



TRABAJO FIN DE GRADO

Jonás Cintas Pérez
Grado de Contabilidad y Finanzas
Curso: 2016-2017
Tutora: María Carmen Moreno Perdigón
Convocatoria Septiembre 2017

RESUMEN

Esta idea de negocio consiste en la creación de una empresa especializada en videojuegos denominada "It's in the game", la cual se encarga de satisfacer a las personas que busquen un lugar en el cual pueden jugar a diferentes videoconsolas y, a su vez, puedan tomar y degustar un aperitivo y una bebida.

Es una idea de negocio innovadora y en expansión en Tenerife, habiendo muy pocas de este tipo. Queremos ampliar y diferenciamos de nuestros competidores, satisfaciendo a nuestros potenciales clientes y ofreciéndoles las últimas novedades para su disfrute.

ABSTRACT

This business concept consists on creating a brand specialized on videogames called "It is in the game", the objective of which is to satisfied customers who look for a place where different videogames can be played while, at the same time, the customer can have a drink or eat a snack while enjoying the different facilities we offer.

It is an innovative idea, in expansion in Tenerife, where only a few places of this kind can be found. We want to expand the offer and difference ourselves from our competitors making our customers happy and offering new videogames for their enjoyment.

ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	(1)
1.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	(1)
1.2. MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO	(1)
1.3. DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO	(2)
1.4. PERSONALIDAD JURÍDICA	(2)
2. ESTUDIO DEL MERCADO	(2)
2.1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN EL QUE SE SITÚA NUESTRO SERVICIO	(2)
2.2. BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA Y DAFO	(3)
2.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	(4)
3. PLAN DE MARKETING	(4)
3.1. POLÍTICA DE PRECIOS	(4)
3.2. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN	(5)
4. LOCALIZACIÓN E INSTALACIONES	(6)
4.1. LOCALIZACIÓN	(6)
4.2. INSTALACIONES Y EQUIPOS	(6)
4.3. CAPACIDAD Y SERVICIOS OFRECIDOS	(7)
4.4. RELACIONES DE PROVEEDORES Y CÁLCULO DEL PRIMER PEDIDO	(7 y 8)
5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS	(9)
5.1. HORARIOS	(9)
5.2. RÉGIMEN DE LA SEGURIDAD SOCIAL	(9)
5.3. TAREAS A DESARROLLAR	(9)
6. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	(9)
6.1. PLAN DE FINANCIACIÓN	(9)
6.2. PLAN DE INVERSIÓN	(10)
6.3. PLAN AMORIZACIÓN DEL PRÉSTAMOS E INMOVILIZADO	(11 y 12)
6.4. PREVISIONES INGRESO Y GASTOS Y BALANCE	(13 y 14)
6.5. PUNTO MUERTO	(15)
7. VALORACIÓN DEL RIESGO	(16)
7.1. RIESGOS INTERNOS Y EXTERNOS	(16)
8. CONCLUSIÓN	(17)
9. BIBLIOGRAFÍA	(18)

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Ofrecemos un servicio destinado a personas que buscan un lugar diferente y poco habitual, en el cual puedan jugar a diferentes videoconsolas como son la PlayStation 4, Xbox One y Nintendo Switch con multitud y diversos tipos de juegos mientras degustan diferentes bebidas no alcohólicas y snacks.

Un sitio diferente de ocio con servicios complementarios múltiples, entre los que destacan: torneos amistosos varios, partidas individuales y un servicio denominado “El Rey”, es en modo competitivo, previo pago e inscripción en torneo eliminatorio, en donde poder ser campeones o subcampeones, con premios en metálico, diferentes tipos de vales para canjear en nuestro local, ya sea para torneos futuros o de consumo en la propia tienda.

Queremos diferenciarnos del mercado actual, ofreciendo a personas que les guste y quieran poder jugar a videoconsolas, pero que por temas económicos o circunstancias varias no puedan tenerla en propiedad. En nuestro local podrán jugar, divertirse y sociabilizarse, siendo nuestro objetivo diferenciador ofrecer un lugar de disfrute y diversión con una gran variedad de juegos y servicios, para que cuando salgan de nuestro local hayan conseguido evadirse un poco de sus quehaceres diarios, se hayan divertido y sobre todo que vuelvan.

1.2. MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO

Nuestro producto va dirigido a todo tipo de clientes, sobre todo aquellos que disfruten jugando a diferentes videoconsolas y puedan optar a jugar tanto solos como en compañía.

Nuestro mayor número de clientes esperamos que sea el público entre los quince y treinta (15 – 30) años ya que, es el sector con más actividad diaria y que será el grupo por excelencia en consumir nuestros productos, aunque no descartamos tener clientes a partir de los treinta años, la industria de los videojuegos y las personas que aman este universo no entiende de edades. Nuestra empresa estará ubicada en Santa Cruz de Tenerife muy cerca del centro concretamente en la Avenida Bélgica edificio Chapatal a escasos metros del Parque de la Granja y frente a los antiguos cines Oscar. Esta ubicación aporta al negocio un gran prestigio y una gran motivación para empezar con muchas ganas y entusiasmo, éste local se encuentra en una zona con mucho tránsito de personas diariamente y con ello esperamos obtener grandes resultados a corto-medio plazo.

