

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
HERBORISTERÍA**

**Sector de Comercio**

Datos de 2005



**Diputación  
de Granada**

*Granada es Provincia*



**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 establecimiento dedicado a la comercialización al por menor de productos de herboristería.

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

En este sector existe cierta controversia respecto a su regulación.

En España las plantas medicinales quedaron legisladas de forma general por la Ley 25/1990 del Medicamento, la cual hace referencia a los medicamentos de plantas medicinales en su artículo 42 y establecía un plazo para el desarrollo de este artículo. Dicho desarrollo debería fijar las condiciones de manipulación, almacenamiento, comercialización, prescripción y dispensación de plantas medicinales y sus preparados.

La principal normativa del sector se recoge en:

- Orden de 3 de octubre de 1973 por la que se establece el registro especial para preparados a base de especies vegetales medicinales (BOE 247/1973, de 15 octubre 1973).
- Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del medicamento (BOE 306/1990, de 22 diciembre 1990).
- Orden SCO/190/2004, de 28 de enero, por la que se establece la lista de plantas cuya venta al público queda prohibida o restringida por razón de su toxicidad (BOE 32/2004, de 6 febrero 2004).
- Además, si el empresario piensa envasar plantas medicinales, necesitará un permiso de manipulación.

Por otra parte la actividad estará regulada por la normativa relativa al comercio minorista. Esta normativa se recoge principalmente 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

El perfil idóneo del emprendedor es el de una persona que le guste la vida sana, la medicina alternativa y conozca las propiedades curativas de las plantas o este dispuesto a aprenderlas. Además debe ser una persona afable, con buenas cualidades para el trato con los clientes, al basarse el negocio en la fidelización de la clientela.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

---

### 2.1. El sector

A pesar de la evolución de la medicina y la industria farmacéutica, la llamada "medicina alternativa", ha pasado de ser considerada un remedio casero a ser una opción escogida por un número creciente de consumidores.

Dentro de esta "medicina alternativa" se encuentran tres grupos de productos:

- Alimentos dietéticos.
- Complementos Alimenticios.
- Plantas Medicinales.

El 85% de estos productos se comercializa a través de Herboristerías y Establecimientos de Dietética.

La gran aceptación que actualmente está teniendo este tipo de productos, hace que aparezcan multitud de franquicias en el sector, tales como: Naturhouse, Santiveri, etc. e incluso se están comercializando éstos productos en las grandes superficies, en farmacias y en centros de estética y gimnasios.

Algunos aspectos destacados sobre el sector son los siguientes:

- Las plantas medicinales podrán venderse libremente al público, siempre que se ofrezcan sin referencia a propiedades terapéuticas, diagnósticas o preventivas, quedando prohibida su venta ambulante.
- Las plantas medicinales pueden contener uno o más principios activos, lo cual puede permitir que una misma planta sirva para tratar diferentes afecciones. En ocasiones se recurre a la mezcla de varias plantas medicinales para potenciar el efecto deseado.
- Su forma de presentación es muy variada, ya que se encuentra en el mercado en forma de plantas desecadas para preparar en infusión, comprimidos, cápsulas,

extractos líquidos, aceites esenciales, etc. e incluso como ingredientes en los complementos alimenticios.

## 2.2. La competencia

La escasa regulación de estas actividades provoca un gran intrusismo en el sector. Por este motivo existe un gran número de establecimientos en los que podemos encontrar este tipo de productos.

Así, en el análisis de la competencia, encontramos:

- Negocios de herboristería de similares características al negocio que se plantea en este proyecto.
- Las cadenas de franquicias que están proliferando. Para un inicio, dan mayor respaldo, pero te dan menos libertad a la hora de crecer, diversificar, etc.
- Farmacias, que incluyen artículos naturales: infusiones, cápsulas, etc.
- Parafarmacias.
- Grandes superficies, que tienen una zona dedicada a este tipo de productos.
- Otros negocios que incorporan productos naturales a su oferta como centros de estética, gimnasios, etc.

## 2.3. Clientes

El cliente potencial de este tipo de negocio se corresponde con toda persona a la que le guste cuidarse y se decida por una medicina alternativa, en principio, menos agresiva que la oficial.

Dentro de los clientes podemos distinguir distintos tipos:

- Personas mayores, a las que ofrecer, por ejemplo, infusiones de todo tipo.
- Personas que buscan productos de belleza y de relajación.
- Deportistas o estudiantes que demanden productos energéticos.
- Sector infantil (Dietética, leches de continuación y otros alimentos.).
- Población con problemas de salud o con regímenes específicos (control de peso, diabéticos, usos médicos específicos, etc.).
- Población en general que precisa cuidar su salud (complementos nutricionales – vitaminas, polen, miel, etc.- plantas medicinales, etc.).

