



PROYECTO EMPRESARIAL



Patricia Rubinat Vinagre
Leticia Mancera Martínez
GS. Administración i Finanzas
2º Curso



INDICE

| | |
|--|-------|
| 1- Presentación del proyecto | 3 |
| 1.1- Presentación de las integrantes del grupo | |
| 1.2- Elección del logotipo | 4 |
| 2- Estudio de mercado | 5-7 |
| 2.1- Descripción de la idea empresarial | |
| 2.2- Argumentación de la idea y de los productos/servicios | |
| 3- Localización geográfica | 8-9 |
| 3.1- Estructura organizativa y organigrama | 10 |
| 4- Delimitación de los objetivos perseguidos en el estudio de mercado | 11 |
| 4.1- Principales objetivos marcados | |
| 4.2- Claves para el éxito de los objetivos | 12 |
| 4.3- Análisis económico del sector | 13 |
| 4.4- La competencia | 14-16 |
| 4.5- Debilidades de la competencia | 17 |
| 5- Preparación de la encuesta | 18-19 |
| 5.1- Encuesta | 20-22 |
| 5.2- Gráficos y conclusiones | 23-28 |
| 5.3- Conclusiones generales de las encuestas | 29-30 |
| 6- Entrevista a un empresario | |
| 6.1- Entrevista a: Bar-Restaurante NAVAS | 31-33 |
| 6.2- Conclusiones generales de la entrevista | 34 |
| 7- Obtención de fuentes secundarias | 35-37 |
| 7.1- Conclusiones generales de las fuentes externas | 38 |
| 8- Informe final y conclusiones | 39-40 |
| 9- Plan de marketing | 41-43 |
| 9.1- Política de comunicación | |
| 9.2- Política de productos | 44-54 |
| 9.2.1- Carta de presentación y platos | 55-57 |
| 9.3- Política de precios | 58-60 |
| 10- Plan económico-financiero | 62-64 |
| 10.1- Inversiones iniciales | |
| 10.2- Plan de financiación inicial | 63 |
| 10.3- Balance inicial | 64-67 |
| 10.4- Préstamo bancario | 68-70 |

Proyecto empresarial



| | |
|--|-------|
| 10.5- Costes previstos | 71 |
| 10.6- Amortización | 74-75 |
| 10.7- Tabla gastos totales | 76 |
| 10.8- Tabla ingresos totales restaurante | 77 |
| 10.8.1- Ingresos totales comida para llevar | 78 |
| 10.9- Ingresos totales del restaurante | 79 |
| 10.9.1- Cash-flow | 80-81 |
| 10.10- Análisis VAN y TIR | 82 |
| 10.11- Plan de tesorería | 83-84 |
| 11- Conclusiones finales | 85 |



1-Presentación proyecto empresarial

Somos un grupo de jóvenes emprendedoras que vamos a realizar un proyecto empresarial destinado al sector de la hostelería. Nuestro objetivo, será sacar adelante un pequeño negocio de un restaurante de cocina tradicional con un doble servicio incluido de comida para llevar, según nuestras expectativas innovadoras y diferentes puestas en común. Nuestra misión por tanto será construir un negocio propio que nos proporcione nuestros propios beneficios.

1.1 Presentación de las integrantes del grupo

Leticia Martínez Mancera

Patricia Rubinat Vinagre



1.2 Elección Nombre y Logotipo empresa

El Nombre que hemos elegido para nuestro negocio de restaurante ha sido **"Buenas Migas"** después de rechazar y pensar muchísimas otras propuestas. Hemos elegido este nombre, no por el plato de las migas, sino, porque queríamos dar al negocio un nombre ameno, simpático pero a la vez serio, formal, y que a la gente le entrara por el ojo y que sobretodo le llamara la atención.



El logotipo que hemos diseñado para el negocio es una imagen visible, en el que se pueden apreciar 4 platos típicos de nuestro país. Es una imagen llamativa, y que quiere mostrar un significado claro y que se entienda. Queremos dar una imagen de confianza, ya que ese es uno de los aspectos más importantes de nuestro negocio. Los colores han sido escogidos a conciencia, son colores que se complementan bastante bien y que hacen que resalte toda la imagen en general y esperamos que sea del agrado de todos nuestros comensales, clientes y visitantes.



2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Descripción de la idea empresarial.

Buenas Migas, SL es un negocio dedicado como idea principal a la venta de comida preparada para llevar de una gran variedad de platos nacionales y como segundo objetivo fijado una gran zona de restaurante. El negocio estará dirigido a todo tipo de clientela, a jóvenes y adultos con un nivel de ingresos medios, ya que hay variedad de precios, adaptados para todo tipo de bolsillos.

Por lo tanto ofreceremos un servicio doble; El de comida para llevar, y el de restaurante, con lo cual, el restaurante estará dividido en dos partes, evidentemente la parte del restaurante será la parte más amplia, ocupando casi todo el espacio del local.

La zona de comida para llevar estará en la entrada del local, en la zona más visible, ya que de esta manera podrá atraer a un mayor número de clientes al ver los platos de las comidas colocadas en la barra encristalada de la entrada al restaurante.

Ofrecemos una carta con pocos experimentalismos, ya que todo lo ofrecido en nuestro restaurante son platos y comidas características de nuestro país.

2.2 Argumentación de la idea i de los productos / servicios que ofrecemos.

Un punto importante a comentar, es que el restaurante no será un restaurante normal, sino que será un restaurante de ámbito Nacional; es decir; el restaurante estará dividido en zonas. Estas zonas serán las elegidas por nosotras del país de España, por tanto las zonas que hemos escogido serán: Cataluña, Andalucía, Asturias, Madrid.



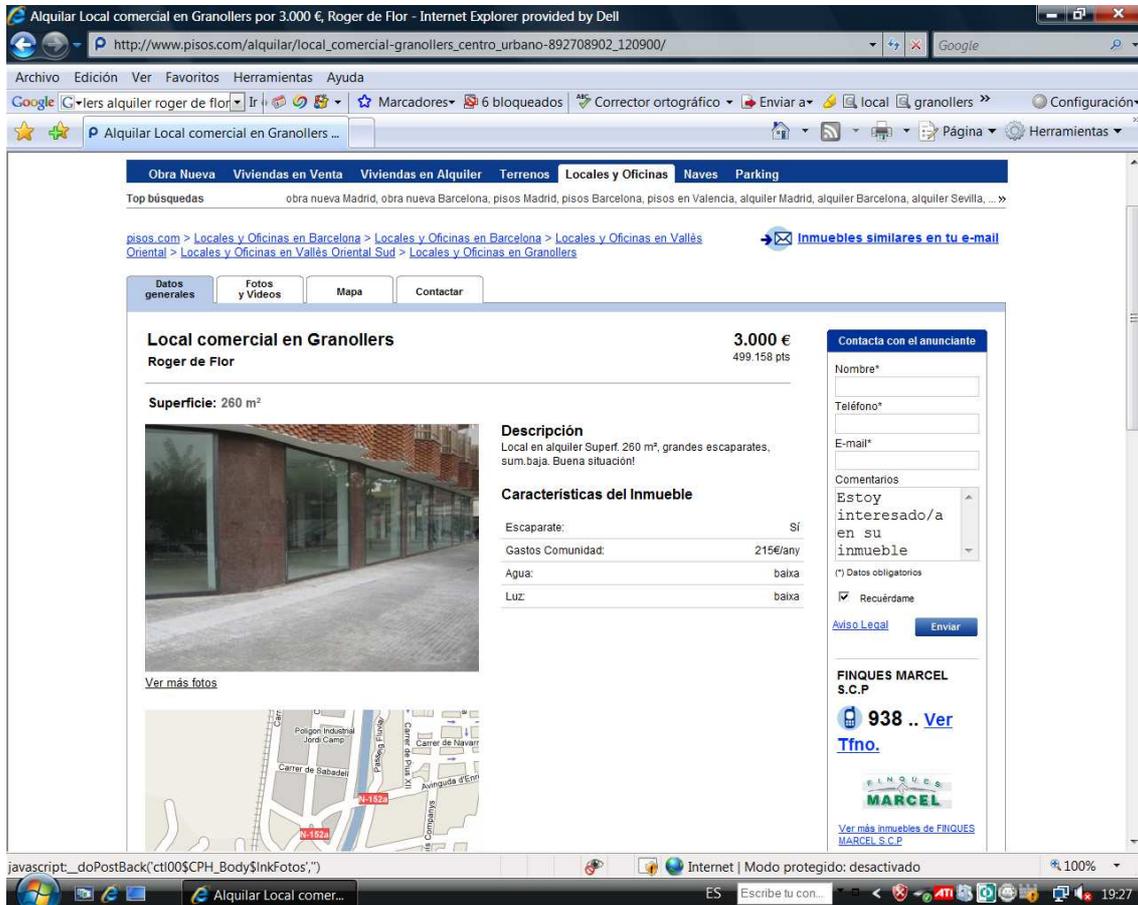
El restaurante será nacional, al ser un local muy amplio en que hay bastante espacio. Entonces en cada zona, en cada espacio, intentaremos recrear la región elegida, intentado ambientar el espacio, mobiliario, complementos del restaurante... intentando transmitir un contexto que nos recuerde ala ciudad en la que los clientes están sentados.

Por tanto un objetivo es que: los clientes que vengan a nuestro restaurante puedan degustar de las recetas típicas nacionales de España disfrutando de los platos sentados en el restaurante, o bien, pueden optar por la opción de coger la comida para llevar, ya que los platos son exactamente los mismos, y nosotros ofrecemos este servicio de hostelería doble.

Por tanto queremos recrear un sitio donde la atmósfera que se respire sea de un ambiente agradable, donde los comensales puedan disfrutar de una comida o cena en una atmósfera especial pero a la vez cosmopolita. Todo ello arropado con unos platos muy trabajados, exquisitos y regionales, con una atención al cliente inmejorable intentando mantener la más alta calidad posible en los

productos y en el servicio. Nos ocupamos minuciosamente de todos los detalles. Cuidando de cada plato, de los vinos y de la repostería. Por tanto, procuraremos hacer feliz al cliente durante el tiempo que está con nosotros.

3. Localización geográfica de la empresa i breve estructura organizativa (organigrama)



El local que hemos escogido para ejercer nuestro negocio es el que se muestra en la imagen superior. Es un local que se encuentra situado en la C/ Roger de Flor, nº 9 en la ciudad de Granollers.

El local es un "local real" es decir, que si buscas en la página Web que se muestra en la imagen de arriba: "www.pisos.com", encontrarás este espacio.

Es un local con una superficie de 260 m2 y con unos grandes escaparates, bueno en nuestro caso cristalerías o ventanales, esto en concreto, creemos que es importante porque queremos que se vea en cierto modo, el interior del local, que se vea perfectamente que es un restaurante de nueva apertura donde la gente por curiosidad al verlo, se decida a entrar en él.



Hemos elegido este local por muchos motivos, primero como aspecto curioso es que siempre he pensado (particularmente) que porque en esta acera (la de la fotografía superior) nunca ha habido ningún restaurante o bar para comer. Creo que es una muy buena zona para ubicar un negocio de este ámbito. En segundo lugar también hemos pensando en los clientes, ya que está situado en el centro de Granollers, en una de las calles más transitadas e importantes de la ciudad, otra cosa a destacar es que este local está situado cerca de una zona de aparcamiento por la parte de atrás y muy cerca, hay un parking, con lo cual el acceso a nuestro restaurante, creemos que será bastante fácil.

En definitiva creemos que hemos ubicado nuestro negocio en una buena situación ya que se encuentra cerca de la zona de colegios, el IES Cumella, el Salvador Llobet y el IES EMT, y creemos que nuestro servicio de comida para llevar podría funcionar, dadas las circunstancias actuales como son el tener más horas ocupadas por trabajo y menos tiempo para comer. A parte otra cosa muy importante a comentar es que casualmente en esta transitada calle, no hay mucha competencia, es decir, que no hay muchos restaurantes.

Creemos que todos estos detalles son importantes a la hora de saber ubicar un negocio, ya que se tiene que tener en cuenta todas aquellas pequeñas cosas a la que mucha gente le da importancia, y que en cierta manera a nosotras nos afectarán.



En estos planos se puede ver exactamente la situación del local, como ya hemos comentado anteriormente esta en una zona céntrica y sin mucha competencia, con lo que creemos que esto favorecerá nuestro negocio.



Como se puede observar en las fotografías, el local es bastante amplio, que nos irá perfectamente para dividirlo en las dos zonas que hemos comentado la de restaurante y la de comida para llevar. La zona de restaurante, requiere más espacio y más intimidad, y la zona de comida para llevar será evidentemente más pequeña ya que consistirá en la colocación de un escaparate/mostrador en el cual poder mostrar nuestros productos y que aunque estará en la misma sala que el restaurante, intentaremos que sea un poco independiente. Tendremos dos entradas al local, una que dará directamente a la zona de comida para llevar, y otra lateral que conectará con el comedor del restaurante.

El horario del restaurante será de 10:30h a 22:00h de Martes a Jueves y de 10.30h a 00:00h de Viernes a Domingo.



3.1 Estructura organizativa de Buenas Migas S. L

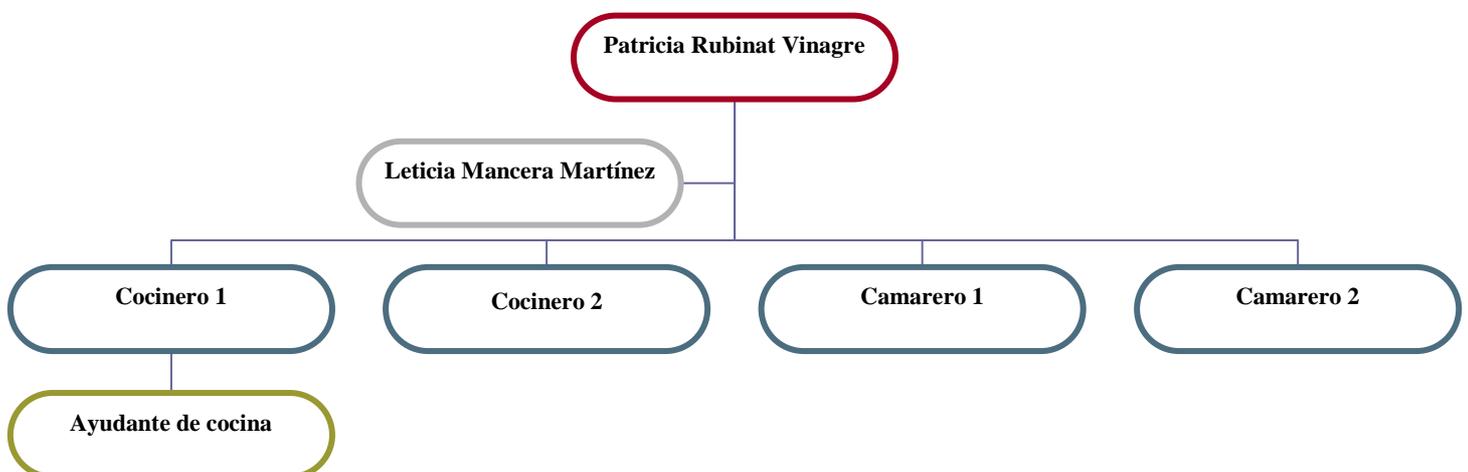
Nuestra estructura organizativa será bastante simple y escasa en cuanto se refiere a empleados contratados, ya que sobretodo al principio intentaremos prescindir de otros trabajadores externos. La plantilla del restaurante estará formada también por nosotras que estaremos en el restaurante haciendo todo tipo de tareas.

El equipo estará compuesto por:

- Cocinero 1
- Cocinero 2
- Ayudante de cocina
- Camarero 1
- Camarero 2

Con lo cual nosotras nos encargaremos de organizar la empresa y de ayudar en todo lo posible a los empleados para que funcione. Cuando este abierto la zona del comedor, nos encargaremos de la zona de comida para llevar.

A parte de nuestro equipo, también habrá una señora de la limpieza pero que vendrá 3 días por semana, con lo cual al no formar parte de la plantilla, no la hemos tenido en cuenta a la hora de hacer el organigrama de la empresa.





4. Delimitación / concreción de los objetivos perseguidos en el estudio de mercado

4.1 Principales objetivos marcados:

Análisis cualitativo del mercado

- ¿quién será nuestro público objetivo?
- ¿Dónde suelen ir los fines de semana (viernes, sábado, domingo)?
- ¿Qué actividades de ocio frecuentan?
- ¿Entre qué franja de edad se encuentran nuestros consumidores potenciales?
- ¿Saber en qué zonas, prefieren ir para comer o cenar.
- ¿Si los futuros consumidores tienen alguna preferencia por algún tipo de comida en especial.
- ¿Qué tipo de restaurantes son los que más frecuentan.
- ¿Cuál es el momento del día (desayuno, comida, cena) en que asisten con más frecuencia a bares o restaurantes.
- ¿Si consideran interesante que los restaurantes, incorporen en sus servicios la opción de comida para llevar.
- Ofrecer un servicio y una calidad de producto que nos caracterice por la excelencia y nos diferencie de la competencia. En definitiva ser reconocidos como un buen Restaurante.



- Queremos conocer cual va a ser nuestro mercado potencial si abrimos el restaurante en una calle céntrica de Granollers.
- Obtener un gran número de clientes compitiendo con los otros restaurantes de la ciudad.
- Fidelización del futuro cliente con nuestras comidas regionales.