Nuestro negocio no tiene actualmente competencia ya que nuestra idea de negocio es muy escasa en Tenerife por no decir casi nula. Nuestro único problema podría ser los negocios parecidos, si bien, en Santa Cruz no hay ningún negocio como éste, los similares se alejan de nuestra idea principal, la cual es jugar en videoconsolas de última generación.

1.3. DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO

En Tenerife, hay una empresa similar en La Laguna, llamada AFK, que fue nuestra principal fuente de inspiración pero de la cual nos desmarcamos, centrándonos en 3 productos básicamente, en los tres principales motores de la actual generación de las videoconsolas: PlayStation 4, Xbox One y Nintendo Switch. Nos diferenciamos también en el público, ya que queremos atraer un público mayor sin olvidar ni discriminar a ningún rango de edad, ya que hay pensamientos arcaicos que jugar y las videoconsolas son para un público infantil y nosotros queremos tener público de todas las edades, ya que pensamos que jugar es un estado de ánimo y no se lleva en la edad, sino en la actitud.

1.4. PERSONALIDAD JURÍDICA

Constituiremos una Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), siendo una especialidad de la sociedad de responsabilidad limitada, la cual vamos a aprovechar las siguientes ventajas: agilización de trámites, modificación gratuita de la denominación social durante los tres meses siguientes a su constitución, aplazamiento de un año en el pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP/AJD), aplazamiento del pago del Impuesto de Sociedades de los dos primeros periodos impositivos, aplazamiento o fraccionamiento del pago de retenciones o ingresos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) durante el primer año, utilización de los fondos de una cuenta ahorro-empresa para la constitución de la sociedad, trámites de administración por internet, modelo simplificado de contabilidad y no es obligatorio el libro de registro de participaciones.

2. ESTUDIO DEL MERCADO

2.1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN EL QUE SE SITÚA NUESTRO SERVICIO

Nuestro servicio se sitúa en el sector terciario o de servicios. Este sector se encuentra en expansión, que a pesar de que en los últimos cinco años la cifra de negocios en el sector servicios ha caído tanto a nivel nacional como a nivel regional, debido a la fuerte crisis económica, nuestro principal producto, jugar en videoconsolas, es muy consumido y demandado, estando cada vez está más en auge. Por otro lado, el elevado precio de las videoconsolas impide que todas las personas puedan tenerla, ofreciendo nosotros la alternativa de poder jugar y disfrutar de forma cómoda y asequible a todos los bolsillos.

2.2. ANÁLISIS DAFO

Antes de tomar cualquier decisión estratégica, es imprescindible realizar un diagnóstico de nuestra organización a través de un análisis DAFO, método más adecuado y eficaz para analizar la situación respecto del entorno. Nos ayudará a plantear las acciones que deberíamos poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y a preparar a nuestra organización contra las amenazas, teniendo conciencia de nuestras debilidades y fortalezas.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">▪ No tenemos experiencia en el mercado.▪ Nuestro capital no es elevado pero necesitaremos financiación ajena.▪ Tener un catálogo justo de videojuegos y pocas videoconsolas.	<ul style="list-style-type: none">▪ La creación de nuestra empresa no va a suponer una gran inversión, eso supone que pueden surgir competidores con mayor facilidad.▪ Debido a la fuerte crisis económica que se encuentra en nuestro país actualmente, nuestro negocio podría tener una mala situación económica, debido a escasa clientela.
FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">▪ Conocimiento del producto.▪ Ofrecemos un servicio diferente que es lo que nos diferencia de la competencia.▪ Publicidad de nuestro local y servicio en torneos locales y tiendas especializadas.	<ul style="list-style-type: none">▪ Nuestro servicio está destinado a todo el público sin discriminación alguna.▪ Producto que está muy integrado en la actividad social, ya que se ha convertido en un hábito cada vez más usado.▪ El servicio supone precios accesibles para la clientela, teniendo en cuenta la situación económica en la que se encuentra nuestro país actualmente.

2.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En lo que se refiere a la evaluación de la competencia, referido a si existe o no un importante número de pequeños competidores, en principio no tenemos constancia de que existan otros negocios de similares características en nuestra área de influencia.

En primer lugar, la competencia la conforman los propios usuarios, mediante la compra de consolas y videojuegos de moda para uso privado. Somos conscientes que uno de cada tres hogares en España cuenta con al menos una consola. Además, los datos revelan que cada año aumenta considerablemente el consumo de estos productos y, por lo tanto, las cifras de ventas. Sin embargo, siguen habiendo personas que no tienen una consola propia (por cuestiones de precio u otra índole), o aquellos otros que teniendo, les resulta imposible jugar con sus amigos por no disponer de un lugar idóneo para ello.

En segunda instancia, consideramos como competencia indirecta todas las actividades de ocio que existe en este país como pueden ser: cine, teatro, televisión, lectura, práctica de deportes, gimnasio, excursiones, salir con los amigos, etc.

