expresivos, sincronizados con el ritmo de la música. Por tanto, para nosotros, la importancia y el valor del baile reside en su doble carácter (es actividad física y artística a la vez) que satisface tanto necesidades fisiológicas como estéticas.

- Características del baile (la repercusión social):

Vistas desde otro ángulo, nuestras clases integran el componente social. En función de la tipología de cada danza, el baile es una actividad que se puede desarrollar tanto de manera individual como en parejas o, también, en grupo. Lo cierto es que una academia de baile es un lugar idóneo para conocer y establecer contacto con otras personas pertenecientes a la misma cultura u otras distintas.

- Calidad del servicio (las clases de danza y baile):

Todo nuestro equipo empresarial se compromete a asegurar al alumnado un servicio de calidad, cercano, basado en la confianza, la seguridad, la fidelidad y el compromiso; todo ello por su bienestar físico y emocional en un entorno social variado que enriquece la personalidad humana.

- Ventajas sobre la competencia:

Además de clases nacionales e internacionales de baile, la actividad de nuestra academia ofrece también el mismo tipo funcional de servicios que las demás escuelas con la diferencia de que nosotros disponemos de profesores mejor cualificados y especializados en cada uno de los bailes. Nuestros alumnos son los pilares de la academia TOP DANZA sin los cuales las clases de danza y baile no serían posibles. Como muestra de agradecimiento hacia ellos, todo nuestro equipo pone énfasis en el trato personalizado hacia cada alumno. La cualificación del profesorado y el trato personalizado representan dos de nuestros puntos fuertes.

- Salidas laborales a largo plazo:

Todos nuestros profesores licenciados en las artes de la danza están aptos para enseñar y preparar niños como futuros bailarines profesionales reconocidos

internacionalmente con salida al mundo del espectáculo o como profesores en academias de baile, generando de este modo, puestos de trabajo a largo plazo. En el caso de los niños, la danza profesional se propone como actividad extraescolar constante y hábito de vida saludable. Además de la satisfacción de sus necesidades fisiológicas y estéticas, nuestras clases de danza proporcionan utilidad a los niños que aprenden de manera constructiva y temprana a relacionarse con más facilidad y tolerancia con su entorno variado.

3.1.4.2 La demanda (utilidad externa):

Con la información que tenemos del estudio de mercado y la poca competencia en el sector de enseñanza de la danza y el baile en Benidorm deducimos que puede haber mucha demanda ya que hay una gran cantidad de niños, jóvenes y adultos por lo que nuestra academia podría tener mucho éxito al no haber otra oferta igual y una innovación en cuanto a los bailes peculiares de varias culturas en esa misma población.

3.1.4.3 La oferta:

Dado que la mitad de nuestros clientes se caracterizan por su temporalidad estacional y por la variedad de nacionalidades, el servicio de nuestra academia debe de quedar adaptado a las necesidades particulares de cada individuo, es decir, ofrecer innovaciones y una amplia gama de servicios que satisfagan necesidades, gustos, y deseos particulares en cuanto al origen, a la temática y el significado de cada una de las danzas a trabajar y disfrutar. La estancia temporal de algunos alumnos implica, además, un nivel accesible en la dificultad de los movimientos corporales que permitan al aprendiz la adquisición rápida de bailes específicos sin perder de vista el aspecto lúdico de las clases. Por la satisfacción óptima de nuestros clientes tanto permanentes como estacionales, una de nuestras funciones en las clases de baile es entremezclar el ocio y recreo con la instrucción. Sin embargo, tenemos que aplicar en cada uno de los segmentos de la actividad distintas estrategias de marketing.

3.1.4.4 Estrategias de marketing

Una vez realizado el estudio de mercado que nos dice cuáles son nuestros competidores, clientes potenciales y el mercado al que nos vamos a dirigir, es el

momento de hacer un plan de marketing ajustado a nuestras necesidades. Para ello debemos preguntarnos qué necesitan nuestros potenciales clientes y dirigir así todos nuestros esfuerzos a satisfacer sus necesidades a través del marketing-mix:

➤ **El servicio TOP DANZA, clases de danza y baile:**

El servicio de nuestra academia está especializado en clases de baile para aficionados de cualquier edad agrupados en tres segmentos distintos y número de grupos variable según la edad de los niños, de los jóvenes y de los adultos, por un lado, y clases de danza clásica profesional para niños, por otro. En cualquiera de los casos, nuestro esfuerzo queda aplicado al bienestar y la mejora de la expresión corporal de nuestros aprendices que pueden elegir entre una vasta tipología de bailes en conformidad con sus necesidades, gustos y deseos.

• Segmentación del alumnado. Mientras los aficionados de cualquier edad tienen la posibilidad de combinar el ocio con la enseñanza de movimientos corporales estilizados y sincronizados con el ritmo de la música, por su naturaleza, las clases de ballet profesional se caracterizan por bases técnicas muy rigurosas y exigentes con las capacidades de los bailarines. Un esfuerzo constante y una dedicación continua, tanto por parte de los alumnos como del profesor especializado en la danza clásica, les ayudará a los pequeños desde temprana edad en su búsqueda de la elegancia de la pose y la belleza plástica con influencias en su personalidad y actitud porque la danza es un continuo devenir de poses y actitudes minuciosamente preestablecidas.