4.2 Claves para el éxito de los objetivos:

Para que se puedan cumplir nuestras expectativas, los logros y podamos tener éxito en éste negocio en el que que hay tantísima competencia nos centraremos en:

- Lograr una fidelización y una lealtad con los clientes.
- Mantener la calidad del servicio y del producto ante todo.
- Contar con el personal suficiente e idóneo, tanto en su aspecto como en sus conocimientos y capacidades.
- Lograr un ambiente de trabajo en equipo y capacitar al personal en todos los aspectos.
- Mantener los precios y un nivel de venta medio.



4.3 Análisis económico del sector y de la competencia

Situación del sector y evolución del mismo

El sector de la hostelería hemos de decir que es uno de los sectores en que más competencia hay i en la que en parte es más difícil destacar y tener éxito.

El mercado de la restauración creció un 3,5% en el año 2007, hasta los 5.980 millones de euros.

El volumen de negocio del sector español de restauración alcanzó un valor de 4.980 millones de euros en 2007, lo que representó un crecimiento del 3,4% respecto al ejercicio anterior. El segmento de restauración informal (restaurantes temáticos, etnias, tapas..) es el que registra un comportamiento más dinámico, con crecimiento en el ultimo año del 10%.

Estos son los últimos datos que hemos obtenido del sector hostelero. Del año 2008 aun no hay información.



4.4 La Competencia

Identificación de la competencia

(Competidores actuales, participación en el mercado, potenciales competidores, competidores directos e indirectos)

Nosotros solo analizaremos los competidores de la competencia directa ya que si no, nos extenderíamos mucho.

Nuestra competencia en este sector es bastante elevada porque hoy en día hay muchísimos negocios de restaurantes, no obstante nosotros incluimos también el doble servicio de nuestro negocio, el de comida para llevar, ahí es donde queremos hacer hincapié, promover y aprovechar esta opción ya que no todos los restaurantes incorporan este Servicio.

Analizaremos la competencia de los alrededores de nuestro local, es decir, donde ubicaremos nosotras nuestro restaurante. Como la calle de la ubicación del negocio será en la c/ Roger de Flor, pues miraremos la competencia de esta calle y las cercanías.

Competencia directa:

Serian todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que estamos nosotros, es decir, buscan a nuestros mismos clientes potenciales para venderles prácticamente lo mismo. En nuestro caso sería, que el restaurante ofreciera doble servicio que fuera restaurante y que se pudiera coger comida para llevar.



Por tanto analizaremos a la competencia que nos afecte directamente a nosotros por ofrecer de manera parecida nuestros servicios.

▪ **Restaurante El Asador**

Mare de Déu de Núria, 22

Granollers

Este negocio es el mas próximo que esta de nuestro negocio, esta a tan solo unos metros. Es un restaurante de tipo carta con menús diarios los días de entre semana.

En este restaurante podrás degustar, a través de su menú diario o de su carta, las especialidades de la cocina catalana. Es una braseria, por lo que ofrece todo tipo de carnes. Lo más significativo de su propuesta es que todas las recetas están elaboradas con los productos más selectos. En cuanto al precio, es un poco elevado, medio – medio alto.

▪ **La Baguetina**

C/ Anníbal, 59

Granollers

Esta también muy próximo a nuestro restaurante, es un competidor bastante fuerte, ya que ofrece nuestros mismos servicios; bar/ restaurante, o puedes coger la comida para llevar.

Incluso tiene además servicio a domicilio. Es un restaurante mas que nada de comida rápida, pizzas, bocadillos, y tapas. En cuanto a su precio es bastante económico. Por una comanda mínima de 12€ puedes pedir por teléfono y te lo llevan a casa.



- **Telepizza**

C/ Pompeu Fabra, 10

Granollers

Todos conocemos la cadena de restaurantes de Telepizza. Hay un telepizza a tan solo 2 minutos de nuestro local. Todos los telepizzas ofrecen; servicio a domicilio (es lo típico, llamar desde casa para que te lo lleven) o ir al local para recoger (te hacen oferta 2x1) o bien puedes comer en el mismo local.

Telepizza ofrece básicamente la misma comida en todos sus establecimientos, que son sus famosas pizzas, por lo que es conocido, y ahora van introduciendo otros complementos para acompañar como son, patatas, alitas, etc... Se podría definir como tapas. En cuanto al precio es un precio bastante asequible a todos los bolsillos.

Fortalezas competencia (Ventajas Competitivas)

En este punto lo que haremos es analizar un poco a grandes rasgos las habilidades de la competencia, la penetración de mercado, los puntos a favor y las ventajas positivas que tengan estos 3 restaurantes.

El Asador: Podríamos destacar como ventaja mas importante, la calidad de sus comidas, sus productos selectos, su estatus en la ciudad de Granollers. Este restaurante ya lleva unos cuantos años en la ciudad... por lo que ya tiene a sus clientes fijos.

La Baguetina: A pesar de ser un local no muy grande, y que su ubicación no es muy visible (esta en un lugar bastante escondido) siempre tiene clientes, por lo que suponemos que se ha hecho conocer por el "boca-voz". Destacaríamos los servicios que ofrece ya que son muy completos porque ofrece las 3 cosas, comida a domicilio, para recoger y para comer en el local.



Telepizza: A destacar su precio, sus ofertas y promociones, sus servicios que también como el anterior son bastante completos, porque ofrece comida para recoger y a domicilio principalmente. Otro punto a favor que tiene Telepizza, es que son muy conocidos allí donde van, en cuanto a publicidad y a expectativa, los conoce todo el mundo.

4.5 Debilidades competencia (Desventajas Competitivas)

El Asador: Como desventaja podríamos destacar su precio. Su precio es un poco caro.

La Baguetina: Es un tipo de cocina rápida, que ofrece poca variedad en su carta.

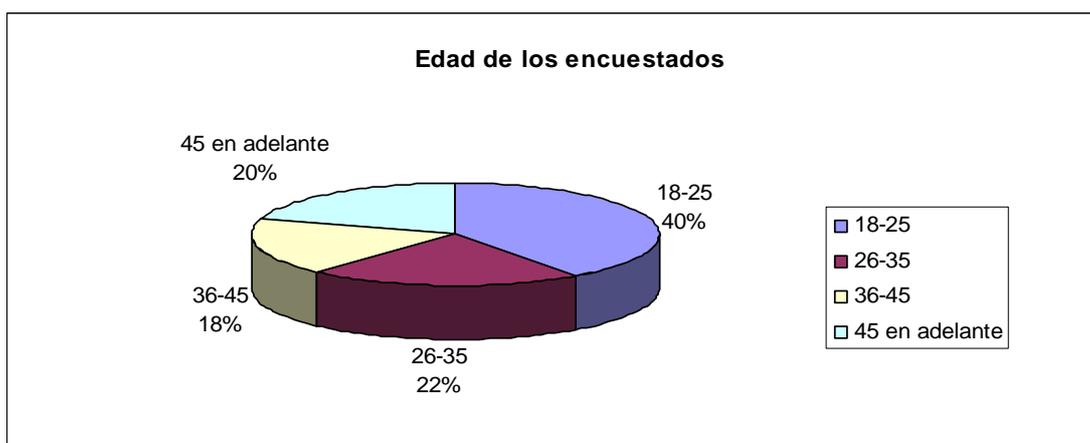
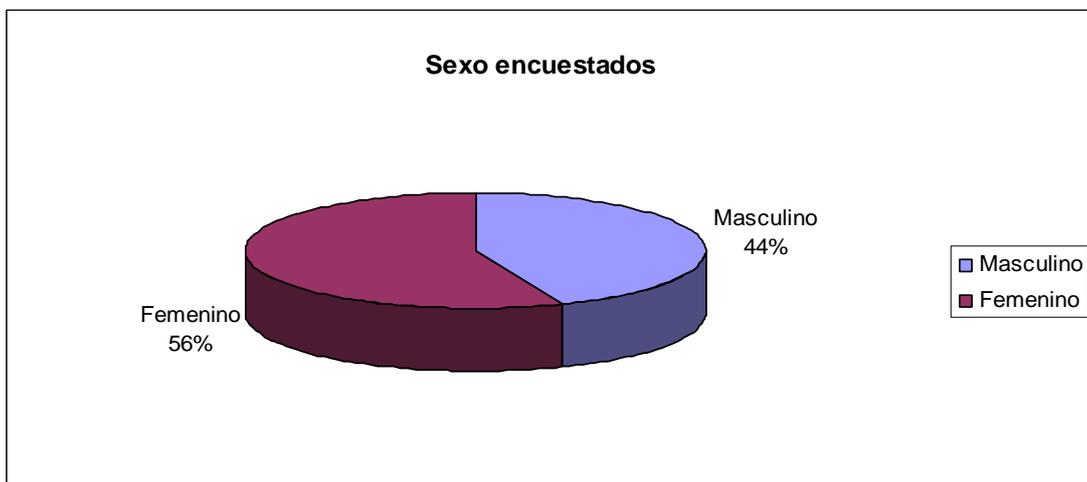
Telepizza: Igual que el anterior ofrece comida rápida y muy poca variedad en su carta. Básicamente ofrece solo pizzas.



5. Preparación de la encuesta

El cuestionario se ha diseñado con preguntas abiertas y cerradas las cuales se realizaron en forma de encuestas tipo tests.

La encuesta ha sido realizada a 50 personas de las cuales 22 fueron hombres, lo que representaría un 44% de los encuestados y 28 mujeres que representaría un 56%. Las edades estarían comprendidas desde los 18 años, que sería la persona más joven encuestada hasta una persona de 60 años.





En cuanto a la ocupación de las personas encuestadas podemos observar que habían profesiones de todo tipo, desde estudiantes, profesores, amas de casa, electricistas, jubilados... aunque nosotras no nos basábamos tampoco en su profesión sino en general, queríamos saber que tipo de personas, podrían ser nuestros posibles clientes, que eso también nos daría a conocer el poder adquisitivo, de este grupo de personas.

Por tanto, hemos separado a las personas encuestadas según la situación actual en que se encontraba; es decir; si se encontraba en situación de desempleo, o si esta en activo, si es estudiante o si es jubilado.

La encuesta se realizó entre personas de diferentes zonas de Granollers, Canovelles, y la escuela EMT.





5.1 Encuesta

Edad: Sexo: Masculino / Femenino

Ocupación: _____

Nivel de ingresos:

- a) Medios
- b) medios / altos

1. ¿Con que frecuencia visita usted un restaurante?

- a) Una vez a la semana
- b) Cada 2 semanas
- c) Cada Mes
- d) Cada 2 meses o más.

2. ¿A qué hora asiste preferentemente?

- a) Desayuno
- b) Comida
- c) Merienda
- d) Cena

3. ¿Qué tipo de restaurantes frecuenta mas?

- a) Fast – food (precio económico)
- b) Restaurantes Italianos.
- c) Bares, Frankfurts...
- d) Braserias
- e) Marisquerías
- f) Restaurantes tipo carta con toda clase de platos combinados y demás.
- g) Otros



4. ¿Qué zona prefieres para la ubicación?

- a) Centro urbano
- b) Fuera centro urbano
- c) Montaña
- d) Playa

5. ¿Que tipo de comida prefieres?

- a) Italiana.
 - b) Mexicana.
 - c) Francesa
 - d) Española
 - e) China
 - f) Tailandesa
 - g) Otros
- (especificar)_____

6. ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un plato?

- a) Menos de 10€
- b) Entre 10€ y 20€
- c) Mas de 20€
- d) Mas de 30€

7. ¿Usted Prefiere?

- a) Servicio a la carta
- b) Tipo Buffet.
- c) Menús
- d) Tapas



e) Comida para llevar

8. ¿Por qué vuelve a repetir usted en un restaurante?

- a) Por la calidad de la comida
- b) Por la calidad del servicio
- c) Por el precio
- d)

Otros _____

9. ¿Le gusta la cocina española?

- a) Si
- b) no

¿Por qué? _____

10- El aspecto del restaurante es lo que le decide a entrar en el?

- a) si
- b) no

11. Marque tres de las siguientes opciones que usted valore mas?

- a) Atención personalizada
- b) Que tengan servicio de comida para llevar
- c) Disponibilidad horaria
- d) Precio
- e) Calidad de la comida

12. Le parece interesante que los restaurantes incorporen la opción de servicio de comida para llevar?



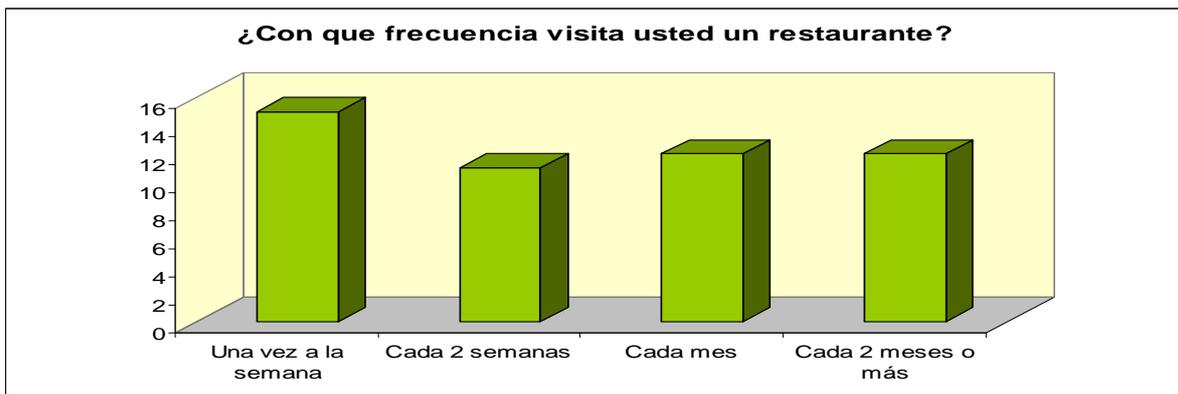
- a) si
- b) no

13. Tiene algún aspecto a destacar de algún restaurante?

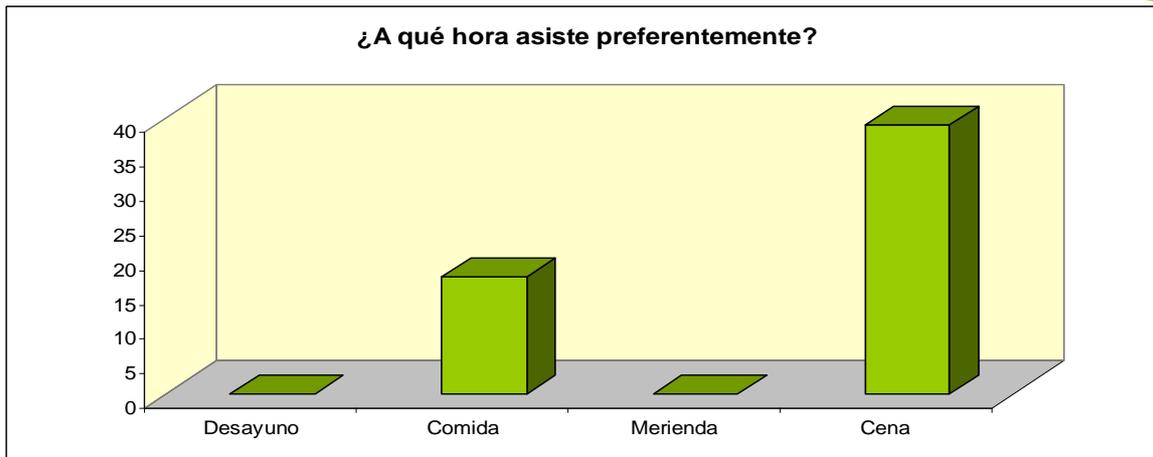
5.2 Gráficos y conclusiones

Presentación de Resultados y conclusiones

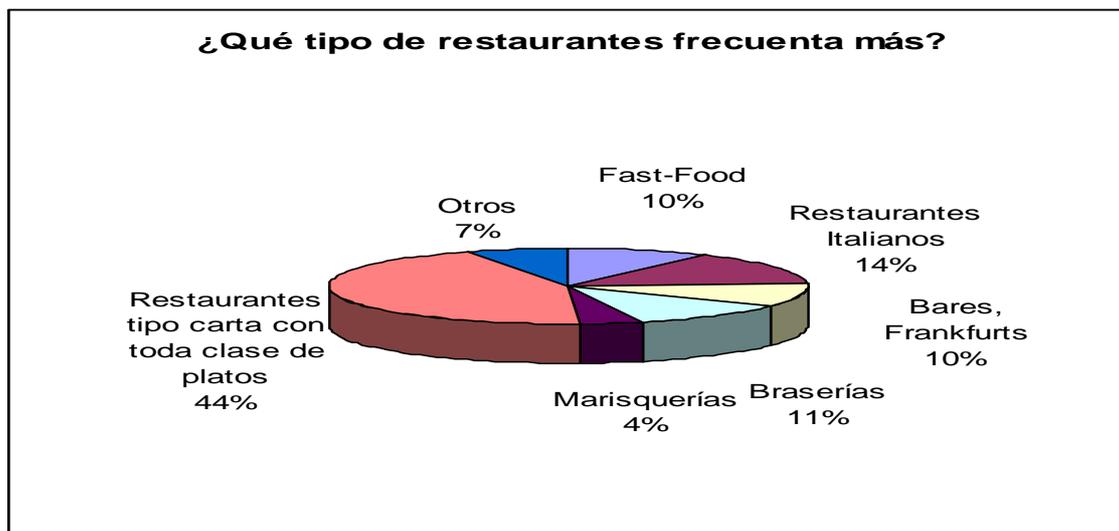
En referencia a los resultados obtenidos por la encuesta obtenemos:



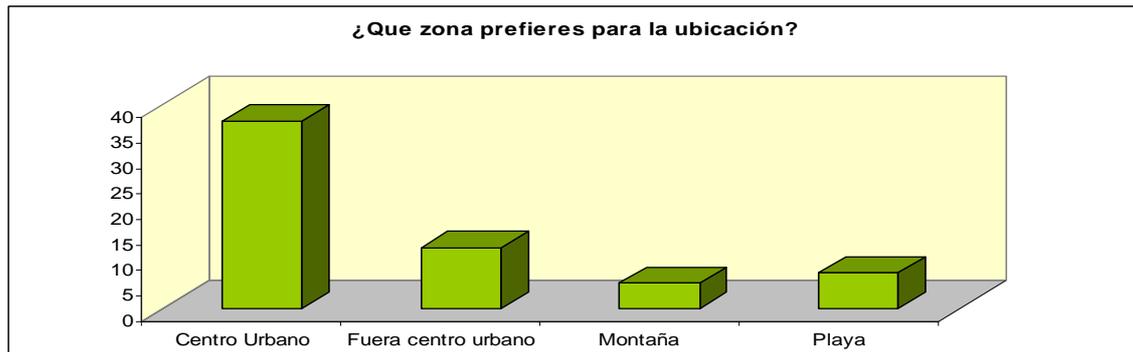
Con respecto a la frecuencia que las personas encuestadas suelen asistir a los restaurantes, como vemos en el primer grafico la opción mas votada ha sido la respuesta de "una vez por semana" aunque todas las respuestas están más o menos igualadas. De esto podemos concluir que la gente suele asistir bastante a restaurantes. Aunque también han votado bastante a la opción de "cada 2 meses o más", por lo que pensamos que en esta pregunta no podemos concluir nada, porque es según cada persona.



