

300 planes de negocio

**Plan de negocio
CAFETERÍA**

Sector de Hostelería, Restauración y Turismo

Datos de 2005



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe la creación de un negocio dentro del sector de la Restauración, cuya actividad consistirá en ofrecer servicios de cafetería especializada.

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

Para poner en marcha el negocio, se deberá solicitar la Licencia de apertura a la autoridad competente, concretamente en el Área de Medio Ambiente / Servicio de Protección Ambiental, ya que se trata de un establecimiento relacionado en la Ley de Protección Ambiental de Andalucía.

La normativa que ha de observarse para la puesta en funcionamiento del negocio y durante el desarrollo de sus actividades se recoge principalmente en:

- Ordenanza Municipal de Actividades (Boletín Oficial de la Provincia).
- Ley 7/1994 de Protección Ambiental (BOJA nº 79/31-05-94).
- Reglamentación técnico-sanitaria, por la seguridad e higiene en la manipulación de alimentos (Ley General de la Salud, Reglamento sobre vigilancia y control de alimentos y bebidas, Tít. VI, Cap. II).
- Normativa sobre envases y residuos generados (Ley 11/97 del 24 de abril, según Directiva 94/62/CE).
- Dirección General de la Vivienda, la Arquitectura y el Urbanismo, Ministerio de Fomento (Secretaría de Estado de Infraestructuras), sobre la normativa en la densidad de ocupación a aplicar, en las zonas de una cafetería.
- Decreto 262/1988, de 2 de Agosto, Libro de sugerencias y reclamaciones de la Junta de Andalucía (BOJA de 17 de Septiembre).
- Real Decreto del Ministerio de Economía y Hacienda, sobre Ordenación del Comercio Minorista.

1.2. Perfil del emprendedor

El perfil más idóneo para la persona que desee poner este tipo de negocio en marcha, es el de un profesional con experiencia o formación en el sector, con voluntad de servicio y mucho entusiasmo.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Según el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (datos de 2003), la media de consumo per cápita de café y otras infusiones en España es de unos 3,93 kg. por año. En los hogares se consume el 43,64% del total y más del 54% de ese consumo se hace fuera de casa.

A pesar de que España ha estado a la cola del consumo de café en Europa, últimamente, el sector cafetero español, esta teniendo una mayor actividad, debido al aumento del consumo de café en el canal de la hostelería. Ello ha motivado la gran proliferación de cafeterías y tiendas especializadas.

Dentro de la hostelería, las cafeterías y los cafés-bar acaparan buena parte del consumo de café del sector.

La clara tendencia al crecimiento de coffee shops y cafeterías franquiciadas vinculadas con tostadores y comerciales de café, dan una idea de la aceptación que éstos formatos están teniendo. Esto es porque en un mismo local, el público encuentra un lugar en el que tomar una taza de café, y una tienda, donde encuentra una gran variedad tanto nacional como de importación.

Además, cabe destacar el gran desarrollo que están teniendo los cybercafés, tiendas en las que los consumidores pueden navegar por la red al mismo tiempo que disfrutan de cualquier tipo de café.

Todo ello, nos corrobora lo atractivo que es este tipo de negocio.

En este proyecto, el enfoque que se pretende para un inicio es, un local que además de ofrecer un gran surtido de cafés, en un buen ambiente, existan otros productos complementarios a éste para acaparar a mayor clientela.

2.2. La competencia

En el análisis de la competencia, encontramos diversos tipos de competidores:

- Cualquier negocio de cafetería, ya sea de 3, 2 ó 1 taza.
- Las grandes cadenas de cafeterías que se expanden a través de franquicias.
- Restaurantes y bares en los que sirven café.
- Kiosco - bar, típico de barriadas.
- Café – bar de sociedades recreativas.
- Confiterías en las que también se ofrece café y otras bebidas.
- Grandes superficies que tienen una zona reservada a cafetería.

2.3. Clientes.

El negocio se dirigirá al público general, distinguiendo varios tipos: trabajadores, estudiantes, amas de casa, público de fin de semana, etc. Con ello, se trata no sólo de dirigirse al mayor número de personas posible, sino de atender a públicos que tienen distintos horarios para lograr reducir los tiempos ociosos.