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

La estrategia que se desea seguir en este proyecto es la especialización en productos naturales.

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

- Cuidar el surtido de los productos, según la edad media y las características de la población de la zona. Si es gente joven, disponer de gran variedad de cosmética natural, productos energéticos y alimentación infantil complementaria; pero si la edad es mayor, lo que más demandarán serán plantas medicinales, etc.
- Añadir en el propio establecimiento la consulta de un fisioterapeuta y/o médico naturópata, con los que, según algunas consultas en el sector, se comparte la facturación al 50%.
- Elegir detenidamente a los proveedores, que permitan ofrecer una gama amplia de productos y de calidad. Puede ser una opción para iniciar el negocio, darse a conocer bajo el nombre de alguna enseña conocida, con lo que se abre el camino para comenzar en el negocio.
- Una vez que el negocio crezca, si se observa que existe demanda potencial para ello, introducir distintas líneas de productos artesanales con los que retener o ampliar clientela, como: velas, papelería ecológica, libros sobre medicina natural, etc.

Algunos negocios del sector incluyen en el despacho del local, consultas de tarot, espirituales, etc. pero se aconseja que no es recomendable dirigirse por ese camino, ya que podría encasillar el negocio con un mundo un esotérico que nada tiene que ver con la herboristería.

- Si el emprendedor tiene formación, una vez que esté asentado en el negocio, podría dedicarse a la fabricación propia de productos naturales, siempre cumpliendo con todas las normativas existentes al respecto.

**Aparecen ya enseñas que han abierto la venta on-line, e incluso consultas gratuitas.**

## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Productos y desarrollo de las actividades

El tipo de negocio que en este proyecto se define, suele centrar su objeto de venta en las plantas medicinales, pero precisan disponer de una amplia oferta y variedad de productos para que el cliente pueda encontrar lo que necesita.

Dentro de los productos que se venden en una herboristería nos encontramos con plantas medicinales, alimentos especiales y complementos alimenticios.

Además en los establecimientos de herbodietética, entre los productos más vendidos se encuentran los dietéticos. Los productos dietéticos están destinados a cubrir las necesidades nutricionales específicas de determinados grupos de población siendo definidos como productos alimenticios que "por su composición peculiar o por el particular proceso de fabricación, se distinguen claramente de los productos alimenticios de consumo corriente, son apropiados para el objetivo nutritivo y se comercializan indicando que corresponden a dicho objetivo". Se consideran productos dietéticos, entre otros, los siguientes grupos de alimentos:

- Productos alimenticios destinados al control de peso.
- Alimentos sin gluten.
- Alimentos destinados a diabéticos.
- Alimentos adaptados para deportistas.
- Alimentos pobres en sodio, incluidas las sales hiposódicas o asódicas.
- Alimentos destinados a usos médicos especiales (sonda).
- Dietética infantil.

En resumen, los productos distintos productos que se podrían comercializar en el establecimiento, se agrupan en torno a las siguientes familias:



FAMILIAS DE PRODUCTOS		
Alimentación Alimentos Frescos Fruta y verdura Panadería Macrobiótica Caramelos / Barritas Celiacos Dietéticos	Hierbas Especias Tés y complementos Miel Jarabes Productos para deportistas Cosmética Artículos de higiene personal	Libros Inciensos Aromaterapia Velas Música Droguería Aparatos de masaje Ropa

Será necesario realizar un estudio previo de la zona, que permitirá determinar la media de edad y otras características de la población de la zona de influencia del negocio, lo cual permitirá conocer qué productos serán los más adecuados para configurar la oferta del establecimiento.

Es conveniente ir ampliando el surtido de forma gradual, a medida que el negocio va asentándose y se va conociendo la demanda de los clientes más fieles, añadiendo así, valor al negocio. Para el inicio de la actividad, es suficiente con una gama de los productos más demandados.

## 4.2. Precios

Es importante comparar precios y calidad, entre la multitud de proveedores que existen. Por otro lado, las compras en mayor volumen, permiten obtener descuentos.

Hay que tener en cuenta que este sector está muy marcado por las casas proveedoras de los productos, algunas incluso recomiendan un precio de venta al público. Ello condicionará la rentabilidad obtenida con la venta de los productos.