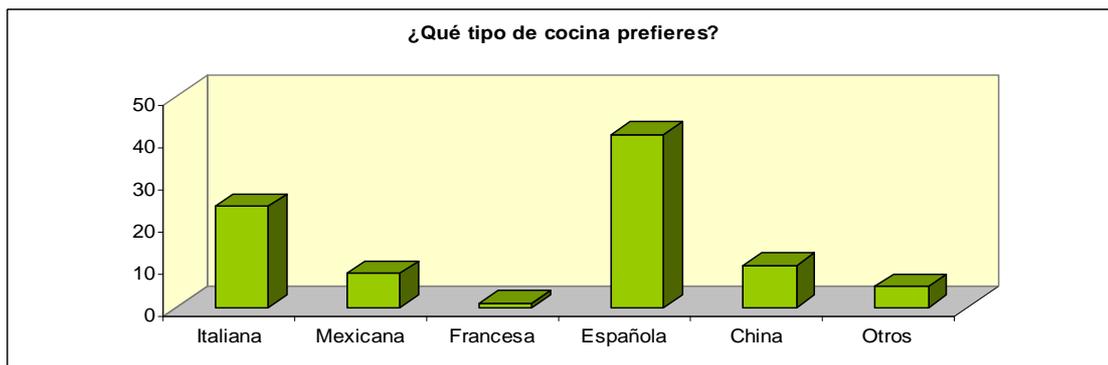
La gente consultada se decanta más por la opción de "cena" seguida por la de "comida" de muy cerca. Las opciones de merienda y desayuno no han recibido ningún punto



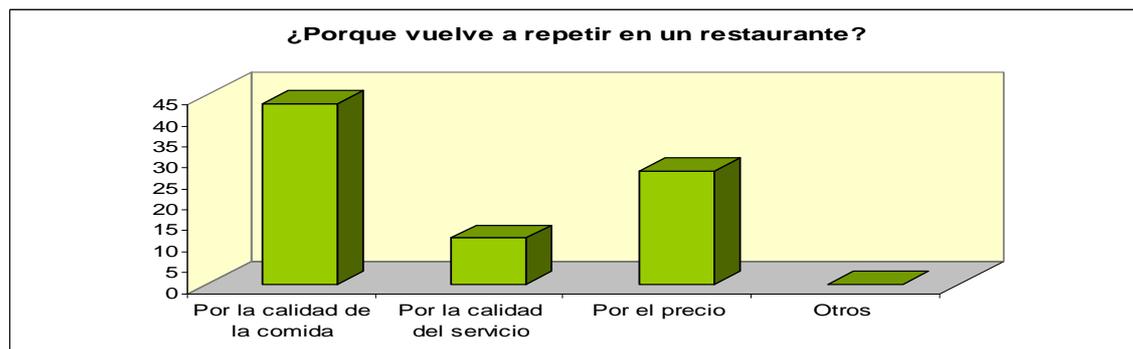
Con respecto a la pregunta de ¿Qué tipo de restaurante frecuentan más? Contestaron lo siguiente: El 44% de los encuestados visitan con más frecuencia los restaurantes tipo carta con toda clase de platos combinados. El 14% restaurantes italianos, seguido de un 11% las braserías y un 10% por bares, frankfurts y también con un 10% los restaurantes fast-food. Las otras opciones obtuvieron puntuaciones muy bajas



Gran cantidad de personas prefieren los restaurantes en el centro urbano, con mucha diferencia. Seguido por la opción de fuera del centro urbano, playa y por ultimo la montaña. Estas dos últimas están con muy baja puntuación.

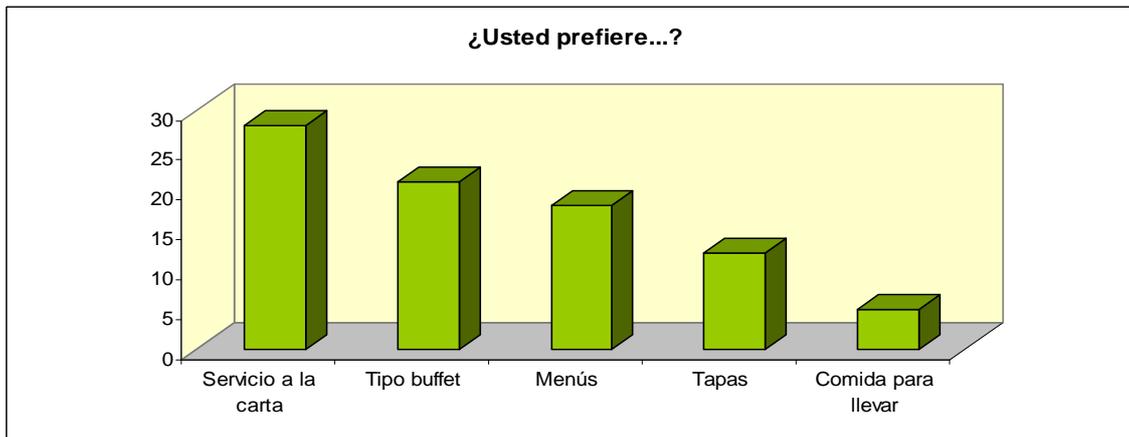


Otro dato muy importante es que de las 50 personas consultadas, casi todas prefieren con diferencia la comida española en primer lugar. Seguida por la comida italiana en segundo lugar pero con un gran margen y por último podríamos nombrar a la comida china y la mexicana con un resultado muy similar.



Por mayoría a los clientes les gusta repetir en los restaurantes como es evidente por la calidad de la comida... seguido por el precio que es un factor muy importante también.

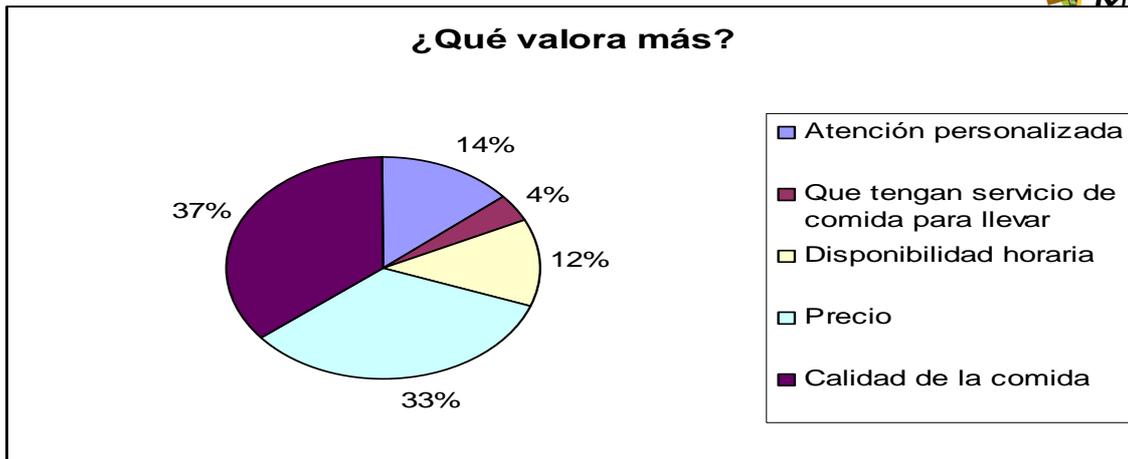
La calidad del servicio en este caso, sería lo de menos.



Como se observa en el grafico, a casi toda la gente le gustan los restaurantes con servicio a la carta, donde se pueda pedir toda clase de platos, seguido por servicio de buffet que es bastante interesante. Los menús han obtenido casi los mismos votos. En último lugar han quedado las tapas y el servicio de comida para llevar.



Con diferencia la opción que mas votos ha obtenido ha sido la de "Entre 10€ y 20€". Es un precio medio que casi toda la gente esta dispuesto a pagar.



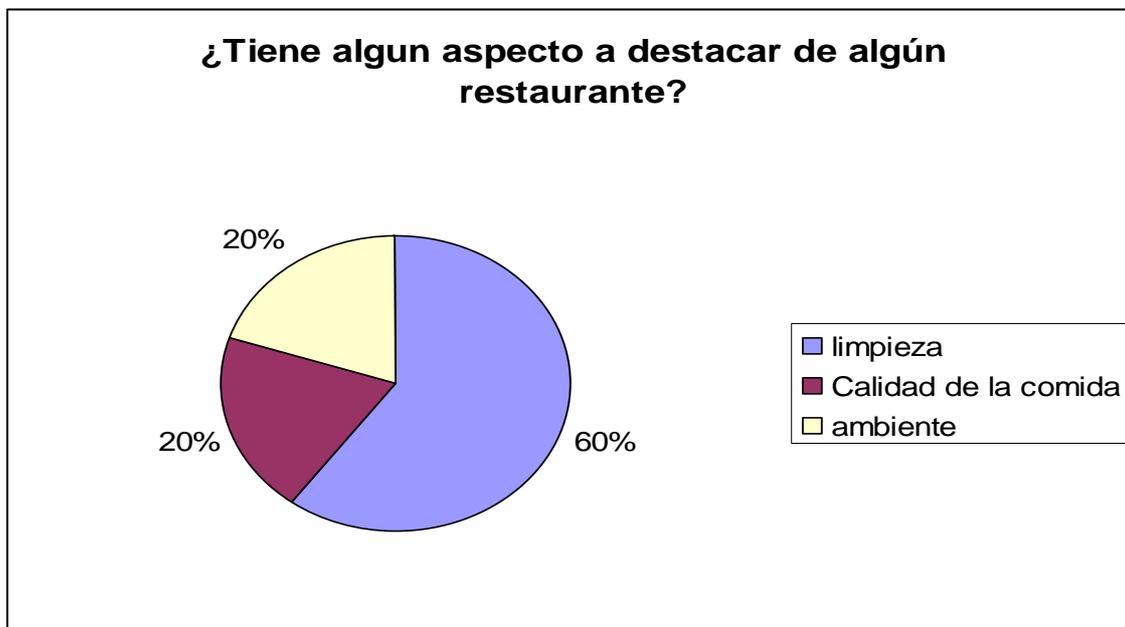
Los encuestados lo que más valoran entre estas opciones sería en primer lugar la calidad de la comida con un 37% del total, seguido por el precio con un porcentaje muy similar con un 33%. Después las otras 3 opciones han tenido porcentajes muchos más bajos con diferencia, la atención personalizada del servicio del restaurante y la disponibilidad también la tienen en cuenta pero poco, y por que tengan servicio de comida para llevar...



La gran mayoría de las personas encuestadas, un 70% opinan que el aspecto que tenga el restaurante tanto el exterior que sería la fachada, como el interior es decir lo que se pueda observar dentro del local, si que es importante con lo cual es lo que les decide entrar o no en ellos. Un 30% ha contestado que el aspecto no les importa.



Casi toda la totalidad de la gente encuestada ha respondido que No le da importancia a que el restaurante tenga el servicio de comida para llevar. Solo un porcentaje muy pequeño, 5 personas de las 50 encuestadas han valorado esta opción.





En el cuestionario planteamos una pregunta abierta para que la gente pudiera responder cualquier cosa en referente a algún aspecto a destacar sobre algún aspecto que valoraba de los restaurantes, o algo que le llame la atención, algo que simplemente le guste...

Hemos obtenido pocas respuestas en esta pregunta Es curioso que algunas personas hayan contestado que una que las cosas que más valoran es la limpieza del local.

5.3 Conclusiones generales de las encuestas

En referencia a los resultados obtenidos por la encuesta observamos que:

- Una de las actividades de ocio que más practican en general todas las personas encuestadas es en gran mayoría salir a cenar. Casi toda la gente a la que hemos preguntado en la encuesta sale que como mínimo va una vez al mes a cenar.
- La gente se decanta más como he dicho anteriormente en salir a cenar antes que salir a comer.
- La gran mayoría prefieren salir a cenar a restaurantes que ofrezcan todo tipo de platos, como comidas tradicionales españolas, platos combinados, es decir que haya mucha variedad en sus comidas... antes que ir a los restaurantes especializados en un solo tipo de comida.
- Podemos poner de un precio medio a los platos, ni excesivamente alto ni muy bajo. Si ponemos un precio medio, atraeremos a un mayor número de clientes porque casi toda la gente se lo podría permitir. Tampoco podemos poner un precio excesivamente bajo ya que eso podría provocar tal vez ideas o prejuicios equivocados sobre nuestro negocio.



- Lo que más aprecian los clientes es la calidad de los alimentos y de la comida elaborada por encima de todo. Por encima del precio, el servicio, el restaurante en si...
- La comida española es con diferencia la más solicitada. A la gran mayoría le gusta.
- El tipo de comida más solicitado es el servicio a la carta.
- A la gente le parece interesante la opción de que haya comida para llevar pero no es lo que más valoran o a lo que más importancia le dan. Valoran más el precio, la disponibilidad horaria, la calidad de la comida, y la atención personalizada.
- Tendremos que cuidar los detalles en el interior del restaurante tanto como en el exterior, lo que sería la fachada. Ya que observamos que la gente valora mucho este aspecto. La gran mayoría de encuestados se guían de esto a la hora de entrar o no en un restaurante.
- Como dato importante a tener en cuenta, es que la gente valora bastante la limpieza del local.



6. Entrevista a un empresario:

6.1 Entrevista a: "Bar-Restaurante NAVAS" de Canovelles.

1- Cuántos años hace que comenzó el negocio?

El negocio lo abrí hace 28 años, en el 1981. Siempre he estado en el mismo local.

2- Fueron muy duros los inicios?

Si. Por falta de experiencia y porque en el año 1981 hubo una crisis bastante fuerte, había mucha competencia porque muchas personas abrían bares y restaurantes.

3- A partir de qué momento viste que el negocio iba bien/mal?

A partir del 3er año me di cuenta de que el negocio empezaba a ir bien y empecé a obtener ingresos.

4- Qué 2-3 cosas destacarías como valores de tu negocio?

Como valores destacaría a la plantilla del restaurante y a mis clientes.

5- Respecto al negocio en particular:

- Franja horaria de más faena.

Hay varias franjas de más faena:

Días laborables:

- De 6h a 7h
- De 9h a 10,30h
- De 13h a 16h

Días festivos y vísperas:

De 21h a 00h.



- **Qué tipo de comida es la más solicitada?**

La comida más solicitada generalmente es la de "cuchara" la casera, la de potajes, (garbanzos, lentejas...) viene mucha gente, y hay gustos para todo, pero en general la gente suele pedir comidas de este tipo.

6- Qué valoran los clientes de su negocio?(intente ser objetivo)

Bueno eso me lo tendríais que decir vosotras... (risas) yo creo que la gente lo que más valora es el servicio que ofrecemos, el trato del personal, la calidad de la comida también es muy importante, el precio...

La limpieza también es de agrado para los clientes.

7- Cuántas personas trabajan? (mín./máx.)

En servicio mínimo trabajan 6 personas

En servicio máximo trabajan 8 personas

Cada uno además tiene sus funciones asignadas.

8- Algún aspecto a destacar?

"Que uno tiene que ser fiel a lo que monta, al negocio que abres" Yo a mis inicios en este negocio, cuando abrí el restaurante no tenía nada de clientela! Nadie me conocía...

Entonces lo que hice fue, ir a buscar a obreros de la zona... a las obras claro y les dije que vinieran a mi restaurante, que lo había abierto hace poco... les dije que a la primera comida estaban invitados que no tenían nada que perder, entonces si les gustaba bien y si no pues nada. A partir de ahí, poco a poco la gente fue conociendo este sitio y cada vez iba teniendo más clientes...