• Tipología de bailes. Ofrecemos principalmente las siguientes categorías:

1. Clases de danza clásica (ballet) para preparar niños con edad entre 6 y 12 años a nivel profesional.
2. Bailes de salón (tango, salsa, cha cha cha, blues, rueda, merengue, mambo, pasodoble, sevillanas, milonga, vals de bostón, kizomba, swing, hustle, bachata, country, rueda cubana, meneitos, samba, cumbia, vals vienés, polka, charlestón, rumba, bolero, cumbia, rock & roll, vals argentino, claqué vallenato, aerobio fusión, danzón, lambada, bossanova).
3. La danza moderna y posmoderna con una reformulación innovadora de las nociones tradicionales sobre los elementos esenciales de la danza, tales como el cuerpo, tiempo, espacio y movimiento; estos tipos de danzas toman elementos

de diversa técnicas somáticas, las artes marciales, las artes visuales, las técnicas circenses y el teatro.

4. La danza oriental (danza del vientre, raks baladi, etc.).
5. Diversas otras danzas del mundo: el baile del pingüino, alunelul (Rumanía); Troika (Rusia); drumul dracului (Moldova); sarba moldoveneasca (Rumanía), fusul-fedelesul (Rumanía), brasoveanca (Rumanía), sarba (Rumanía), ghimpele (Armenía), bailes gitanos de culturas diversas, etc.

Los bailes de salón, la danza moderna y posmoderna, las danzas orientales y las múltiples danzas del mundo se ofrecen para los aficionados.

➤ **Precios:**

Nuestros precios se caracterizan por su flexibilidad. Después de investigar los precios de los pocos competidores del sector, las exigencias de los clientes y lo que ellos están dispuestos a pagar, hemos decidido optar por un precio bajo de salida para los primeros dos meses. Aunque pudiésemos haber establecido el mismo precio que los competidores, incluso uno más alto por introducir un servicio de calidad y una innovación inexistente hasta la fecha, un precio bajo de salida provocará una rápida expansión en el mercado objetivo y atraerá más alumnos. En nuestro caso, el precio bajo actúa como promoción para hacer conocidas nuestras clases de baile. Un único pago mensual de 30 euros da acceso a todas nuestras clases en función de las plazas disponibles. Al finalizar los dos meses, el precio de cada clase es de 10 euros. Descuentos y ofertas por paquetes promocionales serán añadidos también periódicamente. En general, el precio variará según la actividad y la cantidad de horas contratadas, existiendo ofertas a mayor número de actividades mensuales.

➤ **Localización:**

Nuestra empresa no ofrece un producto sino un servicio, con lo cual no existen canales de distribución y venta. La prestación de nuestras clases de baile se realiza únicamente en las dos salas del establecimiento situado en la calle Ruzafa de Benidorm (España) dentro de las franjas horarias 17.00- 21.00, de lunes a sábado. Dado que estamos en la etapa inicial de nuestra actividad y nos interesa conseguir el mayor número posible de alumnos, nuestro horario se puede ampliar a petición de los clientes siempre y cuando se reúnan suficientes alumnos para formar un nuevo grupo. Si nuestra

política de marketing y las estrategias aplicadas nos ayudan obtener los beneficios preconizados, dentro de cinco ó seis años, vamos a invertir y crear nuevas franquicias.

Nuestras clases de danza y baile están distribuidas de la siguiente manera:

	Sala 1 y 2						
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
17-19	BALLET PRO.	BAILES DEL MUNDO	BALLET PRO.	BAILES DEL MUNDO	BALLET PRO.	ESPECTÁCULOS	
19-20	BAILES DE SALÓN	BAILES DE SALÓN	BAILES DE SALÓN	BAILES DE SALÓN	BAILES DE SALÓN		
20-21	DANZAS MODERNAS	DANZAS MODERNAS	DANZAS MODERNAS	DANZAS MODERNAS	DANZAS MODERNAS		
Ballet		Sólo niños/as profesionales (6-12 años) (Sala 1 y 2)					
Bailes del mundo		Sevillanas (Sala 1) y baile del pingüino (Sala 2)					
Bailes de salón		Vals (Sala 1) y tango (Sala 2)					
Danzas modernas		Funky (sala 1) y lírico (sala 2)					
Espectáculos		En función de la semana					

➤ **Promoción:**

Como el baile representa una manifestación cargada de gestos y expresiones culturales específicas, hemos pensado incluir en el programa principal de actividades artísticas una innovación que resultó ser bien aceptada por nuestro público entrevistado: la integración de distintas clases de bailes del mundo menos conocidas pero con encanto particular, con el propósito de acercar a nuestros alumnos a otras culturas y sus tradiciones. Al mismo tiempo, otra estrategia utilizada para el buen funcionamiento de nuestra academia es la invitación ocasional, en especial los sábados, y la representación artística de conocidos bailarines profesionales del mundo español de la danza, tales como Sara Baras, Nacho Duato y otros.



