



# SERVICIOS DE RESTAURACIÓN

## Índice

<b>AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS</b>	2
<b>EQUIPO EMPRENDEDOR</b>	2
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>	2
<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b>	3
<b>MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN</b>	4
<b>RECURSOS TÉCNICOS</b>	5
<b>RECURSOS HUMANOS</b>	6
<b>DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA</b>	8
<b>FORMA JURÍDICA</b>	8
<b>LEAN CANVAS</b>	8
<b>ANÁLISIS DAFO</b>	8
<b>PLAN DE ACCIÓN</b>	9

# PLAN DE EMPRESA GENERAL

## Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Servicios de Restauración
Ciudad	Badajoz (Badajoz)
Promotor/a/es	Promotor.a Plan de Empresa 1, Promotor.a Plan de Empresa 2
CNAE	I5610 - Restaurantes y puestos de comidas
IAE	16714 - RESTAURANTES DE DOS TENEDORES
Forma jurídica	Entidad sin Personalidad Jurídica (ESPJ)

## AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

**Autodiagnóstico del promotor/a:** Promotor.a Plan de Empresa 1

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

**Autodiagnóstico del promotor/a:** Promotor.a Plan de Empresa 2

## EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo emprendedor está formado por **dos profesionales** en el campo de la restauración y la hostelería, apasionados/as por la gastronomía que se asocian para constituir una Entidad Sin Personalidad Jurídica (ESPJ).

### Persona promotora 1

La primera persona emprendedora de este negocio tiene 32 años y es natural de Extremadura. Desde pequeño/a sintió grandes inquietudes acerca del sector gastronómico, por lo que realizó el curso de Grado Medio de Cocina y Gastronomía. Posteriormente y tras trabajar como cocinero/a en una empresa de catering, decidió que quería montar su propia empresa, para lo que se formó cursando la titulación en Grado Superior de Dirección de Servicios en Restauración. Este curso le ha capacitado para dirigir y organizar la producción y servicio de alimentos y bebidas de restauración, determinando ofertas y recursos, controlando las actividades propias del aprovisionamiento, cumpliendo los objetivos económicos, siguiendo los protocolos de calidad, etc.

Su experiencia profesional se basa en 5 años como ayudante de cocina en un restaurante de cocina tradicional extremeña en Badajoz, y 2 años como cocinero/a en una empresa de catering de la misma ciudad.

Es una persona que se considera enamorada de la historia y costumbres de su tierra para lo que pretende recuperar platos tradicionales e incorporarlos a la carta.

En cuanto a sus cualidades personales destacan la orientación a los detalles, paciencia, creatividad, dedicación y pensamiento rápido.

### Persona promotora 2

La segunda persona promotora del negocio tiene 38 años y también es natural de Extremadura. Desde muy joven comenzó a trabajar en el sector de la hostería y la restauración. Sus primeros trabajos se desarrollaron en hoteles rurales de la CCAA, principalmente sirviendo mesas en los restaurantes de dichos hoteles y asistiendo en la cocina, de tal forma que comenzó su perfeccionamiento realizando varios cursos como camarero profesional y sumiller, en la Escuela de Hostelería de Extremadura. De esta forma cuenta con unos 20 años de experiencia en el sector.

Entre sus cualidades personales se encuentran la resiliencia (la capacidad de asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas), confianza en sí mismo/a, atención al detalle y creatividad. Además es una persona muy proactiva, y con alta capacidad comercial y trabajo en equipo.

Ninguno/a de los/as dos tiene experiencia en gestionar un establecimiento de restauración, aunque conjuntamente tienen los conocimientos, experiencias e inquietudes que hacen posible el éxito del presente negocio.

## DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

### Características

La actividad que ofrece la empresa es un **servicio integral de restauración**, ofreciendo servicios de cafetería-bar, restaurante y catering. Para ello, la oferta va a clasificarse en tres grupos principales:

#### **SERVICIO DE CAFETERÍA-BAR**

Incluye además del servicio de bebidas, desayunos y meriendas. Este servicio estará disponible desde las 8:00h hasta las 12:00h y desde las 17:00h hasta las 19:00h.

Se contará con una gama de alimentos dulces (pasteles variados) y salados (tostadas) apropiados para desayunos y meriendas. Cabe destacar que se ofrecerán productos sin gluten.

Se servirá todo en mesa y cuidando la calidad tanto en el producto como en la atención al cliente.

#### **SERVICIO DE RESTAURANTE**

Este servicio se basa en ofrecer comida tradicional con un toque de innovación, potenciando el mismo con una amplia representación de vinos extremeños. La base culinaria para la elaboración de los platos son productos típicos de la tierra: cerdo ibérico, cordero, cabrito, carne de caza, jamón, queso de Barros y de La Serena, así como Torta de Casar, pimentón de la Vera, entre otros.

En el día a día el restaurante tendrá una amplia carta con entrantes varios, unos 20 platos principales y postres. No se pretende ofrecer menú del día, pues no encaja con la idea inicial del proyecto.

Se va a apostar por una estrategia de posicionamiento de calidad y ambiente selecto. El objetivo es tener una clasificación de dos tenedores, disponiendo de todos los servicios que contempla la normativa, no descartando el poder acceder a un mejor nivel.

#### **SERVICIO DE CATERING**

Se ofrecerá la misma carta de platos que el restaurante, de esta forma la clientela y el tipo de eventos al que irá dirigido serán bodas y comuniones, así como comidas de empresas. Pretende ofrecer un servicio integral en este ámbito, de tal forma que no solo se ofrece la preparación de los platos y el transporte de los mismos hasta el lugar designado por el/la cliente/a, sino cubrir todas sus necesidades. Se encargará del asesoramiento y planificación de los servicios. Elaborando las comidas, pero subcontratando a terceros el resto de servicios necesarios como son el montaje, desmontaje y limpieza posterior del área de servicio; el proporcionar todo el equipamiento hostelero necesario: mantelería, cubertería, vajilla, menaje, etc; así como personal y equipamiento de catering y mobiliario.

Es imprescindible contar con un vehículo especial isotermo-frigorífico para alimentos en frío y/o calientes. La comida preparada debe ir envasada según las normas técnico-sanitarias.

La futura empresa debe dar de alta su actividad en la Agencia Tributaria, así como en Seguridad Social, en los siguientes clasificaciones: **Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y encuadrada en el epígrafe del Impuesto de Actividades Económicas (IAE)**, de forma respectiva van a ser:

#### **Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE)**

5610 - Restaurantes y puestos de comidas.

5621 - Provisión de comidas preparadas para eventos.

5630 - Establecimientos de bebidas.

#### **Impuesto de Actividades Económicas (IAE)**

1/671.4 - Restaurante de dos tenedores.

1/672.2 - Cafeterías de dos tazas.

1/673.2 - Otros cafés y bares.

1/677.9 - Otros servicios de la alimentación propios de la restauración.

### Aspectos Diferenciales

Las principales ventajas diferenciales con respecto a las empresas competidoras van a radicar en los siguientes aspectos:

- Concepto novedoso. No se trata de una cafetería-bar tradicional, sino que ofrece un servicio de calidad y productos más selectos, que normalmente no se ofrecen en desayunos y meriendas, que case a la perfección junto con el servicio de comidas a la carta en el restaurante.

- Otro aspecto que se va a cuidar de forma especial es la carta de vinos, con amplia representación de vinos extremeños, y productos exclusivamente que procedan de Extremadura.

- Decoración del local exclusiva, mezclando conceptos tradicionales con un toque más fresco y actual que invitará a entrar y disfrutar de la experiencia.

- Va a destacar la atención a la clientela, será atendido por el personal altamente cualificado y formado en atención al cliente, con amplios conocimientos culinarios que permitirán ofrecer los productos de la carta con un correcto maridaje con los vinos.

#### **RESERVA WEB**

Se creará un a página web a través de la cual los/as clientes/as puedan valorar la variada oferta del restaurante, reservar mesas para comidas y cenas, y ponerse en contacto para solicitar presupuestos del servicio de catering.

#### **OTROS BENEFICIOS**

Habrà la posibilidad de preparar la comida y/o vino sobrantes del servicio pagado para que los/as clientes/as puedan disfrutarlo posteriormente en sus domicilios. Al ser platos abundantes, puede darse la situaci3n de que sobra importante cantidad de comida que puede degustarse plàcidamente al dìa siguiente en sus hogares.

## Cobertura de Necesidades

Las necesidades que se pretenden satisfacer en la poblaci3n objetivo de este negocio son fundamentalmente las siguientes:

- Necesidad de alimentaci3n sana y creativa.
- Necesidad de probar los productos de la regi3n, degustar una cocina de alta calidad mezclando las experiencias de las tradiciones y la innovaci3n.
- Necesidad de contar un lugar de confianza, en el que puedes encontrar una gran oferta gastron3mica para cada momento del dìa.
- Se contemplarà cubrir las necesidades de la poblaci3n local y màs cercana ofreciendo todas las comidas del dìa.
- La cobertura de necesidades ofrecidas en el àrea de catering, es bastante elevada, ya que realiza todos servicios necesarios para que los/as usuarios/as solo tengan que disfrutar de los alimentos, y lo hagan de manera c3moda, incluyendo todo el equipamiento hostelero necesario para el evento ademàs del equipamiento de catering y mobiliario, vestido y ornamentaci3n floral. Incluso s los/as usuarios/as quisieran cubrir otras necesidades, como animaci3n infantil, castillos hinchables, menùs vegetarianos, etc., la empresa se lo proporcionarà.
- Otra de las necesidades cubiertas es la facilidad de contacto y reserva. Para facilitar a los/as usuarios/as el encontrar informaci3n de la empresa, solicitar informaci3n y hacer la reserva se va a elaborar una pàgina web cuya interface sea intuitiva y de fàcil navegaci3n. A travès de ella, los/as usuarios/as obtendràn toda la informaci3n que estàn buscando y habrà un formulario de contacto a fin de que puedan realizar las consultas que estimen convenientes.

## Propiedad Industrial

Segùn la Oficina Espaõola de Patentes y Marcas (OEPM), los tìtulos de Propiedad Industrial se refieren a las Invenciones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseõos Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gràficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes econ3micos) y las Topografias de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposici3n tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografia").

De todos los tìtulos de Propiedad Industrial, a esta empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que el negocio utilice para distinguir sus servicios de los servicios de la competencia. En este sentido, deberà atender a la regulaci3n contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. Concretamente se procederà a la solicitud del registro de Marca en la **Clase 43**, referente a servicios de cafeterìa y restaurante, asì como servicios de catering.

# ANÀLISIS DE MERCADO

## Características del mercado

### CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Segùn los estudios de HOSTELERÌA DE ESPAÑA en su Anuario 2021, que recoge los principales datos de la evoluci3n del sector en 2020, tanto a nivel nacional como por comunidades aut3nomas, e incluye el anàlisis de cierre de 2021, avanza las perspectivas de 2022 y seõala las tendencias del sector.

Ademàs del anàlisis pormenorizado de lo que ha supuesto 2020 para el sector, al cierre de 2021 se espera una fuerte recuperaci3n respecto a 2020 y que se modere la caida con relaci3n a 2019, con descensos entre un 20-25% en el peri3do navideño (lo que supone una facturaci3n aproximada en el periodo de entre 8.500 y 9.000 mill. de €). En la media de 2021 el descenso respecto a los datos precrisis se situa entre un 25 y 30%. 2022 continuarà la senda de la recuperaci3n a partir de 2º trimestre, aunque condicionada por la incertidumbre en la evoluci3n de la pandemia, la subida de los precios y la finalizaci3n de las ayudas concedidas a las empresas, por lo que la recuperaci3n plena del sector es muy probable que se retrase hasta 2023.

El Informe recoge las consecuencias que la pandemia ha dejado en el sector hostelero durante 2020, duramente golpeado, en tÈrminos de empleo, producci3n y reducci3n del tejido empresarial. En ese aõo cerca de un tercio de los establecimientos tuvieron que cerrar sus puertas, y casi 700.000 empleos se vieron afectados entre pÈrdidas efectivas y trabajadores acogidos a ERTE. Esto conllev3 a una pÈrdida de facturaci3n cercana a la mitad de la alcanzada el aõo anterior, hasta 74.421 millones de euros, reduciéndose la aportaci3n a la economìa nacional en tÈrminos de VAB hasta un 3,5%. Un 3,1% corresponde a las actividades de restauraci3n y un 0,4% a las del alojamiento.

Esta situaci3n fue resultado de la paralizaci3n pràcticamente completa de la actividad hostelera durante màs de dos meses y las posteriores limitaciones y restricciones impuestas por las sucesivas olas, que en muchos casos supusieron el cierre de actividades del sector hostelero.

