

300 planes de negocio

**Plan de negocio
EMPRESA DE ENVASADO Y
DISTRIBUCIÓN DE ACEITE DE OLIVA**

Sector de Alimentación y Bebidas

Datos de 2006



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 una empresa dedicada realizar las actividades de envasado y distribución o comercialización de aceite de oliva.

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

La normativa principal que hay que considerar para la creación de este negocio son:

- Real Decreto 1334/1999, por el que se aprueba la Norma General de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.
- Real Decreto 1808/91 de 1 de diciembre, por el que se regulan las menciones o marcas que permiten identificar el lote al que pertenece un producto alimenticio.
- Real Decreto 1472/89, de 1 de diciembre, por el que se regulan las gamas de cantidades nominales para determinados productos envasados. Modificado por R.D. 1780/91 de 29 de noviembre y por R.D. 151/94, de 4 de febrero.
- Real Decreto 1431/2003, por el que se establecen determinadas medidas de comercialización en el sector de aceites de oliva y aceite de orujo de oliva.
- Real Decreto 2207/1995, de 28 de diciembre, por el que se establecen las normas de higiene relativas a los productos alimenticios.

En cuanto a legislación comunitaria se refiere, tenemos que observar:

- R (CEE) 136/66 de 22 de septiembre de 1966.
- Modificado por el R (CEE) 1915/87, de 2 de julio, art.1 punto 9, que recoge los tipos de aceite cuya comercialización se permite, en la fase de comercio al por mayor.
- Reglamento (CE) 865/2004, por el que se establece la O.C.M. del aceite de oliva y de las aceitunas de mesa.

- Reglamento (CE) 1019/2002 de la Comisión, de 13 de junio, sobre las normas de comercialización de aceite de oliva.

1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto en principio no requiere experiencia previa ni formación, si bien es conveniente conocer cómo se trabaja en el sector.

Resultará idóneo para personas con ganas de emprender y dispuestas a adquirir conocimientos sobre el mercado del aceite y el funcionamiento del negocio.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

La cadena productiva del aceite de oliva se basa en las siguientes fases: cultivo/producción, molturación, refinado y envasado, existiendo diferente grado de implicación por parte de las empresas del sector, siendo las de mayor tamaño las más integradas.

Sin embargo, el aceite de oliva virgen, como estrella de la dieta mediterránea, a sufrido una creciente demanda y consumo a nivel internacional, lo que ha atraído la atención de nuevos operadores en el mercado, que ha desencadenado un cambio sustancial en cuanto a las funciones desempeñadas por las empresas dentro de dicha estructura productiva tradicional.

El sector productor de aceite de oliva, según datos del 2004, contaba con la existencia de 1.860 almazaras y 1.285 envasadores y refinadores, sin embargo, sólo las 12 más importantes absorbían alrededor del 70% del aceite envasado en España.

Con respecto a la producción, la mitad de las empresas que envasan y distribuyen aceite lo producen también, frente a la otra mitad que no lo hace, comprándolo a granel a los productores para envasarlo directamente como virgen, una parte, y/o para refinarlo, la otra.

El mercado de la industria envasadora es muy competitivo y se caracteriza por su alto grado de concentración, en el que alrededor de un 75% lo polarizan las 10 primeras empresas del sector. Entre ellas, Aceites Carbonell S.A., Agra SA, Coosur SA, Koipe SA, etc.

En Andalucía, principal zona productora con diferencia, se localiza también más del 40% del número total de envasadoras.

2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir varios tipos principales de competidores:

- *Envasadoras y distribuidoras independientes* como la que se propone en este proyecto.
- *Almazaras grandes y cooperativas aceiteras de segundo grado* que envasan la producción de sus asociadas, generalmente con una sola marca. La mayoría siguen vendiendo la mayor parte de su producción a granel.
- *Envasadoras pertenecientes a refinadoras*. Trabajan con todos los aceites y son las mayores empresas.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece al cliente y el cumplimiento de los plazos de entrega. El tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

2.3. Clientes

Respecto a los clientes, estos pueden ser de distintos tipos:

- Consumidor individual.
- Grandes almacenes o cadenas alimenticias, hipermercados, supermercados,...
- Tiendas gourmet con productos de gama alta.
- Sector de la hostelería.
- Otros distribuidores.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Algunas de las líneas estratégicas que se pueden seguir para el buen desarrollo del negocio podrían ser:

- **Calidad en los servicios.** Ofrecer servicios de calidad que abarquen desde el diseño del producto hasta el envasado y la comercialización.
- **Asociacionismo.** La posibilidad de asociarse con almazaras de la zona para envasar y distribuir el aceite que produzcan éstas.
- **Especialización.** Podemos dentro del sector, especializarnos o centrarnos más por ejemplo, en el ámbito de la gama alta de aceites, llevando al público sólo aceites de oliva vírgenes extras.
- **Diferenciación.** Esta estrategia basada en la diferenciación del producto, hace que a su vez se segmenten los consumidores a los que van destinados nuevos productos tales como aceites varietales, aceites ecológicos, etc. Hay que aprovechar el cambio de mentalidad en cuanto al uso tradicional del aceite de oliva: el virgen extra para ensaladas y el de oliva para cocina.
- **Certificaciones de los Sistemas de Aseguramiento de la Calidad ISO 9001 e ISO 14001** en cuanto al envasado y venta de aceite de oliva virgen. Hay que estar a la vanguardia en los sistemas de control, seguridad, y respeto al Medio Ambiente.
- **Organizar visitas periódicas** a otras cooperativas y empresas proveedoras de aceite.
- **Formación continuada de los trabajadores** para que se adaptan a los nuevos métodos que vayan surgiendo.
- **Envases menos contaminantes.** Hay que intentar tender a utilizar cada vez más envases inertes y menos contaminantes, reciclables. Para el aceite de oliva se emplea el PET y para el virgen el cristal.
- **Orientación a la exportación.** Plantearnos en un futuro la opción de exportar a través de distribuidores que conozcan bien el país de destino.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

Los diferentes aceites que se van a envasar y comercializar en este negocio serán:

- Aceites de oliva vírgenes. Aceite que en su elaboración no ha tenido contacto en ningún momento con productos químicos o disolventes orgánicos.
 - Aceite de oliva virgen extra.
 - Aceite de oliva virgen (también llamado fino).
 - Aceite de oliva virgen lampante.
- Aceite de oliva refinado.
- Aceite de oliva.
- Aceite de orujo de oliva.

PROCESO DE ENVASADO DE ACEITES

Respecto al desarrollo de las actividades, la empresa tendrá que seguir todas las fases del proceso de envasado de aceite. Estas fases son las siguientes:

1. RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS

- Recepción de aceites y de materias auxiliares.
- Descarga y almacenamiento de aceites y de materias auxiliares.

2. PREPARACIÓN DEL ACEITE

- Preparación del lote.
- Filtración: Se debe realizar a 18° C, y consta en la eliminación de restos de humedad, de impurezas sólidas,...
- Control de calidad.

3. ENVASADO

- Posicionador (Se sitúan los envases).
- Soplado.

- Llenado (Inertizado): La normativa fija que los envases se llenarán hasta un mínimo del 90% de su capacidad para no dejar bolsas de aire que lo perjudiquen, salvo en los envases de hojalata, en los que superará el 80%.
- Cerrado (Se encapsulan los envases).
- Etiquetado: en cada envase irá una etiqueta con la denominación genérica y específica del aceite, la acidez libre expresada en grados, el contenido neto en peso o en volumen, la identificación del fabricante, la nuestra (del envasador y distribuidor), así como el país de origen. Los lotes deben llevar el mes y año de envasado y la indicación de la fecha límite de consumo preferente.
- Acondicionamiento: Los envases se sitúan en cajas o contenedores para su expedición hasta los comercios o clientes.

4. ALMACÉN Y EXPEDICIÓN

- Almacenamiento final.
- Expedición.

4.2. Precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un producto de calidad a precios competitivos. Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia. No obstante, si se ofrece un producto de mayor calidad se pueden aplicar precios ligeramente superiores a los de mercado.

La variedad de aceite "virgen extra" se mantiene en los lineales de las principales empresas distribuidoras en un precio medio que se sitúa en los 5 euros por litro desde comienzos de este año 2006.

4.3. Comunicación

La estrategia de comunicación puede basarse en los siguientes aspectos:

- Internet: Las nuevas tecnologías son importantes hoy día y deben representar una de las principales formas de promoción. Internet es una fuente de acceso de información para cualquier posible comprador o cliente. Disponer de una página

Web propia aporta muchas ventajas: funciona como tarjeta de presentación y medio de contacto para clientes, te publicita en el mercado nacional e internacional, e incluso puedes vender tus productos por este medio.

- Asistencia a ferias del sector: Es una buena forma de dar a conocer el producto, sobre todo en la fase de introducción por primera vez en el mercado. También representa una buena opción para captar nuevos clientes y para establecer contactos con otros envasadores, distribuidores, productores, etc.
- Visitar almazaras productoras: para intentar captar proveedores de aceite para envasar.
- Publicidad en prensa y revistas especializadas en el sector.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Nuestra empresa, en un principio, va a estar formada por cinco personas: el emprendedor y cuatro trabajadores más.