Para acabar, otro tipo de competencia indirecta sería los videoclubes que alquilan juegos para consolas. Sin embargo, según datos de la Asociación Nacional de Empresarios Mayoristas del Sector Videográfico (Anemsevi), en el año 2005 había en España unas 7.000 tiendas de este tipo. Hoy, doce años después, quedan entre 400 y 450 en todo el país.

3. PLAN DE MARKETING

3.1. POLÍTICA DE PRECIOS

Los precios están acorde al precio de mercado de los videojuegos y de las videoconsolas, pensando en unas ganancias futuras, siendo nuestras tarifas las siguientes:

-Precio por alquiler de consola 3 €/hora, si el usuario se pasara de la hora establecida, se le cargará 1,50 €.

Es decir, suponiendo que tenemos 30 clientes diarios podríamos calcular lo siguiente:

30 clientes x 30 días = 900 clientes/mes

900 clientes x 3 € = 2.700 €/mes

-Precio inscripción a los torneos 10 €/persona.

Esperamos hacer torneos semanales, estimando una participación de 40 usuarios, saliendo:

20 clientes/semana x 10 € = 200 €/semana

200 €/semana x 4 semanas = 800 €/mes

3.2. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

Vamos a publicitarnos y llegar al usuario, a través del buzoneo, medio publicitario que consiste en la introducción de impresos publicitarios en los buzones.

El buzoneo nos ofrece contacto directo con la gente creando la sensación de cercanía, rápida acción de compra y facultad de conservación del mensaje.

Hemos contratado con Gráficas Trujillo S.A 3.000 impresos mensuales a 0.04 céntimos por impreso con un montante mensual de 120 €, siendo sus medidas 40 cm x 20 cm.

It's in the game

Juega y disfruta por tan solo 3€/hora

No lo pienses más éste es tu sitio, ven y no te arrepentirás

Buscamos amantes del disfrute y de los videojuegos

“Ps4,Xbox One y Nintendo Switch”

Nos encontrarás frente a los antiguos cines Oscar´s

 It Is In The Game

 @ItIsInTheGame

 ItIsInTheGame

 922-22-45-85

Avenida Bélgica, edificio Chapatal, n°10

Además estaremos en diferentes redes sociales, tales como: Facebook, Twitter e Instagram, siendo medios de información, rápidos, directos y a cero costes, poniendo en ellas, nuestras ofertas, torneos y promociones actualizadas, además de poder hacer reserva para jugar, inscribirse a nuestros torneos y dejar tanto opiniones como sugerencias.



4. LOCALIZACIÓN E INSTALACIONES

4.1. LOCALIZACIÓN

El local en el que se desarrollará la actividad se sitúa en la Avenida Bélgica, edificio Chapatal, nº10, con una superficie de 121 m2 y con 2 baños, se alquilará por 550 € mensuales con la comunidad incluida (agua,luz).

Alquiler del local: Como desembolso inicial para el alquiler del local tendremos que abonar el primer mes y un mes de fianza, lo que suma un total de 1.100 €. La luz y el agua están incluidas en el precio, por lo que esos gastos fijos no se contemplan de forma separada.

4.2. INSTALACIONES Y EQUIPOS

La inversión necesaria para comenzar nuestra andadura empresarial es la siguiente:

Videoconsolas: 2 PlayStation 4, 2 Xbox One y 2 Nintendo Switch. Videoconsolas de última generación, siendo lo más novedoso del mercado.

Televisores: 6 televisores de plasma HD 4K, televisores de máxima resolución y proyector con funcionalidad realidad virtual.

Sillones y muebles: 6 sillones de 3 plazas, mobiliario variado, que incluye estanterías para los videojuegos y snacks, pequeños muebles para sostener los televisores y un mostrador donde irá la caja registradora.

Caja registradora-ordenador: La compra de la caja registradora-ordenador tiene la peculiaridad de poseer un programa que temporiza el servicio, avisando cuando el cliente debe terminar su partida, dicho programa, viene instalado.

Decoración del local: Poster, figuritas, videoconsolas antiguas, etc.

Teléfono e Internet: Solicitaremos a Movistar la instalación de una línea telefónica además de la conexión inalámbrica a internet. Nos hemos acogido a una oferta en donde la conexión de la línea es gratuita, por lo que solo deberemos pagar 19,90€ al mes por este servicio, que incluye las llamadas a fijos nacionales gratis.

4.3. CAPACIDAD Y SERVICIOS OFRECIDOS

Teniendo en cuenta las consolas existentes y el tiempo que está disponible cada una de ellas al público, se detalla a continuación la capacidad máxima del servicio ofrecido de uso de consolas por horas y de participación en competiciones:

USO DE DE CONSOLAS POR HORAS DE LUNES A VIERNES = 6 CONSOLAS*8 HORAS/DÍAS*5 DÍAS/SEMANA*52 SEMANAS= 12.450 Alquileres de consola por una hora durante un año.

COMPETICIONES EN FINES DE SEMANA= 2 DÍAS/SEMANA*52 SEMANAS*6 CONSOLAS*4 TORNEOS/DÍAS= 2.496 Número de clientes en torneos.