3.2 PLAN DE OPERACIONES

Con referencia a los aspectos técnicos ya hemos especificado en el apartado de distribución del plan de marketing-mix que nuestra empresa no ofrece un producto final sino un servicio intangible desarrollado en un único establecimiento pero con posibilidades de crear futuras franquicias.

En la planificación del proyecto y en la programación de la actividad, hemos tenido en cuenta algunos aspectos organizativos como el número de horas laborales, las necesidades de personal y los bienes de equipo necesarios para el buen funcionamiento de nuestra actividad. Cada uno de los conceptos será detallado debidamente en los Planes de recursos humanos y de inversiones.

3.2.1 Análisis DAFO 2013

<p><u>FORTALEZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Personas calificadas por sus conocimientos valiosos y calidad humana -Calidad de servicio e instalaciones modernas frente a competidores -Innovación con respeto a las clases de bailes del mundo -Trato personalizado al alumnado -Experiencia, apoyo y buen asesoramiento -Implicación propia para reducir gastos -Aportación de capital personal 	<p><u>DEBILIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Financiación bancaria -Altos costes de inversión inicial en la reforma del local y en bienes de equipo -Altos gastos de promoción
<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Pocos competidores -Subvenciones estatales - Aficionados y profesionales - Descubrir nuevos talentos entre los niños -Localización del local → ubicado en el centro de Benidorm -Ofertas y descuentos al contratar varios tipos de clases -Acuerdos de ocio con hoteles -Sala de ocio (cafetería) 	<p><u>AMENAZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Situación económica variable -Muchos locales de ocio -Posibles nuevas empresas que quieren involucrarse en clases de danza

3.3 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

La organización funcional de nuestra empresa responde a un organigrama de tipo horizontal, es decir, no hay establecida una jerarquía en la toma de decisiones, puesto que éstas se llevarán a cabo de manera conjunta entre los tres socios participativos. Ahora bien, aunque cada socio es el responsable de un departamento, necesitamos un director general que controle y revise la actividad entera.

Las tres áreas que conforman nuestra empresa son el área de marketing y publicidad, desde donde se realizarán las operaciones de relaciones públicas para dar a conocer nuestra empresa; el área de finanzas y contabilidad que administrará las cuentas; y el área de recursos humanos que se ocupará de la selección de personal, así como de las relaciones con la plantilla.

Junto con estas tareas, cada uno de nosotros también ejerce la función de profesor, puesto que disponemos de los conocimientos suficientes para impartir los distintos bailes que ofrecemos.

Nuestra plantilla, a través de recursos humanos, se ha nutrido también de una profesora especializada en ballet para que se encargue en exclusividad de la enseñanza de esta disciplina a las niñas que aspiren a convertirse en futuras bailarinas profesionales; una auxiliar administrativa que se encargará de atender el centro, las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo, etc.) y también desempeñará las tareas administrativas habituales (seguimiento de asistencia, cobros, documentación, etc.); y un chico de la limpieza que se ocupará de mantener el local cada mañana en condiciones saludables para nuestros clientes.

Para llevar a cabo estas contrataciones, recursos humanos ha realizado un proceso de selección a través de entrevistas en el que ha exigido un nivel de estudios acorde con el trabajo a desarrollar y suficiente experiencia en el sector. Una vez que se les comunicó su contratación, se les dio de alta en la Seguridad Social y se enviaron los contratos al SERVEF.

A dichos empleados se les harán un contrato de acuerdo a su trabajo y sus salarios se regirán por el convenio establecido. Además, serán sometidos a un período de prueba durante el primer mes. En la siguiente tabla se detallan las condiciones de nuestros trabajadores:

Puesto o cargo a desempeñar	Tipo contrato	Sueldo Líquido Mensual
Profesora de ballet	Parcial	700 €
Administrativa	Completo	1.200,00€
Chico limpieza	Parcial	500 €

Antes de terminar con este punto, únicamente comentar que el sueldo líquido mensual es el importe que el trabajador cobrará una vez descontadas la seguridad social y el IRPF. Es decir, lo que el trabajador ingresará en su cuenta bancaria. Nos hemos decantado por indicar el sueldo líquido mensual (sueldo neto), en lugar del sueldo bruto, por considerar, que esta es la variable que más le interesa conocer a todo trabajador. Está claro que el coste del trabajador para la empresa será superior a este sueldo líquido, este coste es el que se ha tenido en cuenta para el cálculo de los costes mensuales de la empresa.

3.4 PLAN DE INVERSIONES Y UBICACIÓN

3.4.1. Ubicación:

La localización donde posteriormente desarrollaremos nuestra actividad empresarial sería en una localidad media/grande en la cual hubiese una gran colonia de residentes extranjeros o hubiese una importante afluencia de visitantes foráneos para poder ofrecernos como una actividad cultural para conocer el lugar, así como una ciudad en la que el ocio fuese un pilar fundamental de su economía.