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

- Equipo técnico: Va a estar formado por dos personas. Deben estar altamente cualificadas y preparadas para realizar exhaustivos controles de calidad de todos los aceites. Sus principales funciones serán:
 - Efectuar controles periódicos que garanticen que los envases (una vez lavados mediante inyección de agua caliente) se encuentren limpios previamente al llenado con aceite. Se llevará un registro de envases y de limpieza y desinfección.
 - Control de calidad del producto antes del envasado y del producto ya terminado y listo para su expedición.
- Peones para envasado de aceite: Va a estar formado en principio por dos personas y, en función de las necesidades de la empresa, se contratarán a más personas si el volumen de actividad así lo exige. Sus funciones principales serán las de:
 - transporte de envases y materiales,
 - mantenimiento trimestral y limpieza de los equipos de envasado y etiquetado,
 - y todas las tareas propias de envasado y etiquetado que se necesiten, que cada vez son menos debido a la automatización del proceso.
- Gestión del negocio: Se requiere que la persona encargada de la gestión del negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, facturación, etc.). Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa. Además, llevará un sistema de registro de

control y albaranes de entrada de materia prima (incluyendo envases y embalajes), en los que figure el producto, cantidad, proveedor o almazara de procedencia, número de lote y fecha de entrada. También llevará un registro de salida de producto envasado, en el que se relacione el lote de producto con su destinatario. Por último, atenderá a los posibles clientes que acudan directamente a las instalaciones.

HORARIOS

Los horarios de trabajo deben ser, sobre todo en los inicios, de entre 8 y 10 horas diarias. El horario de apertura al público de la pequeña oficina donde se realizará la venta directa debe ser el habitual para los comercios adaptado a las particularidades de la zona de influencia.

5.2. Formación

Para iniciarse en este negocio, la formación es fundamental. Sobre todo para el emprendedor, existen cursos y masters (si tiene estudios universitarios) en gestión de empresas agroalimentarias.

En cuanto al equipo técnico, es necesario que tengan estudios mínimos de formación profesional, por ejemplo, de Técnico de Elaboración de Aceites, o que sea Licenciado en Ciencias Químicas para poder realizar los controles de calidad del aceite y de los envases.

Para el trabajo de peón no hace falta formación específica.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para iniciar el negocio se han consultado diversas fuentes del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria para la puesta en funcionamiento del negocio se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

La ubicación del local no será tan importante en este negocio, aunque lo normal es que se ubique en una zona o localidad donde haya tradicionalmente mucha producción de aceite para estar más cerca de los posibles proveedores. De todas formas, habrá que buscar una zona donde los precios sean asequibles.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local o nave que posea una superficie de unos 500m² dividida de la siguiente manera:

- **Planta de envasado:** con una superficie de 325m², estará separada de los demás recintos, en un local enlosado y con las paredes embaldosadas.
- **Oficina:** con una superficie de 25m², para el trabajo del gerente y para atender a los posibles clientes directos.
- **Laboratorio:** con una superficie de 25m², para realizar los controles de calidad necesarios por parte del equipo técnico.
- **Almacén:** con una superficie de 90m², para almacenar los envases y materiales de envasado. Deberá ser un lugar limpio y protegido. Las zonas de almacenamiento de envases estarán bien diferenciadas de las del aceite para envasar y las de producto terminado.

- **Almacén de productos químicos:** con una superficie de 10m², debe ser un lugar que se pueda cerrar y que esté debidamente señalizado.
- **Aseos:** con una superficie de 25 m². Debidamente localizados y señalizados. Los aseos no comunicarán directamente con las zonas en las que se manipulen productos (materias primas y productos terminados). El número de vestuarios se ajustará a las necesidades de personal que vaya teniendo la empresa.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, cierres, etc.
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal. Algunas de las cosas a tener en cuenta son:
 - Las superficies de suelos, paredes y techos deben ser sólidas, duraderas y fáciles de limpiar. Además deberán ser de materiales impermeables. Los suelos deben tener desagües apropiados.
 - Iluminación provista de pantallas protectoras para que no se dañen los aceites.
 - Las esquinas y obstáculos fijos deben estar señalizados adecuadamente.
 - Cartel recordatorio en los aseos de la obligatoriedad del lavado de manos después de la utilización de los mismos. Los lavabos para la limpieza de las manos estarán provistos de agua corriente así como de material de limpieza y secado higiénico de las manos (distribuciones de jabón y dispositivos de secado de manos por aire o toallas de un solo uso). También dispondrán de agua caliente para facilitar la limpieza de las manos, cepillo de uñas y accionamiento no manual. Las taquillas de los vestuarios estarán separadas en su interior para almacenar ropa de trabajo y ropa de vestir.
 - Se evitarán huecos y ventanas, o se pondrán elementos que impidan la entrada de insectos. A su vez, los aparatos elevados deben estar provistos de malla contra insectos.