### 4.3. Comunicación

Al inicio de todo negocio, darse a conocer es una tarea de suma importancia. Existen distintas variables que pueden ayudar en esta tarea:

- El local debe dar una imagen adecuada para que el cliente se sienta a gusto, y atraído, con lo que repita su visita. Deben cuidarse detalles como la decoración, escaparate, expositores, etc. que reflejen la imagen que se desea dar al negocio.
- Los propios productos que se exponen, son elementos que comunican al cliente lo que ofrece el establecimiento. Es importante prestarles atención, renovarlos.
- El personal, es fundamental que transmita profesionalidad, que el cliente aprecie que esta siendo atendido por una persona experta que pueda asesorarle y resolver cualquier duda.
- Realizar promociones es siempre una buena forma de captar clientes nuevos, por ejemplo, en inicio de temporada de verano con promociones en productos de adelgazamiento.
- Publicidad: buzoneo, principalmente en la zona cercana al establecimiento; inserciones en periódico local, de barrio, Páginas Amarillas, etc.
- Aprovechar las nuevas tecnologías puede ser oportuno, si el emprendedor cuenta con presupuesto, para llegar a un público que use Internet, diseñar una web propia.
- Pero el "boca a boca" es la publicidad más efectiva, gratuita. El cliente satisfecho con los productos que adquiere, el servicio que recibe, repetirá la compra y además se convierte en un comercial para el negocio.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

Para iniciar el negocio, bastaría con una sola persona, pero en este proyecto se considera más adecuado que el emprendedor contrate a un empleado para poder ampliar la oferta horaria.

Así las tareas que se realizarán, básicamente serán:

- El gerente, se encargará de toda la gestión del negocio, comercial y contable – administrativa (en caso de no disponer de estos conocimientos, algunas de estas tareas pueden ser encargadas a una asesoría externa). Además, en las horas que no dedique a ello, atenderá al público en el punto de venta, y supervisará el trabajo del dependiente. En este proyecto se ha considerado que este puesto será el de la persona emprendedora para lo cual estará dada de alta en el régimen especial de autónomo de la Seguridad Social
- Dependiente. Debe estar perfectamente preparado para atender a los clientes, tanto a los entendidos, como a aquellos que entren a asesorarse, pedir consejo.

#### HORARIOS

El horario de apertura suele ser similar a cualquier negocio, comercio minorista.

## 5.2. Formación

Existe una gran variedad de cursos para iniciarse en el sector, impartidos por escuelas privadas, centros públicos y asociaciones profesionales. Entre ellas, hay un módulo de Formación Profesional para técnicos especialistas en dietética y nutrición, muy aconsejable para las personas que desean montar un negocio de estas características.

También resulta interesante haber realizado algún curso de fitoterapia o curación a través de plantas medicinales.

En cualquier caso, profesionales del sector aconsejan que se tengan conocimientos básicos en anatomía, fisiología y patología, para conocer los productos y sus efectos en el cuerpo humano.

A parte, para llevar el negocio, se precisa formación genérica de gestión de un comercio. Los conocimientos básicos de gestión para la herboristería serían:

- Puesta en funcionamiento de un negocio.
- Saber llevar el negocio y su optimización.
- Informática básica de gestión.

## 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 buscar el local es conveniente tener en cuenta que lo más idóneo, es ubicar la herboristería en una zona bastante transitada (calle comercial o zona residencial con bastante población).

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

Según consultas en el sector, para el inicio de la actividad, bastará con un local de unos 50 o 60 m<sup>2</sup>.

Son importantes unos escaparates, además de grandes, muy atractivos. Después, en el interior del comercio, hay que lograr la máxima racionalidad del espacio. Para ello, es conveniente dividir el local en dos zonas diferenciadas:

- Zona exposición y venta al público: Esta zona irá desde la puerta al mostrador, tras el que se encuentra la zona de almacén. Debe tener una buena iluminación y la tonalidad de la decoración debe ser cálida, para que el cliente se sienta a gusto.
- Zona de almacén. En esta zona se mantiene un pequeño stock de aquellos productos de mayor rotación.

## 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 15.025 € (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 diseño y la decoración son claves para atraer a los potenciales clientes. El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad reparando a su vez en cuidar detalles estéticos que transmitan sensación de bienestar, relax y naturalidad.

Todo los elementos del establecimiento deben permitir que los artículos, productos, queden expuestos de forma ordenada y que se aprecie la variedad que se ofrece.

El mobiliario básico estará compuesto por:

- Mostrador
- Elementos del escaparate
- Muebles expositores de madera
- Estanterías

El coste por estos elemento puede rondar los 2.900 € (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

Además del mobiliario y decoración, para el negocio es conveniente adquirir:

- Frigorífico para conservación de algunos productos.
- Peso para productos que se vendan a granel.
- Báscula para personas.

El coste por estos elemento se ha estimado en 3.190 € (IVA incluido).