Respecto al perfil del consumidor, según estudios del sector, parece ser que en los núcleos de población existe una correspondencia directa entre el tamaño de habitantes y el consumo de café. Así, el mayor nivel de consumo se da en las grandes ciudades, mientras que en áreas metropolitanas intermedias, y pequeños municipios rurales este producto tiene menos éxito.

El tamaño de las familias se encuentra en relación inversamente proporcional con el consumo de café. Cuanto mayor es el tamaño de la familia, menores son los índices de consumo. Por otra parte, las personas de mayores ingresos, ostentan unos promedios de consumo más elevado.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

A la hora de definir el tipo de negocio que se quiere montar, el empresario debe valorar dos posibilidades:

- *Cafetería tradicional*, en la que ofrecerá café para desayunos y meriendas.
- *Cafetería – bar*, en la que además se amplía la oferta con aperitivos y otros productos que permiten captar a más clientela.

El objetivo principal es lograr la fidelidad de la clientela, que confíen en el personal y les agrade el trato que se les dispensa. Para ello, es importante tener en cuenta que:

- Es fundamental cuidar la imagen externa e interna del establecimiento, ya que debe invitar a entrar y, una vez dentro, la estancia debe ser agradable.
- Cuidar el surtido de productos que se ofrecen. Según la clientela que vaya acudiendo, es interesante adecuarse a la demanda de ésta.
- Elegir adecuadamente a los proveedores, que permitan ofrecer una amplia gama de productos de calidad. Puede ser una opción darse a conocer bajo el nombre de una enseña, marca conocida, con lo que abre camino para comenzar en el negocio.
- Ampliar el horario, convirtiendo el local en un pub, las noches de fin de semana, por ejemplo, es una línea que están siguiendo algunos negocios. Para ello, la luminosidad deberá ser más cálida y ofrecer una amplia variedad de copas, licores, etc.
- Cuando un negocio de estas características se ubica cerca de zonas de oficinas, donde los clientes se hacen fieles con facilidad, es fundamental el trato que reciben. El personal se hace amigo del cliente, sabe sus gustos y en cuanto entra por el establecimiento sabe lo que el cliente desea.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

Este negocio deberá disponer de una amplia variedad de productos que permitan adaptarse a los distintos tipos de horario y de público. Para ello se ofrecerán desayunos, aperitivos y meriendas.

Los productos que se comercializan en el establecimiento se dividirán en:

- Bebidas: café, té, infusiones, zumos, refrescos, cerveza y otras bebidas alcohólicas, etc.
- Bollería, pastelería y helados.
- Tostadas, aperitivos, etc.

Este surtido puede ser modificado según estaciones, por ejemplo, en verano ampliar el surtido de helados con granizadas, horchatas, etc.

Además de contar con una oferta de calidad, debido a la gran competencia que existe en este negocio, la estrategia que se debe seguir es la diferenciación en el servicio al cliente.

4.2. Precios

La estrategia que se aconseja seguir es la de ofrecer productos de calidad, para lo que es importante ver qué atributos considera el cliente potencial que satisfacen su necesidad y por los que está dispuesto a pagar un determinado precio.

Al existir tanta competencia es imprescindible observar los precios que ésta ofrece. Por ello es importante, previo a la puesta en marcha, hacer un estudio de mercado de la zona en la que se desea establecer el negocio.

4.3. Comunicación

Al inicio de todo negocio lo importante es darse a conocer, atraer a los clientes al local. Para ello, deben tenerse en cuenta distintas variables:

