
ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

a. Idea

2. ÁREA COMERCIAL

a. Descripción del producto o servicio

b. Descripción del mercado

c. Clientela

d. Competencia

e. Plan de ventas

3. ÁREA TÉCNICA

a. Plan de Emplazamiento

b. Plan de Producción

c. Organización y R.R.H.H.

4. ÁREA ECONÓMICO-FINANCIERA

a. Plan de financiación

b. Capacidad financiera

c. Previsión de gastos

5. ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

6. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS

1.-PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

LA IDEA:

Nuestra idea es crear en Ermua una bolera con un bar-restaurante, en el cual se servirían platos combinados, bocadillos y refrescos. Tenemos la intención de fomentar la imagen de Ermua como zona de ocio para los jóvenes, al ver el fuerte cambio que ha experimentado el sector del ocio en los últimos años. Además, hoy día nuestros jóvenes optan por trasladarse a los pueblos de alrededor en sus ratos libres.

Cada vez son más los ciudadanos que reclaman ofertas de este sector, sin embargo la oferta es escasa en la zona teniendo que ir a las grandes capitales para disfrutar de este deporte.

Hemos visto que en todo el bajo deba no existe ningún local de estas características, por tanto pensamos que podría ser una idea factible.

Creemos que nuestro pueblo es el mejor emplazamiento para ubicar nuestra empresa, ya que se sitúa entre las fronteras de Vizcaya y Guipúzcoa y por ello abarcaríamos más mercado.

El local dispone de 4 pistas de bolos contando con equipaciones de alta y moderna tecnología. Cabe la posibilidad de ampliar la capacidad a 6 u 8 pistas cuando el negocio este asentado y genere beneficios necesarios para llevar a cabo la reforma.

2.- ÁREA COMERCIAL

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Nuestro servicio principal consiste en ofrecer la posibilidad de pasar un buen rato jugando una partida de bolos entre amigos o con la familia. Como complemento a esta actividad ofrecemos un servicio de comidas (platos combinados y bocadillos), así como refrescos y otras bebidas, para que la estancia en la bolera sea más cómoda.

Además, se da la posibilidad al cliente que no conozca o quiera aprender a jugar, una serie de clases básicas impartidas por una persona que domine este deporte. Se impartirían los viernes por la noche.

En ciertas fechas en el que la actividad baje, se organizarán torneos o campeonatos por equipos en el que los clientes que quisieran podrían participar.

Hasta que la empresa se consolidase hemos pensado aplicar la política de precios de la competencia (más cercano Bilbao o Donosti)

Se aplicará la siguiente tarifa:

Comidas.....	8€		
Cenas.....	8€		
Precios bolos		12h-15h	15h-cierre
Lunes a jueves		3€	4€
Viernes a domingo y festivos		4€	5,50€

DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Una observación de la población, así como de la evolución y la tendencia del gasto y la forma de vida ha evolucionado, y según este estudio el culto a este deporte ha crecido gracias a:

- Aumento del nivel de vida
- Elevación del nivel cultural
- Mayor preocupación por el estado físico

Todos estos cambios se reflejan en los gastos del tiempo libre de las familias. Así en los últimos años se ha observado un aumento global en este tipo de lugares, en los llamados, centros comerciales.

En otros países del mundo hay una mayor afición a este deporte de ocio, mientras que en nuestro país, ha comenzado a evolucionar algunos años atrás con gran auge y la mayoría de las familias que juegan es por diversión en sus tiempos libres.

Este tipo de ocio, atrae a la juventud, adultos e incluso a niños acompañados por sus padres. Además cabe señalar que las pistas de hoy en día vienen equipadas con un sistema moderno en el que a los jugadores más jóvenes se les facilita el juego.

LA CLIENTELA

La clientela a la que va dirigido nuestro servicio son:

- Jóvenes
- Familias con hijos
- Cuadrillas de adultos

Nuestros clientes potenciales, serían los jóvenes, ya que, es un deporte de ocio y un lugar ideal para los fines de semana.

Por otra parte el servicio de bar-restaurante proporcionará una mayor rentabilidad para que las familias se acerquen.