9- Consejo que nos darías para nuestro nuevo negocio.

Que es muy duro! Además a día de hoy, no es un negocio que deje dinero... antes la gente pedía más entrecot, mas costillas de cordero... ahora la gente



lo único que te pide es pica pica, tapas, bocadillos... además en la crisis que estamos en estos momentos es lo que hay.

6.2 Conclusiones generales de las entrevistas a empresarios.

- Llegamos a la conclusión que al inicio del negocio, no tienes ganancias. Hasta el 2 año aproximadamente, no ves si el negocio es rentable o no.
- La restauración es una actividad "sensible" que requiere dedicación y una constante atención al cliente.
- La relación calidad-precio es decisiva, pero no la más importante.
- La publicidad es un factor en este sector muy importante. La mejor arma publicitaria es sin duda el boca-oído.
- Según el empresario, es fundamental tener mucha paciencia con los clientes y ser muy constante.



7. Obtención de fuentes secundarias (estadísticas sector hostelero)

Hemos obtenido unos datos muy interesantes del año 2007, del año 2008 y del año 2009 aun no han salido muchos datos referentes al sector de la hostelería, por lo que hemos creído conveniente informar un poco sobre estos datos encontrados.

Según el boletín informativo del Instituto Nacional de Estadística del año 2007 hemos extraído varios datos referentes al sector hostelero que es el sector en que nos moveremos nosotras por el negocio del restaurante.

En este boletín se recopilan diferentes datos relacionados con las actividades vinculadas al ocio de las familias.

Por un lado, se presentan algunas cifras en relación con la economía y el empleo que generan las empresas relacionadas en España con estos servicios. Además, se recogen datos de interés sobre el gasto de los hogares en bienes y servicios de ocio, espectáculos y cultura.

Como datos de interés, cabe señalar que en los últimos años el gasto de los hogares en ocio se ha incrementado en algunos bienes y servicios (vacaciones, servicios recreativos y deportivos), mientras que ha disminuido en otros (prensa, juegos de azar). En paridades de poder adquisitivo entre los países, el gasto total de los hogares españoles en recreación y cultura se sitúa por debajo de la media de la Unión Europea y muy por encima en lo que se refiere a gastos en restaurantes y hoteles.

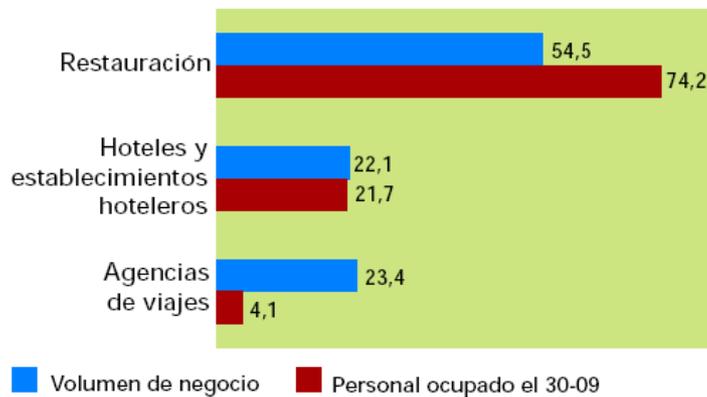
Vemos que la Restauración, el sector de la hostelería en España, esta muy desarrollado y creemos que es una buena opción de negocio. A continuación hemos extraído las siguientes estadísticas respecto a este sector en concreto para corroborar nuestras ideas.

- El turismo registra una cifra de negocios de 76,2 mil millones de euros en 2007, con algo más de 293.000 empresas El sector de la restauración aporta un



54,5% del total de volumen de negocio y también es el que proporciona más empleo, un 74,2%. Cataluña, Comunidad de Madrid y Andalucía suman casi la mitad de la cifra de negocios del turismo (49,8%).

Volumen de negocio y empleo en el turismo. 2006 (%)



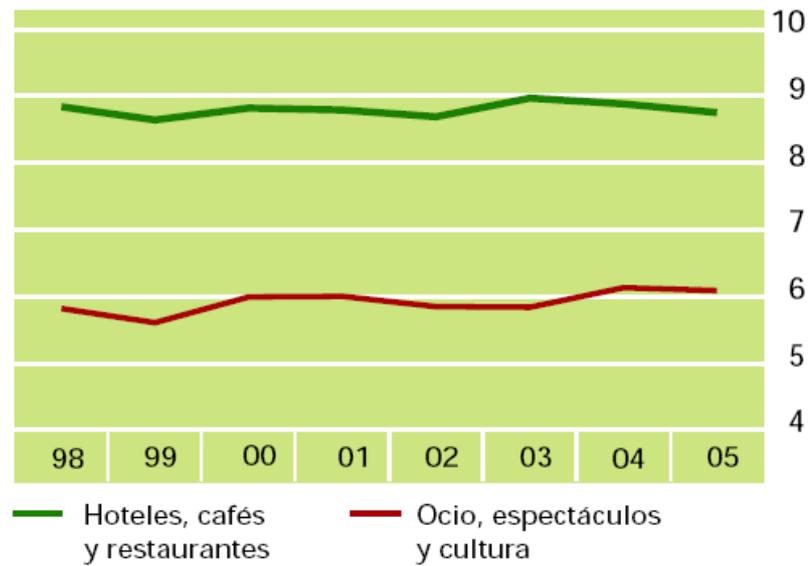
Empleo a tiempo completo en hoteles y restaurantes. 2007

Miles de personas

| | |
|-----------------|--------------|
| España | 1.202 |
| Italia | 875 |
| Alemania | 848 |
| Francia | 690 |
| Reino Unido | 690 |
| Grecia | 292 |
| Portugal | 260 |
| Polonia | 250 |
| Austria | 183 |
| República Checa | 168 |
| Bulgaria | 155 |
| Hungría | 151 |
| Rumanía | 142 |
| Países Bajos | 121 |
| Bélgica | 115 |
| Eslovaquia | 99 |
| Suecia | 81 |
| Irlanda | 80 |
| Finlandia | 60 |
| Dinamarca | 46 |
| Eslovenia | 30 |
| Letonia | 28 |
| Lituania | 25 |
| Chipre | 24 |
| Estonia | 22 |
| Malta | 10 |
| Luxemburgo | : |



Gasto de los hogares
% sobre total de gastos en consumo



La Encuesta de Presupuestos Familiares cifra el gasto medio por hogar en bienes y servicios de consumo en 29.394 euros en 2007 de los cuales un 6,8% son destinados a ocio, espectáculos y cultura, y un 9,6% corresponden a gastos en hoteles, cafés y restaurantes.

- En 2007 España encabeza la lista de países de la Unión Europea por número de personas empleadas a tiempo completo en servicios de hoteles y restaurantes.

- El sector de la restauración aporta un 54,5% del total de volumen de negocio y también es el que proporciona más empleo, un 74,2%.



Gasto medio de consumo de los hogares en paridades de poder adquisitivo 2007.

| Restaurantes y hoteles | |
|-------------------------------|--------------|
| Luxemburgo | 4.098 |
| Chipre | 2.830 |
| Grecia | 2.661 |
| Reino Unido | 2.558 |
| España | 2.414 |
| Portugal | 2.263 |
| Irlanda | 2.190 |
| Malta | 2.030 |
| Bélgica | 1.894 |
| Austria | 1.660 |
| Países Bajos | 1.647 |
| Italia | 1.428 |
| Francia | 1.277 |
| Alemania | 1.212 |
| Eslovenia | 1.035 |
| Finlandia | 1.021 |
| Suecia | 981 |
| Dinamarca | 960 |
| República Checa | 619 |
| Letonia | 557 |
| Eslovaquia | 520 |
| Lituania | 429 |
| Hungría | 343 |
| Estonia | 339 |
| Bulgaria | 255 |
| Polonia | 180 |
| Rumania | 58 |

- Las cifras de gastos de consumo en paridades de poder adquisitivo (PPA) permiten establecer comparaciones monetarias reales entre los países, al entrar en su cálculo el nivel de precios general, que es diferente en cada país.



7.1 Conclusiones generales de las fuentes externas.

- En 2007 España encabezaba la lista de países de la Unión Europea por número de personas empleadas a tiempo completo en servicio de restaurantes.
- Podemos deducir que si hay tanta gente trabajando en este sector, a jornada completa, es porque debe haber mucha demanda.
- En 2007 el gasto en restaurantes y hoteles de los hogares españoles se sitúa en quinta posición, muy por encima de la media de la Unión Europea.
Por tanto podemos observar que, en España preferimos el ocio turístico y de restauración antes que otras opciones como los relacionados con espectáculos, ocio y cultura.
- Según las fuentes, el sector de la hostelería en España, esta muy desarrollado y creemos que es una buena opción de negocio.
- El sector de la restauración aporta un 54,5% del total de volumen de negocio y también es el que proporciona más empleo, un 74,2%.



8. Informe final y conclusiones.

Una vez obtenidos todos los resultados mediante la encuesta, la entrevista a un empresario y los datos obtenidos de fuentes externas podemos observar y concluir lo siguiente:

-Descripción del perfil del consumidor

Con los resultados de la encuesta y la observación directa podemos decir que las personas que básicamente asistirían a nuestro restaurante de tipo carta, con toda clase de platos como el nuestro, serían hombres y mujeres que oscilan entre la edad de los 24 – 65 años que pertenecen a clase media, trabajadora y un nivel socio-económico activo, en una menor proporción personas jubiladas.

Que busquen sobre todo comer productos de primera calidad, con platos regionales conocidos por toda la gente y a un precio asequible a todos los bolsillos.

- De las encuestas hemos obtenido datos muy interesantes, quizá es la fuente de la que más datos hemos obtenido. Como dato importante es que la gente asiste con gran frecuencia a restaurantes, de aquí extraemos que la hora más frecuentada es la hora de la cena.

- Los precios no deben ser ni excesivamente bajos ni demasiado altos, es recomendable fijar un precio medio ya que la gente estará dispuesto a pagarlo si la calidad de la comida es buena.

- La calidad del servicio es vital. De ello, dependerá en buena parte que tu negocio tenga éxito.

- De las fuentes secundarias hemos extraído información también interesante en cuestión a cifras. Hemos visto que en España está muy instalada la opción de

Proyecto empresarial



asistir a restaurantes antes de hacer otro tipo de actividades. Además España encabeza la lista de los países de Europa que más dinero gastan en el sector de la hostelería y restauración.



9. Plan de marketing

9.1 Política de comunicación

Para que nuestro restaurante empiece a funcionar desde el primer momento, hemos pensado anunciarlo mediante hojas informativas que repartiremos por la zona, mostrando en ellos parte de nuestra carta, comentando nuestro servicio de comida para llevar y los precios.

Los repartiremos en el bar dulce vita, situado justo enfrente de nuestro negocio, al cual acude mucha gente y sobretodo jóvenes a los que también nos interesa conocer y que conozcan nuestro restaurante porque sabemos que no son los que más consumen pero si pueden ser un cliente fiel con el tiempo, si les gusta desde un principio nuestro local. En los colegios cercanos como son la escuela municipal del trabajo de Granollers, el instituto de educación secundaria Antoni Cumella, el colegio municipal Salvador Llobet y a las personas que se muevan por la zona. La mayoría de estas personas son padres o madres que van a buscar a sus hijos pequeños al colegio, les ofreceremos la hoja informativa y si tienen tiempo se la comentaremos, les informaremos de nuestros servicios, a la carta, menús, menús infantiles y comida para llevar. El posible cliente tiene que notar que somos de confianza, que le ofreceremos un buen servicio y que todo lo que ofrecemos es cierto, no hay nada en la propaganda únicamente para atraer al cliente, porque nosotras buscamos confianza y por eso es lo primero que queremos ofrecer.

También confiamos en el boca a boca, el cual funcionará si ofrecemos un buen servicio al cliente y este sale contento de nuestro establecimiento. Para que esto ocurra hemos contratado a dos buenos cocineros, porque siendo un restaurante es uno de los puntos más importantes, a dos buenos camareros que tratan al cliente de la mejor manera y estarán dispuestos a satisfacer las necesidades y intentaran solventar las quejas de la mejor manera.



Como añadido intentaremos fidelizar a los consumidores, tendremos a su disposición hojas en las que nos podrán facilitar su dirección, ya sea de correo electrónico o de su vivienda habitual y les enviaremos propaganda para comunicarles nuevas ofertas o nuevos platos siempre que ellos lo deseen, y si comunicasen el deseo de dejar de recibir dicha información así se haría. En la misma hoja también podrán comunicarnos sus quejas o sugerencias. Este método está en muchos establecimientos, pero para que funcione los pondremos más al alcance del consumidor, los situaremos en cada una de las mesas, sin que les moleste para comer pero para que ellos no tengan que ir al mostrador a pedirlos y así facilitar el proceso de conocimiento del cliente. Muchas personas se cortan a la hora de hablar personalmente del negocio con los empleados, sobretodo si son quejas, por lo tanto con este método habrá libertad e intimidad.

Como estamos empezando hemos pensado en ofrecerles como agradecimiento a la utilización de nuestros servicios de comida para llevar un obsequio. En la primera adquisición de cualquier plato que ofrecemos. Les ofreceremos una tarjeta de visita, en la que se muestra nuestra dirección y teléfono y en la parte posterior un cuadro el cual se irá sellando una vez por cada compra realizada, y al llegar a la octava adquisición les obsequiaremos con un menú gratis, que consistirá en dos platos y bebida, todo a elegir por el cliente.

La tarjeta de visita será está,





TIQUET DESCUENTO:
CON CADA 10 PEDIDOS DE COMIDA PARA LLEVAR
LE OBSEQUIAMOS CON UN MENÚ GRATIS!
(El menú está compuesto por dos platos + bebida)



Tel. 938493258



9.2 Política de producto

Para que nuestro restaurante se distinga de los demás hemos pensado en ofrecer únicamente platos típicos de nuestro país, es una carta abierta, que dependiendo de la demanda puede ir variando. Hemos puesto platos de todas las comunidades aunque en la carta no los especifique. No hemos puesto de dónde es cada uno porque así el comensal solo decide lo que le apetece comer en ese momento, no delimitarse por prejuicios.

La competencia es bastante notable pero tenemos la ventaja de una buena situación. Nuestro restaurante estará situado en la calle Roger de flor, al lado de colegios e institutos, lo que hace que haya bastante tránsito, por ello pensamos que puede funcionar aún habiendo el restaurante El Asador, Telepizza y varios bares cercanos.

En la carta del restaurante podemos ver como primeros platos los entrantes y las ensaladas, algunos de los platos más conocidos de las diferentes comunidades autónomas como: Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Canarias, Cantabria, Castilla la Mancha, Castilla y León, Cataluña, Ceuta y Melilla, Comunidad Valenciana, Euskadi, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Murcia y Navarra.

ENTRANTES Y ENSALADAS

Aguacates rellenos: aguacates, langostinos, cebolleta, cucharadas de alcaparra, huevos, lechuga, zanahorias, mayonesa, ketchup, sal.

Alcachofas rellenas de queso: alcachofas, queso de oveja, pimiento verde, zanahorias, mayonesa, limón y sal.

Gazpacho andaluz: tomates rojos maduros, pimiento verde, ajo, pan del día anterior, aceite de oliva, vinagre, sal. 3.00



Albóndigas en salsa: Aceite, caldo de carne, carne de ternera, cebolla, harina, huevos, jamón serrano, vino, pan y sal.

Ensalada de queso fresco: Lechuga, tomate, queso fresco, maíz, olivas negras, aceite, vinagre y sal.

Crema de calabaza con jamón: Calabaza, cebolla, puerro, patatas, agua, sal y jamón.

Crema de queso: queso rallado, mantequilla, harina, caldo de carne, leche, sal.

Empedrat: judías blancas, bacalao desalado, tomates, huevos, cebollas, aceitunas negras y verdes, aceite, vinagre y sal.

Ensalada de colores: patatas, mejillones, atún, cebolla, pimiento verde, perejil, aceite, vinagre, sal.

Ensalada de arroz con cangrejo: arroz, pimiento morrón, pimiento verde, cebolleta, huevos, palitos de cangrejo, yogur natural y mayonesa.

Panadons: masa de pan, espinacas, pasas y piñones.

Sopa de rape: rape, cebollas, ajo, tomates, pan, almendras tostadas, aceite y sal.

Sanfaina: pimientos verdes, berenjenas, tomate, cebolla, aceite y sal.

Empanadilla de gambas: gambas, mantequilla, cebolla, pimiento, queso blando, zumo de limón, nata, pan rallado, masa de hojaldre y huevo.

Patatas a la gallega: Patatas, sal, aceite de oliva, pimentón picante.



Pimientos rellenos de arroz: pimientos rojos, magro de cerdo picado, tomates maduros, cebolla, arroz, aceite, azúcar, orégano, sal.

Sopa de ajo: ajo, agua, sal, aceite y pimentón.

Croquetas de queso: queso fresco, mantequilla, harina, huevos, leche, aceite, pan rallado, sal y pimienta.

Pisto alcarreño: cebolla, calabacín, berenjenas, pimientos verdes, tomates maduros, ajos, hierbas aromáticas, aceite de oliva

Entremeses: variedad de embutido (jamón serrano, jamón dulce, catalana, lomo embuchado, mortadela, butifarra blanca, butifarra negra, espárragos, etc)

Calamares rebozados: calamares, leche, harina de trigo, huevos, ajo, pan rallado y aceite.