- El local debe tener una imagen tal que el cliente se sienta atraído y pase al interior. Debe cuidarse la decoración, limpieza del establecimiento, comodidad del mobiliario, etc. consiguiendo que la imagen sea la propia de un lugar en el que el cliente busca un momento de descanso en su rutina diaria.
- El personal es fundamental que tenga cualidades para el trato con los clientes, la atención es fundamental para retenerlos.
- La forma de servir los productos a la clientela es muy importante, por ello hay que tener en cuenta la vajilla, cubertería, etc. que son elementos que también comunican la imagen del negocio.
- Las nuevas tecnologías facilitan métodos de promoción eficaces, como publicidad en determinadas páginas, portales de ocio y turismo. Si el emprendedor cuenta con presupuesto suficiente, podría diseñar una página web propia.
- El "boca a boca" es sin duda la publicidad más efectiva y gratuita. Los clientes que queden satisfechos con el producto y el servicio recibido, repetirán la visita al establecimiento y además lo comunicarán a sus conocidos.
- El buzoneo por la zona es importante, también, inserciones en revistas del barrio, guías turísticas, etc.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Para iniciar el negocio, en la cafetería deben operar un mínimo de tres personas por turnos, de modo que cada uno pueda tomar su día de descanso y en el establecimiento permanezcan, al menos, dos personas.

Por este motivo, para la puesta en marcha del negocio, el personal estará compuesto por un supervisor o encargado y, como mínimo, dos empleados.

El supervisor o encargado será el que gestione el negocio siendo el responsable de la actividad de la cafetería, suministros, pedidos, producción, control de inventarios y de gastos, gestión del personal, etc. Esta persona puede ser el propietario del negocio en Régimen de la Seguridad Social de autónomo.

Los empleados serán los que se encarguen de atender, preparar los pedidos y servir a los clientes, así como de la limpieza y mantenimiento básico del equipamiento y del local.

HORARIOS

La persona encargada deberá estar a tiempo completo. Los empleados podrán estar contratados a tiempo completo o parcial, dependiendo de la demanda del establecimiento, pudiéndose contar con un refuerzo en las horas puntas del negocio donde la afluencia de público es mayor (desayunos, meriendas...).

El horario de apertura al público debe ser el máximo de horas posibles y durante los siete días de la semana.

5.2. Formación

Para el correcto funcionamiento de un negocio como el que se propone se requieren conocimientos de dos tipos:

- **Gestión de un negocio de cafetería:**
 - Organización y gestión del establecimiento.
 - Política de precios, estudios de costes, marketing, promociones y merchandising.
 - Informática de gestión.
- **Formación teórica y práctica relativa a tareas productivas:**
 - Procesos de manipulación de los productos (se requiere el carnét de manipulación de alimentos).
 - Funcionamiento y mantenimiento del equipamiento (cafeteras, plancha, vitrinas frigoríficas...).
 - Atención al cliente.

Es muy importante que la cualificación del personal esté encaminada al conocimiento del producto, así como el mejor trato al cliente. El perfil más adecuado para este tipo de negocio, tanto para el supervisor como para el resto de los empleados, suele ser una persona joven, educada y con formación hostelera.

Para adquirir esta formación se puede recurrir a cursos de restauración y hostelería que imparten entidades del sector y cursos de Formación Profesional Ocupacional.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

La ubicación ideal para una cafetería es una zona comercial o muy transitada, en calles peatonales y preferiblemente cercanos a lugares públicos (organismos oficiales, oficinas, bancos, parques, institutos, colegios, barrios populares, etc.) que permitan la rotación constante de clientes.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Según se ha observado en el sector, el tamaño del local puede ser muy variado. Dependerá de la inversión que el emprendedor este dispuesto a realizar. Consideramos en este proyecto, para no elevar demasiado el desembolso inicial, que el local será de unos 80 m².

Además, es conveniente que el local cuente con una amplia fachada, y permita la posibilidad de disponer de una parte al aire libre o zona de terraza.

Para lograr sacar el máximo partido a las instalaciones deben tenerse en cuenta una serie de aspectos:

- Escaparates amplios para que los peatones, posibles clientes, vean el interior del local y se sientan atraídos.
- Modernidad e innovación en el interior del local, adaptado a las últimas tendencias, a los gustos de los clientes.

- Clara vocación del servicio al cliente: espacios cómodos y ambiente agradable donde el color y la luz trabajan en armonía para que los clientes se sientan a gusto.
- Decoración y disposición, es más que la simple colocación de sillas y mesas.
- Zona de trabajo, se divide en el espacio que queda detrás de la barra y otra zona reservada de la vista del público para la plancha y almacén.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en perfectas condiciones para el desarrollo de la actividad. Habrá que considerar aspectos tales como:
 - Aseos para el personal y aseos para los clientes.
 - Instalación de potencia eléctrica.
 - Instalación eléctrica para la iluminación general.
 - Instalación de agua (para el lavavajillas, fregadero, aseos...), alimentación y desagües.
 - Instalación de aire acondicionado.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 24.040€ (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Mobiliario y decoración

El mobiliario básico estará compuesto por:

- Equipamiento de barra y frente mostrador.
- Mesas y sillas.