Fuente: Google

Hemos elegido para nuestro proyecto la ciudad alicantina de Benidorm. Situada en la Comunidad Valenciana a orillas del mar Mediterráneo, se encuentra en un enclave ideal: a 49, 60 y 140 kilómetros de Alicante, el aeropuerto de El Altet y Valencia respectivamente; y con grandes vías de comunicación como son la carretera N-332 y la Autopista AP-7, además de contar con varias paradas y una estación del TRAM Metropolitano de Alicante. Según el INE, a fecha de 2012, Benidorm cuenta con 72.991 habitantes, aunque debido a que una gran mayoría de extranjeros no están censados, se

calcula que habrá unos 100.000 habitantes durante la mayor parte del año, llegando esta cifra a 400.000 durante la temporada estival. Es importante reseñar el hecho de que el 29,3% de la población censada es de nacionalidad extranjera, destacando la población de origen británico y de otros países de la Unión Europea.

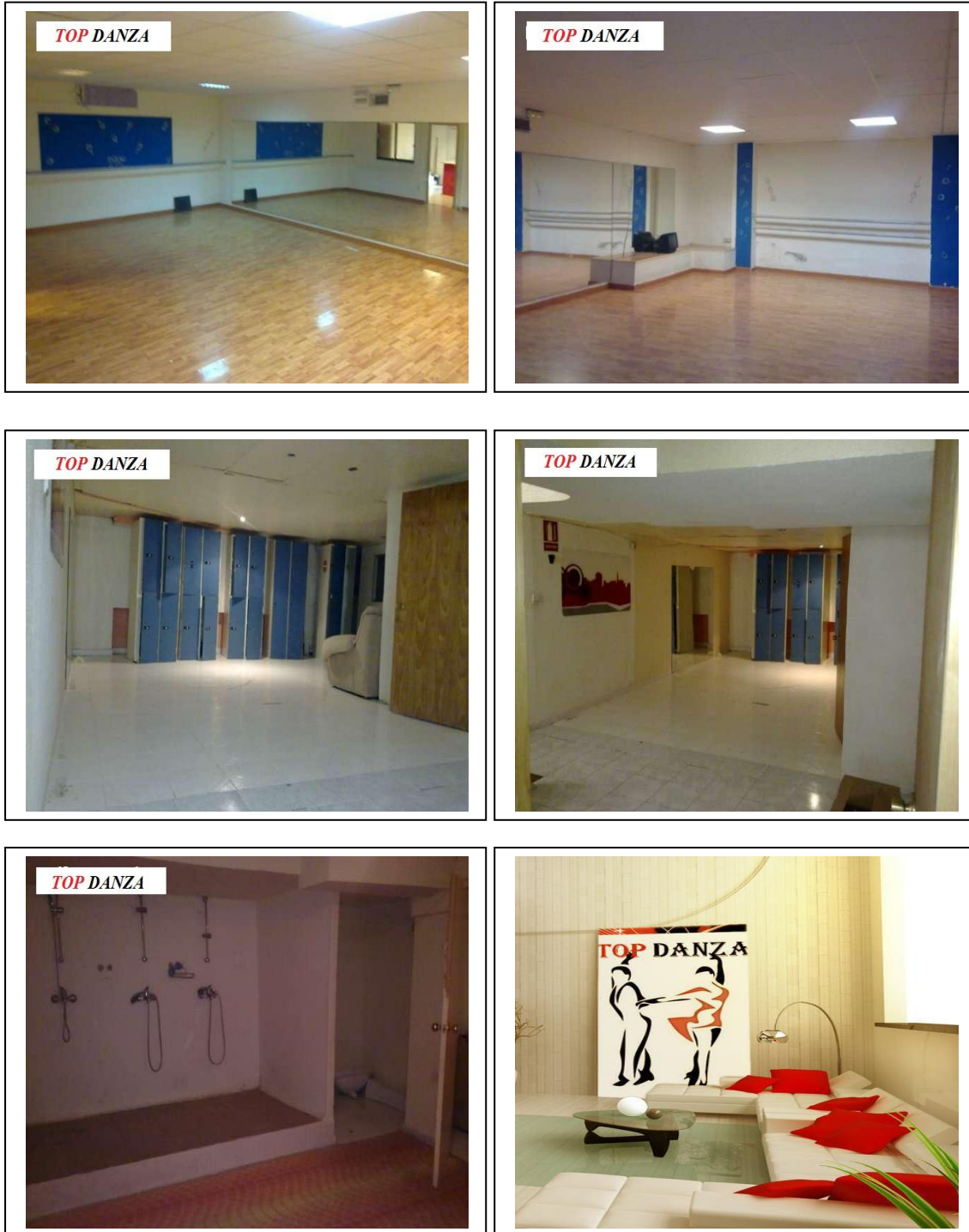


Fuente: Google

Hemos elegido este local ya que se encuentra en el centro de la ciudad en una inmejorable y muy transitada avenida, la Avenida de Ruzafa, con fáciles accesos, aparcamientos y rodeada de multitud de hoteles, apartamentos y hostales con los que podríamos llegar acuerdos de colaboración para la organización de jornadas de ocio en sus instalaciones, y, por tanto, el desplazamiento sería mínimo.