- Instalación de ventilación natural o mecánica adecuada, que asegure la eliminación de condensación e impida el crecimiento de hongos y bacterias, que controle la temperatura, los olores y la humedad.
- Otras instalaciones que debemos llevar a cabo son la instalación eléctrica, el sistema de comunicación, instalación de agua,...

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 25.520,00 € (IVA no 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 necesario será el que se utilice para la oficina, más algunos otros elementos para las otras zonas de la nave:

- Una mesa y una silla de oficina para el gerente.
- Pequeño mostrador de recepción.
- Estanterías de almacenes.
- Estanterías de exposición de artículos en la recepción.
- Cuatro sillas.

El coste por estos elementos puede rondar los 2.320,00 € (IVA incluido) como mínimo para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

6.3. Equipamiento

La planta de envasado, para iniciar su actividad necesitará de la siguiente maquinaria o equipamiento mínimo, que se irá completando o mejorando poco a poco, según las necesidades que surjan y las posibilidades de inversión:

- Depósitos de acero inoxidable, impermeable a la luz y a la humedad, donde se conserva el aceite antes de ser envasado.
- Maquinaria de envasado de acero inoxidable que constará a su vez de varias máquinas:
 - Posicionador: Máquina de funcionamiento rotativo y mecánico para el posicionado de envases de plástico, y colocación automática de los mismos en un transportador general que los conduce a la máquina llenadora.
 - Llenadora capsuladora: con sistema de llenado con tres grifos volumétricos y/o por gravedad, y capsulador automático para el cierre de las botellas.
 - Etiquetadora y encajadora.
- Filtro prensa: utiliza como material filtrante una tela compacta de algodón o papel de filtro.

Hay que comentar que todas las superficies en contacto directo con el producto deben ser fácilmente accesibles o desmontables para la comprobación de su estado de limpieza.

El coste global de esta maquinaria se estima en 11.600,00 € más IVA. Existe un mercado de segunda mano en el que se podría adquirir la maquinaria con un ahorro sustancial.

6.4. Adquisición de materias primas y de consumo

La compra inicial de materia prima para empezar la actividad (aceite a granel, envases, etiquetas,...) y otros materiales de consumo, dependerá de la demanda que vaya teniendo la empresa, ya que la maquinaria puede aumentar su capacidad y que en un principio vamos a trabajar básicamente sobre pedidos.

Al día se pueden envasar una cantidad media de unos 500 litros aproximadamente en una planta pequeña de envasado como la nuestra (15.000 litros al mes). Por lo tanto, la primera compra de aceite a granel que haremos a las almazaras será más o menos la que pudiésemos envasar en un mes, que será durante este tiempo almacenada en los depósitos.

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE MAT. PRIMA	23.275,86 €	3.724,14 €	27.000,00 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, productos químicos, material de oficina,...)	900,00 €	144,00 €	1.044,00 €
TOTAL	24.175,86 €	3.868,14 €	28.044,00 €

Hay que comentar que los formatos de los envases serán de 5 litros en PET y de 0,5, 0,75 y 2 litros en vidrio. Las latas serán de 5 litros y 500 cc.

6.5. Herramientas y utillaje

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra herramientas básicas aunque, posteriormente y en función de las necesidades de los diferentes trabajos, se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

El coste global de las herramientas y maquinaria pequeña se estima en 580,00 euros IVA incluido.

6.6. Equipo informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de dos equipos informáticos con software para la gestión de PYMES, impresora y fax. El coste de los equipos informáticos según presupuesto facilitado, es de unos 3.828,00 € (IVA incluido).

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 2.662,20 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

Para este proyecto vamos a suponer que el emplazamiento del local es alquilado (aunque en muchos casos, dada la especificidad de las instalaciones, es más frecuente la compra).

