

300 planes de negocio

**Plan de negocio
COMIDA RÁPIDA**

Sector de Hostelería, Restauración y Turismo

Datos de 2007



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, en concreto un local de tipo medio dedicado a ofrecer productos pertenecientes a la denominada "comida rápida", es decir, alimentos para los que tanto su elaboración como su consumo se caracterizan por la rapidez.

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.

Al tratarse de un negocio en el que se manipulan alimentos, la reglamentación es muy estricta, ya que recoge todos los aspectos relativos a: almacenamiento, manipulación, instalaciones, uniformes, etcétera.

Esta normativa se recoge principalmente en:

- Orden de 6 de abril de 1987, de las Consejerías de Economía Fomento, y Trabajo y Bienestar Social, sobre restaurantes, cafeterías, bares y similares en Andalucía.
- 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).
- Ley 11/97, de 24 de abril, sobre envases y residuos desarrollada según la Directiva 94/62/CE.

- 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.
- Ley [Antitabaco](#), las prohibiciones afectarán a los bares y restaurantes de más de cien metros cuadrados, salvo que se habilite un lugar específico y con ventilación independiente.
- Normativas municipales específicas.

Como puede observarse, habrá que cumplir toda la normativa vigente en materia de: publicidad de precios y facturación, sanidad, seguridad, industria, protección al consumidor y accesibilidad a discapacitados.

Otra cuestión muy importante a tener en cuenta es la referente a la elección del local, ya que, al tratarse de una actividad clasificada, será necesario cumplir una serie de requisitos sobre instalación eléctrica, salidas de humos, etc. Además hay que comprobar que el local permita este tipo de uso y que la comunidad de vecinos a la que pertenezca el local consienta la colocación de la salida de humos.

1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto no exige grandes requisitos de formación, salvo para la persona encargada de la gerencia del negocio que deberá poseer formación o experiencia en la gestión de negocios de este tipo.

Normalmente el perfil más habitual en este tipo de negocio, para todos los empleados, suele ser una persona educada, orientada al servicio al cliente y con algo de experiencia y/o formación.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Actualmente, el sector de la comida rápida es pequeño, con pocas empresas y con alimentos de baja calidad y servicio deficiente, el cual está prácticamente dominado por empresas como *Mac-Donalds* o *Burger King*.

Los hábitos alimenticios de las personas están cambiando debido a diversos aspectos culturales, económicos, sociales, etc. Entre algunos de ellos se encuentra la flexibilidad laboral, la incorporación de la mujer al trabajo, la movilidad geográfica, la creación de hogares unipersonales, etc.

Según la Federación de Usuarios y Consumidores Independientes (FUCI), el 70% de las personas que trabajan, comen en restaurantes de comida rápida. Esto es debido a las largas distancias que existen normalmente entre el lugar de trabajo y el hogar, y al poco tiempo de que disponen para desplazarse.

Los cambios demográficos están propiciando que las personas se muevan en un entorno cada vez más cambiante, con un ritmo de vida intenso y frenético, con continuos desplazamientos, lo que hace que la gente no tenga tiempo de preocuparse lo suficiente de su alimentación, y se alimenten en cualquier lugar, de forma rápida y perjudicial para el organismo.

Las autoridades competentes en materia de salud y nutrición, lanzan continuamente estudios sobre los hábitos de la población, que cada vez descuida más su alimentación y por tanto su salud. Este hecho es lo que hace diferenciar este negocio de otros ya existentes en el sector, al ofrecer comida rápida pero con ingredientes naturales, frescos, de la conocida y saludable Dieta Mediterránea.

Según el informe de marzo de 2007 de la consultora DBK sobre el sector de la comida rápida y a domicilio, el mercado registró una aceleración del crecimiento de las ventas en el período 2005-2006, hasta alcanzar los 2.240 millones de euros.

En 2006 se mantuvo la trayectoria de aceleración que había iniciado en 2005, del crecimiento de las ventas totales de los establecimientos de comida rápida y a domicilio, siendo la tasa de variación del 9,3%.

En el cuadro que se muestra a continuación se muestran los principales datos del sector para el año 2006.

