

300 planes de negocio

**Plan de negocio
FREIDURÍA**

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

La actividad que desarrolla este negocio es la venta al por menor de pollos asados, frituras de pescado, aperitivos y comida preparada.

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:

- Ordenanza Municipal de Actividades (Publicadas en el Boletín oficial de la provincia).
- Ley 7/1994 de Protección Ambiental (BOJA nº 79/31-05-94).
- Decreto 297/1995 de 19 de Diciembre: Reglamento de Calificación Ambiental (BOJA nº 3/11-01-96).
- 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.

Como puede observarse, habrá que cumplir toda 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 consientan la colocación de la salida de humos.

1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto no requiere grandes requisitos de formación, aunque es necesario poseer formación o experiencia en la elaboración de los productos que se comercialicen.

También es necesario que las personas que vayan a desarrollar este negocio tengan habilidades en la atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

Los productos que se ofrecen en el establecimiento se engloban dentro de "platos preparados" listos para el consumo. Según datos del Ministerio de Alimentación, Pesca y Agricultura –MAPA-, en los últimos años se observa un aumento del consumo de platos preparados.

El origen de este aumento en el consumo de platos preparados es debido al ritmo de vida cada vez más intenso en la sociedad actual: flexibilidad laboral, incorporación de la mujer al trabajo, movilidad geográfica... son factores que hacen del tiempo un factor vital repercutiendo de manera notable en los hábitos alimenticios.

Según el informe del MAPA, no vale cualquier plato preparado, sino que hay que cumplir con los niveles altos de sabor y gusto, y prueba de ello es la incorporación de los grandes cocineros en su producción.

Este hecho es lo que hace diferenciar este negocio de otros ya existentes en el sector de comida preparada para llevar, al ofrecer comida elaborada con ingredientes naturales, frescos, de la conocida y saludable Dieta Mediterránea.

2.2. La competencia

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

- Establecimientos del mismo tipo que el que se describe en este proyecto: freidurías, asadores, etc.
- Las grandes cadenas de "Fast - Food" o comida rápida. En ellas destaca la rapidez en el servicio a precios competitivos pudiéndose consumir la comida en el propio establecimiento.

- Otros establecimientos de comida como restaurantes, bares de tapas, que ofrecen comida en menús o platos combinados.
- Negocios que ofrecen este servicio desde casas particulares. Se caracteriza por un volumen de actividad limitado y por una clientela reducida.
- Grandes almacenes y grandes superficies (El Corte Inglés, Carrefour, etc.) que, dentro de su servicio de supermercado, cuentan con un obrador en el que elabora comida lista para llevar y consumir.

2.3. Clientes.

El negocio se dirigirá al público en general, principalmente a personas jóvenes y a trabajadores que necesiten de comida preparada ya sea por falta de tiempo o por comodidad. Además, habrá que tener en cuenta que este negocio tendrá mayor demanda durante el fin de semana.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las líneas estratégicas a seguir para un negocio como el que se propone deben basarse en los siguientes aspectos:

▪ **Ofrecer un servicio y productos de calidad:**

Para ello, es conveniente tener en cuenta que:

- **El local** es un punto de venta, en donde los clientes van a adquirir el producto de forma generalizada para consumirlo en su casa, por ello es fundamental establecer una organización de la producción que permita un servicio rápido.
- **Ofrecer una imagen** de pulcritud, manteniendo el local limpio, y de profesionalidad por parte de los trabajadores, para ello es importante que posean una indumentaria limpia, apropiada, que tengan el pelo recogido con una redecilla y la cabeza cubierta con un gorro.
- **Materias primas y elaboración:** Además de los requisitos mínimos de calidad de los ingredientes, utilización de materiales adecuados para su uso en alimentación (preferentemente acero inoxidable) y la imprescindible limpieza e higiene en la manipulación, debemos tener especial cuidado en el almacenamiento y conservación, la elaboración y la presentación del producto.

▪ **Diversificar la oferta:**

Para diversificar la oferta existen dos líneas básicas a seguir:

- **Aumentar la producción con diferentes variedades de productos:** pescado frito, patatas y pimientos fritos, estudiar la viabilidad de incorporar pollos asados, etc.
- **Complementar con la venta de otros aperitivos y bebidas:** Aceitunas, regañas, empanadas, freiduría, aliños, etc... y bebidas como cervezas, refrescos..., aunque esta opción supone una mayor inversión inicial que la anterior puesto que requiere la compra de mobiliario para colocar los productos, mueble frigorífico para las bebidas, etc.

▪ **Uso eficiente del local**

El local es un aspecto básico para conseguir un determinado volumen de ventas. Fundamentalmente hay que considerar:

- Localización del local en un zona de mucho tránsito.
- **Estudiar la posibilidad de ampliar el local** o bien establecer veladores en la puerta del establecimiento, que permita consumir el producto allí mismo.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

La oferta del establecimiento se dividen en:

- Pescado frito.
- Otros productos: Patatas fritas, aperitivos, bebidas, etc. Puede estudiarse la viabilidad de incorporar otros comidas preparadas como pollos asados, tortillas, etc.