El comienzo de 2022 ha sido muy duro para el sector, no s3lo por el impacto de la nueva ola, sino tambièn por el aumento generalizado de los costes. Se mantiene la esperanza de que a partir de ahì comience la senda de la recuperaci3n que habiamos iniciado en el ùltimo semestre de 2021; si bien la recuperaci3n de las cifras de empleo y facturaci3n no se produciràn hasta 2023".

La resiliencia y capacidad del sector para superar las dificultades, ha dejado un porcentaje de supervivencia de las empresas en restauraci3n de un 78,5% en el primer trimestre afectado por la crisis, aunque la vuelta progresiva a la actividad en la mayorìa de los casos no fue suficiente para mantener los gastos fijos que conllevaba la apertura, por lo que, en el ùltimo trimestre de 2020, ese porcentaje descendió hasta un 70,4%.

Respecto al empleo, los datos de la Encuesta de Poblaci3n Activa (EPA) nos muestran un fuerte impacto de la crisis, reduciéndose el nùmero de trabajadores hasta 1,4 millones, frente a los 1,7 millones del aõo anterior. 2020 ha dejado 200.000 trabajadores menos en restauraci3n. Ademàs, hay que tener en cuenta los trabajadores acogidos a ERTE, que en el ùltimo mes de 2020 se situaban por encima de los 300.000, segùn datos de afiliaci3n a la Seguridad Social.

En cuanto a los precios, en 2020 en las actividades de restauraci3n subieron una media de un 1,6%, tres dÈcimas menos que el aõo anterior.

### EVOLUCIÓN DEL MERCADO

La evoluci3n de 2021 desde el inicio con el impacto de una nueva ola, que intensific3 las restricciones y fuertes caidas, por encima del 60%, pasando por un primer trimestre en el que el sector hostelero empez3 a recuperar cifras respecto al aõo anterior, gracias al consumo nacional, con un ritmo de recuperaci3n màs lento del consumo internacional, aunque todavìa muy por debajo de los niveles precrisis. En este sentido, la restauraci3n, actividad que est3 supeditada principalmente al consumo interno muestra una recuperaci3n màs acelerada. En los meses del verano hubo una fuerte recuperaci3n respecto al aõo anterior y la facturaci3n de los negocios hosteleros se situaron entre un 15 y 25% menos que en 2019, los mejores datos desde el inicio de la crisis. En cuanto a las cifras de empleo desde junio se ha producido una recuperaci3n progresiva con respecto a 2020, a pesar de que la media del aõo todavìa refleja una caida de 30.000 trabajadores. Ademàs, a lo largo de este aõo casi 350.000 trabajadores han salido de la situaci3n de ERTE, estimando que a final de aõo se mantengan alrededor de 25.000 trabajadores en esta situaci3n.

Esta crisis ha traído algunas tendencias muy marcadas, que seguramente se impongan a corto y medio plazo. La digitalizaci3n est3 a la cabeza, para mejorar los procesos, tanto de producci3n como de comercializaci3n. Se van a producir nuevos momentos de consumo que supondràn nuevas oportunidades de emprendimiento, y la comida a domicilio y para llevar seguirà experimentando un auge que se sumará a la oferta integral de los negocios. Por ùltimo, nos encontraremos con una hostelerìa con una gesti3n muy mejorada, en la que la eficiencia en los procesos y la profesionalizaci3n van a primar, ademàs, sostenibilidad y formaci3n son otros aspectos ineludibles para la recuperaci3n que marque las lÌneas del sector del futuro.

El sector de la hostelerìa en Espaõa antes de la crisis facturaba 130.841 millones de euros, lo que representaba un 6,4% del PIB y empleaba a màs de 1,7 millones de trabajadores. Estas cifras demuestran la importancia que tiene el sector para la economìa de nuestro paìs y que ha conservado a lo largo de los aõos, tanto en la contribuci3n a la riqueza del paìs como por el papel clave que protagoniza en el desarrollo del turismo.

## Análisis del Entorno

El entorno en que se va a localizar la empresa es la ciudad de Badajoz. En una zona de restauraci3n muy conocida de la ciudad, por tanto zona de paso de muchos futuros clientes.

Al estar ubicada en el municipio de Badajoz, deberà cumplir la Ordenanza municipal de protecci3n ambiental en materia de contaminaci3n acùstica. B.O.P.- Badajoz, de 16 de junio de 1997. Regula la actuaci3n Municipal en orden a la protecci3n del Medio Ambiente Urbano contra la contaminaci3n acùstica en general, con el fin de preservar el derecho constitucional al disfrute de un medio ambiente adecuado al desarrollo de la persona, asì como al incremento de la calidad de vida. En principio solo serà necesario el cambio de titularidad de la licencia de apertura del local.

Ademàs habrà que cumplir toda normativa vigente en materia de: publicidad de precios y facturaci3n, sanidad, seguridad, industria, protecci3n al/la consumidor/a y accesibilidad a personas con discapacidad.

Otra cuesti3n muy importante a tener en cuenta es la referente a la elecci3n del local ya que, al tratarse de una actividad clasificada, serà necesario cumplir una serie de requisitos sobre instalaci3n elÈctrica, salidas de humos, etc. Ademàs hay que comprobar que el local permita este tipo de uso y que la comunidad de vecinos/as a la que pertenece el local consienta la colocaci3n de la salida de humos.

Tambièn deberà cumplir unos requisitos sobre viabilidad urbanística previo al comienzo de la actividad, asì como la concesión de los permisos correspondientes.

Se reitera de nuevo que se tendràn en cuenta para la puesta en marcha, la posibilidad de solicitud de ayudas pùblicas para inversiones y creaci3n de empleo.

## Análisis de la Demanda

Este tipo de servicio puede ofrecerse a una multitud de clientes/as distintos/as. Es necesario tener en cuenta que la relaci3n calidad/precio debe ser cuidada. La clientela busca calidad, tanto a nivel culinario como en todo lo que lleva implícito la puesta en escena de los servicios:

**CAFETERIA-BAR:** Este tipo de actividad es demandada principalmente por la poblaci3n adulta del municipio en el que se localiza el negocio, concretamente, èste se ubica en el municipio de Badajoz. Como estrategia, se marca como objetivo la captaci3n de clientela para que el nivel de ocupaci3n a lo largo de la semana y en sus diferentes franjas horarias, obtenga una alta tasa de cobertura. Los/as clientes/as potenciales del negocio se dividen en los siguientes segmentos:

- Usuarios mayores de 16 años. Personas que buscan un lugar agradable en el que almorzar o cenar y que cumpla con sus expectativas en cuanto a calidad y precios.
- Usuarios/as de frecuencia no diaria (turistas, público de fin de semana, etc).

**RESTAURANTE:** La demanda de este servicio, aunque de un nivel socioeconómico medio-alto, se va a conformar por distintos perfiles de clientes/as. El objetivo será captar clientela para que el nivel de ocupación a lo largo de la semana y en sus diferentes franjas horarias, obtenga una alta tasa de cobertura. Los/as clientes/as se pueden dividir en los siguientes segmentos:

- Personas de alto nivel adquisitivo. Particulares que buscan un lugar agradable en el que almorzar o cenar y que cumpla con sus expectativas en cuanto a calidad y creatividad de los platos.
- Turistas y público de fin de semana.
- También se puede dirigir a la organización de comidas de empresa o celebraciones, en el restaurante.

**CATERING:** Entre la clientela de este servicio se distinguen dos grupos principalmente:

- Eventos sociales y celebraciones: fiestas, bodas, comuniones o bautizos. Como referencia indicar que en Extremadura en el año 2020 (últimos datos oficiales del INE) se celebraron 1.665 bodas, que será nuestro tipo de evento objetivo.
- Empresas en general: en este caso, los servicios de la empresa de catering serán contratados por empresas con un elevado volumen de trabajadores/as, al menos 10.

## Análisis de la Competencia

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

### CAFETERÍA-BAR:

- *Bares-cafeterías tradicionales*, los cuales, aunque no comparten el mismo concepto de negocio, sí que ofrecen los mismos servicios: desayuno, almuerzo, merienda y cena. 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 y apostar por la diferenciación.
- *Restaurantes ubicados en la zona de influencia del negocio*. Aunque no ofrecen los mismos servicios, sí se posicionan como un producto sustitutivo en los servicios de almuerzos y cenas y esto es importante tenerlo en cuenta a la hora de cuantificar la competencia.

### RESTAURANTES:

- *Restaurantes de similares características a los descritos en este proyecto ubicados en la misma zona de influencia*. 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 y apostar por la diferenciación.
- *Otros establecimientos que ofrecen productos sustitutos*: establecimientos de comida rápida (pizzerías, hamburgueserías...), de comida exótica, bares, cafeterías, establecimientos que elaboran comida para servir a domicilio...

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

En cuanto a la competencia de este proyecto de restaurante, la más directa son los restaurantes de dos tenedores.

**EMPRESAS DE CATERING:** en términos generales cualquier establecimiento que ofrezca el servicio de comida a determinados grupos de clientes/as puede ser un competidor: un restaurante que cuenta con un salón más o menos espacioso o incluso muchos negocios de comida rápida preparada, que tienen espacio reservado para celebraciones.

Pero la competencia más fuerte está en las empresas dedicadas en exclusividad a ofrecer este servicio .

# MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

## Establecimiento de Precios

El establecimiento de precios se realiza de acuerdo a los diferentes servicios prestados:

### SERVICIO DE CAFETERÍA-BAR

Los precios se fijarán como una tarifa única que incluirá una serie de elementos dependiendo del tipo de servicio de que se trate.

SERVICIO	QUÉ INCLUYE	PRECIO
<b>DESAYUNO</b> Este servicio estará disponible a diario desde las 8.00 hasta las 12.00	Incluye: variedad de panes para tostar, mantequillas, aceites, mermeladas, embutidos, patés, quesos, jamón, bollería y pastelería, café, leche, cacao en polvo, té e infusiones, batidos y zumos, azúcar, miel y edulcorantes.	2.50 € (sin incluir IVA)
<b>MERIENDA</b> Este servicio estará disponible desde las 17.00 hasta las 17.00.	Incluye: bollería y pastelería, café, leche, cacao en polvo, té e infusiones, batidos y zumos. En verano se incluirá la posibilidad de zumo o batido de frutas.	4 € (sin incluir IVA)

### SERVICIO DE RESTAURANTE

Va a disponer de una amplia gama de productos y servicios acordes con su clasificación de restaurante de dos tenedores y de diseño.

El precio medio por plato será de 18 euros, IVA aparte, que estará condicionado por el tipo de comida. Un vino de alta calidad hará subir de forma importante la cuenta.

La estrategia de precios para un negocio que se basa en una cocina de diseño utilizando los productos tradicionales de la tierra va a estar fundamentada en ofrecer una alta calidad a un precio competitivo.

El precio para algunos platos y productos va a estar condicionado por el coste de la materia prima. Por ello, se va a priorizar la "cocina de mercado", utilizando aquellos productos que están en óptimas condiciones de consumo y su precio es asumible.

El coste de cada plato se calcula a través de la suma de la materia prima, los tiempos de elaboración (horas de trabajo del personal), suministros, amortización de la maquinaria, etc. Usualmente el coste de elaboración de cada plato no podrá sobrepasar el 40% de su precio de venta. Hay que contemplar el importante coste que representa la comida que se tiene que tirar por caducidad.

En el caso de reserva de grupos (celebraciones de empresas, reuniones familiares, banquetes, etc.), se procederá a cobrar un 10% por anticipado.

### SERVICIO DE CATERING

Los precios que se presentan a la clientela incluyen todos los servicios incluidos, no sólo los alimentos. Así, en el precio total aparecen tanto los servicios de transporte, de personal y de cualquier otro servicio adquirido por el/la cliente/a.

En el establecimiento de precios habrá que diferenciar entre los menús para eventos como bodas y comuniones, y comidas de empresas.

A continuación se describen dos tipos de menús orientativos de entre los ofrecidos por la empresa.

#### 1º) Menú para eventos: Precio por comensal: 75 € (sin incluir IVA).

Incluye:

- Transporte hasta el lugar de destino.
- Servicio de camareros/as.
- Montaje de mesas y centros florales.
- Preparación de los platos.
- Aperitivos: Pincho de tortilla, atún marinado, jamón serrano...
- Primer plato: Ensalada, alcachofas rellenas...
- Segundo plato: Merluza asada, solomillo a la parrilla...
- Postre: Tarta nupcial o pastel.
- Bebidas durante la comida: Agua, refresco, cerveza, vino blanco o vino tinto.
- Barra libre de bebidas de 4 horas.

Se establece una media de 70 invitados.

La estimación de ingresos se realizará por eventos al mes.

#### 3º) Menú para comidas de empresa: Precio por comensal: 25 € (sin incluir IVA).

Incluye:

- Transporte hasta el lugar de destino.
- Servicio de camareros/as.
- Preparación de los platos
- Aperitivos: Tabla de quesos y jamón, pincho de tortilla...
- Primer plato: Ensaladas variadas.
- Segundo plato: Bacalao dorado con patatas, lagrimitas de pollo con guarnición de setas...
- Postre: Pastel.