3.4.2. Plan de inversiones:

- Nuestro local: Necesitaremos un local para poner en marcha nuestro negocio. Estará ubicado en el centro de Benidorm en una de las calles más transitadas de la población. Será un local alquilado de 220 m² (con posibilidad de compra a los 5 años). El alquiler de dicho local será de unos 1500 € al mes, incluyendo gastos de luz y agua. A continuación podemos ver fotos de las distintas dependencias del local: 2 salas (una en cada planta) para el ejercicio con capacidad para 30 personas cada una, 2 vestuarios de 30 m² cada uno dispuestos de duchas, aseos, taquillas y bancos; un pequeño despacho para los profesores provisto de aseo de 20 m²; una recepción de 15 m², y un cuarto de 5 m² para la limpieza.



- Reformas o gastos de adecuación del local:

El local se encuentra actualmente vacío, por lo que tendremos que llevar a cabo una remodelación completa; incluida la delimitación de los espacios (aulas, vestuarios, aseos, despacho, recepción y cuarto de limpieza), previa autorización del ayuntamiento de Benidorm para llevar a cabo las reformas mediante la solicitud y pago de las tasas

por la licencia de obra. Una vez conseguida la licencia nos dispondremos a iniciar las reformas llevadas a cabo por una empresa contratada a tal efecto.

Las obras se dividirán en dos sectores: el interior y el exterior.

Entre las reformas que acometeremos en el interior estarán: levantamiento de tabiques para la delimitación de las distintas estancias; colocación de puertas en las nuevas salas creadas; instalación del parqué en las dos aulas destinadas para las clases; acondicionamiento de los vestuarios y aseos; elección de nueva pintura para las paredes con los colores de nuestra empresa; y, por último, reemplazo de la barandilla de seguridad de acceso a la segunda planta. Asimismo, deberemos cumplir con la normativa local sobre ruidos y, consecuentemente, proceder a la insonorización del local; así como también realizar las reformas oportunas para adaptar el local a las normativas sobre discapacitados.

En cuanto al acondicionamiento externo, deberemos rotular el local con el logo de nuestra empresa para que sea inconfundible; pintaremos la fachada acorde a nuestros colores para que sea bien visible a ojos de los viandantes y que puedan identificarla claramente; y, por último, modernizaremos el sistema de cierre del local, donde instalaremos una persiana metálica motorizada.

Los gastos totales de adecuación y reforma del local, junto con las tasas por la licencia de obra, ascienden a 47.000 € (IVA incluido).

- Mobiliario:

Tendremos que realizar una inversión importante ya que partimos de cero. Pretendemos que el mobiliario sea de una funcionalidad máxima y, a la vez, que responda a la estética que queremos dar a nuestro negocio. Para ello, necesitaremos adquirir los elementos siguientes: 10 espejos de 192 x 80 cm.; 4 barras de ballet de 2 m. la pieza con sus sujeciones para la pared; 8 percheros de pared de 5 ganchos; 2 percheros de pie; 8 bancos de PVC de 1'5 m. de longitud, 12 armarios-taquilla de 3 espacios cada uno; una mini cadena; una mesa de oficina; una mesa mostrador; 10 sillas acolchadas; dos sillones giratorios, 6 papeleras y diversos útiles de limpieza (cubos, fregona, escoba, recogedor, etc.). Los gastos totales del mobiliario y varios útiles: 5.367,64 € (IVA incluido).

- Equipamiento:

Las instalaciones eléctricas y de fontanería deberán ser revisadas y adecuadas a la nueva distribución del local. Además, la climatización con la que cuenta el local debe ser puesta a punto. Del mismo modo, la alarma de incendios y los extintores, de los que dispondremos uno en cada planta, deberán cumplir con la normativa vigente de prevención de riesgos laborales. También se colocarán 2 fuentes de agua de oficina, una en cada planta. El coste por estos elementos se ha estimado en 8.700 € (IVA incluido).

- Stock inicial y materiales de consumo:

Para el desarrollo de las actividades administrativas de la academia es necesario contar con materiales de oficina como archivadores, papel, bolígrafos, etc., y la contratación de banda ancha de internet. También se dispondrá de 15 toallas en previsión de que a alguien le pueda faltar. Por último, será necesario adquirir productos de limpieza. Su coste será de aproximadamente de 500 € (IVA incluido).

- Equipo informático:

Para la labor administrativa de la academia dispondremos de un equipo informático compuesto por un ordenador, una impresora y un escáner. El coste del equipo será de 1650 € (IVA incluido).

- Gastos de constitución y puesta en marcha:

La licencia de apertura, los gastos notariales y de gestoría, seguros y la publicidad serán de aproximadamente 2.200 € (incluye IVA).

- Fianzas depositadas:

El arrendador del local pidió que se le adelantara dos meses de alquiler como fianza. El coste es de $1.500 \times 2 = 3.000$ €.