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.

Un punto muy importante es el cuidado a la hora de presentar la comida. El envasado es fundamental, no sólo para preservar el buen estado de conservación de ésta, sino por la imagen que transmite al cliente.

La venta es el último paso y se realizará en el mismo establecimiento pudiéndose recoger encargos por teléfono. La opción de reparto se consideraría si se alcanza un nivel de pedido mínimo a determinar por el negocio.

4.2. Precios

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 de otras opciones (ir a casa y preparar la comida, acudir a un restaurante, etc.)

Para establecer los precios de cada uno de los platos y productos que forman oferta es necesario realizar previamente pruebas de cocina de manera que se pueda saber el consumo de ingredientes, los tiempos de preparación... todo ello para conocer con exactitud el coste de cada plato y poder establecer los precios más adecuados, teniendo en cuenta que además habrá que imputarles los costes indirectos (sueldos, suministros, amortización...).

Por tanto, para establecer el precio es necesario considerar tres aspectos:

- Los costes del negocio y por análisis los costes por servicio dada una estructura.
- Los precios de la competencia para servicios similares.
- El precio que el cliente estaría dispuesto a pagar por ese servicio.

4.3. Comunicación

Para darse a conocer existen diversas variables a tener en cuenta:

- Diseño adecuado y mantenimiento de las instalaciones con la finalidad de transmitir la imagen deseada (calidad, servicio, pulcritud, etc.).
- El personal del negocio que debe funcionar como el mejor grupo de comerciales posible: recomendando platos, haciendo sugerencias, respetando las normas sobre uniforme en el trabajo, etc. Por ello es fundamental en el proceso de selección valorar las dotes comerciales y la orientación a la satisfacción del cliente de los candidatos.
- Recurrir al buzoneo, la inserción de publicidad en revistas de barrio y locales, Páginas Amarillas, etc.
- Recurrir a las promociones para activar los días de menos actividad (descuentos, sorteos, regalos por determinadas compras, etc.).
- Definir un nombre comercial y asignarle un logotipo que cumpla los objetivos tradicionales, esto es, que se recuerde fácilmente, que se asocie al producto o servicio, que se diferencia de la competencia y que guste.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Este negocio, para su funcionamiento normal, necesitará de dos personas: un encargado que gestionará el negocio y la atención al cliente; y un empleado que realizará las tareas de la elaboración de los productos.

Normalmente el encargado es el propietario del negocio, para lo cual estará en el Régimen de la Seguridad Social de Autónomo.

HORARIOS

El horario de apertura al público suele ser distinto al comercial habitual ya que los momentos fuertes del negocio son a medio día y por la noche.

Hay negocios de este tipo que se dedican principalmente a la venta de pescado frito, por lo que sólo abren en horario de tarde/noche; otros, se dedican más a la venta de otras comidas preparadas como pollos asados a mediodía. Incluso hay negocios que aprovechan la mañana para la venta de churros. En cualquiera de los casos, los fines de semana y festivos es recomendable abrir a mediodía.

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 (cocina, equipo de conservación, etc.).
 - Atención al cliente.

Es importante que el emprendedor tenga conocimientos en la gestión empresarial o en caso contrario, este dispuesto a formarse o bien busque un buen asesor que le apoye en las tareas contables y administrativas.

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

Este negocio precisa de un local ubicado en una zona de paso o de gran afluencia de público, especialmente durante los fines de semana.

Además de lo anterior, es conveniente buscar un local que haya sido utilizado previamente para una actividad similar ya que esto no sólo reduce los costes del acondicionamiento (el local ya contará con la salida de humos, el alicatado...) sino que también ayudará a contar con la aprobación de los vecinos.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

En este proyecto se ha estimado que el local tendrá una superficie de 40 m². Esta superficie deberá ser distribuida en zonas separadas:

- **Zona de atención al público:** comprende el espacio del local destinado al servicio de los clientes.
- **Zona de trabajo:** esta zona se divide en el espacio que queda detrás del mostrador y otra zona reservada de la vista del público para la cocina, almacén 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.
- **Habrà 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.
- **Habrà que habilitar un àrea de lavado** de loza, cubertería y cristalería, provista de fregaderos de doble seno con agua fría/caliente.
- **Los pavimentos** de la cocina y almacén serán impermeables, resistentes, lavables e ignífugos, dotàndoles 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.