4.4. RELACIÓN DE PROVEEDORES Y CÁLCULO DEL PRIMER PEDIDO

Trabajaremos con tres grandes proveedores en potencia, uno sería Game, Carrefour y MediaMarkt, pero también contaremos con Makro e Ikea. Nuestra predicción es hacer el pedido una vez al mes, excepto los videojuegos que se pedirán según vayan saliendo, aunque no es descartable adelantarnos a él si nuestro género de snacks es consumido antes de lo previsto o por el contrario algunos de nuestros productos no se han consumido y hay que pedir menos cantidad. Game, Carrefour y MediaMarkt, nos suministrarán: los videojuegos, videoconsolas y televisores, Makro, nos suministrará: los víveres, e Ikea: el mobiliario del local.

A continuación se va a detallar el cálculo de nuestro primer pedido:

<i>PRODUCTO</i>	<i>UNIDADES</i>	<i>PRECIO UNIDAD</i>	<i>PROVEEDOR</i>	<i>TOTAL</i>
CONSOLAS	6	-	-	1.580 €
PlayStation 4	2	250 €	GAME	500 €
Xbox One	2	240 €	GAME	480 €
Nintendo Switch	2	300 €	CARREFOUR	600 €
VIDEOJUEGOS	15	-	-	800 €
Videjuegos (PS4)	6	50 €	MEDIAMARKT	300 €
Videjuegos (XBOX)	5	60 €	MEDIAMARKT	300 €
Videjuegos (NINTENDO)	4	50 €	GAME	200 €
TELEVISORES Y PROYECTOR	7	-	-	3.600 €
Televisores	6	400 €	MEDIAMARKT	2.400 €
Proyector	1	1.200 €	MEDIAMARKT	1.200 €
MOBILIARIO	16	-	-	2.500 €
Sillones	6	300 €	IKEA	1.800 €
Muebles	10	70 €	IKEA	700 €
CAJA REGISTRADORA/ORDENADOR	1	-	-	1.000 €
Caja registradora/ordenador	1	1.000 €	MEDIAMARKT	1.000 €
SNACKS Y APERITIVOS	1	-	-	100 €
Snacks y aperitivos	1	100 €	MAKRO	100 €
DECORACIÓN LOCAL	1	-	-	200 €
Decoración local	1	200 €	GAME	200 €
			SUBTOTAL	9.780 €
			Igic (7%)	684, 60 €
			TOTAL	10.464, 60 €

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Seremos dos socios en la empresa, mi hermano y yo, constituyen por tanto una empresa familiar.

5.1. HORARIOS

Hay dos turnos, de mañana, de 9 horas a 13 horas y el de tarde, de 17 horas a 21 horas, abriremos de lunes a domingo, descansando un fin de semana mi hermano y otro yo, los sábados y domingos se abrirá de 12 horas a 20 horas que serán los días de celebración de los torneos, los turnos de trabajo serán acordados y pactados según conveniencia entre mi hermano y yo, igual que los días de descanso.

5.2. RÉGIMEN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Como socios propietarios, ambos seremos dados de alta en régimen de autónomo, en un plan gubernamental (Ley 14/2013 de 27 de septiembre) pagando de cuota mensual los primeros 6 meses, 50 €/mes, de los meses 7 al 12, 137,97 €/mes, de los meses 13 al 18, 192, 79 €/mes, de los meses 19 al 30, 186 €/mes y a partir del mes 30 en adelante, 275 €/mes.

5.3. TAREAS A DESARROLLAR

Seré el gerente general del local, siendo mis funciones los temas administrativos, marketing, publicidad y logística, y mi hermano, será el jefe de operaciones, siendo sus tareas principales gestionar los pedidos, hablar con los proveedores y del mantenimiento de las redes sociales.

6. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

6.1. PLAN DE FINANCIACIÓN

El capital social de nuestra empresa estará formado por dos aportaciones, a partes iguales, realizadas por los dos promotores del proyecto. Cada una de esas aportaciones será de 1.000 € lo que, finalmente, constituyen un capital social de 2.000 €, tal y como se especifica en el cuadro anterior. Además, y en segundo lugar, se solicita un préstamo bancario de 12.000 € a la entidad financiera "CaixaBank".

Fondos propios	2.000 €	
Préstamos bancarios largo plazo	12.000 €	
TOTAL FINANCIACIÓN		14.000 €

6.2. PLAN DE INVERSIÓN

En primer lugar, ascenderán a 405,60 € los destinados a gastos de establecimiento de la sociedad, notaría, licencias y registro mercantil. Seguidamente detallamos que nos serían necesarios unos 128,40 € para conseguir el programa informático que nos controlará el tiempo de los partidas de las videoconsolas. Por otro lado, 9.432,30 € para, adquirir el inmovilizado material necesario para arrancar con nuestra actividad. Y finalmente, el resto 4.033,70 € será destinado, mayoritariamente a caja, dinero que utilizaremos para poder realizar los primeros aprovisionamientos de materias primas, pagar la cuota de alquiler, salarios y tener liquidez para gastos imprevistos derivados de la actividad diaria de nuestro negocio.