### 6.4. Adquisición del Stock inicial

La primera compra de mercancía 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 MERCANCÍA	15.500 €	2.480 €	17.980 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, material de oficina...)	600 €	96 €	696 €
<b>TOTAL</b>	<b>16.100 €</b>	<b>2.576 €</b>	<b>18.676 €</b>

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.

### 6.5. Equipo informático

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.

## 6.6. 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 1.200 € (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	600 €
Suministros	120 €
Sueldos	1.600 €
S.S. (Autónomo + trabajador)	444 €
Asesoría	60 €
Publicidad	90 €
Otros gastos	90 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>3.004 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>9.012 €</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	12.953 €	2.072 €	15.025 €
Mobiliario y decoración	2.500 €	400 €	2.900 €
Equipamiento	2.750 €	440 €	3.190 €
Stock inicial y materiales	16.100 €	2.576 €	18.676 €
Equipo informático	1.100 €	176 €	1.276 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.200 €	192 €	1.392 €
Fianzas	1.200 €	0 €	1.200 €
Fondo de maniobra	9.012 €	0 €	9.012 €
<b>TOTAL</b>	<b>46.815 €</b>	<b>5.856 €</b>	<b>52.671€</b>

## 7. MÁRGENES Y ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

Hay que señalar que existen una gran variedad de formas de iniciarse en este tipo de negocio, diferenciándose en los productos que se venden de forma complementaria a plantas medicinales y productos dietéticos, como velas, inciensos, quemadores de esencias, ropa, papelería ecológica, etc. Todo ello va a influir considerablemente en los ingresos, estructura de costes y en los resultados de la empresa.

Los márgenes comerciales en este sector dependen de los productos que se comercialicen, si bien, siguiendo las recomendaciones del sector para un negocio como el que se propone, el margen medio de los distintos productos suele oscilar entre el 20% y el 30% sobre el precio de venta.

Para realizar el estudio se ha empleado un margen medio del 25% sobre el precio de venta que equivale a un margen del 33,3% sobre el precio de venta.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de mercadería:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 75% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 33,3% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 60 m<sup>2</sup>. 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 600 €.

- **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 120 € 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 la tienda será atendida por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a un empleado a tiempo completo para la atención a los clientes.

El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente:

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (emprendedor autónomo)	900 €	225 € (*)	1.125 €
Trabajador	700 €	219 € (**)	919 €
<b>TOTAL</b>	<b>1.600 €</b>	<b>444 €</b>	<b>2.044 €</b>

(\*) 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 para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores. La cuantía estimada anual será de 1.080 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 90 €.

- **Amortizaciones:**

La amortización anual del inmovilizado material sería la que representa el siguiente cuadro:

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

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	12.953 €	10 %	1.295 €
Mobiliario y decoración	2.500 €	20 %	500 €
Equipamiento	2.750 €	20 %	550 €
Equipo informático	1.100 €	25 %	275 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>2.620 €</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:** estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 75% 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	7.200 €
Suministros	1.440 €
Sueldos	19.200 €
S.S. (Cuota Autónomos + S.S. trabajador)	5.328 €
Asesoría	720 €
Publicidad	1.080 €
Otro gastos	1.080 €
Amortización del inmovilizado material	2.620 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>39.068 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>25%</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>156.273 €</b>

Esto supondría una facturación anual de 156.272 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 13.023 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

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

Para financiar la herboristería, existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el proyecto.

## 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	12.953 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	2.750 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	2.500 €		
Equipo informático	1.100 €		
Gastos de constitución	1.200 €		
Fianzas	1.200 €		
Mercancía y materiales	16.100 €		
Tesorería (*)	9.012 €		
IVA soportado	5.856 €		
<b>Total activo</b>	<b>52.671 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>52.671 €</b>

(\*) Se consideran 9.012 € 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>	130.000	160.000	190.000
<b>Coste de las ventas</b> (Ventas x 75%)	97.500	120.000	142.500
<b>Margen bruto</b> (Ventas - Coste de las ventas)	<b>32.500</b>	<b>40.000</b>	<b>47.500</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	130.000	160.000	190.000
COSTE DE LAS VENTAS	97.500	120.000	142.500
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>32.500</b>	<b>40.000</b>	<b>47.500</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	7.200	7.200	7.200
Suministros, servicios y otros gastos	1.440	1.440	1.440
Otros gastos	1.080	1.080	1.080
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	24.528	24.528	24.528
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080	1.080	1.080
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	720	720	720
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.620	2.620	2.620
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	400	400	400
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>39.068</b>	<b>39.068</b>	<b>39.068</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>- 6.568</b>	<b>932</b>	<b>8.432</b>

(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.