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:
 - Aseo para el personal.
 - Instalación de potencia eléctrica.
 - Instalación eléctrica para la iluminación general.
 - Instalación de agua (para el lavavajillas, fregadero, aseo...), 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. Equipamiento

Se engloban aquí los distintos elementos necesarios para el desarrollo de la actividad. Estos elementos son los que se muestran en la tabla siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
ARCÓN CONGELADOR HORIZONTAL	900 €	144 €	1.044 €
ARMARIO FRIGORÍFICO	3.100 €	496 €	3.596 €
FREIDORA 2 CUBAS	3.500 €	560 €	4.060 €
MUEBLE MOSTRADOR PARA EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS PREPARADOS	1.000 €	160 €	1.160 €
MESA DE TRABAJO EN ACERO INOX.	1.100 €	176 €	1.276 €
ESTANTERÍA MURAL	350 €	56 €	406 €
BALANZA ELECTRÓNICA	700 €	112 €	812 €
TOTAL	10.650 €	1.704 €	12.354 €

Existe en este sector un mercado importante de segunda mano que permite adquirir alguno de estos elementos en perfecto estado y por un precio inferior que el de la maquinaria de primera mano. Aunque las fuentes consultadas no lo recomiendan ya que los proveedores del equipo suelen dar formación y asesoramiento fundamental para comenzar el negocio.

6.3. Utensilios y otros materiales.

La compra de los utensilios y otros artículos básicos necesarios para el desarrollo de la actividad incluiría: escurridores, bandejas, etc. necesario para la actividad.

El coste aproximado por estos conceptos sería de 300 € (IVA incluido), según proveedores del sector.

6.4. Equipo informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.100 € más 176 € en concepto de IVA.

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	561 €	39 €	600 €
OTROS MATERIALES (bolsas, productos de limpieza, etc.)	600 €	96 €	696 €
TOTAL	1.161 €	135 €	1.296 €

Según empresas especializadas en el sector, la primera compra podría ser como mínimo de 600 euros, pero en este negocio el suministro diario es fundamental así que se debe ir controlando lo que se consume cada día para reponerlo.

6.6. 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 1.392 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 800 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

6.7. 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	400 €
Suministros	200 €
Sueldos	1.700 €
S.S. (Autónomo + trabajador)	475 €
Asesoría	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	250 €
Total Pagos en un mes	3.175 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	9.525 €

6.8. 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 €
Equipamiento	10.650 €	1.704 €	12.354 €
Utensilios	259 €	41 €	300 €
Stock inicial	1.161 €	135 €	1.296 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	800 €	0 €	800 €
Fondo de maniobra	9.525 €	0 €	9.525 €
TOTAL	45.419 €	5.564 €	50.983 €

7. INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

En un negocio como el que proponemos, en el que se venden distintos tipos de productos fritos, hay que considerar que éstos se venden a distintos precios y que una parte de ellos pierde valor o debe desecharse por entero.

Siguiendo las estimaciones del sector, para realizar este estudio hemos considerado, una vez descontados los posibles desechos, un margen medio anual del 50% sobre la facturación, equivalente a un margen del 100% sobre el coste de 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 50% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 100% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 40 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 400 €.

- **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 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será atendido por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a un empleado a tiempo completo.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (el coste bruto mensual considerado incluye prorrateadas las pagas extraordinarias en doce meses):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Trabajador	800 €	250 € (**)	1.050 €
TOTAL	1.700 €	475 €	2.175 €

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

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida donde incluimos los gastos por transporte (consumo de combustible del vehículo) y otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (reparaciones, seguros, tributos, etc.). La cuantía estimada anual será de 3.000 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 250 €.

▪ **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 €
Equipamiento	10.650 €	20 %	2.130 €
Utensilios	259 €	20 %	52 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
TOTAL ANUAL			4.529 €

(*) 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	1200 €	33,3 %	400 €
TOTAL ANUAL			400 €

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 50% 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	4.800 €
Suministros	2.400 €
Sueldos	20.400 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajador)	5.700 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	3.000 €
Amortización del inmovilizado material	4.529 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
Total gastos fijos estimados	43.029 €
Margen bruto medio sobre ventas	50%
Umbral de rentabilidad	86.058 €

Esto supondría una facturación anual de 86.058 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.142 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	10.650 €	Fondos Ajenos	FA
Utensilios	259 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	800 €		
Existencias	1.161 €		
Tesorería (*)	9.525 €		
IVA soportado	5.564 €		
Total activo	50.983 €	Total pasivo	50.983 €

(*) Se consideran 9.525 € 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	80.000	100.000	120.000
Coste de las ventas (Ventas x 50%)	40.000	50.000	60.000
Margen bruto (Ventas - Coste de las ventas)	40.000	50.000	60.000

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	80.000	100.000	120.000
COSTE DE LAS VENTAS	40.000	50.000	60.000
MARGEN BRUTO	40.000	50.000	60.000
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	4.800	4.800	4.800
Suministros, servicios y otros gastos	2.400	2.400	2.400
Otros gastos	3.000	3.000	3.000
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	26.100	26.100	26.100
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	4.529	4.529	4.529
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	43.029	43.029	43.029
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 3.029	6.971	16.971

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de un trabajador 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.