ACTIVO NO CORRIENTE		9.966,30 €
Reservas voluntarias por gastos de constitución		405, 60 €
Notaría	150, 60 €	
Registro mercantil	130, 80 €	
Licencias	124, 20 €	
Inmovilizado intangible		128, 40 €
Aplicaciones informáticas	128,40 €	
<i>Inmovilizado material</i>		9.432,30 €
Mobiliario	2.675 €	
Maquinaria	1.690,60 €	
Equipos procesos de info.	1.000,70 €	
Otro inmov. material (1) Decoración	214 €	
Otro inmov. material (2) TV y proyector	3.852 €	
ACTIVO CORRIENTE		
Tesorería	4.033,70 €	4.033,70 €
TOTAL INVERSIONES		14.000 €

6.3. PLAN DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO Y DEL INMOVILIZADO

6.3.1. CUADRO AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Préstamo pagadero a 5 años con una TAE del 6,5%. Dicho préstamo no tiene gastos de formalización, ya que nos hemos acogido a un préstamo para jóvenes emprendedores menores de 30 años, establecido en el Reglamento (UE) nº 1287/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se establece el Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME, 2014-2020).

MESES	FECHA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	SALDO PENDIENTE
0	01/01/2017				12.000
1	01/02/2017	65,00	169,79	234,79	11.830,21
2	01/03/2017	64,08	170,71	234,79	11.659,49
3	01/04/2017	63,16	171,64	234,79	11.487,85
4	01/05/2017	62,23	172,57	234,79	11.315,29
5	01/06/2017	61,29	173,50	234,79	11.141,78
6	01/07/2017	60,35	174,44	234,79	10.967,34
7	01/08/2017	59,41	175,39	234,79	10.791,95
8	01/09/2017	58,46	176,34	234,79	10.615,62
9	01/10/2017	57,50	177,29	234,79	10.438,32
10	01/11/2017	56,54	178,25	234,79	10.260,07
11	01/12/2017	55,58	179,22	234,79	10.080,85
12	01/01/2018	54,60	180,19	234,79	9.900,66
13	01/02/2018	53,63	181,17	234,79	9.719,50
14	01/03/2018	52,65	182,15	234,79	9.537,35
15	01/04/2018	51,66	183,13	234,79	9.354,22
16	01/05/2018	50,67	184,13	234,79	9.170,09
17	01/06/2018	49,67	185,12	234,79	8.984,97
18	01/07/2018	48,67	186,13	234,79	8.798,85
19	01/08/2018	47,66	187,13	234,79	8.611,71
20	01/09/2018	46,65	188,15	234,79	8.423,57
21	01/10/2018	45,63	189,17	234,79	8.234,40
22	01/11/2018	44,60	190,19	234,79	8.044,21
23	01/12/2018	43,57	191,22	234,79	7.852,99
24	01/01/2019	42,54	192,26	234,79	7.660,73
25	01/02/2019	41,50	193,30	234,79	7.467,43
26	01/03/2019	40,45	194,35	234,79	7.273,09
27	01/04/2019	39,40	195,40	234,79	7.077,69
28	01/05/2019	38,34	196,46	234,79	6.881,23
29	01/06/2019	37,27	197,52	234,79	6.683,71
30	01/07/2019	36,20	198,59	234,79	6.485,12
31	01/08/2019	35,13	199,67	234,79	6.285,46
32	01/09/2019	34,05	200,75	234,79	6.084,71
33	01/10/2019	32,96	201,83	234,79	5.882,87
34	01/11/2019	31,87	202,93	234,79	5.679,95
35	01/12/2019	30,77	204,03	234,79	5.475,92
36	01/01/2020	29,66	205,13	234,79	5.270,79
37	01/02/2020	28,55	206,24	234,79	5.064,54
38	01/03/2020	27,43	207,36	234,79	4.857,18
39	01/04/2020	26,31	208,48	234,79	4.648,70
40	01/05/2020	25,18	209,61	234,79	4.439,08
41	01/06/2020	24,05	210,75	234,79	4.228,34
42	01/07/2020	22,90	211,89	234,79	4.016,45
43	01/08/2020	21,76	213,04	234,79	3.803,41
44	01/09/2020	20,60	214,19	234,79	3.589,22
45	01/10/2020	19,44	215,35	234,79	3.373,86
46	01/11/2020	18,28	216,52	234,79	3.157,34
47	01/12/2020	17,10	217,69	234,79	2.939,65
48	01/01/2021	15,92	218,87	234,79	2.720,78
49	01/02/2021	14,74	220,06	234,79	2.500,73
50	01/03/2021	13,55	221,25	234,79	2.279,48
51	01/04/2021	12,35	222,45	234,79	2.057,03
52	01/05/2021	11,14	223,65	234,79	1.833,38
53	01/06/2021	9,93	224,86	234,79	1.608,52
54	01/07/2021	8,71	226,08	234,79	1.382,44
55	01/08/2021	7,49	227,31	234,79	1.155,13
56	01/09/2021	6,26	228,54	234,79	926,59
57	01/10/2021	5,02	229,77	234,79	696,82
58	01/11/2021	3,77	231,02	234,79	465,80
59	01/12/2021	2,52	232,27	234,79	233,53
60	01/01/2022	1,26	233,53	234,79	0

6.3.2. CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

Hemos utilizado el método de amortización lineal sin valor residual, tanto los equipos de proceso de información como los programas informáticos, estarán amortizados en 4 años, las videoconsolas, televisores y proyector, y el mobiliario será lo que más tiempo tardaremos en amortizar, 8 años.