Nuestro lema es "*siéntete como en casa*" por lo tanto no podían faltar los guisos como las lentejas o los potajes de garbanzos. Durante los últimos treinta años y por razones socioeconómicas, a Cataluña han llegado familias y personas de todas las regiones de España, como andaluces, extremeños, gallegos, etc. Por lo que creemos que es una buena idea cocinar platos de cuchara de cada región.

GUISOS

Potaje de garbanzos: Garbanzos, cebolla, ajo, pimiento verde, tomates, zanahorias, col, carne de zancarrón, butifarra, jamón serrano, sal.

Lentejas con chorizo: lentejas, cebolla, ajo, chorizo, tocino entreverado, aceite de oliva virgen, pimentón dulce, patatas, sal y agua.

Patatas en ajopollo: Patatas, almendras peladas, pan duro, agua, ajo, aceite de oliva, laurel, perejil, pimienta negra, hebras de azafrán y sal.

Chanfaina: gallina, espinazo de cerdo, cebollas, hígado de cerdo, tomates, pimiento verde, huevos, morcilla, nuez moscada, almendras fritas, perejil picado y sal.

Olla tonta: garbanzos, chicharos, pimiento verde, tomate, cebolla, zanahoria, patatas, fideos, acelgas, apio, aceite de oliva, laurel, perejil, sal y pimentón.

Fabada asturiana: Fabes, chorizos, morcillas, tocino fresco, azafrán y sal.

Fabes con patatas: fabes, patatas, morcillas, chorizos, lacón, cebolla, azafrán, vino blanco, aceite de oliva y sal.

Caldo de papas y cilantro: patatas, pimiento verde, pimientos rojos, cebolla, tomates, huevos, ramita de cilantro, sal, aceite y azafrán.



Judías del puchero: Judías blancas, chorizo, panceta, jamón, aceite de oliva, ajos, laurel, cebolla, pimentón, tomate triturado y pimienta.

Escudella i carn d'olla: Ternera, oreja y morro de cerdo, patatas, gallina, butifarra negra, garbanzos, tocino, carne magra de cerdo, fideos, huesos de ternera, ajos, huevos, pan, perejil, apio, pie de cerdo, repollo, zanahoria, cebolla, nabo y sal.

Guiso de patatas con bonito: bonito, patata, pimiento verde, tomate, cebolla, aceite y sal.

Olla de músico: calabaza, rabo de cerdo, morcillas de cebolla, chorizos, nabos, patatas, cardos, garbanzos, arroz, azafrán y sal.

Llegumet: judías blancas, acelgas, nabos, patatas, ñora, arroz, caracoles, aceite, azafrán, clavo de olor, sal y pimienta.

Cocido valenciano: pelota de cocido, patatas, aceite, morcilla blanca, jamón serrano, cardo, sal, chorizo, tocino blanco sin salar, morcilla, nabo, zanahorias, garbanzos, apio, arroz, pollo, ternera y cerdo.

Patatas con gambas y espinacas: patatas, gambas, espinacas, sal, aceite, ajos y agua.

Migas extremeñas con pimientos: pan, pimientos verdes, pimientos rojos, ajos picados, ajos sin pelar, carne de dos pimientos choriceros, agua, aceite y sal.

Caldo gallego: hueso de jamón o lacón, hueso de ternera, alubias, unto, manojo de grelos, patatas, agua y sal.



Patatas a la riojana: patatas, costillas de cordero, chorizo, cebolla, pimientos verdes, pimientos rojos, ajos, aceite de oliva, laurel, guindilla, pimentón dulce picante, perejil y sal.

Cocido madrileño: garbanzos, morcilla, gallina, tocino blanco, morcilla de cebolla, chorizo, jamón serrano, huesos de tuétano, repollo, patatas, zanahorias, cebolla, nabo, ajo, aceite de oliva, fideos y sal.

Lentejas con verdura

Con la carne y el pescado pasa exactamente lo mismo. Hay variedad de carnes, como el pollo, la ternera o el cerdo y de pescados, como el bacalao, el lenguado o la merluza entre otros

CARNES

Lomo a la miel: Lomo, aceite de oliva virgen extra, vino fino, ajo, cebolla, tomates, zanahorias, pasas, higos secos, almendras, dátiles, cucharada de miel.

Solomillo de cerdo a la malagueña: solomillo, zanahoria, cebolla, guisantes, harina, huevos duros, manteca, mantequilla, harina, zumo de limón, nuez moscada, caldo y sal.

Brocheta de ternera: ternera, cebolla, pimiento rojo, pimiento verde, berenjena, champiñones, sal y pimienta.

Ternera a la nata: ternera, nata líquida, pimienta negra, guisantes, zanahoria, cebolla, sal y aceite de oliva.



Pollo al chilindrón: pollo, jamón, tomates, cebolla, pimientos verdes, ajo, aceite de oliva, vino blanco, pimienta y sal.

Fricandó: bistec, tomates, cebolla, ajo, zanahoria, caldo suave, setas, sal, harina, pimienta negra, aceite y azúcar.

Costillas de cerdo: costillas de cerdo, zumo de limón, vino blanco, sal, pimienta negra, tomillo, romero, jengibre en polvo, mostaza y aceite de oliva.

Pollo a la olla: pollo, pimientos rojos secos, ajos, sal, aceite y coñac.

Redondo de cerdo: carne de cerdo, huevos, harina, cebolla, laurel, vino blanco, sal y aceite.

Albóndigas en salsa: carne de ternera, jamón serrano, huevos, cebollas, pan rallado, caldo de carne, aceite de oliva, harina, sal, pimienta y perejil picado.

Filetes de lomo de cerdo: lomo de cerdo, tomate, queso, limón, orégano, perejil, ajo, sal, mozzarella y pimienta.

Chuletas de cordero: chuletas de cordero, huevos, sal, aceite, patatas, harina, pan rallado.

PESCADOS

Bacalao rebozado: bacalao, orégano, ajos, harina, aceite, perejil, vinagre, agua, bacalao y cerveza.

Salmón con tomate: Salmón, ajo, tomate, aceite, cebolla y sal.

Esqueixada de bacalao: bacalao seco, cebolla, aceitunas negras, aceite y pimienta negra molida.



Lenguado al cava: filetes de lenguado, cava, mantequilla, harina, perejil, cebolla, nata líquida, pimienta blanca, aceite y sal.

Bonito al horno: bonito, jamón, chorizo, perejil, ajo, vino blanco y patatas.

Almejas a la marinera: almejas, ajo, harina, aceite, agua, pimienta negra y sal.

Merluza a la sidra: merluza, huevos, limón, cebolla, ajo, salsa de tomate, caldo de pescado, sidra, aceite, harina, perejil y sal.

Escabechado de atún: atún, aceite, ajo, cebolla, laurel, romero, pimienta negra, vinagre, vino y agua.

Arroz con bacalao: bacalao salado, coliflor, arroz, pimiento rojo, ajos tiernos, azafrán y aceite.

Caballa asada: caballa y aceite.

Sardinas morunas: Sardina, tomate, cebolla, pimiento verde, laurel, aceite de oliva, orégano, sal y pimienta molida.

Para enriquecer aún más nuestra carta hemos añadido arroces, donde no podía faltar la paella valenciana, y pastas, que son alimentos ricos en nutrientes y que sabemos con certeza que la gente los consume.



ARROCES

Paella: arroz, carne de pollo, conejo, tomate, judías verdes, pimiento, caracoles, aceite, azafrán, romero, pimentón, agua y sal.

Paella valenciana: arroz de grano redondo, pollo, magro de cerdo, mejillón, cigalas, gambas, chirla, alcachofas, pimiento rojo, pimiento verde, tomate natural triturado, guisantes, ajo, perejil, azafrán, especias, sal y aceite de oliva.

Arroz con setas y verduras: arroz, ajo, cebolla, puerro, zanahoria, champiñones, setas, caldo de verdura o de pollo, pimienta verde, nuez moscada, sal, aceite, huevo y queso rallado.

Arroz brut: arroz, conejo, higadillo de conejo, costilla de cerdo, ajo, pollo, tordos, tomate pelado y picado, guisantes, judías tiernas, cebolla, alcachofas, butifarrón, sal, pimienta, variedad de setas, perejil y agua.

Arroz con gambas: arroz, guisantes finos, jamón de york, guindilla seca, aceite, sal, gambas y soja.

PASTAS

Canelones de carne: placas de pasta para canelones, carne picada de ternera, cebolla, pimiento verde, ajo, tomate frito, agua, harina, leche, sal, pimienta, mantequilla y queso rallado.

Espaguetis con carne y jamón: espaguetis, margarina, caldo de pollo, jamón dulce, mozzarella, carne picada, queso rallado, sal, aceite y orégano.

Fideuá: fideos, cigalas, gambas, rape, sepia, tomates, ajo, aceite, azafrán, pimentón y caldo de pescado.



Lasaña de verduras: laminas de pasta para lasaña, pimiento rojo, pimiento verde, berenjena, cebolla, tomates, bechamel, queso, sal, pimienta y aceite de oliva.

Macarrones a la boloñesa: macarrones, carne picada, cebolla, tomate frito, queso rayado, aceite, sal, pimienta y orégano.

Tallarines a la carbonara: tallarines, beicon, cebolla, huevos, pimienta, sal, aceite, nata líquida y queso rallado.

Estos son alguno de los postres que ofreceremos al principio, como ya hemos comentado, la carta irá variando y enriqueciéndose con el paso del tiempo, cuando sepamos realmente lo que gusta más a los clientes y conociendo sus sugerencias.

POSTRES

Flan: huevo, leche, azúcar quemada y azúcar.

Sorbete de limón: limón, azúcar, agua, huevo, cáscara de limón, canela y sal.

Alfajores: harina de trigo, azúcar, huevos, mantequilla, coco rallado, mermelada de melocotón o de fresa, levadura y vainilla en polvo.

Arroz con leche: arroz, leche, canela en rama, corteza de limón, azúcar y canela en polvo.

Arroz con leche y vainilla: arroz, azúcar, huevo, leche fría y vainilla en rama.



Bizcocho borracho: yemas de huevo, claras de huevo, azúcar, harina, levadura, mantequilla, agua, azúcar, orujo, guindas confitadas y nata montada.

Albaricoque al caramelo: albaricoques, azúcar, coñac, leche, huevos, maizena y nuez picada.

Natillas: leche, huevo, maicena, ramita de canela, azúcar y ralladura de limón.

Variedad de helados: Fresa, limón, vainilla...

9.2.1 Carta de presentación y platos

Está es una muestra de nuestra carta, con el detalle de cada plato y su precio correspondiente:



La portada: está compuesta por dos imágenes de platos típicos como son el pescado y las lentejas. Hemos intentado que sea una portada vistosa, todo detalle en el negocio es importante.



A continuación mostramos el interior de la carta, donde se muestran los entrantes, los guisos, diferentes tipos de carnes y pescados, arroces y pastas. La bebida también está incluida en esta carta.

BUENAS MIGAS

ENTRANTES Y ENSALADAS

| | |
|------------------------------|------|
| Aguacates rellenos | 4.50 |
| Albondigas en salsa | 5.00 |
| Alcachofas rellenas de queso | 5.00 |
| Calamares rebozados | 5.20 |
| Crema al queso | 2.50 |
| Crema de calabaza con jamón | 2.50 |
| Croquetas de queso | 3.00 |
| Empanadillas de gambas | 3.50 |
| Empredat | 3.50 |
| Ensalada de colores | 3.50 |
| Ensalada de queso fresco | 3.90 |
| Entremeses | 4.50 |
| Gazpacho | 2.50 |
| Panadons | 3.50 |
| Patatas a la gallega | 3.00 |
| Pimientos rellenos de arroz | 4.50 |
| Pisto alcarreño | 4.30 |
| Sanfaina | 5.00 |
| Sopa de rape | 3.00 |
| Sopa de ajo | 3.00 |

GUISOS

| | |
|--------------------------------|------|
| Caldo de papas y alantro | 6.00 |
| Caldo gallego | 6.50 |
| Chanfaina | 6.00 |
| Cocido madrileño | 6.00 |
| Cocido valenciano | 6.00 |
| Escudilla i carn d'olla | 7.00 |
| Fabada asturiana | 6.50 |
| Fabes con patatas | 5.50 |
| Guiso de patatas con bonito | 7.00 |
| Judías al puchero | 6.50 |
| Lentejas con chorizo | 6.50 |
| Lentejas con verduras | 6.50 |
| Llegumet | 6.00 |
| Migas extremeñas con pimientos | 5.00 |
| Pimientos rellenos de arroz | 8.00 |
| Olla de músico | 7.00 |
| Olla tonta | 6.20 |
| Patatas a la riojana | 5.50 |
| Patatas con gambas y espinacas | 5.50 |
| Patatas en ajopollo | 5.50 |
| Potaje de garbanzos | 6.60 |

SIENTETE COMO EN CASA

BUENAS MIGAS

CARNES

| | |
|-----------------------------------|------|
| Albondigas en salsa | 5.00 |
| Brocheta de ternera | 7.00 |
| Chuletas de cordero | 7.00 |
| Costillas de cerdo | 6.50 |
| Filetes de lomo de cerdo | 5.90 |
| Fricandó | 6.00 |
| Lomo a la miel | 5.50 |
| Pollo a la olla | 6.00 |
| Pollo al chilindrón | 6.50 |
| Redondo de cerdo | 7.00 |
| Solomillo de cerdo a la malagueña | 6.50 |
| Ternera a la nata | 6.00 |
| Conejo a la plancha | 7.00 |
| Pollo a la plancha | 5.50 |
| Bistec con guarnición | 8.00 |

PESCADOS

| | |
|-----------------------|------|
| Almejas a la marinera | 6.50 |
| Arroz con bacalao | 6.50 |
| Bacalao rebozado | 7.00 |
| Bonito al horno | 7.50 |
| Caballa asada | 7.00 |
| Escabechado de atún | 5.80 |
| Esqueixada de bacalao | 6.10 |
| Lenguado al cava | 7.00 |
| Merluza a la sidra | 6.50 |
| Salmón con tomate | 5.50 |
| Sardina moruna | 5.00 |
| Lenguado a la plancha | 6.00 |
| Dorada al horno | 6.50 |
| Lubina al horno | 6.50 |

SIENTETE COMO EN CASA



BUENAS MIGAS

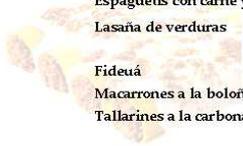
ARROCES

| | |
|----------------------------|----------|
| Paella | 8€/pers |
| Paella valenciana | 10€/pers |
| Paella vegetal | 8€/pers |
| Arroz con setas y verduras | 4.50 |
| Arroz brut | 5.00 |
| Arroz con gambas | 4.50 |



PASTAS

| | |
|------------------------------|---------|
| Canelones con carne | 5.50 |
| Espaguetis con carne y jamón | 5.50 |
| Lasaña de verduras | 5.50 |
| Fideuá | 8€/pers |
| Macarrones a la boloñesa | 5.00 |
| Tallarines a la carbonara | 5.00 |



BEBIDAS

| | |
|-------------|------|
| Vino tinto | 7.00 |
| Vino blanco | 7.00 |
| Gaseosa | 1.50 |
| Cava | 6.50 |
| Cerveza | 1.50 |
| Refrescos | 1.50 |
| Agua 1L | 1.20 |



SIENTETE COMO EN CASA

Aquí mostramos la carta de los postres. Hemos puesto gran variedad de ellos para que el cliente pueda elegir entre helados, fruta, zumos o pasteles y tartas.

BUENAS MIGAS

POSTRES

| | | |
|--|-----------------------------------|------|
| | Flan | 1.60 |
| | Sorbete de limón | 2.00 |
| | Alfajores | 3.00 |
| | Arroz con leche | 2.00 |
| | Arroz con leche y vainilla | 2.20 |
| | Bizzocho borracho | 2.00 |
| | Pastel de albaricoque al caramelo | 2.00 |
| | Natillas | 1.60 |
| | Crema catalana | 2.50 |

| | | |
|--|-----------------|------|
| | Tarta milhojas | 2.50 |
| | Crocanti | 2.00 |
| | Zumos naturales | 1.50 |
| | Trufas con nata | 2.30 |
| | Tarta de whisky | 4.00 |



HELADOS

| | | |
|--|----------------|-----------|
| | Chocolate | 1.00/bola |
| | Vainilla | 1.00/bola |
| | Fresa | 1.00/bola |
| | Limón | 1.00/bola |
| | Naranja | 1.00/bola |
| | Dulce de leche | 1.00/bola |



SIENTETE COMO EN CASA



En el menú para los días laborables, ofreceremos un primer plato, un segundo plato y postre. Entrará también la bebida y el café.

Al entrevistar a un empresario de confianza y al que le va bien en el sector, nos aconsejó que siempre en el menú teníamos que ofrecer 4 o 5 platos a elegir como primer plato, en los que tiene que haber uno de verduras o ensalada, algún plato caliente como puede ser la sopa y algo de pasta. Y en los segundos siempre tienen que poder elegir entre carne o pescado.

Por lo tanto hemos hecho un ejemplo de menú en el que se muestran 4 platos de primero, 4 platos de segundo y algunos de los postres a elegir.