- Fondo de maniobra:

Para hacer frente a los primeros pagos de la empresa hemos considerado una cantidad suficiente que cubra los gastos de los 2 primeros meses. En este concepto incluiremos el alquiler, los sueldos, la seguridad social, suministros varios, gastos de asesoría, publicidad, etc.

3.5 PLAN DE ECONÓMICO-FINANCIERO3.5.1. Tablas económicas:

La inversión inicial para sacar adelante este proyecto se resume en el siguiente esquema:

Adecuación del local	47.000
Mobiliario y enseres	5.367,64
Equipo informático y software	1.650
Equipamiento	8.700
Stock inicial y consumibles	500
Gastos de establecimiento	2.200
Fianzas	3.000
Fondo de maniobra	9.492
TOTAL	77.909,64 €

Los pagos mensuales previstos son los siguientes:

Alquiler	1.500
Suministros	348
Gastos comerciales	104
Gastos por servicios externos	104
Gastos de personal	2.400
Otros gastos	290
TOTAL PAGO EN 1 MES	4.746
FONDO DE MANIOBRA 2 MESES	9.492 €

Las previsiones de ingresos y gastos para los 3 próximos años se estiman de la siguiente manera:

Previsión de Resultados	Previsión Año1	Previsión Año2	Previsión Año3
Ingresos	80,000	100,000	120,000
Coste Variable	8,000	10,000	12,000
Margen Bruto	72,000	90,000	108,000
Total gastos de explotación	76,858.55	79,262.63	81,750.85
Resultados	-4,858.55	10,737.37	26,249.15

3.5.2. Plan de financiación:

Para sufragar la inversión inicial contamos con dos fuentes principales de financiación. Por una parte, cada socio ha aportado 15.000 € de sus fondos, sumando un capital social de 45.000 €; por otra, hemos solicitado al BBVA las ayudas que dispone el ICO (Instituto de Crédito Oficial) para emprendedores, que nos ofrece un préstamo a un tipo de interés más barato que el del mercado. La cuantía solicitada asciende a 35.000 € y sería destinada a sufragar gran parte de la adecuación del local.

Hemos acordado con la entidad financiera que la amortización del crédito la realizaremos en 6 años, con lo que las condiciones de intereses se estipulan de la siguiente manera:

Para operaciones a un plazo superior a 3 años: tipo de interés Fijo o Variable (Euribor 6 meses), más diferencial, más un margen máximo para el cliente del 4,30%.

3.6. PLAN JURÍDICO

3.6.1. Forma jurídica, legalización de la empresa y trámites legales

Nuestra empresa dedicada a la enseñanza de bailes de todo el mundo tendrá una forma jurídica de Sociedad Limitada Nueva Empresa, llamada TOP DANZA S.L.N.E. El número de socios en el momento de la constitución será de tres, Mariana Soledad Román, Francisco Conejero Amorós y Carmen Georgeta Alexe, todas personas físicas, no superando el máximo de cinco componentes para sociedades limitadas.

El capital social será de 45.000€ para nuestra sociedad. Deberá estar íntegramente desembolsado en el momento de constituir la sociedad, podrá ser en forma de aportaciones dinerarias o no, en nuestro caso la aportación será dineraria.

Este tipo de sociedades poseen una responsabilidad limitada en cuanto al patrimonio, puesto que no se responderá con el patrimonio de los socios sino con el patrimonio de la sociedad.

El Objetivo Social es genérico, permite mayor flexibilidad en el desarrollo de actividades empresariales distintas sin tener que modificar los estatutos.

A continuación procederemos a la enumeración de los trámites que debemos realizar para comenzar nuestra actividad:

1. Denominación social de la Sociedad Limitada. La ley establece que se tendrá que poner los dos apellidos y el nombre de uno de los socios fundadores seguidos de un código alfanumérico. Este código se denomina ID-CIRCE.
2. Proceso de asignación del ID-CIRCE. Este proceso se puede realizar de forma telemática a través de los portales Web www.circe.es y www.ipyme.org o bien en las oficinas PAIT. Este proceso consta de dos procedimientos:
 - A. Solicitud del código ID-CIRCE. Se accede a los portales Web citados anteriormente y se solicita directamente.
 - B. Reserva de la denominación social. Cuando se obtiene el número ID-CIRCE, tenemos que dirigirnos al Registro Mercantil Central para poder solicitar la reserva de la denominación social.
3. Tramitación telemática. La mayoría de los trámites de creación y puesta en marcha se puede hacer vía Internet, así se evitan desplazamientos y colas innecesarias. Lo primero que debe hacer es dirigirse a un centro PAIT, en el cual se le asesorará sobre los documentos necesarios para poder empezar su actividad. Allí tendrá que hacer una serie de pasos que los realizará presencialmente pero otros se podrán hacer telemáticamente. Estos serán los pasos a seguir:

A- **Cumplimentación del Documento Único Electrónico:** Este documento se realizará en los centros PAIT mediante el programa facilitador PACDUE. Se generará la razón social de Nueva Empresa (N.E).

B- **Cita con el Notario:** La cita se obtiene a partir de la comunicación online del PACDUE, se le tendrá en cuenta en la agenda de los notarios.

