

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
FRUTERÍA**

**Sector de Alimentación y Bebidas**

Datos de 2005



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

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

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

---

En este proyecto se describe un comercio minorista dedicado a la venta de frutas, verduras y hortalizas.

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

Dentro de la normativa a tener en cuenta para este tipo de negocios, se encuentran las siguientes:

- Real Decreto 709/2002, sobre el Estatuto de la Agencia Española de Seguridad Alimentaria, con ámbito de aplicación nacional, a 19 de Julio 2002.
- Real Decreto 2207/1995, de 28 de diciembre, por el que se establecen las normas de higiene relativas a los productos alimenticios.
- Ley 11/97, de 24 de abril, sobre envases y residuos desarrollada según la Directiva 94/62/CE.
- RD 381/1984 sobre la Reglamentación técnico-sanitaria del comercio minorista de alimentación.
- Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.

Por otra parte, será necesario observar a la normativa referente al comercio minorista, la cual se recoge fundamentalmente en:

- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.  
Ley 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Este proyecto no presenta grandes dificultades para llevarlo a cabo puesto que no requiere experiencia previa ni formación, si bien es conveniente conocer cómo se trabaja en el sector.

Resultará idóneo para personas que tengan ganas de emprender y estén dispuestas a adquirir conocimientos sobre los artículos y el funcionamiento del negocio.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

Dentro del sector de la alimentación, la frutería es el establecimiento más estable en la venta de sus productos.

Además, mientras que han crecido las ventas de otros productos como lácteos, alimentos envasados, etc. de las grandes superficies, las frutas y verduras siguen siendo adquiridas principalmente en las fruterías tradicionales.

El motivo de esto radica en que la mayoría de los consumidores asocian más frescura y calidad a las frutas y verduras que se venden en fruterías que a las que se venden en los supermercados y grandes superficies, además la mayor parte de las compras que se hacen en estas grandes superficies, tienen una periodicidad mayoritaria de 15 días o un mes.

Así, más del 40% por ciento de las frutas y más del 33% se comercializan en tiendas tradicionales.

### 2.2. La competencia

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

- Fruterías situadas en la zona de influencia del establecimiento. Estos comercios van a ser la competencia directa de negocio pues para este tipo de productos, las personas generalmente establecen sus zonas de compra en función del tiempo que emplean en llegar a los distintos establecimientos. Para los productos de consumo muy frecuente como son las frutas y verduras, la tendencia es comprarlos lo más cerca posible de la vivienda o del lugar de trabajo. Por tanto, habrá que estudiar la zona escogida para la ubicación del negocio ya que es

básico saber qué hace la competencia que ya está establecida en esa zona y apostar por una diferenciación de ellas.

- Otros establecimientos que incorporan a su oferta productos de frutería: supermercados, hipermercados, etc.

### 2.3. Clientes

La demanda de los productos de frutería procede básicamente del entorno próximo a su ubicación. Por tanto, los clientes serán las familias residentes en las zonas de inmediación del local o personas que transiten frecuentemente por esta zona.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

El éxito de un negocio como el que se propone en este proyecto se basa en ofrecer siempre productos frescos de calidad a precios competitivos y, sobre todo, un trato exquisito.

Para conseguir una oferta de calidad, es fundamental conocer los gustos de los clientes e ir adaptando progresivamente la variedad de productos a las necesidades de los clientes. Por ejemplo, actualmente hay empresas que están añadiendo a su oferta productos exóticos y ecológicos, mientras que otras se están introduciendo en la venta mediante internet.

Una buena manera de conocer que productos gustan a los clientes y de hacer que los clientes conozcan los productos es darlos a probar. Para ello se pueden hacer degustaciones de nuevos productos que se pretendan incorporar a la oferta de la frutería o productos de temporada.

También es fundamental diferenciarse de la competencia mediante servicios que proporcionen valor a los clientes. Por ejemplo, se puede permitir hacer los pedidos por teléfono y, además, si el cliente no puede desplazarse hasta la frutería a recogerlo, se le entrega en su domicilio.