Tipo establecimiento	Mercado (millones de €)	Crecimiento del Mercado
Hamburgueserías	1.020,00	8,5%
Pizzerías	565,00	5,6%
Bocadillerías	405,00	9,5%
Otros establecimientos (freidurías, asadores de pollos, kebabs, etc.)	205,00	22,0%
	2.240,00	9,3%

2.2. La competencia

Nuestra competencia vendrá dada por todo tipo de restaurantes que sirvan comidas (menús), pero para nuestro análisis distinguiremos entre varios tipos principales de competidores:

- *Negocios de restauración de similares características a las nuestras ubicadas en la misma zona de influencia.* Habrá que estudiar la zona escogida para la ubicación del negocio ya que es básico saber qué hace la competencia que ya está establecida y apostar por la diferenciación.
- *Otros establecimientos de comida rápida:* Establecimientos dedicados a la venta de comida y bebida con una oferta reducida y de fácil preparación (hamburguesería, pizzerías, etc.).
- *Grandes cadenas de "Fast-Food" y franquicias (Mac-Donalds, Burguer King, Pans & Company, Bocatta, Oh La Lá...):* Destacan, entre otros, por la rapidez en el servicio y los precios competitivos. Son un competidor sumamente fuerte, si bien, la mayor concienciación en la población española por adaptar hábitos alimenticios más saludables en su dieta está incidiendo negativamente en este tipo de negocios.

- *Bares, cafeterías, restaurantes, etc.:* Ofrecen una serie de servicios sustitutivos y complementarios a la comida rápida. Sus desventajas con respecto a nuestra empresa son el factor tiempo y sus precios suelen ser más elevados.

Aquí hay que señalar que en muchos casos la existencia de competencia en la zona de influencia del local puede resultar beneficiosa pues genera gran afluencia de público.

2.3. Clientes.

Es muy importante determinar a qué tipo de clientes queremos dirigirnos ya que esta elección va a influir en todos los aspectos del negocio: en el tipo de oferta, en los precios, en la decoración, etc.

Este tipo de negocio se dirige a una inmensa mayoría de la población, de edades comprendidas entre los 15 y los 65 años, intentando atender a públicos que tienen distintos horarios para lograr reducir los tiempos ociosos

El grupo de clientes potenciales se puede desglosar, principalmente en:

- Trabajadores que comen fuera de casa. El número de personas que comen fuera de casa ha aumentado debido a la incorporación de la mujer al mercado laboral.
- Personas a las que en un momento determinado no les apetezca ponerse a cocinar o no tengan tiempo para ello.
- Turistas y público de fin de semana.
- Jóvenes que acuden a los establecimientos de comida rápida como una manera de reunirse con sus amigos y que no les cueste demasiado dinero.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

La demanda de este tipo de negocios de comida rápida se centra en una rapidez y calidad adecuadas, se pide limpieza y un correcto trato al público. Todo ello a un precio acorde con lo ofrecido.

Actualmente se están produciendo cambios en el sector, mejorando la calidad en el servicio y ofreciendo una oferta más amplia en función de las distintas necesidades de los consumidores. Por tanto, el éxito de un negocio como el que se propone en este proyecto radica en una gestión eficaz, una plantilla profesional y la calidad de la cocina.

El hecho de que cada vez exista una mayor y diversa oferta de empresas de este tipo hace necesario desarrollar una serie de elementos innovadores o líneas estratégicas que comentamos a continuación:

1. **Ofrecer una comida nutritiva, diversa y sana:** Nuestro negocio se dedica a la comida rápida, pero no por ello debe estar exenta de calidad. Debemos intentar ofrecer alimentos naturales, que formen parte de una buena dieta equilibrada, sin conservantes, colorantes, etc. Actualmente existe preocupación por la alimentación sana, con lo que dirigir la oferta hacia productos ecológicos podría tener éxito.
2. Es fundamental **conocer los gustos de los clientes** e ir adaptando progresivamente la variedad de productos a las demandas de éstos. Por ello, una estrategia sería ir renovando la oferta, añadiendo platos originales, pudiendo elegir la imagen de productos caseros, de calidad, elaborados con ingredientes naturales. Por otra parte, los cambios en los gustos de los consumidores hacen que sea necesaria una mayor oferta para cubrir distintos tipos de necesidades. Es conveniente ampliar el negocio con variedades de productos (hamburguesas, pizzas, ensaladas, etc.) y ofertando distintos menús. En cualquier caso, se trata de optimizar el negocio a base de incorporar todas aquellas sugerencias acordes con la clientela.