- Bebidas durante la comida: Agua, refresco, cerveza, vino blanco o vino tinto.  
Se establece una media de 10 comensales.  
La estimación de ingresos se realizará por eventos al mes.

## Canales de Distribución

### **SERVICIO DE CAFETERÍA-BAR y SERVICIO DE RESTAURANTE**

El principal canal será, obviamente, la venta directa, en el que la comercialización del servicio se realiza en el propio establecimiento.

Por ello, será fundamental la decoración y los elementos visuales del local, que deberán ser lo suficientemente atractivos para llamar la atención de la clientela e invitarla a entrar.

Además es necesario ofrecer un excelente servicio a la clientela, tanto en la elaboración de los platos como la propia atención al cliente. Un servicio de calidad garantiza el éxito. Conseguir una clientela fiel que repita y recomiende el restaurante a familiares y amigos/as va a ser base para tener un alto nivel de ocupación de las mesas.

La estrategia de comercialización se va establecer en los siguientes elementos:

1. Identificar la población objetivo.
2. Preanunciar la apertura.
3. Una apertura de éxito.
4. Consolidar imagen.
5. Crecimiento del negocio.

### **SERVICIO DE CATERING**

La prestación de los servicios de este servicio se realiza en el lugar indicado por el/la cliente. Para ello, la empresa deberá disponer de medios de transporte adecuados para los alimentos. Los costes de desplazamientos irán ya incluidos en el precio del servicio.

Los lugares en los que se va a realizar la prestación del servicio deberán constar de un espacio apropiado para la preparación de los menús en platos.

Por otra parte, para la contratación de los servicios, tienen tres opciones:

1. Venta directa al/la cliente/a: Las personas pueden desplazarse al local y allí informarse de todos los servicios prestados por el negocio.
2. Venta a través de la página web: Los/as clientes/as tienen acceso a la página web de la empresa. Desde allí pueden informarse de los distintos servicios que ésta ofrece, así como visualizar imágenes de las infraestructuras de las que dispone el negocio.
3. Venta telefónica: Además de la propia página web de la empresa, existen en Internet directorios que incluyen las diferentes empresas de catering establecidas en cada provincia. Los servicios pueden contratarse, de esta manera, a través del contacto telefónico.

## Comunicación y Promoción

### **Objetivo de la comunicación**

Entrar en el mercado posicionando el negocio, con una buena relación calidad precio y atraer a la clientela.

### **Público objetivo**

El público objetivo será la población mayor de 18 años, tanto de la localidad en la que se va a ubicar el negocio, así como la población turista.

Otro target de la empresa, serán eventos sociales como celebraciones y reuniones de empresas.

### **Mensaje**

El mensaje que se quiere transmitir es el de un lugar en el que se pueden deleitar deliciosos desayunos, almuerzos, meriendas y cenas, utilizando materia prima de calidad maridando los platos con vinos de la zona. Además estos platos se van a ofrecer fuera del local con el servicio de catering.

### **Estrategia**

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

- **Comunicación corporativa:** La filosofía de la empresa se basa en ofrecer experiencias de calidad. Su objetivo será la de posicionar el restaurante como una alta profesionalidad, tanto en la cocina como en el servicio.
- **Comunicación externa:** La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo, un marketing indirecto y un marketing relacional.
  - **Marketing directo:** Como se comentó en el apartado anterior se va a hacer un gran esfuerzo en el lanzamiento del restaurante. Se utilizarán medios de comunicación tradicionales (encarte publicitario del evento). También se utilizarán otros canales como correo electrónico, otros blogs, páginas web, social media.
  - **Marketing indirecta:** posicionar en los primeros puestos de los resultados de los principales buscadores en internet. En caso de que no se logre una notoriedad significativa en los primeros meses, se optará por contratar a un consultor SEO. También se incluye la creación de un perfil de la empresa en las principales redes sociales y profesionales existentes actualmente en la red. Es necesario que se recomiende el local. Para ello, se debe tener una web profesional, atractiva, intuitiva y totalmente actualizada.

# RECURSOS TÉCNICOS

## Infraestructuras e Instalaciones

La empresa contará con un local ubicado en Badajoz, en la comunidad de Extremadura, en un lugar cercano a la zona histórica-monumental, por donde transita bastante público tanto local como foráneo.

El local tendrá una superficie de 250 m<sup>2</sup>, con cumplimiento de la normativa vigente, distribuida en tres zonas separadas:

- **Zona de atención al público.** Comprende el espacio del local destinado al servicio de la clientela en barra y comedor pequeño para desayunos y meriendas. Incluye aseos para el público. Todo ello en 80 m<sup>2</sup>.

- **Zona de comida.** Es la zona de comedor grande en la que se consumirá los alimentos del almuerzo y cena. Dispondrá de suficientes mesas y sillas así como zona propia de aseos independientes al salón. Esta zona tendrá acceso directo a la zona de barra y comedor pequeño. Esta zona tendrá 100 m<sup>2</sup>.

- **Zona de Cocina.** Se divide en el espacio que queda detrás de la barra para preparar la comida y en el que conservar los alimentos de manera apropiada hasta su transporte al lugar de destino. Esta zona se encuentra separada y no visual para los clientes.

- **Almacén.** Zona situada en la zona de atrás del local, junto a la zona de cocina, en la cual almacenar los productos y materias primas que se sirven en el local, así como la comida del catering.

El local no necesita que se realice ninguna obra civil. Sólo es preciso pintura, decoración y mobiliario, así como adquisición de algún utillaje. Va a ser en régimen de alquiler, previo pago de traspaso, y dos meses de fianza.

## Equipamiento necesario

### **Mobiliario y decoración**

El mobiliario básico estará compuesto por los elementos que se citan a continuación:

- Elementos decorativos del comedor.
- Barra, frente mostrador, estanterías y muebles trastreros.
- Carro de entremeses y carro de pastelería
- Aparador, vitrinas y estanterías para comedor y para almacén.
- 20 mesas y 80 sillas de comedor.

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

Respecto a la decoración, es necesario crear un espacio cálido y acogedor con rincones agradables, para que el/la cliente/a se sienta a gusto.

Solo se va a adquirir los materiales para la decoración y mesas y sillas ya que el resto ya están instalados en el local elegido.

### **Stock inicial y materiales de consumo**

La primera compra de existencias según empresas especializadas en el sector tendría que ser:

- Primera compra de existencias: alimentos y bebidas.
- Otros materiales: servilletas, manteles, material de imprenta, material de limpieza...

### **Equipamiento**

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

Incluye:

- Maquinaria para la preparación de productos: horno, cocina, cafetera y molinillo de café, plancha de asar, tostador, batidora, exprimidor...
- Maquinaria para la conservación y el mantenimiento: congelador, cámaras y vitrinas frigoríficas...
- Otra maquinaria: máquina de hacer hielo, fregadero, lavavajillas, lava-vasos...
- Instalaciones: Equipo de aire acondicionado.

Se adquirirá una parte del equipamiento, el resto ya se encuentra en el negocio. Posteriormente, cuando el negocio se vaya consolidando, incorporar nuevos elementos que permitirán una mayor eficiencia y un mayor volumen de producción.

#### **Equipo informático**

La empresa dispondrá de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas. Además un equipo informático para la gestión del negocio, y su página web.

Se van a adquirir al inicio de la actividad.

#### **Herramientas y útiles**

La compra de los utensilios y otros artículos básicos necesarios para el desarrollo de la actividad incluirá: batería de cocina, moldes, bandejas, envases, etc.

Se van a adquirir al inicio de la actividad.

#### **Elemento de transporte**

La empresa contará con un vehículo para la realización del reparto a los puntos de destino. Dichos elemento de transporte deberán estar acondicionado, por lo que contará con una cámara isotérmica.

## **Proceso Productivo**

Ya que la oferta de servicios de la empresa es muy amplia, se va a detallar el proceso productivo de cada uno de los servicios principales diferenciados:

### **SERVICIO DE CAFETERÍA-BAR**

El inicio de la prestación del servicio se inicia con la recepción al/la cliente/a por parte de un/a camarero/a. Éste/a les indicará la mesa en la que pueden sentarse.

Una vez en su mesa, el/la cliente/a, el/la camarero/a o maître tomarán los pedidos. Elegido el pedido, se pasará la comanda a la cocina y una vez preparado se servirá la mesa y estará pendiente de cualquier requerimiento.

Finalmente, se le cobrará el precio del servicio en cuestión. El cobro podrá hacerse en efectivo o con tarjeta.

### **SERVICIO DE RESTAURANTE**

El inicio del proceso productivo del restaurante se inicia, de cara a la clientela, con la recepción al/la cliente/a que hace el/la maître. Éste/a intentará buscarle una mesa que cubra sus expectativas.

Una vez que el/la cliente/a y sus acompañantes hayan ocupado su mesa, se les ofrecerá la carta y una selección de vinos, donde abundarán los vinos típicos de la zona. Mientras deciden la carta, se les servirá las bebidas con un aperitivo de la casa.

Cuando hayan decidido, el/la maître tomará los pedidos, asesorando en todo momento los platos más recomendables.

Elegido el pedido, se pasará la comanda a la cocina, donde se priorizará en orden de los pedidos para su preparación y entrega. Mientras la cocina termina de preparar los platos, el/la camarero/a prepara la mesa con los cubiertos necesarios, servilletas y el surtido de pan.

Una vez preparado el pedido por la cocina, el/la camarero/a servirá la mesa y estará pendiente de cualquier requerimiento por su parte, como bebidas adicionales, servilletas, pan, etc. En todo momento estará pendiente de servir el vino, que estará preparado a la temperatura ideal requerida por el/la cliente/a.

Después de los postres, se les ofrecerá café y copa. Una vez finalizada la comida se le presentará la cuenta que será cancelada por el medio de pago elegido por el/la cliente/a (efectivo o tarjetas).

Se atenderá cualquier reclamación del/la cliente/a. En cualquier caso, con los postres se pasará un pequeño cuestionario de satisfacción del servicio para recabar su opinión y hacer el tratamiento que implica un sistema de gestión de la calidad.

### **SERVICIO DE CATERING**

El proceso productivo comienza en el momento en el que el/la cliente/a contacta con la empresa para adquirir sus servicios. La empresa y la clientela tendrán una reunión, presencial o telefónica, en la que abordarán los detalles de los servicios a contratar y en la que se establecerá el presupuesto definitivo, dependiendo del número de comensales, del menú elegido y de si requieren otro tipo de servicios adicionales como castillos hinchables. Del tipo de menú elegido se le ofrecen dos opciones, para que en la fecha fijada, se proceda a su degustación y selección.

Con anterioridad al día del evento, los/as clientes/as acompañados de un máximo de dos personas podrán degustar parte de los dos menús elegidos. De esta forma, los/as clientes/as estarán en disposición de elegir aquél que más les convenza. Una vez elegido, se les envía por correo electrónico el menú completo elegido.

El día del evento, la empresa elaborará los platos en su cocina y los trasladará al lugar de destino. Allí, el/la cocinero/a con la ayuda del/la asistente de cocina los prepararán para el servicio en mesa. En este caso se subcontratará personal para ofrecer este servicio in situ.

Anteriormente, el personal de montaje habrá instalado las mesas, sillas, mantelería, centros florales y otros utensilios y muebles necesarios para el evento. También subcontratado a un tercero.

Cuando los/as usuarios/as lleguen al lugar de la celebración, los/as camareros/as irán sirviendo las bandejas con los aperitivos y bebidas. Posteriormente, los/as invitados/as se sentarán en las mesas correspondientes y se procederá a servirles los platos y posteriormente el postre.

A continuación, se abrirá la barra, en la que se servirán bebidas y cócteles a los/as comensales durante el tiempo contratado por el/la cliente/a.

Una vez que el evento haya finalizado, la empresa subcontratada se encargará del desmontaje de las instalaciones y limpieza del área de servicio.

## **Calidad**

En un primer momento no se tiene previsto implantar un Sistema de Calidad. Pero si ofrecer un servicio de calidad basado en una metodología de trabajo cuyo principal objetivo sea satisfacer todas las necesidades del cliente con un trato muy personalizado.