## 4. PLAN COMERCIAL

### 4.1. Productos y desarrollo de las actividades

Los productos que se comercializarán en el establecimiento se dividen en:

- **Frutas:**

Se denominan frutas a los vegetales frescos, que son frutos de diferentes plantas y árboles. Las frutas se clasifican en dos tipos:

- *Fruta fresca:* Se puede consumir directamente, sin ninguna preparación culinaria y a menudo inmediatamente después de la colecta.
- *Fruta seca:* Presenta un contenido bajo en humedad, lo que hace que se conserve durante más tiempo y no haya que consumirla recién colectada. Se distinguen dos tipos:
  - Frutos secos oleaginosos ricos en lípidos: Almendra, avellana, nuez, cacahuete, piñón, pistacho.
  - Frutos secos ricos en hidratos de carbono (almidón): Uvas, pasas, higos, ciruelas, castañas

- **Hortalizas:**

Se denominan hortalizas a las plantas herbáceas hortícolas de las cuales se utilizan como alimento, crudas o cocidas, diversas partes. En el grupo de las hortalizas encontramos:

- Frutos: Berenjena, pimiento, tomate, guindillas, calabacín, maíz dulce.
- Bulbos: Cebolla, porro, ajo seco.
- Hojas y tallos verdes (verduras): Acelgas, achicoria, cardo, endivia, escarola, lechuga, espinacas, perejil, apio.
- Coles: Col, coliflor, brócoli, coles de bruselas.
- Flor: Alcachofa.
- Tallos jóvenes: Espárrago.

- Legumbres frescas o verdes: Guisantes.
- Raíces: Zanahoria, nabo, remolacha, rábano.

▪ **Otros productos:**

En la frutería también se venden otros productos como son: patatas, tubérculos, setas, etc.

Las actividades del negocio comienzan con la compra de la mercancía en el mercado. Esta compra debe ser perfectamente planificada para conseguir que el stock sea lo más ajustado posible de manera que se garantice la frescura de los productos evitando almacenamientos innecesarios pero teniendo en cuenta que se compre la cantidad y variedad suficiente para poder atender las necesidades de los clientes.

Tras el traslado de la mercancía desde el mercado hasta la frutería, cada producto debe ser colocado ordenadamente en el establecimiento para permitir una buena exposición de todos los productos. También hay que cuidar que todos los productos sean fácilmente accesibles y no se produzcan daños en la mercancía.

## 4.2. Precios

La estrategia de precios para un negocio como el que se desarrolla en este proyecto debe basarse 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 teniendo en cuenta que habrá determinados artículos que tengamos que vender a precios agresivos, sobre todo en un principio, para atraer a la clientela y lograr que prueben los productos.



### 4.3. Comunicación

En este tipo de negocio unos de los elementos de comunicación más importante, por no decir el que más, es la imagen de la propia tienda: que el cliente vea el "puesto" perfectamente preparado de productos, con una buena iluminación y las mejores condiciones de higiene, van a ser fundamentales. Esto conseguirá llamar la atención de los clientes.

Como promoción periódica se pueden realizar degustaciones de los nuevos productos que pongamos a la venta o de productos de temporada. Estas promociones para que el consumidor pruebe un producto que no conoce, son muy importantes, puesto que son de mucha utilidad pues además de dar a conocer los productos permite diferenciarnos de la competencia y conocer mejor a nuestros clientes. Es conveniente tener en cuenta que la adopción de productos innovadores es mucho más sencilla entre los niños y jóvenes.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

Este tipo de negocio, para su funcionamiento normal, puede estar atendido por una única personas. Esta persona, en Régimen de la Seguridad Social de autónomo, deberá dedicarse a la atención al público y a la gestión el negocio.

Es posible que, si las ventas llegan a ser muy elevadas o en algunos momentos de mayor afluencia de público, se necesite de la ayuda de otra persona. Para ello, se puede contratar a una persona para estos momentos.