También hemos elaborado un menú infantil. Estos menús son para tomar en el mismo restaurante o también ofrecemos la opción de comida para llevar.

RESTAURANTE BUENAS MIGAS

C/Roger de Flor, 9
GRANOLLERS
Tel. 938493258

Ven a visitar nuestro nuevo restaurante
en el que podrás disfrutar de la mejor comida,
la comida de siempre.

Siéntete como en casa!



Menú diario (de martes a jueves)

9€

- **Primer plato**
Ensalada de queso fresco
Crema de calabaza con jamón
Sopa de rape
Lasaña de verduras
Lentejas con verduras

- **Segundo plato**
Pollo al chilindrón
Salmón con tomate
Escabechado de atún
Lomo a la miel
Patatas a la gallega

Menú infantil

6€

- **Primer plato**
Macarrones a la boloñesa
Espaguettis
Ensalada de patatas

- **Segundo plato**
Pollo a la plancha
Croquetas de queso
Merluza rebozada

BEBIDA Y POSTRE A ELEGIR

Puedes quedarte a comer con nosotros o pedirlo para llevar!



9.3 POLITICA DE PRECIO

Los precios los hemos puesto por debajo de la competencia, son unos precios asequibles y adaptados a los clientes y a la situación socioeconómica actual.

Esperamos tener una clientela de todas las edades con unos ingresos medios.

Esta carta está pensada para que nuestros clientes puedan comer bien, sano y a un precio razonable, porque todos hemos sido y seremos clientes y sabemos cuando un precio es excesivo o no concorde con lo que nos sirven.

CARTA

| ENTRANTES Y ENSALADAS | |
|------------------------------|------|
| Aguacates rellenos | 4,50 |
| Albóndigas en salsa | 5,00 |
| Alcachofas rellenas de queso | 5,00 |
| Calamares rebozados | 5,20 |
| Crema al queso | 2,50 |
| Crema de calabaza con jamón | 2,50 |
| Croquetas de queso | 3,00 |
| Empanadillas de gambas | 3,50 |
| Empredat | 3,50 |
| Ensalada de colores | 3,80 |
| Ensalada de queso fresco | 3,90 |
| Entremeses | 4,50 |
| Gazpacho | 2,50 |
| Panadons | 3,50 |
| Patatas a la gallega | 3,00 |
| Pimientos rellenos de arroz | 4,50 |
| Pisto alcarreño | 4,30 |
| Sanfaina | 5,00 |
| Sopa de ajo | 3,00 |
| Sopa de rape | 3,00 |



| GUISOS | |
|--------------------------------|------|
| Caldo de papas y alantro | 6,00 |
| Caldo gallego | 6,50 |
| Chanfaina | 6,00 |
| Cocido madrileño | 6,00 |
| Cocido valenciano | 6,00 |
| Escudella y carn d'olla | 7,00 |
| Fabada asturiana | 6,50 |
| Fabes con patatas | 5,50 |
| Guiso de patatas con bonito | 7,00 |
| Judías del puchero | 6,50 |
| Lentejas con chorizo | 6,80 |
| Lentejas con verduras | 6,50 |
| Llegumet | 6,00 |
| Migas extremeñas con pimientos | 5,00 |
| Olla de músico | 8,00 |
| Ollatonta | 7,00 |
| Patatas a la riojana | 6,20 |
| Patatas con gambas y espinacas | 5,50 |
| Patatas en ajopollo | 5,80 |
| Potaje de garbanzos | 6,60 |

| CARNES | |
|-----------------------------------|------|
| Albóndigas en salsa | 5,00 |
| Brocheta de ternera | 7,00 |
| Chuletas de cordero | 7,00 |
| Costillas de cerdo | 6,50 |
| Filetes de lomo de cerdo | 5,90 |
| Fricandó | 6,00 |
| Lomo a la miel | 5,50 |
| Pollo a la olla | 6,00 |
| Pollo al chilindrón | 6,50 |
| Redondo de cerdo | 7,00 |
| Solomillo de cerdo a la malagueña | 6,50 |
| Ternera a la nata | 6,00 |
| Conejo a la plancha | 7,00 |
| Pollo a la plancha | 5,50 |
| Bistec con guarnición | 8,00 |



| PESCADOS | |
|-----------------------|------|
| Almejas a la marinera | 6,50 |
| Arroz con bacalao | 6,50 |
| Bacalao rebozado | 7,00 |
| Bonito al horno | 7,50 |
| Caballa asada | 7,00 |
| Escabechado de atún | 5,80 |
| Esqueixada de bacalao | 6,10 |
| Lenguado al cava | 7,00 |
| Merluza a la sidra | 6,50 |
| Salmón con tomate | 5,50 |
| Sardina moruna | 5,00 |
| Lenguado a la plancha | 6,00 |
| Dorada al horno | 6,50 |
| Lubina al horno | 6,50 |

| ARROCES | |
|----------------------------|-------------------------|
| Paella | 8€/plato (mín 2 pers.) |
| Paella valenciana | 10€/plato (mín 2 pers.) |
| Paella vegetal | 8€/plato (mín 2 pers.) |
| Arroz con setas y verduras | 4,50 |
| Arroz brut | 5,00 |
| Arroz con gambas | 4,50 |

| PASTAS | |
|------------------------------|-----------------------|
| Canelones con carne | 5,50 |
| Espaguetis con carne y jamón | 5,50 |
| Lasaña de verdura | 5,00 |
| Fideuá | 8€/pers (mín. 2 pers) |
| Macarrones a la boloñesa | 5,00 |
| Tallarines a la carbonara | 5,00 |

| BEBIDAS | |
|----------------|------|
| Vino tinto | 7,00 |
| Vino blanco | 7,00 |
| Cerveza | 1,50 |
| Gaseosa | 1,50 |
| Refrescos | 1,50 |
| Agua 1L | 1,20 |
| Cava | 6,50 |



| POSTRES | |
|-----------------------------------|----------------|
| Flan | 1,60 |
| Sorbete de limón | 1,50 |
| Alfajores | 3,00 |
| Arroz con leche | 2,00 |
| Arroz con leche y vainilla | 2,10 |
| Bizcocho borracho | 2,00 |
| Pastel de albaricoque al caramelo | 2,00 |
| Natillas | 1,60 |
| Helados | de 1,00 a 2,50 |
| Crema catalana casera | 2,50 |
| Tarta mil hojas | 2,50 |
| Crocanti | 2,00 |
| Zumos naturales | 1,50 |
| Trufas con nata | 2,30 |
| Tarta de whisky | 4,00 |

El menú diario tiene un precio de 9,00€ los días laborables, y los días festivos 10,00€. El menú infantil costará 6,00€ todos los días (laborables y festivos).

El menú estará compuesto por primer plato, segundo plato, postre, bebida y café si se toma en el mismo restaurante, y sin café si es para llevar.



10. PLAN ECONOMICO – FINANCIERO DE LA EMPRESA

10.1 INVERSIONES INICIALES

El plan de inversión de nuestro negocio recoge los elementos necesarios para la puesta en marcha e inicio de la actividad empresarial, así, como las disponibilidades líquidas para afrontar los pagos a realizar durante los primeros años.

Permite saber cuanto dinero se necesita para iniciar el negocio.

Es conveniente presupuestar cuánto dinero se necesita para poder iniciar el negocio. Conviene presupuestar a lo alto, ya que no te puedes quedar sin presupuesto al inicio del negocio, puede suponer un problema para la puesta en marcha del proyecto.

Para realizar el plan de inversión es necesario saber qué elementos y equipos se necesitan para poder iniciar la actividad y cual es su precio.

Las inversiones que haremos en un principio serán:

Gastos de constitución

- Son los gastos de todos a aquellos trámites ocasionados para la constitución de la sociedad. Hemos hecho una estimación.

Fianza del local

- Es la cantidad monetaria cedida al arrendador por los posibles desperfectos que pueda ocasionar el arrendatario en el local. La fianza es devuelta al finalizar el periodo de alquiler. Nosotras hemos prevenido que la fianza a entregar era de 2 meses.

Gastos de reformas

- Gastos de reformas interiores del local, adaptando el local de origen a nuestro restaurante.

Gastos de mobiliario

- Sillas
- Mesas
- Lámparas
- Elementos decorativos (cuadros, cortinas, manteles, toallas, etc...)
- Muebles
- Barra de la comida para llevar
- Complementos y utensilios de la cocina

(Todo a lo que se refiera a elementos para cocinar y complementos: Ollas, cubiertos, servilleteros, etc.)



Instalaciones

Son algunos de los elementos patrimoniales necesarios para poder iniciar la actividad ya que a partir de ellos podremos realizar la elaboración de nuestros productos.

Son amortizables en función de la vida útil de cada componente.

- Aire acondicionado
- Calefacción
-

Inmovilizado (Equipamientos para la cocina y el restaurante)

En este apartado hemos incluido todo lo que haría referencia a electrodomésticos para la cocina y maquinaria. Que es amortizable en función de su vida útil nosotras hemos calculado una amortización de 15 años para los elementos de maquinaria.

- Frigorífico
- Cocina industrial
- Horno
- Freidora
- Microondas
- Lavavajillas
- Etc...

Equipos informáticos y equipos de oficina

Son ordenadores y otros conjuntos electrónicos para el control interno de nuestro negocio. Son amortizables en función de la vida útil. Hemos juntado elementos informáticos y equipos de oficina ya que son los dos un grupo menor en comparación al resto, y solo tendremos los objetos que se muestran.

- Ordenadores
- Caja registradoras
- Teléfonos

PLAN DE INVERSIONES INICIALES



El plan de inversiones iniciales hará referencia a los recursos necesarios a invertir para poder llevar a cabo la actividad de la empresa. Hemos detallado las inversiones y el dinero que necesitaremos para invertir.

| Plan de inversiones iniciales 1º Año | |
|--|---|
| Concepto | Inversión en Activo Fijo del primer año (importes sin IVA) |
| Edificios, locales y terrenos | |
| Instalaciones | 5300 |
| Elementos de transporte | -- |
| Mobiliario y útiles de oficina | 27000 |
| Gastos de Inmovilizado (televisiones, electrodomésticos...) | 10200 |
| Equipos y aplicaciones informáticas | 4000 |
| Derechos de traspaso | -- |
| Marcas y patentes | -- |
| Depósitos y fianzas | 5000 |
| Estudios previos | 670 |
| Gastos de constitución y puesta en marcha | 9000 |
| Existencias | 4500 |
| Gastos de Establecimiento (publicidad, servicios profesionales...) | 3800 |
| Bancos | 5000 |
| Caja | 580 |
| Total | 75050 |



10.2 PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

El plan de financiación se referirá a la forma en que se financiarán las inversiones a realizar. En este punto hay que determinar la financiación con el que harás frente a las inversiones, es decir de dónde sacaremos el capital para financiar nuestro proyecto.

Lo primero que hay que valorar es el capital, es decir, todos aquellos recursos propios, ya sean aportaciones en metálico o en especie (maquinaria, existencias...). Otro elemento es la financiación ajena, compuesta principalmente por los préstamos con entidades de crédito o particulares.

INVERSIÓN = FINANCIACIÓN

| Fuente de Financiación | Importe |
|-----------------------------------|------------------|
| Recursos propios | |
| Subvenciones | |
| Préstamos o créditos bancarios | |
| Créditos a corto plazo | |
| Ahorros personales | 28.000,00 |
| Ahorros de la familia o de amigos | 2.000,00 |
| Créditos de proveedores | |
| Anticipos de clientes | |
| Total | 30.000,00 |
| Financiación ajena | |
| Préstamo | 45.050,00 |
| | |
| Total | 75.050,00 |

Por tanto el plan de financiación recoge los fondos disponibles para cubrir las inversiones iniciales.

En nuestro caso la financiación para las inversiones iniciales y la puesta en marcha de la empresa se han realizado una parte con recursos propios y otra con recursos ajenos.

Recursos propios:

Ahorros personales: 28.000,00€
 Ahorros de la familia o de amigos: 2.000,00€
 Total: 30.000,00€

Recursos ajenos:

Hemos pedido un préstamo bancario por un valor de 45.050,00€. Con este préstamo también afrontaremos el desembolso por reformas y acondicionamiento del local. Por lo que respecta a los recursos propios, hemos dejado en nuestra tesorería un capital de 5.580,00€ para posibles problemas no previstos y para hacer frente a posibles gastos no previstos que pudieran suceder en los primeros meses.



10.3 BALANCE INICIAL



Buenas migas SL

Balance Inicial a fecha de:
constitución.

01/06/2009 fecha de

Fecha de inicio de la explotación del restaurante:

02/01/2010

| BALANCE DE SITUACION INICIAL | | | |
|--|-----------|---|-----------|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| INMOVILIZADO | | NO EXIGIBLE (NETO) | |
| Gastos de primer establecimiento (publicidad, servicios de profesionales...) | 3.800,00 | Capital social | 30.000,00 |
| Gastos de constitución | 9.670,00 | Reservas | |
| | | Cuenta resultados | |
| Inmovilizado Inmaterial | | | |
| Derechos de traspaso | | | |
| Aplicaciones informáticas | | | |
| Amortización acumulada inmovilizado | | | |
| Fianza | 5.000,00 | | |
| Inmovilizado Material | | | |
| Construcciones | | EXIGIBLE A LARGO PLAZO | |
| Maquinaria (electrodomésticos, maquinas...) | 10.200,00 | Deudas a largo plazo con entidades de crédito | 42.473,47 |
| instalaciones | 5.300,00 | Proveedores | |
| Mobiliarios | 27.000,00 | Efectos a pagar | |
| Equipos de proceso de información | 4.000,00 | | |
| Elementos de transporte | | | |
| Otros inmovilizados | | | |
| Amortización acumulada inmovilizado material | | | |
| | | | |
| CIRCULANTE | | | |
| Existencias | | | |
| Existencias | 4.500,00 | | |
| | | | |
| Deudores | | EXIGIBLE A CORTO PLAZO | |
| Anticipos de proveedores | | Proveedores | |



| | | | |
|---------------------------------------|------------------|---|------------------|
| Cientes | | Efectos a pagar | |
| Efectos a cobrar | | Acreedores | |
| Deudores varios | | Anticipos a clientes | |
| Hacienda publica deudora | | Remuneraciones pendientes de pago | |
| | | Hacienda publica Acreedora | |
| Disponible-Cuentas financieras | | Organismos Seguridad Social | |
| Caja en efectivo | 580,00 | Deudas a corto plazo con entidades de crédito | 2.576,53 |
| Bancos | 5.000,00 | Cuentas corrientes socios | |
| | | | |
| Suma total activo | 75.050,00 | Suma total pasivo | 75.050,00 |



10.4 PRÉSTAMO BANCARIO BUENAS MIGAS, S. L

| | |
|------------------------|------------------|
| Capital propio | 30.000,00 |
| Capital ajeno | 45.050,00 |
| Total Inversión | 75.050,00 |

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| Interés Anual | 2,14% |
| Interés Trimestral | 0,53% |
| Capital préstamo (INVERSION INICIAL) | 45.050,00 |
| Periodos (15 años * 4 trimestres) | 60 |
| Anualidad | 879,45 |
| Total años | 15 |

| AÑOS | AÑO | TRIMESTRES (Periodos) | CAPITAL PENDIENTE DEVOLUCION | INTERES | DEVOLUCION AMORT. CAPITAL | ANUALIDAD | TOTAL CAPITAL DEVUELTO |
|------|-----|-----------------------|------------------------------|---------|---------------------------|-----------|------------------------|
| 2010 | 1 | 1 | 45.050,00 | 240,45 | 639,00 | 879,45 | 639,00 |
| | 1 | 2 | 44.411,00 | 237,04 | 642,41 | 879,45 | 1.281,41 |
| | 1 | 3 | 43.768,59 | 233,61 | 645,84 | 879,45 | 1.927,24 |
| | 1 | 4 | 43.122,76 | 230,17 | 649,28 | 879,45 | 2.576,53 |
| 2011 | 2 | 5 | 42.473,47 | 226,70 | 652,75 | 879,45 | 3.229,28 |
| | 2 | 6 | 41.820,72 | 223,22 | 656,23 | 879,45 | 3.885,51 |
| | 2 | 7 | 41.164,49 | 219,72 | 659,74 | 879,45 | 4.545,25 |
| | 2 | 8 | 40.504,75 | 216,19 | 663,26 | 879,45 | 5.208,50 |