INMOVILIZADO MATERIAL								
Cuenta	Nombre de la cuenta	Fechas		Importe	Años	AMORTIZACIÓN LINEAL ANUAL		
						2017	2018	2019
219	Otro invm. Material (1)	1-ene.-17	31-dic.-20	214 €	4	53,50 €	53,50 €	53,50 €
219.2	Otro invm. Material (2)	1-ene.-17	31-dic.-20	3.852 €	4	963 €	963 €	963 €
217	Maquinaria	1-ene.-17	31-dic.-20	1.690,60 €	4	422,65 €	422,65 €	422,65 €
217	Equipos para procesos de info.	1-ene.-17	31-dic.-20	1.000,70 €	4	250,18 €	250,18 €	250,18 €
216	Mobiliario	1-ene.-17	31-dic.-24	2.675 €	8	334,38 €	334,38 €	334,38 €
206	Programas informáticos	1-ene.-17	31-dic.-20	128,40	4	32,10 €	32,10 €	32,10 €
						2.055,81	2.055,81	2.055,81

6.4. PREVISIONES INGRESOS Y GASTOS Y BALANCE

6.4.1. PREVISIONES INGRESOS Y GASTOS

A continuación se presenta nuestra previsión de ingresos y gastos:

Las ventas se han calculado estimando nuestros potenciales clientes, los ingresos por el alquiler del uso de las videoconsolas, sumando los ingresos esperados de los torneos y de las existencias que venderemos, ya que empezaremos con muy pocos juegos y con un catálogo bastante limitado. Hemos previsto un crecimiento de un 12% el primer al segundo año y un 25% del primer al tercer año, teniendo en cuenta para el cálculo el año 1 como base, ya que pensamos que ya tendremos un hueco en el mercado, la situación económica del país habrá mejorado, nos disminuye el gasto financiero y vendrá un mejor catálogo de videojuegos tanto para los años 2018 y 2019, sobre todo en el 2019, que saldrá la nueva generación de videoconsolas y el impacto esperado será muy elevado, aumentando por tanto el número de clientes y de torneos.

El gasto de personal es calculado en base a dos sueldos brutos de 2.400, siendo el salario neto de 1.000 €, más su correspondiente cuota autónoma.

Los gastos financieros es el coste de los intereses del préstamos que ascienden a 663,60 € el primer años, 589,66 € el segundo año y 440,48 € el tercer año.

En el gasto de arrendamiento, el primer año es mayor respecto a los años siguientes, ya que tuvimos que depositar una fianza en el primer mes por la misma cuantía que la del alquiler, 550 €.

Nº CUENTAS		2017	2018	2019
700	Importe de la cifra de negocios. Ventas.	42.000 42.000	47.040 47.040	48.300 48.300
	Aprovisionamientos.	-2.400	-3.000	-3.500
-600	Compra de Mercaderías.	-2.400	-3.000	-3.500
	Otros ingresos de explotación.	1.500	1.650	1.950
759	Ingresos accesorios y otros de gestión corriente.	1.500	1.650	1.950
	Gastos de Personal.	-26.255,64	-28.545,48	-29.532
-640	Sueldos, salarios y asimilados.	-24.000	-24.000	-24.000
-642,-643	Cargas sociales.	-2.255,64	-4.545,48	-5.532
	Otros gastos de explotación.	-11.229	-10.679	-9.239
-628	Suministros	-238,80	-238,80	-238,80
-627	Publicidad y propaganda.	-1.440	-1.440	0
-621	Arrendamientos y cánones.	-7.150	-6.600	-6.600
-629	Servicios exteriores.	-2.400	-2.400	-2.400
-680,-681	Amortizaciones del inmovilizado.	-2.055,81	-2.055,81	-2.055,81
	RESULTADO DE EXPLOTACION	1.559,55	4.409,71	5.923,19
	Gastos financieros.	-663,60	-589,66	-440,48
-6620	Intereses de deuda	-663,60	-589,66	-440,48
	RESULTADO FINANCIERO	-663,60	-589,66	-440,48
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	895,95	3.820,05	5.482,71
-630	Impuestos sobre beneficios 25%.	-223,98	-955,01	-1.370,67
	RESULTADO DEL EJERC. PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	671,96	2.865,04	4.112,03
129	RESULTADO DEL EJERCICIO	671,96	2.865,04	4.112,03

6.4.2. PREVISIONES BALANCE

A continuación se presenta nuestra previsión del balance:

Tenemos una buena cantidad de efectivo en caja, dándonos la posibilidad de pagar en efectivo, y de tener liquidez a corto plazo. Esperamos comprar más videojuegos e invertir los beneficios en la compra de los mismos, vamos a financiar al final del año 1, por el aniversario del negocio, 1.455,78 €, contratando maquinaria antigua recreativa con juegos de los años 80 y comprando snacks y provisiones para el acontecimiento. Debido a nuestra demanda esperada en el año 2, financiaremos 841,49 € en la adquisición de una PlayStation 4 y una Xbox ONE y dos gafas de realidad virtual para la PlayStation 4, nos ayudará a crecer como empresa y ser más competitivos y atrayentes para nuestro público, pagando el resto de la deuda al contado y para el año 3, 1.625,97 €, ya que viene la nueva generación de videoconsolas y queremos financiarlas en vez de comprarlas al contado, ya que deseamos hacer mejoras en el local y financiar la maquinaria nos posibilitará poder hacer dichas reformas y mejoras, manteniendo un mínimo en caja para el correcto funcionamiento de la empresa del día a día.