Respecto a la decoración, hay que señalar que en este tipo de negocios es aspecto muy importante a tener en cuenta. Es necesario crear un espacio cálido y acogedor con rincones agradables, para que el cliente se sienta a gusto.

Hay que tener en consideración que parte del mobiliario puede ser cedido por los proveedores, con la compra de artículos (botelleros, juego de mesas y sillas para terrazas, sombrillas, pizarras, relojes, servilleteros, ceniceros, vasos, dispensadores y tiradores de bebidas...).

El coste por estos elemento se ha estimado en 6.010 € (IVA incluido) para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

6.3. Existencias y otros materiales.

La primera compra de existencias según empresas especializadas en el sector, tendrá que ser como mínimo la siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE EXISTENCIAS	3.000 €	480 €	3.480 €
OTROS MATERIALES (Servilletas, manteles de papel, cartas, productos de limpieza, etc.)	300 €	48 €	348 €
TOTAL	3.300 €	528 €	3.828 €

Con esta cantidad sólo se cubren una serie de artículos básicos para empezar la actividad. Para el éxito del negocio es necesario que se vayan destinando los ingresos obtenidos en los primeros meses en ampliar el surtido y adecuar la oferta a las demandas de los clientes.

6.4. Equipamiento

El coste del equipamiento básico necesario para este negocio se muestra a continuación:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
AIRE ACONDICIONADO	5.180 €	829 €	6.009 €
EXTRACTOR	500 €	80 €	580 €
FREGADERO	270 €	43 €	313 €
FRIGORÍFICO	1.000 €	160 €	1.160 €
VITRINA FRIGORÍFICA	1.552 €	248 €	1.800 €
LAVAVAJILLAS	1.050 €	168 €	1.218 €
MÁQUINA DE HACER HIELO	1.100 €	176 €	1.276 €
CAFETERA	1.593 €	255 €	1.848 €
2 MOLINOS DE CAFÉ	360 €	58 €	418 €
TOSTADOR ELÉCTRICO	125 €	20 €	145 €
EXPRIMIDOR DE ZUMO	190 €	30 €	220 €
FREIDORA Y PLANCHA	220 €	35 €	255 €
TOTAL	13.140 €	2.102 €	15.242 €

6.5. Utensilios y otros materiales.

Incluye la compra de utensilios como:

- Menaje y utensilios de cocina.
- Vajilla, cubertería, cristalería, cubiertos especiales de servicio.
- Bandejas
- Saleros, aceiteros, palilleros, etc.
- Sacacorchos, abrebotellas, abrelatas.
- Ceniceros, servilleteros...

El coste estimado de estos elementos es de 3.596 € (IVA incluido). Aquí hay que tener en consideración que parte de estos elementos puede ser cedido por los proveedores con la compra de artículos (botelleros, servilleteros, ceniceros, relojes, vasos...).

6.6. Equipo informático

Es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas, con un software específico para cafeterías.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.615 € más 258 € en concepto de IVA.

6.7. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- los gastos de constitución y puesta en marcha
- las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.856 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1.600 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.8 Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	CUANTÍA
Alquiler	800 €
Suministros	200 €
Sueldos	2.500 €
S.S. (Autónomo + trabajadores)	726 €
Asesoría	90 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	200 €
Total Pagos en un mes	4.606 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	13.818 €

6.9. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar acabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	20.724 €	3.316 €	24.040 €
Mobiliario y decoración	5.181 €	829 €	6.010 €
Equipamiento y utensilios	13.140 €	2.102 €	15.242 €
Utensilios	3.100 €	496 €	3.596 €
Stock inicial	3.300 €	528 €	3.828 €
Equipo informático	1.615 €	258 €	1.873 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.600 €	256 €	1.856 €
Fianzas	1.600 €	0 €	1.600 €
Fondo de maniobra	13.818 €	0 €	13.818 €
TOTAL	64.078 €	7.785€	71.863 €

7. INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTES

Hay que señalar que existen una gran variedad de formas de montar un negocio de cafetería influyendo esta cuestión considerablemente en los ingresos, la estructura de costes y como consecuencia en los resultados de la empresa.