#### HORARIOS

En cuanto a los horarios, el horario de apertura al público debe ser horario comercial habitual adaptado a las particularidades de la zona de influencia.

En este negocio el comienzo de la jornada es muy temprano para acudir al mercado a comprar la fruta y verdura. Es necesario respetar este horario ya que, de ir más tarde, sólo encontraremos la mercancía de peor calidad. Además habrá que llevar la mercancía comprada al establecimiento y colocarla ordenadamente antes de la apertura del establecimiento.

### 5.2. Formación

Se requiere que la persona que gestione el negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión empresarial de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, facturación...). Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para iniciar el negocio se ha consultado a los principales proveedores 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

A la hora de decidir donde ubicar el local, hay que tener presente que el principal motivo de compra de los productos que se venden en este negocio es la cercanía. Por este motivo, es conveniente localizar el local en una zona con un volumen suficiente de residentes que garantice la afluencia de público.

También puede ser interesante ubicarse en barrios residenciales de nueva creación o donde exista escasez de negocios de este tipo.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este negocio se precisa de un local con una superficie mínima de unos 30 m<sup>2</sup>, dividido del modo siguiente:

- Zona de venta al público: donde se expondrá la mercancía y se atenderá a los clientes. Es muy importante transmitir imagen de variedad, calidad y limpieza. Por ello, se debe exponer la mayor variedad posible de mercancía de un modo ordenado utilizando los muebles fruteros y el resto del mobiliario.
- Zona reservada: donde se instalará una cámara de mantenimiento, el almacén y un aseo.

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. Es conveniente que el local esté alicatado, ya que permite unas mayores condiciones de limpieza.

#### 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 condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

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 10.500 € (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

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad reparando 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.

Es fundamental que todos los elementos del establecimiento permitan que los artículos queden expuestos de forma ordenada y de modo que toda persona que entre en el establecimiento pueda apreciar la frescura de los productos.

El equipamiento necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Cámara de mantenimiento para la conservación de los productos.
- Balanza electrónica.
- Mostrador o mueble frontal, en el que se ubicará la balanza electrónica para realizar los pesajes a la vista de los clientes.
- Estanterías y muebles fruteros. En los laterales y en la zona trasera del establecimiento lo más frecuente es instalar estanterías o muebles fruteros para exponer diferentes tipos de productos.

El importe de estas partidas es el siguiente:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
CÁMARA DE MANTENIMIENTO	2.100 €	336 €	2.436 €
BALANZA ELECTRÓNICA	700 €	112 €	812 €
MOSTRADOR, ESTANTERÍAS Y MUEBLES FRUTEROS	2.155 €	345 €	2.500 €
<b>TOTAL</b>	<b>4.955 €</b>	<b>793 €</b>	<b>5.748 €</b>

Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

### 6.3. 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.

## 6.4. Elemento de transporte

Para este negocio es necesario adquirir un vehículo que permita trasladar la mercancía desde el lugar de compra hasta el establecimiento. También puede ser utilizado en caso de que se realice el reparto a domicilio de productos.

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de segunda mano con un coste estimado de 9.015 € (IVA incluido).

## 6.5. Adquisición de mercancía y materiales de consumo

Para comenzar la actividad habrá que realizar una primera compra de mercancía y de materiales necesarios para la actividad del negocio (bolsas, papel, etc.).

Según empresas especializadas en el sector, la primera compra tendrá que ser como mínimo de la cantidad que se indica en la tabla que se muestra a continuación.