Proyecto empresarial



| | | | | | | | |
|------|----|----|-----------|--------|--------|--------|-----------|
| 2012 | 3 | 9 | 39.841,50 | 65 | 666,80 | 879,45 | 5.875,30 |
| | 3 | 10 | 39.174,70 | 209,09 | 670,36 | 879,45 | 6.545,66 |
| | 3 | 11 | 38.504,34 | 205,52 | 673,93 | 879,45 | 7.219,59 |
| | 3 | 12 | 37.830,41 | 201,92 | 677,53 | 879,45 | 7.897,12 |
| 2013 | 4 | 13 | 37.152,88 | 198,30 | 681,15 | 879,45 | 8.578,27 |
| | 4 | 14 | 36.471,73 | 194,67 | 684,78 | 879,45 | 9.263,06 |
| | 4 | 15 | 35.786,94 | 191,01 | 688,44 | 879,45 | 9.951,50 |
| | 4 | 16 | 35.098,50 | 187,34 | 692,11 | 879,45 | 10.643,61 |
| 2014 | 5 | 17 | 34.406,39 | 183,64 | 695,81 | 879,45 | 11.339,42 |
| | 5 | 18 | 33.710,58 | 179,93 | 699,52 | 879,45 | 12.038,94 |
| | 5 | 19 | 33.011,06 | 176,20 | 703,26 | 879,45 | 12.742,19 |
| | 5 | 20 | 32.307,81 | 172,44 | 707,01 | 879,45 | 13.449,20 |
| 2015 | 6 | 21 | 31.600,80 | 168,67 | 710,78 | 879,45 | 14.159,98 |
| | 6 | 22 | 30.890,02 | 164,88 | 714,58 | 879,45 | 14.874,56 |
| | 6 | 23 | 30.175,44 | 161,06 | 718,39 | 879,45 | 15.592,95 |
| | 6 | 24 | 29.457,05 | 157,23 | 722,22 | 879,45 | 16.315,18 |
| 2016 | 7 | 25 | 28.734,82 | 153,37 | 726,08 | 879,45 | 17.041,26 |
| | 7 | 26 | 28.008,74 | 149,50 | 729,96 | 879,45 | 17.771,21 |
| | 7 | 27 | 27.278,79 | 145,60 | 733,85 | 879,45 | 18.505,06 |
| | 7 | 28 | 26.544,94 | 141,68 | 737,77 | 879,45 | 19.242,83 |
| 2017 | 8 | 29 | 25.807,17 | 137,75 | 741,71 | 879,45 | 19.984,54 |
| | 8 | 30 | 25.065,46 | 133,79 | 745,66 | 879,45 | 20.730,20 |
| | 8 | 31 | 24.319,80 | 129,81 | 749,64 | 879,45 | 21.479,85 |
| | 8 | 32 | 23.570,15 | 125,81 | 753,65 | 879,45 | 22.233,49 |
| 2018 | 9 | 33 | 22.816,51 | 121,78 | 757,67 | 879,45 | 22.991,16 |
| | 9 | 34 | 22.058,84 | 117,74 | 761,71 | 879,45 | 23.752,87 |
| | 9 | 35 | 21.297,13 | 113,67 | 765,78 | 879,45 | 24.518,65 |
| | 9 | 36 | 20.531,35 | 109,59 | 769,87 | 879,45 | 25.288,52 |
| 2019 | 10 | 37 | 19.761,48 | 105,48 | 773,97 | 879,45 | 26.062,49 |
| | 10 | 38 | 18.987,51 | 101,35 | 778,11 | 879,45 | 26.840,60 |
| | 10 | 39 | 18.209,40 | 97,19 | 782,26 | 879,45 | 27.622,86 |
| | 10 | 40 | 17.427,14 | 93,02 | 786,43 | 879,45 | 28.409,29 |

Proyecto empresarial



| | | | | | | | |
|------|----|----|-----------|-------|--------|--------|-----------|
| 2020 | 11 | 41 | 16.640,71 | 85,82 | 790,63 | 879,45 | 29.199,92 |
| | 11 | 42 | 15.850,08 | 84,60 | 794,85 | 879,45 | 29.994,78 |
| | 11 | 43 | 15.055,22 | 80,36 | 799,09 | 879,45 | 30.793,87 |
| | 11 | 44 | 14.256,13 | 76,09 | 803,36 | 879,45 | 31.597,23 |
| 2021 | 12 | 45 | 13.452,77 | 71,80 | 807,65 | 879,45 | 32.404,88 |
| | 12 | 46 | 12.645,12 | 67,49 | 811,96 | 879,45 | 33.216,84 |
| | 12 | 47 | 11.833,16 | 63,16 | 816,29 | 879,45 | 34.033,13 |
| | 12 | 48 | 11.016,87 | 58,80 | 820,65 | 879,45 | 34.853,78 |
| 2022 | 13 | 49 | 10.196,22 | 54,42 | 825,03 | 879,45 | 35.678,81 |
| | 13 | 50 | 9.371,19 | 50,02 | 829,43 | 879,45 | 36.508,24 |
| | 13 | 51 | 8.541,76 | 45,59 | 833,86 | 879,45 | 37.342,10 |
| | 13 | 52 | 7.707,90 | 41,14 | 838,31 | 879,45 | 38.180,41 |
| 2023 | 14 | 53 | 6.869,59 | 36,67 | 842,79 | 879,45 | 39.023,20 |
| | 14 | 54 | 6.026,80 | 32,17 | 847,28 | 879,45 | 39.870,48 |
| | 14 | 55 | 5.179,52 | 27,65 | 851,81 | 879,45 | 40.722,28 |
| | 14 | 56 | 4.327,72 | 23,10 | 856,35 | 879,45 | 41.578,64 |
| 2024 | 15 | 57 | 3.471,36 | 18,53 | 860,92 | 879,45 | 42.439,56 |
| | 15 | 58 | 2.610,44 | 13,93 | 865,52 | 879,45 | 43.305,08 |
| | 15 | 59 | 1.744,92 | 9,31 | 870,14 | 879,45 | 44.175,22 |
| | 15 | 60 | 874,78 | 4,67 | 874,78 | 879,45 | 45.050,00 |



10.5 COSTES PREVISTOS

Gastos de personal Total por años

| Años | Cocinero 1 | Cocinero 2 | Ayudante cocina | Camarero 1 | Camarero 2 | Señora limpieza | Socia 1 | socia 2 | coste total por años |
|----------------|-------------------|-------------------|------------------------|-------------------|-------------------|------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| 2010 | 22.176,00 | 22.176,00 | 10080,00 | 20.160,00 | 20.160,00 | 6720,00 | 25200,00 | 25200,00 | 151.872,00 |
| 2011 | 23.284,80 | 23.284,80 | 10584,00 | 21.168,00 | 21.168,00 | 7.056,00 | 26460,00 | 26460,00 | 159.465,60 |
| 2012 | 24.449,04 | 24.449,04 | 11113,20 | 22.226,40 | 22.226,40 | 7.408,80 | 27783,00 | 27783,00 | 167.438,88 |
| 2013 | 25.671,49 | 25.671,49 | 11668,86 | 23.337,72 | 23.337,72 | 7.779,24 | 29172,15 | 29172,15 | 175.810,82 |
| 2014 | 26.955,07 | 26.955,07 | 12252,30 | 24.504,61 | 24.504,61 | 8.168,20 | 30630,76 | 30630,76 | 184.601,37 |
| 2015 | 28.302,82 | 28.302,82 | 12864,92 | 25.729,84 | 25.729,84 | 8.576,61 | 32162,30 | 32162,30 | 193.831,43 |
| 2016 | 29.717,96 | 29.717,96 | 13508,16 | 27.016,33 | 27.016,33 | 9.005,44 | 33770,41 | 33770,41 | 203.523,01 |
| 2017 | 31.203,86 | 31.203,86 | 14183,57 | 28.367,14 | 28.367,14 | 9.455,71 | 35458,93 | 35458,93 | 213.699,16 |
| 2018 | 32.764,05 | 32.764,05 | 14892,75 | 29.785,50 | 29.785,50 | 9.928,50 | 37231,88 | 37231,88 | 224.384,11 |
| 2019 | 34.402,25 | 34.402,25 | 15637,39 | 31.274,78 | 31.274,78 | 10.424,93 | 39093,47 | 39093,47 | 235.603,32 |
| 2020 | 36.122,37 | 36.122,37 | 16419,26 | 32.838,52 | 32.838,52 | 10.946,17 | 41048,14 | 41048,14 | 247.383,48 |
| 2021 | 37.928,49 | 37.928,49 | 17240,22 | 34.480,44 | 34.480,44 | 11.493,48 | 43100,55 | 43100,55 | 259.752,66 |
| 2022 | 39.824,91 | 39.824,91 | 18102,23 | 36.204,46 | 36.204,46 | 12.068,15 | 45255,58 | 45255,58 | 272.740,29 |
| 2023 | 41.816,16 | 41.816,16 | 19007,34 | 38.014,69 | 38.014,69 | 12.671,56 | 47518,36 | 47518,36 | 286.377,31 |
| 2024 | 43.906,96 | 43.906,96 | 19957,71 | 39.915,42 | 39.915,42 | 13.305,14 | 49894,28 | 49894,28 | 300.696,17 |
| TOTALES | 478.526,23 | 478.526,23 | 217.511,92 | 435.023,84 | 435.023,84 | 145.007,95 | 543.779,80 | 543.779,80 | 3.277.179,61 |



Gastos de Personal – Sueldos y Salarios

En la tabla superior, se especifica los sueldos mensuales y el precio por hora que tienen fijado los trabajadores, así también como el total de días que trabajan al mes, separando los días laborables de los días festivos, y las horas que trabajan a la semana.

Se prevé un incremento en los sueldos del 1,05% cada año.

Suministros

Aquí incluimos los gastos de electricidad, agua, gas y teléfono que es el consumo que tendremos en el restaurante.

Hemos estimado lo siguiente:

Electricidad: Factura mensual, el primer año prevemos que cada mes el gasto sea de 650,00€, por lo que el importe anual será de 7.800,00€ para el primer año 2010. Cada año hemos supuesto un incremento de 1,5% anual.

Agua: Factura trimestral, el primer año prevemos que cada trimestre el gasto sea de 160,00€, por lo que el importe anual será de 640,00€ para el primer año. Cada año hemos supuesto un incremento de 0,5% anual.

Gas: Factura bimensual, el primer año prevemos que cada dos meses el gasto sea de 550,00€, por lo que el importe anual será de 3.300,00€ para el primer año. Cada año hemos supuesto un incremento de 1,60% anual.

Teléfono: Factura bimensual, el primer año prevemos que cada dos meses el gasto sea de 120,00€, por lo que el importe anual será de 1.440,00€ para el primer año. Cada año hemos supuesto un incremento de 1,60% anual.

Alquiler del local

El pago del alquiler es mensual, cada mes son 2.500,00€. El precio inicial era de 3000,00€ pero se negoció con el propietario dada la situación actual que estamos padeciendo a causa de la crisis que hay hoy en día. Se pacto este precio.

El importe anual en el primer año es 30.000,00€.

Se prevé un incremento anual del 1,80%.

Seguro

El seguro del local es anual, se paga una vez al año en una sola cuota.

Hemos supuesto que el primer año el importe a pagar sea de 4560,00€. Esta cuota se incrementará anualmente en un 1,35% para los próximos años.



Publicidad

El pago de la publicidad se hará a medida que vamos contratando los servicios. Hemos visto conveniente que durante el primer año tengamos un gasto de 3.800,00€ en publicidad, debido a que es el primer año de negocio y tenemos que darnos a conocer,

Como una buena estrategia de marketing al iniciar un restaurante, es interesante crear expectativa antes de abrirlo. Creemos que esto creará interés y curiosidad por probar las comidas de nuestro nuevo restaurante. Por lo que no nos importará hacer un gasto elevado en publicidad, si a la larga nos dará recompensas. Con lo cual el primer año el desembolso será menor que en los años siguientes ya que nuestro restaurante ya será más conocido y no hará falta invertir tanto en publicidad. A medida que pasen los años este gasto a diferencia de los otros que van subiendo, este irá bajando.

Mantenimiento y otros costes

Este apartado incluye los pequeños gastos que se vayan produciendo en el local a medida que vayan transcurriendo. Incidencias que puedan transcurrir en el restaurante y mantenimiento o reparaciones de algunos electrodomésticos. Hemos estimado que en el primer año los costes de mantenimiento sean de 1.350,00 incrementándose anualmente un 1,10%.

Materias Primas

En este grupo iría incluido todos los costes de materias primas, existencias necesarias para el restaurante y para la zona de comida para llevar. Hemos estimado unos gastos de 3000,00€ mensuales para el primer año de explotación incrementándose un 0,03% anualmente. Creemos que debido a que el restaurante es bastante grande y tiene un aforo para unas 60 personas aproximadamente es necesario esta cantidad de dinero. Hemos prevenido que la cantidad sea alta para no quedarnos cortas.

Gastos Bancarios

Estos son los gastos que tendremos por los costes del alquiler del datáfono y los gastos por las comisiones.



10.6 Amortización

| | | | | |
|-------------------|----|-------------------|--|---------------|
| Maquinaria | | | | 10.200,00 |
| Total | | | | 10.200,00 |
| Amortización | 15 | años (hasta 2024) | | 680,00 |

| | | | | |
|----------------------|----|-------------------|--|---------------|
| Instalaciones | | | | 5.300,00 |
| Total | | | | 5.300,00 |
| Amortización | 15 | años (hasta 2024) | | 353,33 |

| | | | | |
|-------------------|----|-------------------|--|-----------------|
| Mobiliario | | | | 27.000,00 |
| Total | | | | 27.000,00 |
| Amortización | 10 | años (hasta 2019) | | 2.700,00 |

| | | | | |
|-----------------------------|---|-------------------|--|---------------|
| Equipos informáticos | | | | 4.000,00 |
| Total | | | | 4.000,00 |
| Amortización | 5 | años (hasta 2014) | | 800,00 |

Como se puede observar la amortización total se compone de los gastos de maquinaria, instalaciones, mobiliario y equipos informáticos. Estos son los elementos que hemos amortizado.

En el cuadro superior indicamos la vida útil de cada grupo y partir de ello hemos seguido el método lineal de amortización.

AMORTIZACIONES NUEVAS

Mobiliario

| | | | |
|--------------|----|------|-----------------|
| Total | | | 25.000,00 |
| Amortización | 10 | años | 2.500,00 |

Equipos informáticos

| | | | |
|--------------|----|------|---------------|
| Total | | | 9.000,00 |
| Amortización | 10 | años | 900,00 |



Hemos calculado que algunas amortizaciones tienen una vida útil más corta que otras, por lo cual al acabarse su vida útil hemos decidido comprar de nuevos.

Esto es lo que ocurre con el mobiliario que hemos estimado que tenga una vida útil de 10 años sustituyéndose en el año 2020 por mobiliario nuevo. Lo mismo ocurre con los equipos informáticos que le hemos dado una vida útil de 5 años, cambiándolos por equipos nuevos en el año 2015.

La amortización sigue siendo lineal.

Tabla total de amortizaciones

| AMORTIZACIÓN | Maquinaria | Instalaciones | Mobiliario | Equipos informáticos | Total amortizado |
|--------------|------------|---------------|------------|----------------------|------------------|
| 2010 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 800,00 | 4.533,33 |
| 2011 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 800,00 | 4.533,33 |
| 2012 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 800,00 | 4.533,33 |
| 2013 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 800,00 | 4.533,33 |
| 2014 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 800,00 | 4.533,33 |
| 2015 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 900,00 | 4.633,33 |
| 2016 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 900,00 | 4.633,33 |
| 2017 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 900,00 | 4.633,33 |
| 2018 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 900,00 | 4.633,33 |
| 2019 | 680,00 | 353,33 | 2.700,00 | 900,00 | 4.633,33 |
| 2020 | 680,00 | 353,33 | 2.500,00 | 900,00 | 4.433,33 |
| 2021 | 680,00 | 353,33 | 2.500,00 | 900,00 | 4.433,33 |
| 2022 | 680,00 | 353,33 | 2.500,00 | 900,00 | 4.433,33 |
| 2023 | 680,00 | 353,33 | 2.500,00 | 900,00 | 4.433,33 |
| 2024 | 680,00 | 353,33 | 2.500,00 | 900,00 | 4.433,33 |



10.7 TABLA GASTOS TOTALES

| AÑOS | PERSONAL | SUMINISTROS | ALQUILER | SEGURO | PUBLICIDAD | MANTENIMIENTO | MATERIAS PRIMAS | AMORTIZACIÓN | SERVICIOS BANCARIOS | TOTAL |
|----------------|---------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------|---------------------|---------------------|
| 2010 | 151.872,00 | 13.180,00 | 30000,00 | 4560,00 | 3800,00 | 1350,00 | 36000,00 | 4.533,33 | 1250,00 | 246.545,33 |
| 2011 | 159.465,60 | 13.374,60 | 30540,00 | 4621,56 | 3382,00 | 1364,85 | 37080,00 | 4.533,33 | 1265,00 | 255.626,94 |
| 2012 | 167.438,88 | 13.572,14 | 30549,72 | 4683,95 | 3009,98 | 1379,86 | 38192,40 | 4.533,33 | 1280,18 | 264.640,45 |
| 2013 | 175.810,82 | 13.772,66 | 31089,89 | 4747,18 | 2678,88 | 1395,04 | 39338,17 | 4.533,33 | 1295,54 | 274.661,54 |
| 2014 | 184.601,37 | 13.976,22 | 31109,34 | 4811,27 | 2384,21 | 1410,39 | 40518,32 | 4.533,33 | 1311,09 | 284.655,52 |
| 2015 | 193.831,43 | 14.182,85 | 31649,86 | 4876,22 | 2121,94 | 1425,90 | 41733,87 | 4.633,33 | 1326,82 | 295.782,24 |
| 2016 | 203.523,01 | 14.392,60 | 31679,04 | 4942,05 | 1888,53 | 1441,59 | 42985,88 | 4.633,33 | 1342,74 | 306.828,77 |
| 2017 | 213.699,16 | 14.605,53 | 32220,09 | 5008,77 | 1680,79 | 1457,44 | 44275,46 | 4.633,33 | 1358,86 | 318.939,42 |
| 2018 | 224.384,11 | 14.821,67 | 32259,00 | 5076,39 | 1495,90 | 1473,48 | 45603,72 | 4.633,33 | 1375,16 | 331.122,77 |
| 2019 | 235.603,32 | 15.041,08 | 32800,75 | 5144,92 | 1331,35 | 1489,68 | 46971,83 | 4.633,33 | 1391,66 | 344.407,94 |
| 2020 | 247.383,48 | 15.263,81 | 32849,41 | 5214,38 | 1184,91 | 1506,07 | 48380,99 | 4.433,33 | 1408,36 | 357.624,75 |
| 2021 | 259.752,66 | 15.489,91 | 33392,04 | 5284,77 | 1054,57 | 1522,64 | 49832,42 | 4.433,33 | 1425,27 | 372.187,60 |
| 2022 | 272.740,29 | 15.719,43 | 33450,47 | 5356,11 | 938,56 | 1539,39 | 51327,39 | 4.433,33 | 1442,37 | 386.947,34 |
| 2023 | 286.377,31 | 15.952,42 | 33994,15 | 5428,42 | 835,32 | 1556,32 | 52867,21 | 4.433,33 | 1459,68 | 402.904,15 |
| 2024 | 300.696,17 | 16.188,93 | 34062,36 | 5501,71 | 743,44 | 1573,44 | 54453,23 | 4.433,33 | 1477,19 | 419.129,80 |
| Totales | 3.277.179,61 | 219.533,85 | 481.646,10 | 75.257,71 | 28.530,38 | 21.886,09 | 669.560,90 | 68.000,00 | 20.409,93 | 4.862.004,57 |