3. Una opción de futuro muy interesante sería la de instalar alguna que otra **máquina de comida rápida** (bocadillos, montaditos, ensaladas, etc.) que fuera mantenida por nosotros a cambio de una cuota mensual en algunos lugares interesantes como colegios, estaciones de tren, zonas de empresas...ç

Hay que tener en cuenta que ofrecer buena comida, buen servicio y buenos precios no es suficiente, es necesario atraer nuevos clientes, hacer que consuman más y lograr que vuelvan. Para ello hay que utilizar correctamente las distintas técnicas de comunicación y satisfacer a los clientes.

Además, los nuevos hábitos han hecho que las empresas necesiten adaptar las cartas, menús, etc. a varios idiomas, así como tener que adaptar los horarios en función de la demanda de los clientes, tanto nacionales como turistas, u ofrecer servicios adicionales como comida a domicilio, etc.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Productos y desarrollo de las actividades

Este negocio necesita disponer de una amplia variedad de productos que permitan adaptarse a los distintos tipos de público. Los productos que se comercializan en el establecimiento se dividen en:

- Oferta de bebidas: aguas minerales, refrescos, vino, cerveza, zumo, etc.
- Comidas: pizzas, pasta, bocadillos, hamburguesas, platos pre-cocinados, platos de dieta mediterránea y casera (salmorejos, revueltos...), etc.
- Complementos para los menús: ensaladas, patatas fritas, etc.
- Postres: frutas, helados...

Para que el negocio funcione es necesario establecer el diseño de los procesos de aprovisionamiento y elaboración de forma eficaz y rentable sin menoscabo de la calidad.

Las actividades del negocio comienzan con la compra de la mercancía, la materia prima con la que se elaborarán los distintos platos. Ésta debe estar perfectamente planificada para conseguir que el stock sea lo más ajustado posible, evitando almacenamientos innecesarios, pero evitando en lo posible las roturas de stock.

La selección de los proveedores debe realizarse concienzudamente y considerando diferentes variables: Calidad de los productos, plazos de servicio, condiciones comerciales (plazos de pago, descuentos en factura, descuentos por pronto pago, rappels, plazos de facturación, pedido mínimo, devoluciones, portes...).

Se puede recurrir a proveedores tipo "Cash and Carry" ("paga y llévatelo") o a aquellos que entregan directamente a sus clientes el producto pudiendo incluso dar crédito. Evidentemente esta última opción suele suponer unos precios más elevados.

El diseño de la oferta de productos deberá hacerse teniendo en cuenta cual va a ser el público al que nos dirigamos. En este caso, se trata de ofrecer comida rápida aunque nunca debemos olvidar que la oferta debe ser variada e ir adecuándose a las necesidades y gustos de los clientes.

Tras la compra y recepción de las mercancías habrá que almacenarlos y conservarlos hasta que sean necesarios para la preparación de los platos.

Es muy importante el diseño de los procesos de elaboración de los platos, pues lo que caracteriza a este negocio es la rapidez en el servicio.

La oferta debe recogerse en una carta donde se indiquen los platos y su precio, así como la oferta de bebidas y postres. La carta debe estar cuidadosamente diseñada ya que influye en la imagen que se transmite del establecimiento. Para elaborar la carta habrán de considerarse criterios de oportunidad. Para ello hay que tener en cuenta la aceptación por parte de la clientela, la facilidad de preparación, la rentabilidad, la utilización de géneros locales y la temporalidad de los productos.

4.2. Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer productos de calidad a precios competitivos, teniendo en cuenta que el factor clave para la determinación de los precios es el precio de la competencia.

Este es un sector en el que el precio de la competencia es muy representativo ya que el cliente objetivo, tal y como se ha descrito, recurrirá con asiduidad a este servicio y por ello el precio debe compensarle con respecto a otras opciones (ir a casa y preparar la comida él, acudir a un restaurante, etc.).

La estructura de los precios se dividirá en dos opciones:

- Venta de productos individualmente.
- Venta de menús a un precio inferior al que supondría comprar los mismos productos por separado.