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE MERCANCÍA	1.500 €	60 €	1.560 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	600 €	96 €	696 €
<b>TOTAL</b>	<b>2.100 €</b>	<b>156 €</b>	<b>2.256 €</b>

## 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 600 € (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	300 €
Suministros	150 €
Sueldo	900 €
Cuota Autónomos	225 €
Asesoría	60 €
Publicidad	60 €
Otros gastos	250 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>1.945 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>5.835 €</b>

## 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	9.052 €	1.448 €	10.500 €
Equipamiento	4.955 €	793 €	5.748 €
Vehículo	7.772 €	1.243 €	9.015 €
Stock inicial y materiales	2.800 €	448 €	3.248 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	600 €	0 €	600 €
Fondo de maniobra	5.835 €	0 €	5.835 €
<b>TOTAL</b>	<b>33.314 €</b>	<b>4.300 €</b>	<b>37.614 €</b>



## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

A la hora de hablar de los márgenes de un negocio de frutería, lo primero que hay que considerar es que los productos se venden a distintos precios y que una parte de ellos pierde valor o debe desecharse por entero. Así, el margen bruto sobre el precio de compra estimado por el sector para un negocio minorista dedicado a la venta de frutas y verduras oscila entre el 30 y el 40% sobre el precio de compra al que habrá que descontar los desechos, que rondan el 5-10% de la mercancía comprada.

Para realizar este estudio hemos considerado, teniendo en cuenta los posibles desechos, un margen bruto del 28% sobre ventas equivalente a un margen del 38,9% sobre compras.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de productos:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 72% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 38,9% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 30 m<sup>2</sup>. El precio aproximado para un local de estas dimensiones, es de unos 300 € mensuales.

- **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.).

Estos gastos se estiman en unos 150 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 60 € 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:**

En los gastos de personal se ha considerado un sueldo para el autónomo de 1.125 € (cantidad que incluye cotización a la seguridad social en régimen de autónomo).

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S.	Coste mensual
Emprendedor (trabajador autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
<b>TOTAL</b>	<b>900 €</b>	<b>225 €</b>	<b>1.125 €</b>

(\*) Cotización a la seguridad social en régimen de autónomo

En las épocas en las que fuera necesario contar con personal de apoyo, se podría contratar a un empleado para refuerzo de las ventas.

- **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 (*)	9.052 €	10 %	905 €
Equipamiento	4.955 €	20 %	991 €
Vehículo	7.772 €	20 %	1.554 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>3.725 €</b>

(\*) 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	1.200 €	33,3 %	400 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>400 €</b>

### 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 mensuales:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos mensuales:** estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 72% 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	CUNTÍA
Alquiler	3.600 €
Suministros	1.800 €
Sueldos	10.800 €
Cuota Autónomos	2.700 €
Asesoría	720 €
Publicidad	720 €
Otro gastos	3.000 €
Amortización del inmovilizado material	3.725 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>27.465 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>28 %</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>98.089 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 98.089 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 8.174 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

Para financiar el negocio de frutería, existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... cual 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	9.052 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	4.955 €	Fondos Ajenos	FA
Vehículo	7.772 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	600 €		
Mercancía y materiales	2.800 €		
Tesorería (*)	5.835 €		
IVA soportado	4.300 €		
<b>Total activo</b>	<b>37.614 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>37.614 €</b>

(\*) Se consideran 5.835 € 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
<b>Ventas</b>	80.000	100.000	130.000
<b>Coste de las ventas</b> (Ventas x 72%)	57.600	72.000	93.600
<b>Margen bruto</b> (Ventas - Coste de las ventas)	<b>22.400</b>	<b>28.000</b>	<b>36.400</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	80.000	100.000	130.000
COSTE DE LAS VENTAS	57.600	72.000	93.600
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>22.400</b>	<b>28.000</b>	<b>36.400</b>
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	3.600	3.600	3.600
Suministros, servicios y otros gastos	1.800	1.800	1.800
Otros gastos	3.000	3.000	3.000
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	13.500	13.500	13.500
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	720	720	720
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	3.725	3.725	3.725
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>27.465</b>	<b>27.465</b>	<b>27.465</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>- 5.065</b>	<b>535</b>	<b>8.935</b>

(1) Se ha considerado que durante este primer año no se va a contratar a ningún empleado, por lo que el gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio.

(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.