4. Trámites de Constitución:

4.1. Solicitud de Certificación Negativa del Nombre. Documento acreditativo en el que se indica que el nombre de la empresa elegido pertenece a otra empresa ya existente y que no podemos utilizarlo para nuestro negocio. Para las sociedades mercantiles: es un documento oficial normalizado, en el que se pueden poner hasta tres nombres por el orden de preferencia. La certificación caduca a los dos meses, pero el nombre se reserva 15 días. Se obtendrá en el Registro Mercantil o por Internet.

4.2. Otorgamiento de escritura pública. Tanto la escritura de constitución como los estatutos de la empresa tendrán que ser firmados por todos los socios ante notario. Se tendrán que entregar diferentes documentos, como la certificación negativa del nombre, la aportación de todos los socios al capital social de la empresa, DNI de los socios y los estatutos de la sociedad. Se entregará antes de que comience el inicio de la actividad.

4.3. Solicitud del Código de Identificación Fiscal. Toda empresa necesita un número de identificación que se otorga a efectos fiscales cualquiera que sea su actividad económica, pero tiene que ser una persona jurídica, pública o privada. La documentación a presentar sería el documento Modelo 036, en el que se le entregará el CIF provisional podrá comenzar su actividad. Junto con el Modelo 036 se entregarán los DNIs de los socios y una copia de la escritura pública de constitución. El plazo para presentar estos documentos es de treinta días naturales desde que se firme la Escritura Pública. Se presentará en la Agencia Estatal Tributaria del domicilio fiscal de la empresa.

4.4. Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Impuesto que se debe pagar por la constitución de una sociedad. Se pagará el 1% del capital suscrito. Los documentos a presentar serían el Modelo 600 junto con una copia de la Escritura Pública y el C.I.F. El pago correspondiente de este impuesto se deberá realizar los treinta días hábiles

desde que se le otorga la Escritura Pública. Deberemos entregarlo en la Dirección Provincial de Economía y Hacienda en Alicante.

- 4.5. Inscripción en el Registro Mercantil. La constitución de una empresa debe inscribirse en el Registro Mercantil para que adquiera personalidad jurídica. Los documentos a entregar serían: la primera copia de la Escritura Pública de Constitución, la liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y el CIF de la sociedad. El plazo para entregar los documentos es de dos meses a la firma de la Escritura Pública. El lugar de presentación será el Registro Provincial Mercantil donde se encuentre el domicilio fiscal de la empresa.
- 4.6. Licencia de Apertura. Documento obligatorio para todo tipo de sociedades que quieran abrir un establecimiento. Para este tipo de licencias se necesitan presentar varios documentos importantes como: Modelo Oficial, CIF de la empresa, recibo del pago de IBI, carta de pago de las tasas, planos del local, tres planos parcelarios del establecimiento a escala 1:1000, si anteriormente en ese mismo local se hubiera realizado otra actividad se tendría que llevar la antigua licencia de apertura y por último, el Proyecto técnico y Memoria. La actividad debe comenzar en un plazo de seis meses desde que se concede la licencia de apertura. Todos estos documentos deberán ser presentados en el Departamento de Urbanismo de Benidorm.
- 4.7. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas. Es un impuesto que grava las actividades empresariales, profesionales o artísticas. Los documentos a presentar serían el Impreso 036 de alta en el Censo y el CIF de la sociedad. El plazo sería los diez días hábiles anteriores al inicio de la actividad. Esta declaración deberá ser presentada en la Delegación de la Agencia Tributaria de Benidorm.
- 4.8. Declaración Censal. Es un tipo de documento que recoge las características de la actividad, también del local comercial que se vaya a utilizar y la modalidad tributaria elegida. La documentación a presentar sería la fotocopia del CIF, la primera copia de la Escritura Pública y el documento Modelo 036. El plazo para presentar estos documentos sería antes del inicio de la actividad y el lugar donde deben presentarse es la Administración de la Agencia Estatal Tributaria de la localidad donde esté situado el domicilio fiscal de la sociedad.
- 4.9. Alta en el Régimen especial de Trabajadores Autónomos. Este régimen es obligatorio para nosotros puesto que estamos en una Sociedad Limitada y

somos miembros directivos de la empresa. La documentación a presentar es amplia: el Modelo TA 0521 y TA 0021, original y copia del alta en el IAE, original y copia del DNI de los solicitantes y una fotocopia de la cartilla de la Seguridad Social. Para las sociedades mercantiles se tendrá que llevar una copia de la Escritura Pública. El plazo de presentación son treinta días naturales al inicio de la actividad y se entregarán en la Administración de Tesorería de la Seguridad Social correspondiente a nuestros domicilios.