LA COMPETENCIA

En nuestro caso, el lugar elegido para la ubicación de nuestra empresa, carece de este tipo de servicios en toda la zona del Bajo Deba y el Duranguesado. Las únicas empresas del mismo servicio, se encuentran situadas en las capitales de provincias más cercanas, y sus ofertas son las siguientes:

• Comidas	entre 10 y 15 €	
• Cenas	entre 10 y 15 €	
• Precios partida bolos	12h-16h	16h-cierre
Lunes a Jueves	3.5 €	5 €
Viernes a domingos		
Y festivos	5 €	6,5 €

PLAN DE VENTAS

El plan de ventas utilizado en este tipo de servicio, normalmente, es de atención directa al cliente. Tenemos pensado para dar a conocer nuestro servicio los siguientes medios:

- Se realizarán 1.000 dpticos en papel reciclado en los que se describirán las características de nuestro negocio. 150€
- Utilizaremos las revistas de los pueblos cercanos para darnos a conocer. 150€
- Crearemos una pagina web detallando nuestros servicios. 20€

Hemos procurado ser cautos en el cálculo de ventas y hemos calculado la siguiente media para los 3 próximos años:

1º año.....55%	comidas y cenas	25.436 €
	partidas de bolos	29.300 €
2º año.....70%	comidas y cenas	32.373 €
	partidas de bolos	37.290 €
3º año.....75%	comidas y cenas	34.685 €
	partidas de bolos	39.955 €

3.-AREA TÉCNICA

PLAN DE EMPLAZAMIENTO

Nuestro emplazamiento elegido para nuestro negocio esta situado en Ermua, un pueblo de la provincia de Vizcaya que conserva vivas muchas de sus tradiciones y fiestas locales.

El pueblo cuenta con varios centros de ocio, como un ciber y el Centro Cultural Miguel de Unamuno. En la zona que queremos situar nuestro negocio, la calle zubiaurre, cuenta con un elevado tránsito de personas durante la semana y mucho más los fines de semana.

Por otra parte, Ermua se sitúa a 60 Km de Bilbao y 70 Km. de San Sebastián y a escasos kilómetros de núcleos urbanos de gran habitabilidad como Eibar, Durango o Elgoibar. El pueblo se une a estas grandes ciudades por la carretera nacional N-340 y la autopista A-8.

La zona cuenta con una población de 17600 habitantes mas o menos y con un nivel de vida suficiente como para llevar a cabo la actividad. En lo referente a la creación de otros servicios, se ha pensado obtener una pequeña formación (de cierto nivel), para poder impartir clases de bolos.

PLAN DE PRODUCCIÓN

Calculamos en principio, una jornada laboral de 12 horas diarias de lunes a jueves y los domingos, y 15 horas los viernes y sábados. Las piezas de repuesto y demás productos utilizados en el proceso de reparación en

función del número de reparaciones mensuales estimadas, serían de muy bajo coste, ya que el mantenimiento de las pistas sería a cuenta del proveedor de la maquinaria.

Además tenemos pensado dedicar un pequeño espacio dirigido a un modesto bar-restaurante, para satisfacer las necesidades de los clientes.

Estimamos unos costes mensuales de 700€ para el aprovisionamiento del bar. Confiamos en obtener un beneficio del 45% sobre el coste mensual.

Como se ha podido apreciar en el plan de ventas, hemos procurado ser cautos a la hora de prever las ventas. Por eso hemos calculado el rendimiento a un 55% el primer año (344 días), un 70% para el segundo y el 75% para el tercero (todo ello calculado sobre los 344 días / año. Como se observa hay posibilidades notables de crecimiento de ingresos en los años próximos a la puesta en marcha del negocio, de modo que podría resultar rentable.

Tal y como se ha mencionado, los precios que se aplicaran serán fijados teniendo como referencia los de la competencia.

Respecto a los gastos referentes al servicio de comidas y cenas serán los siguientes:

<u>Costes de producción</u>	<u>1. año</u>	<u>2. año</u>	<u>3. año</u>
Comidas	2303'76	2932.06	3141.5
Cenas	6096.24	7758.86	8313.1

Los gastos de personal imputables al coste de producción son:

- Costes salariales de los trabajadores promotores: Se contará con 3 trabajadores a jornada completa de 7 horas diarias.
- Costes salariales de los trabajadores: Un cocinero a jornada partida de 4 horas y un segundo empleado a jornada completa de 7 horas.

Año	1. año	2. año	3. año
Gastos personal	30960 + 7200	30960 + 7200	30960 + 7200

Suministros:

Energía eléctrica: 800€

Año	1. año	2. año	3. año
Coste total de pro.	48050	50567	51191

ORGANIZACIÓN Y R.R.H.H.