El precio de los productos vendrá dado por unas tarifas por menú y por persona en torno a los 7 €, aunque el margen del menú dependerá de los gastos de elaboración.

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.
- Es fundamental que el personal tenga cualidades para el trato con los clientes, la atención es un elemento clave en este tipo de negocio.
- Uso de técnicas promocionales. El principal elemento de promoción fija es la carta con las especialidades del establecimiento detallando los productos. Debe ser atractiva pero manejable, fácil de leer.

Otro medio muy utilizado es la publicidad en prensa local y las colaboraciones en guías o revistas especializadas en hostelería y restauración. Actualmente también es posible promocionarse a través de Internet ya sea mediante colaboración o publicidad en portales especializados (gastronómicos, guías de ocio, guías de ciudades, etc.) o mediante la creación de una página propia.

- Otros medios publicitarios como anuncios en vallas publicitarias, paradas de metro y autobuses, cuñas de radio, folletos repartidos entre estudiantes y en zonas de empresas...
- 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

Este negocio requiere un horario de trabajo muy amplio de lunes a domingo que permita satisfacer al mayor número posible de clientes y así conseguir un buen nivel de ocupación.

En el establecimiento de comida rápida deberán operar un número de personas suficiente que permita la realización de turnos, de modo que puedan tomar su día de descanso.

Los empleados podrán estar contratados a tiempo completo o parcial, dependiendo de la demanda del establecimiento, pudiéndose contar con un refuerzo en los días o las horas puntas del negocio donde la afluencia de público es mayor.

El personal necesario para la puesta en marcha del negocio no es extenso, con un mínimo de cuatro personas (entre las que se encuentre el propio emprendedor) es suficiente. En un principio, el equipo estaría formado por el emprendedor, un cocinero, un ayudante de cocina y un empleado de barra.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, éste depende de las tareas que vayan a desarrollar:

- **Tareas de elaboración de productos:** para la realización de estas tareas nos encontramos con dos tipos de puestos:
 - Cocinero/a: Se encarga de la elaboración propia de la comida, de organizar la cocina, elaborar los menús, controlar la rapidez con que se preparan los pedidos, etc.
 - Ayudante de Cocina: Se encarga de asistir al cocinero en la elaboración de los platos.

- **Tareas de atención al cliente:** aquí nos encontramos con el siguiente puesto:

- Personal de barra: Realiza labores de atención, recogida de las comandas y cobro a los clientes.
- **Gestión del negocio**: Se requiere que la persona que gestione el negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión empresarial de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, etc.). Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.

El supervisor o encargado será el que gestione el negocio, siendo el responsable de la actividad del restaurante, 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 cocineros serán los que se encarguen de preparar los menús y mantener en orden y limpia la cocina. El empleado de barra atenderá y servirá a los clientes, encargándose además 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.

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 del negocio**:
 - 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 elaboración y manipulación de los productos (se requiere el carné de manipulación de alimentos).
 - Funcionamiento y mantenimiento del equipamiento (plancha, vitrinas frigoríficas, etc.).
 - Atención al cliente.

Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector. Actualmente se pueden realizar estos estudios en Asociaciones de empresarios hosteleros, en Centros de Formación Ocupacional y en Escuelas de Hostelería.

La normativa que debe cumplir la formación para adquirir la competencia profesional necesaria para el correcto desarrollo de las tareas se encuentra en el Real Decreto 301/1996, de 23 de febrero, por el que se establece el *certificado de profesionalidad de la ocupación de cocinero* y el Real Decreto 302/1996, de 23 de febrero, por el que se establece el *certificado de profesionalidad de la ocupación de camarero de restaurante-bar*.

El personal en este tipo de negocio debe poseer el carnet de manipulador de alimentos, al estar en contacto directo con ellos durante su preparación, transformación, elaboración, almacenamiento y servicio. Este carnet se podrá obtener en una organización o entidad autorizada por la autoridad sanitaria competente, que serán los órganos de la Comunidad Autónoma y de la Administración local en el ámbito de sus competencias, según el Real Decreto 202/2000, de 11 de febrero, por el que se establecen las normas relativas a los manipuladores de alimentos.