# **RECURSOS HUMANOS**

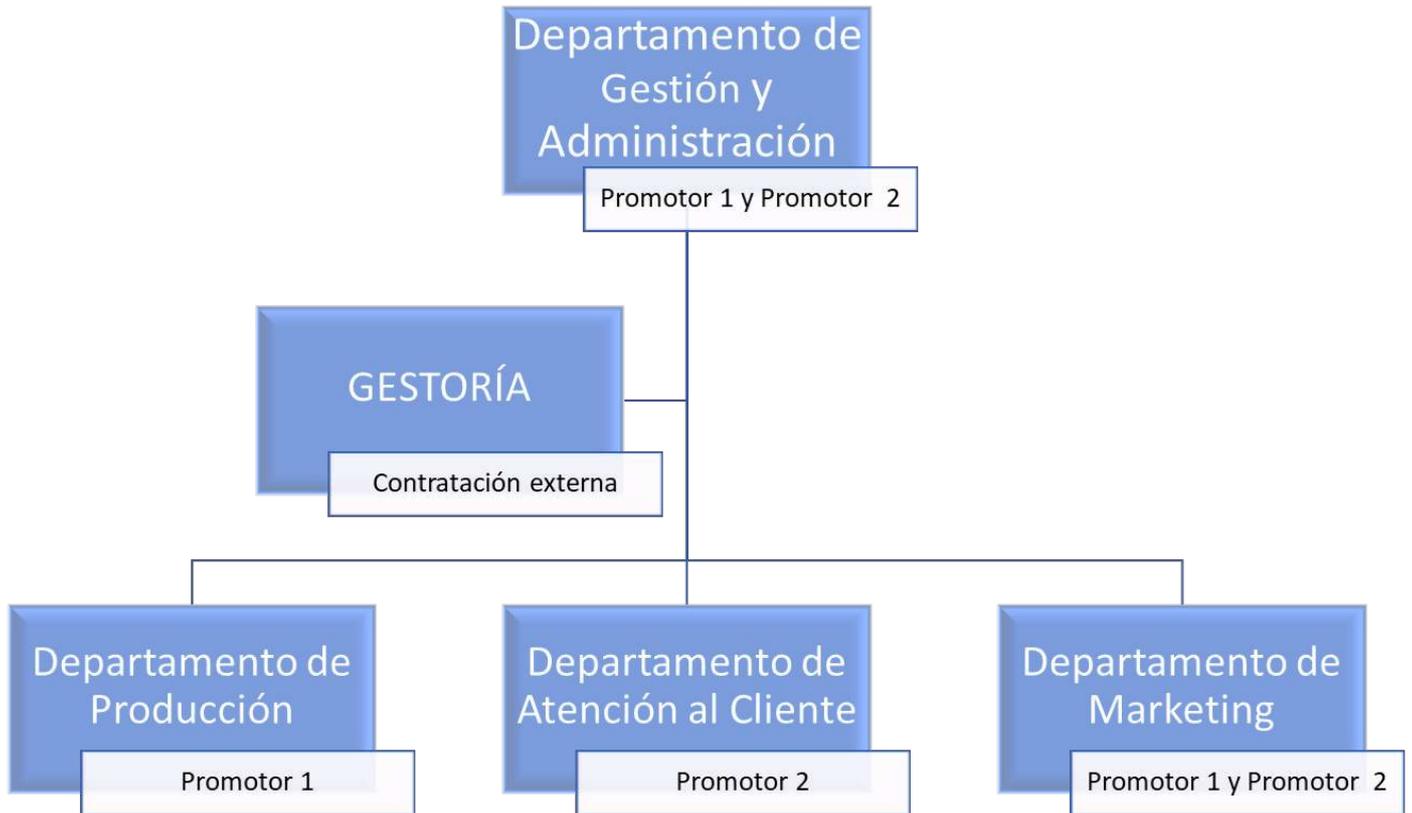
## **Estructura organizativa de la empresa**

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en **cuatro Departamentos** de actuación:

- **Departamento de Gestión y Administración.** Se incluye tareas como el establecimiento de precios, negociación con proveedores, facturación, contabilidad, gestión de compras, administración, finanzas y cobros.
- **Departamento de Producción.** Se basa en el diseño de la oferta de alimentos, la adquisición de la materia prima, elaboración de la comida y presentación de los platos. Se desarrolla en la cocina.
- **Departamento de Atención al Cliente.** Se desarrolla en la sala y se basa en la recepción de la clientela y las tareas derivadas de la zona de salón y de barra, atención y servir a los clientes. Además se centra en la atención de los clientes
- **Departamento de Marketing,** en el que se desarrollarán las tareas de marketing y publicidad de la empresa.

La responsabilidad de cada uno de los departamentos corresponde a los socios/as emprendedores/as. En el departamento de atención a la cliente y producción, la responsabilidad se reparte entre el/la emprendedor/a responsable y los/as empleados/as. Se subcontratarán los servicios de de gestoría, y la creación de la página web.

El organigrama de la empresa tendrá la siguiente estructura:



## Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

### DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

La empresa contará con 4 personas empleadas al inicio de la actividad. Dos de ellas serán los promotores del negocio, y dos contrataciones indefinidas a tiempo completo. En su momento se consultará la web de Extremadura Empresarial, para ver la posibilidad de acogerse a algún tipo de subvención a la creación de empleo, así como bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social tanto de los/as promotores o de los/as empleados/as.

#### **Jefe/a de cocina**

Sus funciones principales son, entre otras, organizar la cocina, elaborar los menús, inventar nuevos platos, innovar, supervisar el producto final y la presentación del plato. Es decir, se encarga de la elaboración propia de la comida. Sus funciones principales son, entre otras, elaborar la comida, organizar la cocina, diseñar la oferta y adquirir la materia prima.

Estará a tiempo completo y el puesto será ocupado por la primera persona promotora.

El/la jefe/a de cocina será uno/a de los/as dos personas promotoras del negocio.

#### **Pinche**

Se encargará de ayudar al/la cocinero/a, ocupándose de la primera fase de la cadena: pelar patatas, limpiar verdura, carne, etc, así como asistir al jefe/a de cocina en las tareas que necesite.

Su contrato será a tiempo completo, turnándose con el cocinero para una prestación de servicios completa.

#### **Maître**

Recepcionará a la clientela, y será la persona encargada de la sala restaurante, además de realizar las funciones propias de camarero.

Este puesto lo desempeñará la segunda persona promotora del negocio.

#### **Camarero/a**

Realiza las labores de atender en barra y de servir y recoger las mesas, preparándolas para los/as siguientes clientes/as. La empresa contará con un camarero/a a tiempo completo.

El **equipo promotor se repartirá las tareas del área de gestión**. El/la cocinero/a coordinará el área de producción, mientras que el/la maître será quien se responsabilice del área de atención a la clientela. Además llevarán conjuntamente el control económico de la empresa, así como cumplir los requisitos establecidos en la legislación laboral en materia de seguridad social y de seguridad e higiene en el trabajo, referida al personal a su cargo.

### GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

#### **Selección**

Para la selección de los recursos humanos se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados, redes profesionales y su propia web, así como oferta a través del SEXPE.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte de los/as promotores/as de la empresa.

#### **Contratación**

La contratación del camarero/a y del/la pinche se hará a tiempo completo, según un contrato de duración indefinida de 40 horas semanales.

Los/as promotores/as del negocio desempeñarán las funciones de jefe de cocina y maître, respectivamente, cubriendo ambos/as una jornada laboral completa.

En temporada alta, y en caso de que la empresa no alcance a cubrir la demanda, contratará otros/as cocineros/as y ayudantes de cocina mediante contratos freelance.

#### **Formación**

Aunque las personas que se contraten deberán estar formadas, los/as promotores/as se encargarán de su aprendizaje dentro de la empresa, adquiriendo las técnicas propias en la misma y asimilando la filosofía empresarial como propia.

## Alianzas y Colaboraciones

Se establecerán alianzas y colaboraciones con las siguientes empresas y entidades:

#### **PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:**

- Proveedores: los/as promotores/as contactarán con proveedores con los que han tenido relación en sus trabajos anteriores. Se cuidará esa relación para obtener un buen servicio y rapidez en la entrega de materias primas.
- Se contactará con empresas del sector de organización de eventos para contratar los servicios adicionales necesarios para la realización del servicio de catering, y cubrir aquellos de los que la empresa no dispone.
- ETT: mantener una buena relación con este perfil de empresa poder solicitar profesionales experimentados en el caso de ser necesario.

#### **PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA:**

- Contacto con el SEXPE para una correcta selección del personal, así como gestionar la solicitud de ayudas.
- Contratación de Servicio de Gestoría y Asesoría, tanto fiscal como laboral.
- Negociación con la Entidad Financiera, comisiones y demás gastos generados de la gestión de cobros y pago y mantenimiento de las cuentas.

# DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

## Aspectos para la Digitalización

Desde el inicio la empresa estará digitalizada:

1. Se va a disponer de una buena conexión fija y móvil, ya que la conectividad es importante para dar una respuesta a los contactos de la empresa.
2. Se va a contratar un programa de gestión de empresas de hostelería, así como un TPV para la gestión de cobros al cliente.
3. Se va a tener presencia en internet a través de una página web buscando un buen posicionamiento en buscadores. Es necesario tener presencia en la red para facilitar las relaciones comerciales con los clientes y vender más y mejor.
4. Se va a disponer también de firma o certificado digital para gestión de trámites con las diferentes administraciones.

## Herramientas para la Comunicación y Gestión de una Empresa

Se van a implementar una serie de recursos y herramientas digitales como son:

- **Redes Sociales:** crear un perfil en Facebook, Twitter e Instagram, para facilitar una comunicación rápida y directa con tus clientes.
- **Herramientas ofimáticas:** para mejorar el trabajo y gestión de reservas en los 3 servicios ofertados por la empresa, Google Calendar.
- **Programa de control contable** y facturas electrónicas.
- **CRM:** mantener un control de clientes, proveedores y otros agentes colaboradores.
- **Programa de gestión** de empresa hostelera.
- **Software TPV:** terminal punto de venta diseñado específicamente para restaurantes donde personalizar hasta el más mínimo detalle.

## FORMA JURÍDICA

La **Entidad sin Personalidad Jurídica (ESPJ)** es una de las formas legales más sencillas de asociación entre autónomos para llevar a cabo un proyecto común. En este caso por tanto, se trata de una opción muy recomendable para la idea de negocio. Es una forma societaria en la que se ponen en común recursos y habilidades. La ESPJ se materializa en un acuerdo privado entre los dos futur@s soci@s, que le permite crear una entidad en atribución de rentas. Así, su NIF empezará por la letra E y tributarán mediante el IRPF de cada soci@ (las rentas atribuidas se integran en la base imponible del IRPF del partícipe).

No requiere inscripción en el Registro Mercantil ni aportar un capital mínimo para iniciar la actividad. Se formaliza mediante un contrato privado.

Con esta fórmula el/la trabajador/a puede mantener su condición de autónom@ y aprovechar la bonificación de la tarifa plana .

Básicamente, los pasos a seguir para constituir una ESPJ son:

1. Suscribir el contrato de constitución o estatutos de la ESPJ.
2. Obtener el NIF a través de Hacienda. Aportando el Modelo 036 y fotocopia tanto del DNI del firmante como del documento de constitución.
3. Liquidar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en caso de que se aporten bienes.
4. Darse de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas.

Una vez realizados estos trámites, ya es efectiva la creación de la ESPJ.

Ahora, para que pueda iniciar su actividad, requiere cumplir una serie de obligaciones con la Seguridad Social y el Ayuntamiento en el que esté fijada la dirección social de la empresa. Estas gestiones son:

- Darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).
- Solicitar el Código de Cuenta de Cotización (CCC) si se van a contratar trabajadores.
- Solicitar la Licencia de Apertura si la actividad se va a desarrollar en un local.

## LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

## ANÁLISIS DAFO

### Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>- La empresa es desconocida.</li><li>- Recursos económicos escasos al inicio.</li><li>- Variedad de servicios ofertados.</li><li>- Estacionalidad de la demanda.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marco económico actual.</li><li>- Intrusismo de bares y restaurante sin servicios de catering.</li></ul>
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>- Perfil de los promotores muy especializado con experiencia en el sector.</li><li>- Precios competitivos.</li><li>- Calidad de la materia prima y de los vinos con variada oferta de platos.</li><li>- Capacidad de fidelización de la clientela</li><li>- Innovación.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Existencia de gran oferta de materias primas y vinos de la tierra.</li><li>- Turismo.</li><li>- Nuevas Tecnologías de la información y la Comunicación.</li><li>- Incremento del número de personas que comen a diario fuera del hogar por motivos laborales</li></ul>

### Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>- La empresa es desconocida, pues no opera aún en el mercado. Tendrá que darse a conocer entre los/as clientes/as potenciales, para lo que llevará a cabo una campaña de marketing que incluya el plan de comunicación expuesto anteriormente y una política de precios ligeramente inferior a la de las empresas de la competencia, con el objeto de captar a una mayor cuota de mercado. Una vez que se tenga una determinada clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma.</li><li>- Recursos económicos escasos en el inicio. En los primeros meses de actividad es necesario llevar a cabo una buena asignación de los recursos económicos, ya que para desarrollar este proyecto es necesario una importante inversión inicial.</li><li>- Variedad de servicios ofertados, se controlará al detalle todo el proceso para ofrecer un servicio de gran calidad.</li><li>- Estacionalidad de la demanda. Los servicios ofrecidos por la empresa en eventos suelen tener lugar en los meses de primavera y otoño. La empresa deberá publicitar el resto de servicios el resto del año para mantener sus ingresos de una forma generalizada.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marco económico. La actual crisis generalizada y supone una amenaza para el desarrollo de cualquier actividad empresarial, haciendo desaparecer ayudas e incentivos, disminuyendo la demanda, aumentando los costes... Para hacer frente a esta amenaza, la empresa tratará de ajustar el margen de beneficios y fijará unos precios moderados.</li><li>- Intrusismo de bares y restaurantes. Estos establecimientos actúan sin las licencias y permisos que les permiten ofrecer los servicios de catering, lo que les permite ajustar los precios. Este tipo de intrusismo ofrece una imagen del sector poco profesional. La empresa deberá realizar una buena campaña de comunicación para captar a los/as clientes/as y que no recurran a este tipo de establecimientos.</li></ul>
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>- Experiencia de los promotores y en el sector. Los promotores/as tienen amplia formación y experiencia, la cual potenciarán con formación adicional.</li><li>- Precios competitivos. La empresa ha establecido una política de precios ligeramente más bajos que los de la competencia para adentrarse en el mercado y captar clientela. Con ello llegará a una cuota de mercado más amplia.</li><li>- Calidad de los productos. Los ingredientes que se van a poner a disposición de la clientela, se seleccionarán de manera muy cuidada lo que potenciará la imagen del establecimiento frente a la población.</li><li>- Capacidad de fidelización de la clientela. La orientación a la clientela se considera fundamental en este ámbito. El equipo promotor velará para que este aspecto sea muy cuidado y lograr, con ello, la repetición de la visita del/la cliente/a.</li><li>- Innovación. Las industrias creativas, entre las que se engloba el restaurante de cocina, son un sector innovador y en crecimiento.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Existencia de gran oferta de materias primas de calidad. La zona presenta unas materias primas de gran calidad, con las que se elaborarán los platos, así como una gran variedad de proveedores de vinos.</li><li>- Turismo. El turismo es un sector estratégico muy apoyado por la iniciativa pública. La afluencia de turistas va a beneficiar el aumento de clientes/as al establecimiento. Para explotar la oportunidad, será importante tener prescriptores del negocio.</li><li>- Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación. La empresa recurrirá a las nuevas tecnologías y a las redes sociales para darse a conocer no sólo en Badajoz, localidad en la que está ubicada, sino en toda la región.</li><li>- Incremento del número de personas que comen a diario fuera del hogar por motivos laborales. Para aprovechar esta oportunidad, se incluirán en la carta platos adecuados a los requerimientos de estas personas.</li></ul>

# PLAN DE ACCIÓN

**Grado de desarrollo del proyecto:** Fase inicial.

La empresa está en fase de constitución como ESPJ y en captación de financiación para el proyecto. Una vez que se hayan ejecutado las actividades planificadas, se iniciará el negocio.

**Actividades:**

1. Búsqueda de financiación: 5 meses.
2. Contrato de traspaso y alquiler del local y adecuación de las instalaciones. 3 meses.
3. Adquisición del equipamiento: 2 meses.
4. Elaboración y diseño de la oferta gastronómica: 3 meses.
5. Negociación con proveedores: 3 meses.
6. Desarrollo campaña de marketing inicial y elaboración de la página web: 4 meses.
7. Selección y contratación del personal: 2 meses.

**Responsables de las actividades:**

Promotor/a 1: encargado/a de las actividades 1, 2, 3, 4 y 7

Promotor/a 2: encargado/a de las actividades 1, 2, 3, 5, 6 y 7.

- *Plan Comercial*

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, las cuales va a potenciar a través de la web corporativa.

- *Plan de operaciones*

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado los/as profesionales y diseñada la cartera de productos y servicios.

- *Plan económico-financiero*
  - Aportación del equipo emprendedor.
  - Solicitud de subvenciones.
  - Búsqueda de financiación ajena.
- *Plan de legalización de actividades*
  - Legislación y constitución de la ESPJ: Información sobre requisitos y plazos de formalización.
  - Solicitud de licencia de apertura.
  - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera
  - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software,, hojas de reclamación, LOPD....
  - Fiscal: Obtención de CIF, alta en censo de actividades económicas.
  - Laboral: Inscripción de la empresa en la Seguridad Social para realizar el alta de los/as empleados/as.
  - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as.

## Plan Contingencia

Para hacer frente a posibles riesgos que se vayan a tener en el desarrollo de la actividad los/as promotores/as de plantean las siguientes acciones:

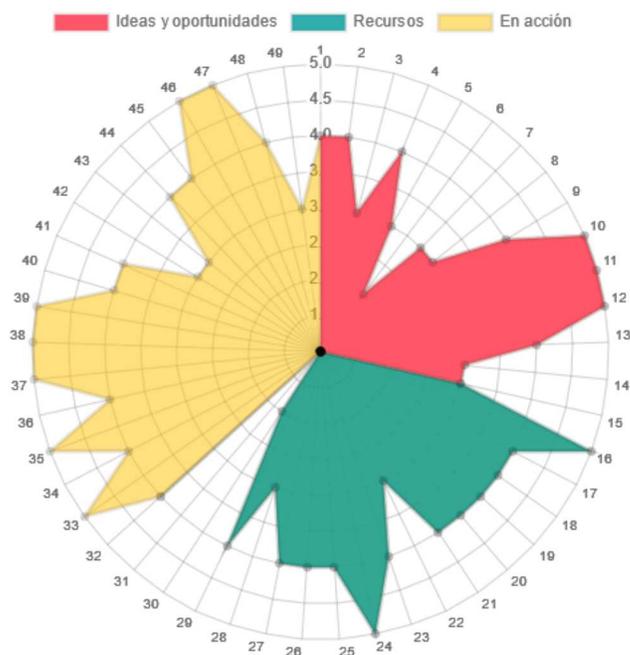
- Mejor campaña publicitaria para captación de clientes.
- Posibilidad de inyección de recursos propios.
- Ampliar su clientela objetivo.
- Ampliación de la carta de platos.
- Y contratar un servicio de consultoría para poder mitigar todos esos riesgos.



**INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS**

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

**Histórico de cuestionarios realizados:**

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento

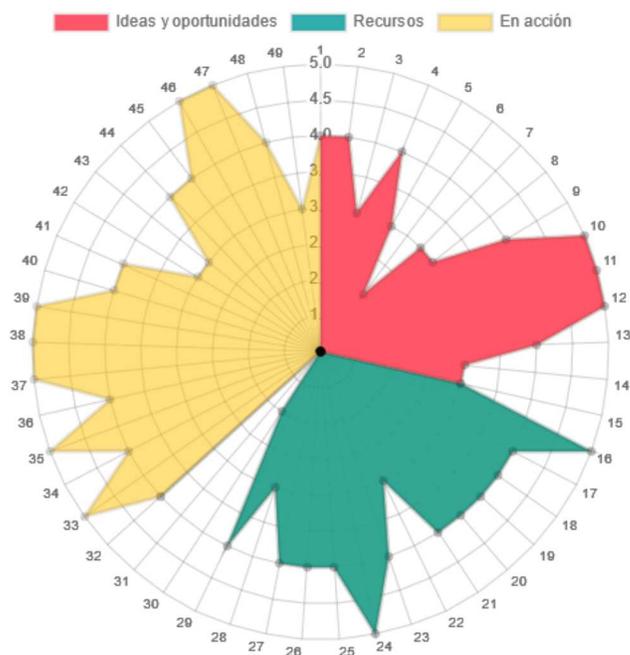




**INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS**

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

**Histórico de cuestionarios realizados:**

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento



## SOCIOS CLAVE



PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:  
Proveedores, empresas del sector de organización de eventos, ETT.

PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA: SEXPE, Gestoría y Asesoría, Entidad Financiera, Administración local.

## ACTIVIDADES CLAVES



Alimentación sana y creativa, productos de la región, cocina de alta calidad mezclando las experiencias de las tradiciones y la innovación. Lugar de confianza ofreciendo todas las comidas del día.  
En el Área de catering realiza todos servicios necesarios para que los/as usuarios/as solo tengan que disfrutar.  
Facilidad de contacto y reserva.

## PROPUESTA DE VALOR



La actividad que ofrece la empresa es un servicio integral de restauración, ofreciendo servicios de cafetería-bar, restaurante y catering. Bajo un concepto novedoso, de calidad en la atención al cliente.

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



Entrar en el mercado posicionando el negocio, con una buena relación calidad precio y atraer a la clientela.

## SEGMENTO DE CLIENTES



Servicio que puede ofrecerse a una multitud de clientes/as distintos/as, que valorar una relación calidad/precio. La clientela busca calidad, tanto a nivel culinario como en todo lo que lleva implícito la puesta en escena de los servicios.  
Población adulta, con poder adquisitivo medio-alto

## RECURSOS CLAVE



Local  
Mobiliario y decoración  
Equipamiento  
Stock inicial y materiales de consumo  
Equipo informático  
Herramientas y útiles

## CANALES



Venta directa al/la cliente/a en el local.  
Venta a través de la página web.  
Venta telefónica.

## ESTRUCTURA DE COSTES



Los costes se van a calcular teniendo en cuenta la materia prima a utilizar, el personal y los gastos derivados del desarrollo de la actividad.  
- Desayunos: 15% del precio de venta.  
- Meriendas: 20% del precio de venta.  
- Plato a la carta: 30% del precio de venta.  
Vamos a financiar con recursos propios y con financiación ajena.  
Los pagos se realizarán al contado.

## FLUJO DE INGRESOS



Los precios establecen de acuerdo al coste de producción y en referencia a los establecidos por la competencia. Los cobros serán al contado, en el caso del servicio de catering se cobra un 50% en el encargo y el resto al finalizar el servicio.

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

## INVERSIÓN INICIAL

### Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Instalaciones	2.700,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	1.570,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	4.900,00€	0,00€	0,00€
Utillaje	1.850,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	0,00€	16.500,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.250,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.060,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>14.330,00€</b>	<b>16.500,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	800,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	10.000,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	127,88€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>927,88€</b>	<b>10.000,00€</b>	<b>0,00€</b>

## Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	2.550,00€	0,00€	0,00€
<b>Total</b>	<b>2.550,00€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>

# RESUMEN

Inmovilizado Material: 30.830,00€  
Inmovilizado Inmaterial: 10.927,88€

**Activo no Corriente Total: 41.757,88€**

Existencias Iniciales: 2.550,00€  
Tesorería inicial para puesta en marcha: 5.989,32€  
IVA Soportado: 3.712,80€  
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 990,00€

**Activo Corriente Total: 13.242,12€**

Necesidades Totales Inversión Inicial: 55.000,00€

## Anotaciones

La inversión inicial son bienes y derechos necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para la prestación del servicio:

- El local en el que se va a desarrollar la actividad se va a adquirir en traspaso a un particular, pagando al inicio una fianza de dos meses.
- En cuanto al equipamiento, maquinaria y utillaje se incluyen elementos como baterías de cocina, bandejas, menaje de cocina para elaborar la comida y algunos electrodomésticos pequeños entre otros.
- Se va a adquirir un vehículo isoterma de segunda mano, que cumple todos los requisitos para el transporte de alimentos.
- El equipo informático tiene TPV con un programa avanzado de gestión del restaurantes y cobro a clientes.

Al inicio del negocio es necesario un acopio de materias primas para la prestación del servicio.

# PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Instalaciones	100 %	3.267,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	1.899,70€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	5.929,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	2.238,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vehículos de transporte	100 %	17.490,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	2.722,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	968,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	100 %	10.000,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Marca, Nombre Comercial	100 %	127,88€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	3.085,50€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fianza	100 %	1.282,60€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total</b>		<b>49.010,68€</b>	<b>49.010,68€</b>	<b>0,00€</b>											

## **Anotaciones**

El pago de las inversiones se realizarán antes del inicio de la actividad, en el momento en que se van adquiriendo.

# NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

## Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	30.000,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	0,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

## Recursos Ajenos a Largo Plazo

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	25.000,00€
Microcrédito	0,00€

## Recursos Ajenos a Corto Plazo

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	0,00€
Otros pagos	0,00€

# RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€  
Aportaciones de socios Total: 30.000,00€

**Recursos Propios: 30.000,00€**

Deudas bancarias a L/P: 25.000,00€

**Recursos Ajenos a L/P: 25.000,00€**

Proveedores varios: 0,00€

**Recursos Ajenos a C/P: 0,00€**

Pasivo Total: 55.000,00€

## **Anotaciones**

Para la financiación el proyecto, las personas promotoras van a aportar cada una 15.000€. La cantidad necesaria para la inversión y liquidez se hará frente con la solicitud de un préstamo a largo plazo. Para evitar el quedarse sin liquidez, solicitarán además una póliza de crédito.

# FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Préstamo a Largo Plazo	25.000,00€	Préstamo a Largo Plazo

## Préstamo a Largo Plazo

Descripción	Préstamo a Largo Plazo
Capital	25.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	3.70 %
Carencia	12 meses
Cuota mensual préstamo	561,13€
Cuota mensual carencia	77,08€

# INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	300.570,00€
<b>Facturado a clientes</b>	340.444,50€
<b>Total Cobros</b>	332.125,75€

Productos/Servicios	Desayuno	Merienda	Catering para Boda	Catering para Comunión	Catering para comida de empresa	Plato a la carta
<b>Ingreso</b>	8.400,00€	8.880,00€	50.000,00€	25.000,00€	14.250,00€	194.040,00€
<b>Coste</b>	1.276,80€	1.776,00€	16.800,00€	8.400,00€	1.900,00€	58.212,00€
<b>Margen Bruto</b>	7.123,20€	7.104,00€	33.200,00€	16.600,00€	12.350,00€	135.828,00€
<b>Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes</b>	280,00	185,00	0,67	0,33	1,58	898,33
<b>Unidades Vendidas</b>	3.360	2.220	8	4	19	10.780
<b>Precio medio por Producto/Servicio</b>	2,50€	4,00€	6.250,00€	6.250,00€	750,00€	18,00€
<b>IVA repercutido</b>	10%	10%	21%	21%	21%	10%

## FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
<b>Desayuno</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Merienda</b>	100%	0%	0%	0%	0%
<b>Catering para Boda</b>	50%	50%	0%	0%	0%
<b>Catering para Comunión</b>	50%	50%	0%	0%	0%
<b>Catering para comida de empresa</b>	50%	50%	0%	0%	0%
<b>Plato a la carta</b>	100%	0%	0%	0%	0%

## Desayuno

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	240	240	260	260	280	280	300	300	300	300	300	300	3360
Precio	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	2,50€	-
Ingresos	600,00€	600,00€	650,00€	650,00€	700,00€	700,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	8.400,00€
Costes	91,20€	91,20€	98,80€	98,80€	106,40€	106,40€	114,00€	114,00€	114,00€	114,00€	114,00€	114,00€	1.276,80€
Margen Bruto	508,80€	508,80€	551,20€	551,20€	593,60€	593,60€	636,00€	636,00€	636,00€	636,00€	636,00€	636,00€	7.123,20€

## Merienda

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	150	150	170	170	190	190	200	200	200	200	200	200	2220
Precio	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	-
Ingresos	600,00€	600,00€	680,00€	680,00€	760,00€	760,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	8.880,00€
Costes	120,00€	120,00€	136,00€	136,00€	152,00€	152,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	160,00€	1.776,00€
Margen Bruto	480,00€	480,00€	544,00€	544,00€	608,00€	608,00€	640,00€	640,00€	640,00€	640,00€	640,00€	640,00€	7.104,00€

## Catering para Boda

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	8
Precio	6.250,00€	6.520,00€	6.520,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	-
Ingresos	0,00€	0,00€	0,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	0,00€	6.250,00€	50.000,00€
Costes	0,00€	0,00€	0,00€	2.100,00€	2.100,00€	2.100,00€	2.100,00€	2.100,00€	2.100,00€	2.100,00€	0,00€	2.100,00€	16.800,00€
Margen Bruto	0,00€	0,00€	0,00€	4.150,00€	4.150,00€	4.150,00€	4.150,00€	4.150,00€	4.150,00€	4.150,00€	0,00€	4.150,00€	33.200,00€

## Catering para Comunión

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	0	0	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	4
Precio	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	6.250,00€	-
Ingresos	0,00€	0,00€	0,00€	12.500,00€	12.500,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	25.000,00€
Costes	0,00€	0,00€	0,00€	4.200,00€	4.200,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	8.400,00€
Margen Bruto	0,00€	0,00€	0,00€	8.300,00€	8.300,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	16.600,00€

## Catering para comida de empresa

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	0	1	0	1	0	2	0	0	1	1	3	10	19
Precio	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	750,00€	-
Ingresos	0,00€	750,00€	0,00€	750,00€	0,00€	1.500,00€	0,00€	0,00€	750,00€	750,00€	2.250,00€	7.500,00€	14.250,00€
Costes	0,00€	100,00€	0,00€	100,00€	0,00€	200,00€	0,00€	0,00€	100,00€	100,00€	300,00€	1.000,00€	1.900,00€
Margen Bruto	0,00€	650,00€	0,00€	650,00€	0,00€	1.300,00€	0,00€	0,00€	650,00€	650,00€	1.950,00€	6.500,00€	12.350,00€

## Plato a la carta

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

Nº Productos / Servicios	840	840	880	880	900	900	900	900	920	920	940	960	10780
Precio	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	18,00€	-
Ingresos	15.120,00€	15.120,00€	15.840,00€	15.840,00€	16.200,00€	16.200,00€	16.200,00€	16.200,00€	16.560,00€	16.560,00€	16.920,00€	17.280,00€	194.040,00€
Costes	4.536,00€	4.536,00€	4.752,00€	4.752,00€	4.860,00€	4.860,00€	4.860,00€	4.860,00€	4.968,00€	4.968,00€	5.076,00€	5.184,00€	58.212,00€
Margen Bruto	10.584,00€	10.584,00€	11.088,00€	11.088,00€	11.340,00€	11.340,00€	11.340,00€	11.340,00€	11.592,00€	11.592,00€	11.844,00€	12.096,00€	135.828,00€

## Anotaciones

El primer año será el año en el que la empresa intente introducirse en el mercado. La actividad se iniciará el 1 de enero. Para la estimación de la demanda se ha hecho los siguientes cálculos:

- Desayuno: se estima una media de 8 desayunos al día, que irán incrementándose una vez que el negocio sea más conocido con mayor afluencia de clientes.
- Merienda: se estima una media de 5 desayunos al día, que irán incrementándose una vez que el negocio sea más conocido con mayor afluencia de clientes.
- Catering para Boda: es un servicio estacional, se estima una media de 70 invitados por evento, con menú a 75€ más IVA, a lo cual se debe de sumar 1000€ en concepto de resto de servicios.
- Catering para Comunión: es un servicio estacional, se estima una media de 70 invitados por evento, con menú a 75€ más IVA, a lo cual se debe de sumar 1000€ en concepto de resto de servicios.
- Catering para comida de empresa: es un servicio estacional, se estima una media de 10 invitados por evento, con menú a 25€ más IVA, a lo cual se debe de sumar 500€ en concepto de resto de servicios.
- Plato a la carta para degustar en el local: se estima ofrecer una media de 15 platos en la comida y otros 15 en la cena, que irán incrementándose una vez que el negocio sea más conocido con mayor afluencia de clientes.

NOTA: los servicios de catering se cobran 50% en la contratación y 50% una vez realizado el evento.

# COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	<b>Desayuno</b>	<b>0,38€</b>	<b>3360</b>	<b>1.276,80€</b>
- Materias primas		0,38€	3360	1.276,80€
	<b>Merienda</b>	<b>0,80€</b>	<b>2220</b>	<b>1.776,00€</b>
- Materias primas		0,80€	2220	1.776,00€
	<b>Catering para Boda</b>	<b>2.100,00€</b>	<b>8</b>	<b>16.800,00€</b>
- Materias primas y resto de costes		2.100,00€	8	16.800,00€
	<b>Catering para Comunión</b>	<b>2.100,00€</b>	<b>4</b>	<b>8.400,00€</b>
- Materias primas y resto de costes		2.100,00€	4	8.400,00€
	<b>Catering para comida de empresa</b>	<b>100,00€</b>	<b>19</b>	<b>1.900,00€</b>
- Materias primas y resto de costes		100,00€	19	1.900,00€
	<b>Plato a la carta</b>	<b>5,40€</b>	<b>10780</b>	<b>58.212,00€</b>
- Materias primas		5,40€	10780	58.212,00€
	<b>Total</b>			<b>88.364,80€</b>

## **Anotaciones**

Los costes de producción equivalen al consumo de materias primas (alimentos) empleados en los desayunos, meriendas y platos:

- Desayunos: 15% del precio de venta.
- Meriendas: 20% del precio de venta.
- Plato a la carta: 30% del precio de venta.

En el servicios de catering se debe de tener en cuenta el coste de materias primas además de la subcontratación de servicios adicionales necesarios para la prestación del servicio, todo va a suponer un 40% del precio de venta.

# COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

## Compras

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Envases, embalajes	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	480,00€
Consumibles	4.747,20€	4.847,20€	4.986,80€	11.386,80€	11.418,40€	7.418,40€	7.234,00€	7.234,00€	7.442,00€	7.442,00€	5.650,00€	8.558,00€	88.364,80€
<b>Gasto</b>	4.787,20€	4.887,20€	5.026,80€	11.426,80€	11.458,40€	7.458,40€	7.274,00€	7.274,00€	7.482,00€	7.482,00€	5.690,00€	8.598,00€	88.844,80€
<b>IVA</b>	483,12€	504,12€	507,08€	1.851,08€	1.843,24€	1.003,24€	962,80€	962,80€	994,60€	994,60€	606,40€	1.205,20€	11.918,28€
<b>Pagos</b>	5.270,32€	5.391,32€	5.533,88€	13.277,88€	13.301,64€	8.461,64€	8.236,80€	8.236,80€	8.476,60€	8.476,60€	6.296,40€	9.803,20€	100.763,08€

## Gastos variables

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Transportes	0,00€	0,00€	0,00€	200,00€	300,00€	300,00€	300,00€	300,00€	200,00€	0,00€	0,00€	200,00€	1.800,00€
Subcontrataciones	0,00€	0,00€	0,00€	120,00€	120,00€	240,00€	240,00€	240,00€	240,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.200,00€
<b>Gasto</b>	0,00€	0,00€	0,00€	320,00€	420,00€	540,00€	540,00€	540,00€	440,00€	0,00€	0,00€	200,00€	3.000,00€
<b>IVA</b>	0,00€	0,00€	0,00€	67,20€	88,20€	113,40€	113,40€	113,40€	92,40€	0,00€	0,00€	42,00€	630,00€
<b>Pagos</b>	0,00€	0,00€	0,00€	387,20€	508,20€	653,40€	653,40€	653,40€	532,40€	0,00€	0,00€	242,00€	3.630,00€

## Gastos fijos

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Promoción comercial	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	50,00€	600,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	120,00€	1.440,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	800,00€	800,00€	800,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	900,00€	800,00€	800,00€	800,00€	10.200,00€
Seguros	350,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	250,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	600,00€
Alquileres	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	530,00€	6.360,00€
<b>Gasto</b>	1.850,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.850,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	19.200,00€
<b>IVA</b>	388,50€	315,00€	315,00€	336,00€	336,00€	336,00€	388,50€	336,00€	336,00€	315,00€	315,00€	315,00€	4.032,00€
<b>Pagos</b>	2.238,50€	1.815,00€	1.815,00€	1.936,00€	1.936,00€	1.936,00€	2.238,50€	1.936,00€	1.936,00€	1.815,00€	1.815,00€	1.815,00€	23.232,00€

<b>Compras</b>	88.844,80€
<b>Consumo</b>	88.364,80€
<b>Existencias Iniciales</b>	2.550,00€
<b>Existencias Finales</b>	3.030,00€

# PERFIL DE PAGOS

## Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Envases, embalajes	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

## Gastos variables

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Transportes	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Subcontrataciones	100%	100%	0%	0%	0%	0%

## Gastos fijos

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%

## **Anotaciones**

A continuación se reflejan los gastos generales en los que va a incurrir la empresa, algunas aclaraciones:

- En cuanto a envases y embalajes se refiere a los tupperware para llevar la comida no consumida en mesa.
- Transportes y subcontrataciones reflejan gastos asociados a la prestación del servicio de catering.

# GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Persona Promotora 1	18.000,00€	3.527,28€	21.527,28€
Persona Promotora 2	18.000,00€	3.527,28€	21.527,28€
Pinche	18.200,00€	4.356,00€	22.556,00€
Camareo/a	18.200,00€	4.356,00€	22.556,00€
<b>Gasto en Personal</b>			<b>88.166,56€</b>

## PERSONA PROMOTORA 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€
Seguros Sociales	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€
<b>Total</b>	<b>1.793,94€</b>											

## PERSONA PROMOTORA 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€
Seguros Sociales	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€	293,94€
<b>Total</b>	<b>1.793,94€</b>											

## PINCHE

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	2.600,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	2.600,00€
Seguros Sociales	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€
<b>Total</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>2.963,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>2.963,00€</b>

# CAMAREO/A

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	2.600,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	2.600,00€
Seguros Sociales	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€
<b>Total</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>2.963,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>1.663,00€</b>	<b>2.963,00€</b>

## **Anotaciones**

Se estable dos pagas extraordinarias para el pinche de cocina y el camarero a cobrar los meses de junio y diciembre.

# AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	800,00€ 26%		208,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	10.000,00€ 26%		2.600,00€
Marca, Nombre Comercial	127,88€ 10%		12,79€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>2.820,79€</b>

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	
Instalaciones	2.700,00€ 10%		270,00€
Equipamiento	1.570,00€ 10%		157,00€
Mobiliario	4.900,00€ 10%		490,00€
Utillaje	1.850,00€ 30%		555,00€
Vehículos de transporte	16.500,00€ 16%		2.640,00€
Informaticos	2.250,00€ 26%		585,00€
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>4.697,00€</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	1.632,00€	1.789,50€	1.717,00€	5.812,00€	5.703,50€	3.393,50€	3.087,50€	3.087,50€	3.281,00€	3.281,00€	2.319,50€	4.770,50€
Soportado	871,62€	819,12€	822,08€	2.254,28€	2.267,44€	1.452,64€	1.464,70€	1.412,20€	1.423,00€	1.309,60€	921,40€	1.562,20€
Devengado	760,38€	970,38€	894,92€	3.557,72€	3.436,06€	1.940,86€	1.622,80€	1.675,30€	1.858,00€	1.971,40€	1.398,10€	3.208,30€

**HP deudor/acredor por IVA: 5.490,68€**

# FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		17.952,00€	18.405,75€	19.340,75€	30.684,50€	42.567,25€	35.458,50€	27.995,00€	27.087,50€	27.937,25€	28.391,00€	25.913,25€	30.393,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	30.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	25.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>55.000,00€</b>	<b>17.952,00€</b>	<b>18.405,75€</b>	<b>19.340,75€</b>	<b>30.684,50€</b>	<b>42.567,25€</b>	<b>35.458,50€</b>	<b>27.995,00€</b>	<b>27.087,50€</b>	<b>27.937,25€</b>	<b>28.391,00€</b>	<b>25.913,25€</b>	<b>30.393,00€</b>
Pago de Sueldos		6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	9.513,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	9.513,88€
Pago compras y gastos generales		7.508,82€	7.206,32€	7.348,88€	15.601,08€	15.745,84€	11.051,04€	11.128,70€	10.826,20€	10.945,00€	10.291,60€	8.111,40€	11.860,20€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	8.934,64€	0,00€	0,00€	5.156,10€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Intereses	175,00€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€	77,08€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	49.010,68€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito		60,00€	0,00€	0,00€	10,00€	0,00€	0,00€	10,00€	0,00€	0,00€	10,00€	0,00€	10,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>49.185,68€</b>	<b>14.559,78€</b>	<b>14.197,28€</b>	<b>14.339,84€</b>	<b>22.602,04€</b>	<b>22.736,80€</b>	<b>20.642,00€</b>	<b>27.064,30€</b>	<b>17.817,16€</b>	<b>17.935,96€</b>	<b>22.448,66€</b>	<b>15.102,36€</b>	<b>21.461,16€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>5.814,32€</b>	<b>3.392,22€</b>	<b>4.208,47€</b>	<b>5.000,91€</b>	<b>8.082,46€</b>	<b>19.830,45€</b>	<b>14.816,50€</b>	<b>930,70€</b>	<b>9.270,34€</b>	<b>10.001,29€</b>	<b>5.942,34€</b>	<b>10.810,89€</b>	<b>8.931,84€</b>
Cobro por Póliza de Crédito		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>5.814,32€</b>	<b>9.206,54€</b>	<b>13.415,00€</b>	<b>18.415,91€</b>	<b>26.498,37€</b>	<b>46.328,81€</b>	<b>61.145,31€</b>	<b>62.076,01€</b>	<b>71.346,34€</b>	<b>81.347,63€</b>	<b>87.289,97€</b>	<b>98.100,85€</b>	<b>107.032,69€</b>

# PÓLIZA DE CRÉDITO - AÑO 1

Concepto	Valor
Capital	4.000,00€
Interés por Capital Dispuesto	3.0000 %
Interés por Capital No Dispuesto	1.0000 %
Comisión de Apertura	1.5000 %

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	16.320,00€	17.070,00€	17.170,00€	36.670,00€	36.410,00€	25.410,00€	24.000,00€	24.000,00€	25.110,00€	25.110,00€	20.720,00€	32.580,00€	300.570,00€
Consumos	4.747,20€	4.847,20€	4.986,80€	11.386,80€	11.418,40€	7.418,40€	7.234,00€	7.234,00€	7.442,00€	7.442,00€	5.650,00€	8.558,00€	88.364,80€
<b>Margen Bruto</b>	<b>11.572,80€</b>	<b>12.222,80€</b>	<b>12.183,20€</b>	<b>25.283,20€</b>	<b>24.991,60€</b>	<b>17.991,60€</b>	<b>16.766,00€</b>	<b>16.766,00€</b>	<b>17.668,00€</b>	<b>17.668,00€</b>	<b>15.070,00€</b>	<b>24.022,00€</b>	<b>212.205,20€</b>
Gastos de personal	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	9.513,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	6.913,88€	9.513,88€	88.166,56€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	320,00€	420,00€	540,00€	540,00€	540,00€	440,00€	0,00€	0,00€	200,00€	3.000,00€
Gastos Fijos	1.850,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.850,00€	1.600,00€	1.600,00€	1.500,00€	1.500,00€	1.500,00€	20.190,00€
Amortizaciones	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	7.517,79€
<b>Total Gastos</b>	<b>9.390,36€</b>	<b>9.040,36€</b>	<b>9.040,36€</b>	<b>9.460,36€</b>	<b>9.560,36€</b>	<b>12.280,36€</b>	<b>9.930,36€</b>	<b>9.680,36€</b>	<b>9.580,36€</b>	<b>9.040,36€</b>	<b>9.040,36€</b>	<b>11.840,36€</b>	<b>118.874,35€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	2.182,44€	3.182,44€	3.142,84€	15.822,84€	15.431,24€	5.711,24€	6.835,64€	7.085,64€	8.087,64€	8.627,64€	6.029,64€	12.181,64€	93.330,85€
Gastos financieros	140,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	80,42€	1.200,00€
Beneficios antes de impuestos	2.042,02€	3.102,02€	3.062,42€	15.742,42€	15.350,82€	5.630,82€	6.755,22€	7.005,22€	8.007,22€	8.547,22€	5.949,22€	12.101,22€	92.130,85€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													18.426,17€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.042,02€</b>	<b>3.102,02€</b>	<b>3.062,42€</b>	<b>15.742,42€</b>	<b>15.350,82€</b>	<b>5.630,82€</b>	<b>6.755,22€</b>	<b>7.005,22€</b>	<b>8.007,22€</b>	<b>8.547,22€</b>	<b>5.949,22€</b>	<b>12.101,22€</b>	<b>73.704,68€</b>

# BALANCE - AÑO 1

<b>ACTIVO</b>		<b>152.621,53€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>152.621,53€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>34.240,09€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>103.704,68€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>26.133,00€</b>	Capital		30.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		66.334,21€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		2.700,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		1.570,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		4.900,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		7.370,47€
Utillaje		1.850,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		16.500,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		2.250,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		1.060,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		<b>19.091,96€</b>
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.697,00€	Préstamos bancarios a largo		19.091,96€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>8.107,09€</b>	Microcréditos a largo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		800,00€			
Otros (...)		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		<b>29.824,89€</b>
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		10.000,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		127,88€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		5.908,04€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-2.820,79€	Microcréditos a corto		0,00€
<b>Activo corriente</b>		<b>118.381,44€</b>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		5.490,68€
Existencias, materias primas...		3.030,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		18.426,17€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Clientes		8.318,75€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Tesorería		107.032,69€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

# RATIOS - AÑO 1

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.97 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	88.556,55€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.47 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	31.05 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	3.12 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	61.15 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	71.07 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	24.52 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Cientes / Ventas * 360	9.96 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	168.203,45€
<b>VAN (8.00%)</b>		1.406.428,85€
<b>TIR</b>		275%

# PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 2

## FLUJO DE CAJA - AÑO 2

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		20.713,00€	21.675,50€	22.159,50€	41.065,75€	60.225,00€	49.335,00€	38.079,25€	36.718,00€	37.625,50€	38.533,00€	31.878,00€	37.776,75€
Cobro de las ventas del Año Anterior		8.318,75€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
<b>Total de Cobros</b>	<b>0,00€</b>	<b>29.031,75€</b>	<b>21.675,50€</b>	<b>22.159,50€</b>	<b>41.065,75€</b>	<b>60.225,00€</b>	<b>49.335,00€</b>	<b>38.079,25€</b>	<b>36.718,00€</b>	<b>37.625,50€</b>	<b>38.533,00€</b>	<b>31.878,00€</b>	<b>37.776,75€</b>
Pago de Sueldos		9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€
Pago compras y gastos generales		7.891,40€	8.141,76€	8.036,16€	21.709,16€	21.534,92€	14.456,42€	14.111,02€	14.111,02€	14.232,02€	13.445,52€	8.605,52€	15.018,52€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	3.341,88€	0,00€	0,00€	13.901,00€	0,00€	0,00€	8.256,54€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		484,04€	485,54€	487,03€	488,53€	490,04€	491,55€	493,07€	494,59€	496,11€	497,64€	499,18€	500,72€
Pago de Intereses	0,00€	77,08€	75,59€	74,09€	72,59€	71,09€	69,57€	68,06€	66,54€	65,01€	63,48€	61,95€	60,41€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior		5.490,68€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	18.426,17€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>0,00€</b>	<b>23.528,71€</b>	<b>18.288,39€</b>	<b>18.182,79€</b>	<b>35.197,67€</b>	<b>31.681,55€</b>	<b>43.029,22€</b>	<b>38.158,65€</b>	<b>24.257,65€</b>	<b>24.378,65€</b>	<b>31.848,69€</b>	<b>18.752,15€</b>	<b>25.165,15€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>0,00€</b>	<b>5.503,04€</b>	<b>3.387,11€</b>	<b>3.976,71€</b>	<b>5.868,08€</b>	<b>28.543,45€</b>	<b>6.305,78€</b>	<b>-79,40€</b>	<b>12.460,35€</b>	<b>13.246,85€</b>	<b>6.684,31€</b>	<b>13.125,85€</b>	<b>12.611,60€</b>
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>107.032,69€</b>	<b>112.535,73€</b>	<b>115.922,85€</b>	<b>119.899,56€</b>	<b>125.767,64€</b>	<b>154.311,10€</b>	<b>160.616,88€</b>	<b>160.537,48€</b>	<b>172.997,84€</b>	<b>186.244,69€</b>	<b>192.929,01€</b>	<b>206.054,86€</b>	<b>218.666,46€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	18.830,00€	20.380,00€	19.320,00€	52.070,00€	50.800,00€	34.300,00€	32.130,00€	32.130,00€	33.630,00€	33.630,00€	22.630,00€	43.380,00€	393.230,00€
Consumos	5.458,00€	5.665,60€	5.589,60€	16.289,60€	16.151,20€	10.151,20€	9.867,20€	9.867,20€	10.067,20€	10.067,20€	6.067,20€	11.367,20€	116.608,40€
<b>Margen Bruto</b>	<b>13.372,00€</b>	<b>14.714,40€</b>	<b>13.730,40€</b>	<b>35.780,40€</b>	<b>34.648,80€</b>	<b>24.148,80€</b>	<b>22.262,80€</b>	<b>22.262,80€</b>	<b>23.562,80€</b>	<b>23.562,80€</b>	<b>16.562,80€</b>	<b>32.012,80€</b>	<b>276.621,60€</b>
Gastos de personal	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	9.585,50€	115.026,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	500,00€	500,00€	650,00€	650,00€	650,00€	550,00€	0,00€	0,00€	0,00€	3.500,00€
Gastos Fijos	1.510,00€	1.510,00€	1.510,00€	1.610,00€	1.610,00€	1.610,00€	1.610,00€	1.610,00€	1.610,00€	1.510,00€	1.510,00€	1.510,00€	18.720,00€
Amortizaciones	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	626,48€	7.517,79€
<b>Total Gastos</b>	<b>11.721,98€</b>	<b>11.721,98€</b>	<b>11.721,98€</b>	<b>12.321,98€</b>	<b>12.321,98€</b>	<b>12.471,98€</b>	<b>12.471,98€</b>	<b>12.471,98€</b>	<b>12.371,98€</b>	<b>11.721,98€</b>	<b>11.721,98€</b>	<b>11.721,98€</b>	<b>144.763,79€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	1.650,02€	2.992,42€	2.008,42€	23.458,42€	22.326,82€	11.676,82€	9.790,82€	9.790,82€	11.190,82€	11.840,82€	4.840,82€	20.290,82€	131.857,81€
Gastos financieros	77,08€	75,59€	74,09€	72,59€	71,09€	69,57€	68,06€	66,54€	65,01€	63,48€	61,95€	60,41€	825,48€
Beneficios antes de impuestos	1.572,93€	2.916,83€	1.934,32€	23.385,83€	22.255,73€	11.607,24€	9.722,76€	9.724,28€	11.125,80€	11.777,33€	4.778,87€	20.230,41€	131.032,33€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													26.206,47€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>1.572,93€</b>	<b>2.916,83€</b>	<b>1.934,32€</b>	<b>23.385,83€</b>	<b>22.255,73€</b>	<b>11.607,24€</b>	<b>9.722,76€</b>	<b>9.724,28€</b>	<b>11.125,80€</b>	<b>11.777,33€</b>	<b>4.778,87€</b>	<b>20.230,41€</b>	<b>104.825,87€</b>