En un principio consideramos necesario más personal que nosotros tres y hemos planificado la distribución de funciones contratando a dos empleados a jornada partida, de la siguiente manera:

Iñaki se ocuparía de las tareas del bar.

Jon se ocuparía del mantenimiento de las pistas y del calzado

Ramón se ocuparía de la barra, proveedores...

Un cuarto empleado realizara las mismas labores de bar

Finalmente contrataríamos un cocinero

Las tareas de contabilidad y limpieza se realizaran finalizada la jornada entre los tres promotores.

En cuanto a las vacaciones:

- 23 días de agosto
- 7 días de navidades
- 5 días de libre elección

4-AREA ECONOMICO-FINANCIERA

PLAN DE FINANCIACIÓN

Cada socio aportará 6700€, fruto del ahorro conseguido por el tiempo trabajado por cuenta ajena. El resto del dinero necesario para completar la

inversión lo conseguiremos mediante un préstamo a una entidad bancaria y mediante un leasing:

- Recursos propios 20100€
- Leasing 120000€
- Préstamo bancario 11100€

Hemos decidido alquilar el local, considerando que el precio que nos piden no es excesivo (1000€). Requiere unos retoques para el acondicionamiento del local cuyo coste sería de unos 12000€. Según el proyecto técnico que nos han facilitado, la maquinaria sería nuestro mayor problema en la inversión, y esto nos ha llevado a pensar en un leasing durante 15 años para los 12000€ de coste. Además tendremos que comprar mobiliario.
Plan de previsiones iniciales:

• Alquiler	1000€
• Acondicionamiento	12000€
• Maquinaria	120000€ (Mediante leasing)
• Mobiliario	1000€
• Fianzas	2000€
• Gastos de constitución	3200€
• Materias primas	700€
TOTAL	139900€

CAPACIDAD FINANCIERA

Para el desarrollo de la actividad hemos pedido un préstamo de 11100€ a devolver en 5 años, que nos concederán a un 8% de interés anual, el primer año se pagarán 177€ de intereses y en los restantes se amortizará 2775€ anuales más intereses.

El leasing se amortizará en cuotas mensuales de 982.31€

PREVISIÓN DE GASTOS

Además de los costes directos que dependen del volumen de ventas, hemos tenido en cuenta los siguientes gastos:

	1.año	2.año	3.año
Compras	8400	10690	11454
Reparaciones y cons.	150	200	200
Seguro	220	220	220
Publicidad y gastos	320	320	180
Suministros	800	800	800
Gtos. pers.(ss+salario)	38160	38160	38160
Gtos.financieros	177.6	177.6	177.6
TOTAL	48050	50567.6	51191.6

5-ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

Desde que gestamos la idea de crear esta empresa, siempre habíamos pensado en que la forma jurídica que adoptásemos sería S.L. ya que cumplimos los requisitos mínimos exigidos, y la responsabilidad de cada uno de los socios estaría limitada al importe de su cuota de participación.

6-TRAMITES ADMINISTRATIVOS

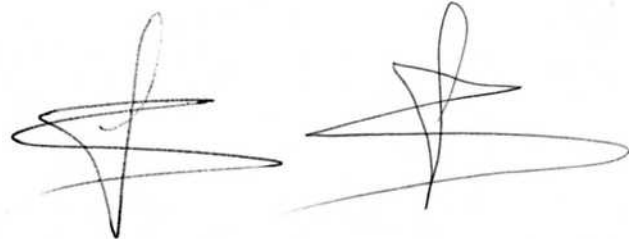
Los tramites que tenemos que realizar para poner en marcha nuestro negocio son los siguientes:

- Relativos a la forma jurídica adoptada
- Tramites en Hacienda y Registro Mercantil
- Tramites en el Ministerio de trabajo y en la S.S.
- Tramites en el ayuntamiento de Ermua

Componentes del Grupo

Ramón Sánchez
Polonia Etxeberria, 3 4º-D
20600 Eibar (Guipúzcoa)
Telf.: 615749781
D.N.I.: 15396349

Jon Val
Bizkaiko etorbidea, 2 2º-C
48260 Ermua (Bizkaia)
Telf.: 680870545
D.N.I.: 78872583



Iñaki Ormaetxea
Guipuzkoako etorbidea, 68 3º-D
48260 Ermua (Bizkaia)
Telf.: 620635317
D.N.I.: 44341368-J

Manufacturas G.E.S (operativa) Hottabia 3 meses