7.1. Márgenes

Los márgenes con los que se trabaja en este sector varían, en gran medida, de un negocio a otro en función de aspectos tales como la ubicación y la competencia. Así, hay empresas donde las compras sólo suponen el 25% de la facturación, lo que equivale a un margen sobre las compras del 300%, y otras donde este margen es mucho menor, además hay que considerar la rebaja del margen ocasionada por posibles mermas en las existencias (alimentos que se desechan por pasar su fecha de caducidad o por estar en mal estado, etc.).

Para realizar este estudio hemos utilizado el margen bruto mínimo recomendado por el sector del 60% sobre las ventas, equivalente a un margen del 150% sobre las compras.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de materia prima:**

El consumo mensual de materia prima se estima en un 40% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 150% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 80 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 800 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 200 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- Un sueldo para el gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que además de encargarse de tareas administrativas y comerciales, atenderá el negocio.
- Sueldo de dos camareros. El coste bruto mensual considerado incluye prorrateadas las pagas extraordinarias en doce meses.

Este coste de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Dos camareros	1.600 €	501 € (**)	2.101 €
TOTAL	2.500 €	726 €	3.226 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los dos camareros en Régimen General contratados a tiempo completo.

▪ **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (posibles reparaciones, seguros...). La cuantía estimada anual será de 2.400 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200 €.

▪ **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	20.724 €	10 %	2.072 €
Mobiliario y decoración	5.181 €	20 %	1.036 €
Equipamiento	13.140 €	20 %	2.628 €
Utensilios	3.100 €	20 %	620 €
Equipo informático	1.615 €	25 %	404 €
TOTAL ANUAL			6.760 €

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1600 €	33,3 %	533 €
TOTAL ANUAL			533 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 40% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	9.600 €
Suministros	2.400 €
Sueldos	30.000 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajador)	8.712 €
Asesoría	1.080 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	2.400 €
Amortización del inmovilizado material	6.760 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	533 €
Total gastos fijos estimados	62.565 €
Margen bruto medio sobre ventas	60%
Umbral de rentabilidad	104.275 €

Esto supondría una facturación anual de 104.275 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.690. euros.

8. FINANCIACIÓN

Existen distintas opciones para financiar el presente proyecto, aunque se deberá buscar la mejor de ellas según las condiciones propias del emprendedor/a.

Es práctica habitual en este sector que la maquinaria industrial necesaria, una de las partidas más importantes de la inversión (el equipamiento), se financie a través de la fórmula de arrendamiento financiero (leasing) o incluso comentan algunos proveedores del sector, por renting.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	20.724 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	13.140 €	Fondos Ajenos	FA
Utensilios	3.100 €		
Mobiliario y decoración	5.181 €		
Equipo informático	1.615 €		
Gastos de constitución	1.600 €		
Fianzas	1.600 €		
Existencias y materiales	3.300 €		
Tesorería (*)	13.818 €		
IVA soportado	7.785 €		
Total activo	71.863 €	Total pasivo	71.863 €

(*) Se consideran 13.818 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se ha supuesto tres posibles niveles de venta:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ventas	90.000	110.000	150.000
Coste de las ventas (Ventas x 40%)	36.000	44.000	60.000
Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)	54.000	66.600	90.000

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	90.000	110.000	150.000
COSTE DE LAS VENTAS	36.000	44.000	60.000
MARGEN BRUTO	54.000	66.600	90.000
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	9.600	9.600	9.600
Suministros, servicios y otros gastos	2.400	2.400	2.400
Otros gastos	2.400	2.400	2.400
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	38.712	38.712	38.712
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.080	1.080	1.080
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	6.760	6.760	6.760
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	533	533	533
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	62.565	62.565	62.565
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 8.565	4.035	27.435

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de dos trabajadores a tiempo completo, a lo que se le suma la cuota de autónomo y la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.