Es conveniente tener presente que hoy día el factor humano es una clave fundamental para la imagen del negocio, por lo que es conveniente realizar una buena selección de personal y recurrir en ciertos puestos a personal que posea certificado profesional.

En este sector, dado el aumento de clientes extranjeros, también es muy valorado el conocimiento de idiomas, especialmente el inglés, principalmente para los puestos de encargado y empleado de barra.

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 el local es una zona comercial o muy transitada, en emplazamientos frecuentados peatonalmente y preferiblemente cercanos a lugares públicos, centros de estudio, oficinas y centros de trabajo, que permitan la rotación constante de clientes.

Además, es conveniente que el local cuente con una amplia fachada y que esté en una zona de fácil aparcamiento.

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 esté dispuesto a realizar.

En este proyecto se ha estimado que el local tenga una superficie de 75m². Esta superficie deberá ser distribuida en dos zonas separadas:

- **Zona de atención al público:** comprende el espacio del local destinado al servicio de los clientes. Esta zona debe disponer de un área destinada para el comedor, donde se distribuirán las mesas y sillas y otra área de aseos para el público.
- **Zona de trabajo:** esta zona se divide en el espacio que queda detrás de la barra y otra zona reservada de la vista del público para la cocina, almacén, vestuario y

aseo del personal. Estas áreas deberán estar dotadas del material que se especifica más adelante.

Además de lo anterior, el local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente. Entre estas condiciones destacan:

- El acondicionamiento eléctrico deberá cumplir las normas de baja tensión y estar preparado de forma que permita la correcta utilización de la maquinaria.
- Habrá que instalar todos los elementos que garanticen la seguridad del local, salida de emergencias, luces de emergencias, extintores.
- Iluminación: Natural y artificial, según Reglamento de luminotecnia vigente.
- Ventilación: lo más indicado es la ventilación normal con temperatura ambiente adecuada (en torno a los 25 - 30° C) y extractores de vapor y humo. Será necesario instalar aire acondicionado y calefacción.
- Habrá que habilitar un área de lavado de loza, cubertería, etc. provista de fregaderos de doble seno con agua fría/caliente.
- Los pavimentos de la cocina y almacén serán impermeables, resistentes, lavables e ignífugos, dotándoles de los sistemas de desagües precisos.
- Las paredes y los techos se construirán con materiales que permitan su conservación en perfectas condiciones de limpieza, blanqueado o pintura.
- Dispondrán en todo momento de agua corriente potable en cantidad suficiente para la elaboración, manipulación y preparación de sus productos y para la limpieza y lavado de locales, instalaciones y elementos industriales, así como para el aseo del personal.
- Las instalaciones deben estar adecuadas a la normativa de accesibilidad para personas con discapacidad: disponer de servicio para minusválidos, rampas de acceso para sillas de rueda, puertas amplias, etc.

Por último, al estar el local por debajo de los 100m², deberemos elegir si prohibimos o no fumar en el establecimiento.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres, etc.
- **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, etc.), alimentación y desagües.
 - Instalación de aire acondicionado.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de reformas, dependiendo el coste de éstas del estado inicial del local. Dicho coste será necesario afrontarlo en el inicio de la actividad, añadiéndole además los costes por licencia de obra y proyecto.

Estos costes pueden rondar los 34.800,00 € (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 los elementos que se citan a continuación:

- Elementos decorativos del comedor.
- Barra, frente mostrador, estanterías y muebles traseros.
- Aparador, vitrinas y estanterías para comedor y para almacén.
- Ocho mesas y treinta y dos sillas de comedor.

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio y teniendo siempre presente que todos los materiales que integren el establecimiento y que estén en contacto directo con el producto deben ser hidrófugos y atóxicos.

Respecto a la decoración, hay que señalar que en este tipo de negocios es un 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. Para un negocio como el que se propone en este proyecto, se deberá buscar una imagen moderna que lo haga atractivo para el público.

El coste por estos elementos se ha estimado en 8.120,00 € (IVA incluido) para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

6.3. Equipamiento

Este equipamiento estará formado por los distintos elementos que permitan la elaboración de los productos y su correcta conservación así como la limpieza de los distintos materiales empleados en el desarrollo de las actividades.

