

# PLAN DE NEGOCIO

## Perfil del negocio

En nuestro supuesto el emprendedor inicia la actividad empresarial con una inversión inicial de 72.121,45 euros, de los que 60.101,21 procederán de un préstamo bancario. El negocio contará con dos trabajadores en plantilla además del empresario. Si todo va bien se podrá alcanzar el punto de equilibrio en el tercer año.

## Ventas

En este tipo de negocio el volumen de ventas no es uniforme a lo largo del año. Diciembre es el mes que genera una mayor cantidad de ingresos, aunque noviembre, enero y febrero también son buenos meses. Los peores son abril, mayo y junio. Ángel Sánchez explica que "las mejores épocas del año en cuanto a ingresos son aquellas en las que hace frío y llueve, ya que el factor climático influye directamente en las ventas. Si hace mal tiempo, la clientela sale menos a la calle y se alquilan más películas". Sin embargo, en el aumento de los alquileres no sólo influye el clima. También interviene de forma muy directa la programación de televisión. Según Francisco Javier Lozano, "los hábitos de consumo de la población son muy relevantes para el sector. Así, entre semana se alquilan menos películas que los fines de semana. La razón es que la programación de los fines de semana resulta, en general, menos atractiva para el público que la que se emite los días de diario. Para comprobarlo basta recordar *Operación Triunfo*, *Gran Hermano*, etc."

## Informática

En un videoclub es necesario tener un programa informático específico que te ayude a controlar mediante una base de datos las películas que incluyes en tu oferta, los clientes, la rentabilidad de cada video, los proveedores... Deberás destinar unos 600 euros en la compra del mismo. Ángel Sánchez explica que "la principal ventaja del programa informático de gestión de videoclubes es que se puede aprovechar para realizar un estudio de mercado propio y conocer las preferencias de tu clientela. Por ejemplo, si compras una película bélica y al cabo de un tiempo te ofrecen en un catálogo una similar, puedes decidirte a cogerla o no según cómo el público respondiera a la anterior".

# El primer ejercicio en cifras

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Ventas	9.616,19	10.818,22	10.217,21	8.414,17	7.813,16	8.113,66	8.113,66	9.015,18	10.217,21	10.818,22	11.419,23	12.020,24	116.596,35
Compras	7.212,15	8.113,66	7.662,90	6.310,63	5.859,87	6.085,25	6.085,25	6.761,39	7.662,90	8.113,66	8.564,42	9.015,18	87.447,26
Alquiler local	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	7.212,15
Gastos de personal	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	2.425,68	29.108,22
Otros gastos	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	1.803,04
Gastos financieros (intereses)	375,63	373,52	371,40	369,26	367,11	364,94	362,77	360,57	358,37	356,15	353,92	351,67	4.365,31
Dotación para la amortización (54.091,09/10 años)	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	187,82	2.253,79
<b>RESULTADOS</b>	<b>-1.336,35</b>	<b>-1.033,73</b>	<b>-1.181,86</b>	<b>-1.630,48</b>	<b>-1.778,59</b>	<b>-1.701,29</b>	<b>-1.699,12</b>	<b>-1.471,55</b>	<b>-1.168,83</b>	<b>-1.016,36</b>	<b>-863,88</b>	<b>-711,38</b>	<b>-15.593,42</b>
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Tesorería	0,00	30.464,10	29.338,39	28.062,43	26.155,41	24.278,44	22.476,59	3.590,99	2.014,52	738,56	-567,45	-1.542,90	
COBROS													
Ventas	9.616,19	10.818,22	10.217,21	8.414,17	7.813,16	8.113,66	8.113,66	9.015,18	10.217,21	10.818,22	11.419,23	12.020,24	116.596,35
Capital	12.020,24												12.020,24
Préstamo	60.101,21												60.101,21
<b>TOTAL TESORERÍA</b>	<b>81.737,64</b>	<b>41.282,32</b>	<b>39.555,60</b>	<b>36.476,60</b>	<b>33.968,57</b>	<b>32.392,10</b>	<b>30.590,26</b>	<b>12.606,17</b>	<b>12.231,73</b>	<b>11.556,78</b>	<b>10.851,78</b>	<b>10.477,34</b>	<b>188.717,80</b>
PAGOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Reforma y mobiliario	16.903,46					16.903,46							33.806,92
Compra 'stock' de producto	24.040,48												24.040,48
Compras	7.212,15	8.113,66	7.662,90	6.310,63	5.859,87	6.085,25	6.085,25	6.761,39	7.662,90	8.113,66	8.564,42	9.015,18	87.447,26
Gastos de personal	1.652,78	2.365,58	2.365,58	2.545,89	2.365,58	2.365,58	2.545,89	2.365,58	2.365,58	2.545,89	2.365,58	2.365,58	28.215,11
Gastos financieros (intereses)	375,63	373,52	371,40	369,26	367,11	364,94	362,77	360,57	358,37	356,15	353,92	351,67	4.365,31
Alquiler local	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	601,01	7.212,15
Otros gastos	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	150,25	1.803,04
Devolución préstamo	337,78	339,89	342,01	344,15	346,30	348,47	350,65	352,84	355,04	357,26	359,49	361,74	4.195,63
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>51.273,55</b>	<b>11.943,92</b>	<b>11.493,17</b>	<b>10.321,19</b>	<b>9.690,13</b>	<b>9.915,51</b>	<b>26.999,27</b>	<b>10.591,65</b>	<b>11.493,17</b>	<b>12.124,23</b>	<b>12.394,68</b>	<b>12.845,44</b>	<b>191.085,90</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>30.464,10</b>	<b>29.338,39</b>	<b>28.062,43</b>	<b>26.155,41</b>	<b>24.278,44</b>	<b>22.476,59</b>	<b>3.590,99</b>	<b>2.014,52</b>	<b>738,56</b>	<b>-567,45</b>	<b>-1.542,90</b>	<b>-2.368,10</b>	<b>-2.368,10</b>
BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
ACTIVO													
Inmovilizado	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92	33.806,92
Amortización acumulada para inmovilizado material	-187,82	-375,63	-563,45	-751,26	-939,08	-1.126,90	-1.314,71	-1.502,53	-1.690,35	-1.878,16	-2.065,98	-2.253,79	-22.253,79
'Stock' de seguridad	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48	24.040,48
Caja y bancos	30.464,10	29.338,39	28.062,43	26.155,41	24.278,44	22.476,59	3.590,99	2.014,52	738,56	-567,45	-1.542,90	-2.368,10	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>88.123,68</b>	<b>86.810,16</b>	<b>85.346,38</b>	<b>83.251,55</b>	<b>81.186,76</b>	<b>79.197,10</b>	<b>60.123,67</b>	<b>58.359,39</b>	<b>56.895,61</b>	<b>55.401,79</b>	<b>54.238,52</b>	<b>53.225,50</b>	
PASIVO													
Capital	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24	12.020,24
Deudas con bancos	59.763,43	59.423,54	59.081,53	58.737,37	58.391,07	58.042,60	57.691,96	57.339,12	56.984,08	56.626,81	56.267,32	55.905,58	
Proveedores	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	16.903,46	
Resultado ejercicio	-1.336,35	-2.370,08	-3.551,95	-5.182,43	-6.961,01	-8.662,31	-10.361,43	-11.832,97	-13.001,81	-14.018,17	-14.882,04	-15.593,42	
Personal, SS y Hacienda	772,90	833,00	893,10	772,90	833,00	893,10	772,90	833,00	893,10	772,90	833,00	893,10	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>88.123,68</b>	<b>86.810,16</b>	<b>85.346,38</b>	<b>83.251,55</b>	<b>81.186,76</b>	<b>79.197,10</b>	<b>60.123,67</b>	<b>58.359,39</b>	<b>56.895,62</b>	<b>55.401,79</b>	<b>54.238,52</b>	<b>53.225,50</b>	