Respecto a las existencias, esperamos aumentarlas en un 25% del año 1 al año 2 y del año 1 al año 3 un 45%, ya que esperamos haber aumentado nuestra cuota de mercado y nuestra clientela.

Nº CUENTAS	ACTIVO	2017	2018	2019
	A) ACTIVO NO CORRIENTE	7.774,89	5.719,08	3.663,37
206,(282)	Inmovilizado intangible.	96,30	64,20	32,20
21,(281)	Inmovilizado material.	7.678,59	5.654,88	3.631,17
	B) ACTIVO CORRIENTE	6.433,70	7.840,44	9.550,55
300	Existencias.	2.400	3.000	3.500
570,572	Tesorería.	4.033,70	4.840,44	6.050,55
	TOTAL ACTIVO	14.208,59	13.559,52	13.213,92
Nº CUENTAS	PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
	A) PATRIMONIO NETO	2.671,96	4.865,04	6.112,03
	Fondos propios.	2.671,96	4.865,04	6.112,03
	Capital.	2.000	2.000	2.000
100	Capital escriturado.	2.000	2.000	2.000
129	Resultado del ejercicio.	671,96	2.865,04	4.112,03
	B) PASIVO NO CORRIENTE	10.080,85	7.852,99	5.475,92
	Deudas a largo plazo.	10.080,85	7.852,99	5.475,92
170	Deudas con entidades de crédito.	10.080,85	7.852,99	5.475,92
	C) PASIVO CORRIENTE	1.455,78	841,49	1.625,97
	Acreeedores y cuentas a pagar.	1.455,78	841,49	1.625,97
400	Proveedores.	1.455,78	841,49	1.625,97
	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	14.208,59	13.559,52	13.213,92

6.5. PUNTO MUERTO

El punto muerto (también llamado "punto de equilibrio" o "umbral de rentabilidad") es aquel volumen o nivel de ventas para el cual no hay beneficios ni pérdidas, es decir, cuando los costes totales igualan a los ingresos por ventas. Esa cantidad en "It's in the game" es de 42.640,44 €, es decir, por encima de esa cifra de ventas, nuestra empresa ya comenzaría a tener beneficios, en cambio, una cifra de ventas que se sitúe por debajo de ese punto muerto, implicaría la caída en pérdidas de nuestro negocio.

P. muerto =		Costes fijos totales
	1 -	Costes variables
		Importe neto cifra negocios
P. muerto =		40.203,85
	1 -	2.400
		42.000
P. muerto =		42.640,44 €

COSTES FIJOS:		
(621.00)	Arrendamientos y cánones	7.150 €
(627.00)	Publi., propaganda y relac. púb.	1.440 €
(640.00)	Sueldos y salarios	24.000 €
(628.00)	Suministros	238,80 €
(629.00)	Servicios Exteriores	2.400 €
(642.00)	Seg. social a cargo de la empresa	2.255,64 €
(662.00)	Intereses de deudas	663,60 €
(68.00)	Amortización del inmovilizado	2.055,81 €
TOTAL DE COSTES FIJOS		40.203,85 €

COSTES VARIABLES:		
(600.01)	Compras de mercaderías	2.400 €
TOTAL DE COSTES VARIABLES		2.400 €
IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIO:		
(700.00)	Importe neto cifra de negocio	42.000 €
TOTAL IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIO		42.000 €

Respecto a los ingresos (42.000 €) podemos decir que nuestros ingresos no superan al umbral de rentabilidad (42.640,44 €), pero nuestro umbral de rentabilidad (42.640,44 €) no supera la capacidad máxima (62.400 €), por lo que es podemos afirmar que es factible.

ALQUILER= 12.480*3€/ALQUILER CONSOLAS= 37.440 €

COMPETICIÓN= 2.496* 10€/INSCRIPCIÓN TORNEOS= 24.960 €

CAPACIDAD MÁXIMA= 37.440 + 24.960 = 62.400 €

7. VALORACIÓN DEL RIESGO

Hemos decidido valorar el riesgo de la siguiente forma: Nivel bajo, para un riesgo inexistente y de poco valor, nivel medio, para un riesgo considerable y problemático a corto plazo y nivel alto, para un riesgo elevado, el cual debemos tomar medidas severas y radicales.