Incluye:

- **Maquinaria para la preparación de productos:** horno, plancha, freidora, microondas, etc.
- **Maquinaria para la conservación y el mantenimiento:** congelador, cámaras y vitrinas frigoríficas, etc.
- **Otra maquinaria:** máquina de hacer hielo, fregadero, lavavajillas, etc.

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

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
AIRE ACONDICIONADO	3.980,00	636,80	4.616,80 €
EXTRACTOR	763,60	122,18	885,78 €
FREGADERO	383,35	61,34	444,69 €
HORNO	1.325,00	212,00	1.537,00 €
FRIGORÍFICO	950,00	152,00	1.102,00 €
VITRINA FRIGORÍFICA	1.590,80	254,53	1.845,33 €
CONGELADOR	2.660,00	425,60	3.085,60 €
1 CÁMARA FRIGORÍFICA	1.025,00	164,00	1.189,00 €
MÁQUINA DE HACER HIELO	1.125,00	180,00	1.305,00 €
LAVAVAJILLAS INDUSTRIAL	2.450,00	392,00	2.842,00 €
CAFETERA	1.632,00	261,12	1.893,12 €
1 MOLINO DE CAFÉ	180,00	28,80	208,80 €
1 FREIDORA	300,00	48,00	348,00 €
MICROONDAS	256,25	41,00	297,25 €
1 PLANCHA DE ASAR	250,00	40,00	290,00 €
TOTAL	18.871,00 €	3.019,37 €	21.890,37 €

La opción más recomendable es adquirir la maquinaria que resulte imprescindible a la hora de iniciar la actividad y posteriormente, conforme se vaya consolidando el negocio, ir incorporando paulatinamente nuevos elementos y maquinaria que permitan producir más eficientemente.

Respecto al coste de adquisición de la maquinaria es importante señalar que en este sector existe un importante mercado de segunda mano que permite adquirir alguno de los elementos en perfectas condiciones de uso pero a un precio inferior.

6.4. Utensilios y otros materiales.

Incluye la compra de utensilios como:

- Vajilla, cubertería, cristalería.
- Bandejas.
- Saleros, salseras, pimenteros.
- Sacacorchos, abrebotellas, abrelatas.
- Mantelería completa y paños diversos.
- Ceniceros, servilleteros...
- Etc.

El coste estimado de estos elementos es de 4.060,00 € (IVA incluido). Aquí hay que tener en consideración que parte de estos elementos pueden ser cedidos por los proveedores con la compra de artículos (servilleteros, ceniceros, etc.).

6.5. 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 (alimentos y bebidas)	4.500,00 €	720,00 € (*)	5.220,00 €
OTROS MATERIALES (Servilletas, posavasos, manteles de papel, material de imprenta, cartas, productos de limpieza, etc.)	1.200,00 €	192,00 €	1.392,00 €
TOTAL	5.700,00 €	912,00 €	6.612,00 €

(*) Entre los artículos que se compren existirán diversas clases de IVA, desde el 4% al 16%. Para simplificar el análisis se ha tomado un tipo medio del 16%.

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 la demanda de los clientes.

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 restaurantes.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € 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

Bajo este concepto se incluyen los desembolsos necesarios 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.

Los gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 2.204,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, de las tasas del Ayuntamiento, del perito que elabora el proyecto técnico, etc. Estos gastos serán mayores en el caso de que se decida constituir 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 1.950,00 € (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	TOTAL CON IVA
Alquiler	1.131,00
Suministros	266,80
Sueldos	4.700,00
Seguridad Social	1.056,00
Asesoría	110,20
Publicidad	110,20
Otros gastos	232,00
Total Pagos en un mes	7.606,20 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	22.818,60 €

6.9. Memoria de la inversión

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

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	30.000,00 €	4.800,00 €	34.800,00 €
Mobiliario y decoración	7.000,00 €	1.120,00 €	8.120,00 €
Equipamiento	18.871,00 €	3.019,36 €	21.890,36 €
Utensilios	3.500,00 €	560,00 €	4.060,00 €
Stock inicial	5.700,00 €	912,00 €	6.612,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	264,00 €	1.914,00 €
Gastos constitución/puesta en marcha	1.900,00 €	304,00 €	2.204,00 €
Fianzas	1.950,00 €	0,00 €	1.950,00 €
Fondo de maniobra	22.818,60 €	0,00 €	22.818,60 €
TOTAL	93.389,60 €	10.979,36 €	104.368,96 €



7. INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTES

Hay que señalar que existe una gran variedad de formas de montar un negocio de comida rápida, 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 el tipo de establecimiento, la ubicación y la competencia.