# BALANCE - AÑO 2

<b>ACTIVO</b>		<b>263.387,52€</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>263.387,52€</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>26.722,30€</b>	<b>Patrimonio Neto</b>		<b>208.530,55€</b>
<b>Inmovilizado material</b>		<b>21.436,00€</b>	Capital		30.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		94.343,28€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		2.700,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		1.570,00€	Resultado de ejercicios anteriores		66.334,21€
Mobiliario		4.900,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		17.853,05€
Utillaje		1.850,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		16.500,00€	Otros (detallar)		0,00€
Equipos informáticos		2.250,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		1.060,00€	<b>Pasivo no corriente</b>		<b>12.961,58€</b>
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-9.394,00€	Préstamos bancarios a largo		12.961,58€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>		<b>5.286,30€</b>	Microcréditos a largo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		800,00€			
Otros (...)		0,00€	<b>Pasivo Corriente</b>		<b>41.895,39€</b>
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		10.000,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		127,88€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		6.130,38€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-5.641,58€	Microcréditos a corto		0,00€
<b>Activo corriente</b>		<b>236.665,21€</b>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		9.558,54€
Existencias, materias primas...		3.630,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)		26.206,47€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Clientes		14.368,75€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Tesorería		218.666,46€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

# RATIOS - AÑO 2

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5.65 %
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	194.769,82€
<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.26 %
<b>MÁRGEN DE BENEFICIO</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	33.53 %
<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	Activo Total / Pasivo Total	4.8 %
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	50.06 %
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	50.27 %
<b>RENTABILIDAD SOBRE VENTAS</b>	Beneficio Neto / Ventas	26.66 %
<b>PLAZO DE COBRO</b>	Cientes / Ventas * 360	13.15 días
<b>PLAZO DE PAGO</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	204.574,67€
<b>VAN (8.00%)</b>		0,00€
<b>TIR</b>		0

# PREVISIONES A 5 AÑOS

## PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

Datos	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>			
Desayuno	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Merienda	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Catering para Boda	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Catering para Comunción	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Catering para comida de empresa	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Plato a la carta	5.00 %	7.00 %	9.00 %
<b>Costes de producción</b>			
Desayuno	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Merienda	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Catering para Boda	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Catering para Comunción	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Catering para comida de empresa	5.00 %	7.00 %	9.00 %
Plato a la carta	5.00 %	7.00 %	9.00 %
<b>Gastos de personal</b>	<b>0.00 %</b>	<b>0.00 %</b>	<b>0.00 %</b>
<b>Compras</b>	<b>2.00 %</b>	<b>4.00 %</b>	<b>5.00 %</b>
<b>Gastos variables</b>	<b>2.00 %</b>	<b>4.00 %</b>	<b>5.00 %</b>
<b>Gastos fijos</b>	<b>2.00 %</b>	<b>4.00 %</b>	<b>5.00 %</b>

# LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	15.631,08€	17.198,84€	17.542,82€	18.244,53€	19.156,76€
IVA soportado gastos variables	630,00€	735,00€	749,70€	779,69€	818,67€
IVA soportado gastos fijos	4.032,00€	3.931,20€	4.009,82€	4.170,22€	4.378,73€
<b>Total IVA soportado</b>	<b>20.293,08€</b>	<b>21.865,04€</b>	<b>22.302,34€</b>	<b>23.194,43€</b>	<b>24.354,16€</b>
<b>IVA repercutido</b>	<b>39.874,50€</b>	<b>56.923,00€</b>	<b>59.769,15€</b>	<b>63.952,99€</b>	<b>69.708,76€</b>
<b>HP deudor/acreador por IVA</b>	<b>19.581,42€</b>	<b>35.057,96€</b>	<b>37.466,81€</b>	<b>40.758,56€</b>	<b>45.354,60€</b>

# CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	300.570,00€	393.230,00€	412.891,50€	441.793,91€	481.555,36€
Consumos	88.364,80€	116.608,40€	122.438,82€	131.009,54€	142.800,40€
<b>Margen Bruto</b>	<b>212.205,20€</b>	<b>276.621,60€</b>	<b>290.452,68€</b>	<b>310.784,37€</b>	<b>338.754,96€</b>
Gastos de personal	88.166,56€	115.026,00€	115.026,00€	115.026,00€	115.026,00€
Gastos Variables	3.000,00€	3.500,00€	3.570,00€	3.712,80€	3.898,44€
Gastos Fijos	20.190,00€	18.720,00€	19.094,40€	19.858,18€	20.851,08€
Amortizaciones	7.517,79€	7.517,79€	7.517,79€	6.625,79€	3.569,79€
<b>Total Gastos</b>	<b>118.874,35€</b>	<b>144.763,79€</b>	<b>145.208,19€</b>	<b>145.222,76€</b>	<b>143.345,31€</b>
Beneficios antes de impuestos e intereses	93.330,85€	131.857,81€	145.244,49€	165.561,60€	195.409,65€
Gastos financieros	1.200,00€	825,48€	603,13€	372,42€	133,03€
Beneficios antes de impuestos	92.130,85€	131.032,33€	144.641,36€	165.189,18€	195.276,62€
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)	18.426,17€	26.206,47€	28.928,27€	33.037,84€	39.055,32€
Beneficios Antes de Reparto	73.704,68€	104.825,87€	115.713,09€	132.151,34€	156.221,29€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>73.704,68€</b>	<b>104.825,87€</b>	<b>115.713,09€</b>	<b>132.151,34€</b>	<b>156.221,29€</b>

# FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	332.125,75€	435.784,25€	472.660,65€	505.746,90€	551.264,12€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	8.318,75€	14.368,75€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Cobros</b>	<b>332.125,75€</b>	<b>444.103,00€</b>	<b>487.029,40€</b>	<b>505.746,90€</b>	<b>551.264,12€</b>
Pago de Sueldos	88.166,56€	115.026,00€	115.026,00€	115.026,00€	115.026,00€
Pago compras y gastos generales	127.625,08€	161.293,44€	164.519,31€	171.100,08€	179.655,09€
Pago IVA a Hacienda	14.090,74€	25.499,42€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	0,00€	5.908,04€	6.130,38€	6.361,09€	6.600,49€
Pago de Intereses	925,00€	825,48€	603,13€	372,42€	133,03€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	5.490,68€	9.558,54€	37.466,81€	40.758,56€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior	0,00€	18.426,17€	26.206,47€	28.928,27€	33.037,84€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	100,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Total de Pagos</b>	<b>230.907,38€</b>	<b>332.469,23€</b>	<b>322.043,83€</b>	<b>359.254,68€</b>	<b>375.210,99€</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>101.218,37€</b>	<b>111.633,77€</b>	<b>164.985,57€</b>	<b>146.492,22€</b>	<b>176.053,12€</b>
Cobro por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Saldo Final de Tesorería</b>	<b>107.032,69€</b>	<b>218.666,46€</b>	<b>383.652,03€</b>	<b>530.144,25€</b>	<b>706.197,37€</b>

# BALANCE ACTIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO</b>	<b>152.621,53€</b>	<b>263.387,52€</b>	<b>403.600,29€</b>	<b>536.791,86€</b>	<b>697.026,20€</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>34.240,09€</b>	<b>26.722,30€</b>	<b>19.204,52€</b>	<b>12.578,73€</b>	<b>9.008,94€</b>
<b>Inmovilizado material</b>	<b>26.133,00€</b>	<b>21.436,00€</b>	<b>16.739,00€</b>	<b>12.502,00€</b>	<b>8.945,00€</b>
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€	2.700,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	1.570,00€	1.570,00€	1.570,00€	1.570,00€	1.570,00€
Mobiliario	4.900,00€	4.900,00€	4.900,00€	4.900,00€	4.900,00€
Uillaje	1.850,00€	1.850,00€	1.850,00€	1.850,00€	1.850,00€
Vehículos de transporte	16.500,00€	16.500,00€	16.500,00€	16.500,00€	16.500,00€
Equipos informáticos	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€	2.250,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.060,00€	1.060,00€	1.060,00€	1.060,00€	1.060,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-4.697,00€	-9.394,00€	-14.091,00€	-18.328,00€	-21.885,00€
<b>Inmovilizado inmaterial</b>	<b>8.107,09€</b>	<b>5.286,30€</b>	<b>2.465,52€</b>	<b>76,73€</b>	<b>63,94€</b>
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€	800,00€
Otros (...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€	10.000,00€
Marca, Nombre Comercial	127,88€	127,88€	127,88€	127,88€	127,88€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-2.820,79€	-5.641,58€	-8.462,36€	-10.851,15€	-10.863,94€
<b>Activo corriente</b>	<b>118.381,44€</b>	<b>236.665,21€</b>	<b>384.395,78€</b>	<b>524.213,13€</b>	<b>688.017,26€</b>
Existencias, materias primas...	3.030,00€	3.630,00€	743,75€	-5.931,12€	-18.180,11€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	8.318,75€	14.368,75€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	107.032,69€	218.666,46€	383.652,03€	530.144,25€	706.197,37€

# BALANCE PASIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>152.621,53€</b>	<b>263.387,52€</b>	<b>403.600,29€</b>	<b>536.791,86€</b>	<b>697.026,20€</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>103.704,68€</b>	<b>208.530,55€</b>	<b>324.243,63€</b>	<b>456.394,98€</b>	<b>612.616,27€</b>
Capital	30.000,00€	30.000,00€	30.000,00€	30.000,00€	30.000,00€
Resultado del Ejercicio	66.334,21€	94.343,28€	104.141,78€	118.936,21€	140.599,16€
Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Resultado de ejercicios anteriores	0,00€	66.334,21€	160.677,49€	264.819,27€	383.755,48€
Reserva legal (10 % de PyG)	7.370,47€	17.853,05€	29.424,36€	42.639,50€	58.261,63€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>19.091,96€</b>	<b>12.961,58€</b>	<b>6.600,49€</b>	<b>0,00€</b>	<b>0,00€</b>
Préstamos bancarios a largo	19.091,96€	12.961,58€	6.600,49€	0,00€	0,00€
Microcréditos a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>29.824,89€</b>	<b>41.895,39€</b>	<b>72.756,17€</b>	<b>80.396,88€</b>	<b>84.409,93€</b>
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	5.908,04€	6.130,38€	6.361,09€	6.600,49€	0,00€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	5.490,68€	9.558,54€	37.466,81€	40.758,56€	45.354,60€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)	18.426,17€	26.206,47€	28.928,27€	33.037,84€	39.055,32€
Otras deudas a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

# RATIOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ratio de Liquidez</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.97 %	5.65 %	5.28 %	6.52 %	8.15 %
<b>Fondo de maniobra</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	88.556,55€	194.769,82€	311.639,60€	443.816,25€	603.607,33€
<b>Ratio de Endeudamiento</b>	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.47 %	0.26 %	0.24 %	0.18 %	0.14 %
<b>Márgen de Beneficio</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.31 %	0.34 %	0.35 %	0.37 %	0.41 %
<b>Ratio de Solvencia</b>	Activo Total / Pasivo Total	3.12 %	4.8 %	5.09 %	6.68 %	8.26 %
<b>Rentabilidad Económica (ROE)</b>	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	61.15 %	50.06 %	35.99 %	30.84 %	28.03 %
<b>Rentabilidad Financiera (ROA)</b>	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	71.07 %	50.27 %	35.69 %	28.96 %	25.5 %
<b>Rentabilidad sobre ventas</b>	Beneficio Neto / Ventas	24.52 %	26.66 %	28.03 %	29.91 %	32.44 %
<b>Plazo de Cobro</b>	Clientes / Ventas * 360	9.96 días	13.15 días	0 días	0 días	0 días
<b>Plazo de Pago</b>	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días				
<b>Punto de equilibrio</b>	Gastos Fijos / Margen Bruto	168.203,45€	204.574,67€	204.718,64€	204.130,83€	200.729,11€