7.1. RIESGOS INTERNOS

A nuestra empresa: Tenemos un riesgo de nivel medio con respecto a la crisis económica en la que se encuentra actualmente nuestro país ya que la cifra de negocios en el sector servicios ha caído durante estos tres últimos años (el gasto en ocio es el primer sacrificado en épocas de crisis económicas). Incluso si la economía de nuestro país no cambiara podríamos sufrir un riesgo a nivel alto con el paso del tiempo, pero en principio solo indicamos que podemos tener uno a nivel medio ya que hay expectativas de mejora económica. Nuestro producto principal, el videojuego, está muy integrado en la actividad social por lo que es valorado como un riesgo de nivel medio ya que contamos que existen personas que tienen consolas en su casa y esto puede hacer que no vengan a nuestro establecimiento.

Al equipo humano: Un riesgo de nivel medio. Puede haber problemas por el hecho de ser familiar y que eso influya en nuestras competencias laborales lo que dificultaría el buen funcionamiento del negocio por un clima laboral inadecuado.

La aceptación de nuestro servicio por el mercado: En este apartado tenemos un riesgo de nivel medio respecto a la clientela, ya que la mayoría de nuestros encuestados visitarían nuestro local esporádicamente. Por tanto, si la clientela no asistiera a nuestro negocio con más frecuencia, nos encontraríamos con un riesgo de nivel medio, repercutiendo esto en unos ingresos más bajos.

7.2. RIESGOS EXTERNOS

Nuevas tecnologías: Este riesgo lo hemos valorado como alto ya que la tecnología varía a una velocidad muy rápida y tenemos que estar preparados para ello, ya que nuestras videoconsolas tienen una vida larga, pero la tecnología, varía y quedarían obsoletas. Si no estamos preparados para el cambio constante, no seremos competitivos ni atractivos para nuestro público.

Reacción de los competidores: Este riesgo lo hemos valorado como bajo ya que nuestros competidores en la actualidad son casi inexistentes, hay un hueco en el mercado.

Cambios de la demanda: También ha sido valorado como medio ya que nuestro producto, es muy popular entre un sector de nuestra sociedad, y los gustos y las costumbres, van en función de las modas siendo conscientes de que podría pasar y debemos estar atentos a ello.

8. CONCLUSIÓN

A lo largo de este trabajo, he analizado que los videojuegos han sufrido un cambio positivo en nuestra sociedad y cada vez más expandido en nuestra cultura, incluso en edades superiores a los 30 años. Desde hace unas décadas los videojuegos formaban parte de nuestra cultura y sociedad, teniendo su nicho de mercado y aficionando cada vez a más personas. Ya no sólo trata sobre jugar y distraerse, sino también relacionarse, amistad, juego en equipo, compañerismo, llegándose a convertir en un método de sociabilización y profesionalización, con ingresos anuales que ya se acercan a los 700 millones de dólares, los deportes electrónicos han dejado de ser un mero ocio minoritario para convertirse en un fenómeno cada vez más popular y masivo que tiende a la profesionalización.

Cada vez más gente desearía jugar, pero el tema pecuniario, es un impedimento para que muchas personas puedan tener una consola en su hogar. Nosotros ofreceremos ese servicio a un precio asequible.

A través de la documentación consultada y de lo mostrado en apartados anteriores, queda demostrada la viabilidad del proyecto, una inversión baja y unas ganancias futuras a partir del segundo año.

En conclusión, creo que el mundo gamer seguirá por muchos años a pesar de la situación actual, porque a través de las lecturas realizadas, el mundo gamer está en expansión y entrando muy fuerte en nuestro mercado. Los videojuegos están considerado el décimo arte, llegando al punto que ser gamer es considerado una profesión en la cual se puede llegar a ganar mucho dinero, pasarlo muy bien y tener un trabajo diferente y divertido.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Instituto Nacional de Estadística. (2017). <http://www.ine.es/videojuegos>.
- Desarrollo Español de Videojuegos. (2017). <http://www.dev.org.es/publicaciones/libro-blanco-dev-2016>.
- La enciclopedia libre Wikipedia. (2017). <https://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia/videojuegos>.
- Empresa de videojuegos GAME. (2017). <https://www.game.es/videojuegos>.
- La Agencia Tributaria. (2017). <http://www.agenciatributaria.es/cuotasautonomos>.
- Seguridad Social. (2017). http://www.seg-social.es/Internet_1/index.htm/autonomos.
- Centro de Información y Red de Creación de Empresas. (2017). <http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/SLNE/Paginas/SociedadLtdaNuevaEmpresa.aspx>.
- La CaixaBank. (2017). <https://www.caixabank.es/préstamos.html>
- Entrevista con el encargado de Game. (05/04/2017). “Centro Comercial Meridiano, Santa Cruz de Tenerife”.
- Entrevista con el cargado de MediaMarkt. (12/05/2017). “Centro Comercias Tres de Mayo, Santa Cruz de Tenerife”.
- Entrevista con el dueño de AFK. (21/05/2017). “Calle Calvo Sotelo, La Laguna”.
- Entrevista con el dueño de Ofra Gamer Zone. (25/06/2017). “Calle Sargento Provisional, Santa Cruz de Tenerife”.
- Entrevista con el dueño de Rivoli .(10/07/2017). “Calle Castillo 16, Santa Cruz de Tenerife”.