## Compras

El precio de mercado de una película de estreno para un videoclub es de 43,49 euros por copia. Si la cinta no es de estreno, sino que está en el mercado de venta y alquiler -y no sólo en el de alquiler, como ocurre con las de estreno-, podrás adquirirla por 17,73 euros. En todo caso, el precio de alquiler que darás a tus clientes dependerá

de la competencia que tengas en los alrededores de tu tienda. Debes evitar establecerte cerca de otro negocio como el tuyo, ya que corres el riesgo de iniciar una guerra de precios y que éstos caigan de los 2,4 o hasta 3 euros que cobrarías por película alquilada hasta unos 1,2 euros si tuvieras que bajar tus precios para atraer clientela.

## Reinversión

"Entre el 40% y el 50% de los resultados netos anuales se debe reinvertir en la compra de películas", comenta Ángel Sánchez. Es decir, para que un videoclub funcione correctamente y llegue a dar frutos, se necesita rein-

vertir constantemente los beneficios en la adquisición de nuevos títulos. Las productoras te ofrecerán semanalmente su catálogo para que puedas ir actualizando tu oferta y adecuándola, en cada caso, a la clientela existente.

## 'Stock'

Una de las ventajas de este negocio es que no es necesario un stock de seguridad, por lo que no es imprescindible tener un almacén para guardar las películas que han pasado de moda. La forma de darles salida es vendiéndolas a tus propios clientes o a terceras empresas que se dediquen a la compra de género de segunda mano. Sin embargo, en todo momento debes

disponer de una cantidad de producto amplia y variada. Por eso, en la inversión inicial deberás incluir la partida necesaria para proveer tu negocio de unas 1.500 películas, que oscilará entre 24.040,48 y 30.050,61 euros. Dichas películas las podrás adquirir a través de productoras de cine como, por ejemplo, Paramount, Warner, Columbia, Fox, Manga Films...

## Personal

Para poder iniciar la actividad tendrás que contar con un mínimo de dos o tres trabajadores. Así podrás dividir el trabajo en turnos rotativos y adaptar tu oferta a las necesidades de horario de tu clientela. A la hora de contabilizar esta partida, debes distinguir entre la cifra que recoge la cuenta de pérdidas y ganancias y la del presupuesto de tesorería. Así, el salario

neto y las retenciones de Hacienda y de la Seguridad Social se contabilizan como un gasto en la cuenta de resultados en el mes que le corresponde. Por otro lado, el *cash-flow* refleja los pagos, es decir, las cantidades abonadas en el momento en que se hacen efectivos (a mes vencido en el caso de la Seguridad Social y cada tres meses para el pago del IRPF).

Plan de Negocio Videoclub

<http://www.100plandenegocios.com>