Según las recomendaciones del sector, el consumo recomendable de materias primas debería estar entre el 25% y el 40% de las ventas. Para realizar este estudio hemos utilizado un margen bruto, una vez descontados los deterioros y mermas, del 65% sobre la facturación, equivalente a un margen del 185,71% sobre el coste de las compras.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (gastos sin IVA incluido):

Consumo de materia prima:

El consumo mensual de materia prima se estima en un 35% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 185,71% sobre el precio de compra.

Alquiler:

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 75m². 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 975,00 €.

Suministros, servicios y otros gastos:

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, etc. También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 230,00 € mensuales.

Gastos comerciales:

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 95,00 € mensuales.

Gastos por servicios externos:

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 95,00 € mensuales.

Gastos de personal:

El gasto de personal (el coste bruto mensual considerado incluye prorrateadas las pagas extraordinarias en doce meses) estará compuesto por:

- Un sueldo para el gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que se encargará de las tareas administrativas y comerciales.
- Sueldo de un empleado de barra.
- Sueldo de un cocinero.
- Sueldo de un ayudante de cocina.

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)	1.500,00 €	0,00 € (*)	1.500,00 €
Empleado de barra	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
Cocinero	1.200,00 €	396,00 € (**)	1.596,00 €
Ayudante de cocina	1.000,00 €	330,00 € (**)	1.330,00 €
TOTAL	4.700,00 €	1.056,00 €	5.756,00 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo está incluida en el sueldo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los trabajadores 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, etc.). La cuantía estimada será de 2.400,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 200,00 €.

Amortización:

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	30.000,00	10 %	3.000,00 €
Mobiliario y decoración	7.000,00	20 %	1.400,00 €
Equipamiento	18.871,00	20 %	3.774,20 €
Utensilios	3.500,00	20 %	700,00 €
Equipo informático	1.650,00	25 %	412,50 €
TOTAL ANUAL			9.286,70 €

(*) 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 éste 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	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
TOTAL ANUAL			633,33 €

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 35% 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	11.700,00 €
Suministros	2.760,00 €
Sueldos	56.400,00 €
Seguridad social	12.672,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otro gastos	2.400,00 €
Amortización del inmovilizado material	9.286,70 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
Total gastos fijos estimados	98.132,03 €
Margen bruto medio sobre ventas	65%
Umbral de rentabilidad	150.972,35 €

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 150.972,35 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 12.581,03 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolver.

Para financiar el negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos, renting, leasing, etc.Cuál será la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

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	30.000,00	Fondos Propios	FP
Equipamiento	18.871,00	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	7.000,00		
Utensilios	3.500,00		
Equipo informático	1.650,00		
Gastos de constitución	1.900,00		
Fianzas	1.950,00		
Existencias	5.700,00		
Tesorería (*)	22.818,60		
IVA soportado	10.979,36		
Total activo	104.368,96 €	Total pasivo	104.368,96 €

(*) Se consideran 22.818,60 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

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

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ventas	140.000,00	160.000,00	180.000,00
Coste de las ventas (Ventas x 35%)	49.000,00	56.000,00	63.000,00
Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)	91.000,00	104.000,00	117.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	140.000,00	160.000,00	180.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	49.000,00	56.000,00	63.000,00
MARGEN BRUTO	91.000,00	104.000,00	117.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	11.700,00	11.700,00	11.700,00
Suministros, servicios y otros gastos	2.760,00	2.760,00	2.760,00
Otros gastos	2.400,00	2.400,00	2.400,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Sueldos y Seguridad Social	69.072,00	69.072,00	69.072,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	9.286,70	9.286,70	9.286,70
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	98.132,03	98.132,03	98.132,03
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-7.132,03	5.867,97	18.867,97

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio, el sueldo de un empleado de barra, un cocinero y un ayudante de cocina a tiempo completo a lo que se le suma 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 dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.