- 4.10. Inscripción de la Empresa en la Seguridad Social. Con este tipo de documentos se obtendrá un número de identificación único llamado “número patronal” o “código de cuenta”. Es imprescindible para poder dar de alta o de baja a los trabajadores. En esta inscripción habrá documentos comunes a todos y otros diferenciados por si es persona física o jurídica. Los comunes son: Modelo TA 6, Modelo TA 16, I.A.E original y copia, Altas de los trabajadores: Modelo TA.2 y fotocopia del DNI, cartilla de la Seguridad Social y por último, el DNI de los empresarios o socios. Documentos para Sociedades Limitadas: Resguardo del CIF original y copia, Escritura de constitución original y copia, el Alta de los directivos (régimen de autónomos) y los poderes de representación también original y copia. Este tipo de inscripciones se realizan antes del inicio de la actividad y se presentan en la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.
- 4.11. Adquisición y sellado de los libros de visita. Es necesario tenerlo para las autoridades laborales. El documento será el propio Libro de visitas. El plazo tiene carácter previo al inicio de nuestra actividad y se tendrá que presentar en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- 4.12. Declaración de Apertura del Centro de Trabajo. Es un documento que presenta la comunicación de la apertura de un nuevo centro de trabajo. Para esta declaración necesitaremos el Modelo Oficial, el cual tendremos que presentar dentro de los 30 días siguientes, después de comenzar nuestra actividad. Será presentado en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales.
- 4.13. Legalización de los Libros Oficiales: Estos libros revelan las distintas operaciones empresariales.

- Libros mercantiles: libro diario, libro de inventario, cuentas anuales, libro de actas y libro de registro de socios.
- Libros a efectos del IVA: libro de registro de facturas emitidas, libro de registro de facturas recibidas, libro de registro de bienes de inversión y libro de determinadas operaciones intracomunitarias.

La documentación deberá ser presentada en los libros oficiales. Y el plazo dependerá de qué tipo de libro sea, el libro diario, el libro de inventario y el de las cuentas anuales, deberán estar en blanco antes de su presentación y serán presentados antes de los cuatro últimos meses al cierre del ejercicio. Y el libro de registros de ventas e ingresos, compras y gastos, y de bienes de inversión y de provisiones de fondos y suplidos, deben presentarse entre el final del cierre del ejercicio y la finalización de la declaración del IRPF.

3.6.2. Obligaciones fiscales propias de la actividad

Las obligaciones fiscales propias de una sociedad limitada como es nuestra empresa son varias como el pago del ITPAJD, el cual se corresponde con el pago del 1% del capital social cuando supere el millón de euros. El otro impuesto que se debe pagar es el IS, en el cual tendremos que tributar hasta 120.000 € por el 25% y el exceso por el 30%.

3.6.3. Obligaciones laborales y régimen de seguridad social

Contrataremos a tres empleados a quienes tendremos que hacerle un contrato laboral, darle de alta en la seguridad social y pagarle su nómina. Por lo que respecta a nosotros, tendremos que darnos de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos de la seguridad social, donde sus principales características son, inexistencia de prestación por desempleo y las bajas de los empresarios no están cubiertas desde el primer momento.

3.6.4. Seguros

Para constituir una empresa, la administración nos exige unos tipos de seguros que son obligatorios para todo tipo de empresa, cualquiera que sea su actividad. Existen otros que no son obligatorios pero es recomendable suscribirse en otro seguro. Los

seguros más comunes son los de responsabilidad civil, que son los que cubren los daños realizados a terceras personas. Y otro seguro que es bastante frecuente es el seguro de contenido puesto que cubre los elementos que se tengan dentro del local como es el mobiliario y los ordenadores, esto en nuestro caso es bastante importante ya que contamos con bastantes equipos informáticos dentro de nuestro local.

3.7 CALENDARIO DE EJECUCIÓN

3.7.1. Trámites administrativos

- 3.7.1.1.1. Denominación social de la Sociedad Limitada.
- 3.7.1.1.2. Proceso de asignación del ID-CIRCE
- 3.7.1.1.3. Solicitud de Certificación Negativa del Nombre.
- 3.7.1.1.4. Otorgamiento de escritura pública.
- 3.7.1.1.5. Solicitud del Código de Identificación Fiscal.
- 3.7.1.1.6. Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- 3.7.1.1.7. Inscripción en el Registro Mercantil.
- 3.7.1.1.8. Licencia de Apertura.
- 3.7.1.1.9. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- 3.7.1.1.10. Declaración Censal.
- 3.7.1.1.11. Alta en el Régimen especial de Trabajadores Autónomos
- 3.7.1.1.12. Inscripción de la Empresa en la Seguridad Social
- 3.7.1.1.13. Legalización de los Libros Oficiales.
- 3.7.1.1.14. Declaración de Apertura del Centro de Trabajo.
- 3.7.1.1.15. Adquisición y sellado de los libros de visita.

3.7.2. Inversiones y gastos. Hitos

Las inversiones y los gastos realizados en mobiliario y alquiler del negocio quedan detallados en el apartado financiero.

3.7.3. Planificación del punto cero

Los días de ejecución de nuestro proyecto serían los siguientes:

- 15 de mayo de 2013: Comienzo de las obras que vamos a realizar en el local.

- 15 de Junio de 2013: Finalización de las obras que vamos a realizar en el local.
- 16 de junio de 2013: Comienzo campaña publicitaria.
- 1 de julio de 2013: Apertura de la academia, comienzo de la actividad.