Al tratarse aquí de un alquiler, es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 6.000,00 € (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	3.480,00 €
Suministros	3.248,00 €
Sueldos	5.500,00 €
Seguridad Social	1.320,00 €
Asesoría	174,00 €
Publicidad	104,40 €
Otros gastos	290,00 €
Total Pagos en un mes	14.116,40 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	42.349,20 €

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	22.000,00 €	3.520,00 €	25.520,00 €
Mobiliario y decoración	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
Equipamiento	10.000,00 €	1.600,00 €	11.600,00 €
Herramientas y Utillaje	500,00 €	80,00 €	580,00 €
Equipo informático	3.300,00 €	528,00 €	3.828,00 €
Adquisición Mat. Prima y materiales	24.175,86 €	3.868,14 €	28.044,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.295,00 €	367,20 €	2.662,20 €
Fianzas	6.000,00 €	0,00 €	6.000,00 €
Fondo de maniobra	42.349,20 €	0,00 €	42.349,20 €
TOTAL	112.620,06 €	10.283,34 €	122.903,40 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Existen ciertas diferencias en los márgenes y la estructura de costes de las empresas del sector derivadas de las políticas de compra, fijación de precios, maquinaria empleada, etc.

Para realizar este estudio hemos acudido a las estimaciones medias del sector, que indican que el margen medio anual para una empresa de este tipo ronda el 40% sobre las ventas.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (los gastos no lleva incluido el IVA):

- **Consumo de materia prima:**

El consumo mensual de materia prima (aceite, envases...) necesaria para la venta se estima en un 60% del volumen de las ventas del mes.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 500 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 3.000,00 €.

- **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 bolsas, material de oficina, etc.).

Además hemos incluido el servicio de transporte de aceite a granel y de materiales hasta la envasadora que se realizará en contenedores cisterna adecuados para

productos líquidos alimentarios de acero inoxidable, con certificado de limpieza de la empresa transportista. También el transporte de los productos terminados a los clientes. Estos gastos se estiman en unos 2.800,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Estos gastos están formados por los costes salariales de cinco trabajadores, el emprendedor como gerente de la empresa, los peones de envasado y el equipo técnico.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye la prorrata de las pagas extra):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
2 peones de envasado	1.600,00 €	528,00 € (**)	2.128,00 €
2 técnicos	2.400,00 €	792,00 € (**)	3.192,00 €
TOTAL	5.500,00 €	1.320,00 €	6.820,00 €

(*) 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.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones y otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía

estimada anual será de 3.000,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 250,00 €.

▪ **Amortización:**

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	22.000,00 €	10 %	2.200,00 €
Mobiliario y decoración	2.000,00 €	20 %	400,00 €
Equipamientos	10.000,00 €	20 %	2.000,00 €
Herramientas y utillaje	500,00 €	20%	100,00 €
Equipo informático	3.300,00 €	25 %	825,00 €
TOTAL ANUAL			5.525,00 €

(*) 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	2.295,00 €	33,3 %	765,00 €
TOTAL ANUAL			765,00 €

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 materia prima (se ha supuesto un consumo del 60% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, tributos y seguros, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	36.000,00 €
Suministros	33.600,00 €
Sueldos	66.000,00 €
S.S. trabajadores	15.840,00 €
Asesoría	1.800,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otro gastos	3.000,00 €
Amortización del inmovilizado material	5.525,00 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	765,00 €
Total gastos fijos estimados	163.610,00 €
Margen bruto medio sobre ventas	40%
Umbral de rentabilidad	409.025,00 €

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

Esto supondría una facturación anual de 409.025,00 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 34.085,42 euros.

8. FINANCIACIÓN

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

Para financiar este negocio existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. La elección final 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	22.000,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	2.000,00 €	Fondos Ajenos	FA
Mat. Prima y otros mat.	24.175,86 €		
Equipamiento planta	10.000,00 €		
Herramientas y utillaje	500,00 €		
Equipo informático	3.300,00 €		
Gastos de constitución	2.295,00 €		
Tesorería (*)	42.349,20 €		
Fianzas	6.000,00 €		
IVA	10.283,34 €		
Total activo	122.903,40 €	Total pasivo	122.903,40 €

(*) Se consideran 42.349,20 € 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	400.000,00	430.000,00	460.000,00
Coste de las ventas (Ventas x 60%)	240.000,00	258.000,00	276.000,00
Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)	160.000,00	172.000,00	184.000,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	400.000,00	430.000,00	460.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	240.000,00	258.000,00	276.000,00
MARGEN BRUTO	160.000,00	172.000,00	184.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Suministros, servicios y otros gastos	33.600,00	33.600,00	33.600,00
Otros gastos	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + S.S.	81.840,00	81.840,00	81.840,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080,00	1.080,00	1.080,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.800,00	1.800,00	1.800,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	5.525,00	5.525,00	5.525,00
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	765,00	765,00	765,00
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	163.610,00	163.610,00	163.610,00
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-3.610,00	8.390,00	20.390,00

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de cuatro trabajadores, 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 disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.