En la tabla superior se encuentran todos los costes durante los 15 años de explotación del negocio. Son gastos anuales. (véase el archivo de Excel para ver en detalle estos costes)



10.8 INGRESOS DEL RESTAURANTE

| Años | Num. Personas anual | precio medio laborable | precio medio festivos | Total ingresos anual laborable | Total ingresos anual festivos | TOTAL INGRESOS |
|------|---------------------|------------------------|-----------------------|--------------------------------|--|---------------------|
| 2010 | 17.207,14 | 9,00 | 15,00 | 46.459,29 | 180.675,00 | 227.134,29 |
| 2011 | 17.723,36 | 9,29 | 15,48 | 49.384,36 | 192.050,30 | 241.434,66 |
| 2012 | 18.255,06 | 9,59 | 15,98 | 52.493,60 | 204.141,78 | 256.635,39 |
| 2013 | 18.802,71 | 9,89 | 16,49 | 55.798,60 | 216.994,55 | 272.793,15 |
| 2014 | 19.366,79 | 10,21 | 17,01 | 59.311,68 | 230.656,53 | 289.968,21 |
| 2015 | 19.947,79 | 10,54 | 17,56 | 63.045,94 | 245.178,66 | 308.224,61 |
| 2016 | 20.546,23 | 10,87 | 18,12 | 67.015,31 | 260.615,11 | 327.630,43 |
| 2017 | 21.162,62 | 11,22 | 18,70 | 71.234,60 | 277.023,44 | 348.258,04 |
| 2018 | 21.797,49 | 11,58 | 19,30 | 75.719,53 | 294.464,84 | 370.184,36 |
| 2019 | 22.451,42 | 11,95 | 19,92 | 80.486,83 | 313.004,34 | 393.491,17 |
| 2020 | 23.124,96 | 12,33 | 20,55 | 85.554,28 | 332.711,09 | 418.265,38 |
| 2021 | 23.818,71 | 12,73 | 21,21 | 90.940,78 | 353.658,59 | 444.599,36 |
| 2022 | 24.533,27 | 13,13 | 21,89 | 96.666,41 | 375.924,93 | 472.591,34 |
| 2023 | 25.269,27 | 13,55 | 22,59 | 102.752,53 | 399.593,16 | 502.345,69 |
| 2024 | 26.027,35 | 13,99 | 23,31 | 109.221,83 | 424.751,55 | 533.973,38 |
| | | | | | Total 15 años explotación restaurante | 5.407.529,45 |

Esta es la tabla de ingresos de la zona de restaurante durante los 15 años de explotación. Hemos obtenido un resultado de **5.407.529,45 €** de ingresos por la actividad de restaurante. Para obtener estos ingresos, la ocupación a lo largo del año la hemos separado en cuantas personas van los días laborables y cuantas personas van los festivos. De aquí hemos supuesto que los días festivos vendrían más personas por lo que hemos calculado una ocupación más elevada en estos días.

De aquí saldrá la suma total de personas del año 2010 a partir de este año la cifra de personas que visiten nuestro restaurante se incrementará en un 3% anual. No cerramos por vacaciones por lo que permanecerá abierto todo el año.

Datos restaurante: En el restaurante habrán 15 mesas de 4 comensales por mesa. El aforo máximo que tenemos es de 60 personas. Por lo que se refiere al precio hemos fijado un precio de media de 9,00€ los días laborables debido a que serán menús lo que la gente pide mayoritariamente, y los días festivos hemos fijado un precio de 15,00€. Esto en el año 2010. En los próximos años se prevé que los precios aumenten un 3,2% anual y la ocupación un 3% anual.



INGRESOS DE LA ZONA DE COMIDA PARA LLEVAR

| Años | Num. Personas anual | precio medio laborable | precio medio festivos | Total ingresos anual laborable | Total ingresos anual festivos | TOTAL INGRESOS |
|------|---------------------|------------------------|-----------------------|--------------------------------|--|---------------------|
| 2010 | 9.542 | 6,00 | 7,00 | 17.175,86 | 46.756,50 | 63.932,36 |
| 2011 | 9.828 | 6,19 | 7,22 | 18.257,25 | 49.700,29 | 67.957,54 |
| 2012 | 10.123 | 6,39 | 7,46 | 19.406,73 | 52.829,42 | 72.236,14 |
| 2013 | 10.427 | 6,59 | 7,69 | 20.628,57 | 56.155,56 | 76.784,13 |
| 2014 | 10.740 | 6,81 | 7,94 | 21.927,35 | 59.691,11 | 81.618,46 |
| 2015 | 11.062 | 7,02 | 8,19 | 23.307,89 | 63.449,27 | 86.757,16 |
| 2016 | 11.394 | 7,25 | 8,46 | 24.775,36 | 67.444,03 | 92.219,39 |
| 2017 | 11.736 | 7,48 | 8,73 | 26.335,22 | 71.690,31 | 98.025,52 |
| 2018 | 12.088 | 7,72 | 9,01 | 27.993,28 | 76.203,93 | 104.197,21 |
| 2019 | 12.450 | 7,97 | 9,29 | 29.755,74 | 81.001,73 | 110.757,47 |
| 2020 | 12.824 | 8,22 | 9,59 | 31.629,16 | 86.101,60 | 117.730,76 |
| 2021 | 13.209 | 8,48 | 9,90 | 33.620,53 | 91.522,56 | 125.143,09 |
| 2022 | 13.605 | 8,76 | 10,22 | 35.737,28 | 97.284,82 | 133.022,09 |
| 2023 | 14.013 | 9,04 | 10,54 | 37.987,30 | 103.409,87 | 141.397,17 |
| 2024 | 14.433 | 9,33 | 10,88 | 40.378,98 | 109.920,55 | 150.299,53 |
| | | | | | Total 15 años explotación comida llevar | 1.522.078,02 |

En la zona de comida para llevar, hemos obtenido unos resultados mas bajos que en la zona de restaurante, debido a que la ocupación y el precio de esta zona ha sido menor que la de restaurante. No obstante también hemos obtenido unos beneficios por esta actividad. La cantidad que hemos obtenido es **1.522.078,02€**. Estos ingresos se deben a que hemos tenido una ocupación muy similar tanto los días laborables como los días festivos, a un precio medio de 6,00€ los días laborables i 7,00€ los días festivos durante el año 2010 primer año de explotación. El numero de personas durante el primer año han sido 9542 personas incrementandose este numero un 3% anualmente. El precio sufre un incremento de un 3,2% anual.

Es evidente que son unos precios muy económicos que nos han ayudado a tener buenos resultados en un futuro.



10.9 INGRESOS TOTALES DEL RESTAURANTE Y LA ZONA DE COMIDA PARA LLEVAR DURANTE 15 AÑO DE EXPLOTACIÓN.

| AÑOS | RESTAURANTE | COMIDA PARA LLEVAR | TOTAL |
|-------------|--------------------|---|---------------------|
| 2010 | 227.134,29 | 63.932,36 | 291.066,64 |
| 2011 | 241.434,66 | 67.957,54 | 309.392,20 |
| 2012 | 256.635,39 | 72.236,14 | 328.871,53 |
| 2013 | 272.793,15 | 76.784,13 | 349.577,28 |
| 2014 | 289.968,21 | 81.618,46 | 371.586,67 |
| 2015 | 308.224,61 | 86.757,16 | 394.981,77 |
| 2016 | 327.630,43 | 92.219,39 | 419.849,82 |
| 2017 | 348.258,04 | 98.025,52 | 446.283,56 |
| 2018 | 370.184,36 | 104.197,21 | 474.381,58 |
| 2019 | 393.491,17 | 110.757,47 | 504.248,64 |
| 2020 | 418.265,38 | 117.730,76 | 535.996,13 |
| 2021 | 444.599,36 | 125.143,09 | 569.742,45 |
| 2022 | 472.591,34 | 133.022,09 | 605.613,43 |
| 2023 | 502.345,69 | 141.397,17 | 643.742,86 |
| 2024 | 533.973,38 | 150.299,53 | 684.272,91 |
| | | TOTAL INGRESOS TOTALES 15 AÑOS EXPLOTACIÓN | 6.929.607,47 |



10.9.1 CASH FLOW

| Año | Ing. Previstos | Intereses | Costes | Amortización | Costes Totales | Imp. Sociedades | 30% | Cash-Flow | Inversiones | Dev. Préstamo | Cash Flow Neto |
|-------------|----------------|-----------|------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|------------|-------------|---------------|----------------|
| | | | | | | Bº Previsto | Imp. Sociedades | | | | |
| | | | | | | | | | -30.000,00 | | -30.000,00 |
| 2010 | 291.066,64 | 941,28 | 242.012,00 | 4.533,33 | 246.545,33 | 44.521,31 | 13.356,39 | 31.164,92 | 35.698,25 | -2576,53 | 33.121,72 |
| 2011 | 309.392,20 | 885,83 | 251.093,61 | 4.533,33 | 255.626,94 | 53.765,26 | 16.129,58 | 37.635,68 | 42.169,01 | -2631,98 | 39.537,04 |
| 2012 | 328.871,53 | 829,19 | 260.107,11 | 4.533,33 | 264.640,45 | 64.231,08 | 19.269,33 | 44.961,76 | 49.495,09 | -2688,62 | 46.806,47 |
| 2013 | 349.577,28 | 771,32 | 270.128,21 | 4.533,33 | 274.661,54 | 74.915,74 | 22.474,72 | 52.441,02 | 56.974,35 | -2746,48 | 54.227,87 |
| 2014 | 371.586,67 | 712,21 | 280.122,19 | 4.533,33 | 284.655,52 | 86.931,14 | 26.079,34 | 60.851,80 | 65.385,13 | -2805,59 | 62.579,54 |
| 2015 | 394.981,77 | 651,83 | 291.148,90 | 4.633,33 | 295.782,24 | 99.199,53 | 29.759,86 | 69.439,67 | 74.073,00 | -2865,97 | 71.207,03 |
| 2016 | 419.849,82 | 590,15 | 302.195,44 | 4.633,33 | 306.828,77 | 113.021,05 | 33.906,31 | 79.114,73 | 83.748,07 | -2927,65 | 80.820,41 |
| 2017 | 446.283,56 | 527,15 | 314.306,09 | 4.633,33 | 318.939,42 | 127.344,14 | 38.203,24 | 89.140,90 | 93.774,23 | -2990,66 | 90.783,57 |
| 2018 | 474.381,58 | 462,78 | 326.489,43 | 4.633,33 | 331.122,77 | 143.258,81 | 42.977,64 | 100.281,16 | 104.914,50 | -3055,03 | 101.859,47 |
| 2019 | 504.248,64 | 397,03 | 339.774,61 | 4.633,33 | 344.407,94 | 159.840,70 | 47.952,21 | 111.888,49 | 116.521,82 | -3120,77 | 113.401,05 |
| 2020 | 535.996,13 | 329,87 | 353.191,41 | 4.433,33 | 357.624,75 | 178.371,39 | 53.511,42 | 124.859,97 | 129.293,30 | -3187,94 | 126.105,37 |
| 2021 | 569.742,45 | 261,26 | 367.754,26 | 4.433,33 | 372.187,60 | 197.554,85 | 59.266,46 | 138.288,40 | 142.721,73 | -3256,55 | 139.465,18 |
| 2022 | 605.613,43 | 191,17 | 382.514,01 | 4.433,33 | 386.947,34 | 218.666,09 | 65.599,83 | 153.066,26 | 157.499,60 | -3326,63 | 154.172,96 |
| 2023 | 643.742,86 | 119,58 | 398.470,82 | 4.433,33 | 402.904,15 | 240.838,70 | 72.251,61 | 168.587,09 | 173.020,42 | -3398,23 | 169.622,20 |
| 2024 | 684.272,91 | 46,44 | 414.696,47 | 4.433,33 | 419.129,80 | 265.143,11 | 79.542,93 | 185.600,17 | 190.033,51 | -3471,36 | 186.562,15 |



- Los costes totales son el total de todos los costes sin incluir la amortización.
- Los intereses son la suma de los 4 trimestres de cada año del préstamo.
- La amortización es el total amortizado incluyendo los elementos nuevos. (Léase tabla total de amortizaciones)
- Los costes totales son la suma de Costes totales más amortización.
- El Beneficio previsto (BAI) es el resultado de los ingresos menos el total de costes.
- El Impuesto de Sociedades se calcula aplicando el 30% al Beneficio previsto.
- El beneficio neto es el Beneficio previsto menos el Impuesto de Sociedades.
- El Cash-Flow es la suma del beneficio neto más la amortización.
- La devolución de préstamo es lo que vamos cada año devolviendo del préstamo que nos concedieron.

VAN y TIR

| | Inversiones | Dev. Préstamo | Cash Flow Neto |
|-------------|-------------|---------------|----------------|
| 2009 | - 30.000,00 | | - 30.000,00 |
| 2010 | | - 2.576,53 | 33.121,72 |
| 2011 | | - 2.631,98 | 39.537,04 |
| 2012 | | - 2.688,62 | 46.806,47 |
| 2013 | | - 2.746,48 | 54.227,87 |
| 2014 | | - 2.805,59 | 62.579,54 |
| 2015 | | - 2.865,97 | 71.207,03 |
| 2016 | | - 2.927,65 | 80.820,41 |
| 2017 | | - 2.990,66 | 90.783,57 |
| 2018 | | - 3.055,03 | 101.859,47 |
| 2019 | | - 3.120,77 | 113.401,05 |
| 2020 | | - 3.187,94 | 126.105,37 |
| 2021 | | - 3.256,55 | 139.465,18 |
| 2022 | | - 3.326,63 | 154.172,96 |
| 2023 | | - 3.398,23 | 169.622,20 |
| 2024 | | - 3.471,36 | 186.562,15 |

| | |
|------------|-------------------|
| VAN | 848.012,89 |
| TIR | 128% |

| |
|----------------|
| Interés |
| 0,055 |



10.10 Análisis del VAN y el TIR

Para poder determinar el VAN y el TIR, debemos calcular con anterioridad el flujo neto de caja (cash-flow), para ello analizaremos primero los ingresos derivados de la explotación

- En la columna de inversiones queda plasmada la inversión inicial a fecha de 01/06/2009.
- Los flujos de caja son los importes del Cash-flow.
- El flujo neto de caja es el resultado de restar a los flujos de caja el importe de la inversión y la devolución del préstamo.

El VAN es el valor neto presente de la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros y entradas.

En nuestro negocio nos da un resultado de 848.012,89€ es mayor debido a que nos hemos financiado con recursos ajenos.

El TIR es la tasa interna de rentabilidad de la inversión en función de los valores en efectivo. El resultado obtenido nos indica que con la inversión realizada obtenemos un 128% de rentabilidad.



Plan de Tesorería

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Pagos | | | | | | | | | | | | |
| Materia prima | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3000 | 3000 |
| Intereses préstamo | 240,45 | | | 237,04 | | | 233,61 | | | 230,17 | | |
| Alquileres | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 2500,00 | 2500,00 |
| Seguros | 4.560,00 | | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 3.800,00 | | | | | | | | | | | |
| Sueldos y salarios | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10.848,00 | 10848 | 10848 |
| Suministros | 1.480,00 | 770,00 | 1.320,00 | 930,00 | 1.320,00 | 770,00 | 1.480,00 | 770,00 | 1.320,00 | 930,00 | 1320 | 770 |
| Mantenimiento | 1.350,00 | | | | | | | | | | | |
| Otros gastos (comunidad local) | | | | | | | 215,00 | | | | | |
| Liquidación IRPF (18%) | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450,00 | 450 | 450 |
| Tributos | | | | | | 260,00 | 288,00 | | | | | |
| Servicios bancarios | 150,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100 | 100 |
| Suma pagos | 28.378,45 | 17.668,00 | 18.218,00 | 18.065,04 | 18.218,00 | 17.928,00 | 19.114,61 | 17.668,00 | 18.218,00 | 18.058,17 | 18218,00 | 17668,00 |
| Cobros | | | | | | | | | | | | |
| Total Cobros (100% contado) | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24255,55 | 24255,55 |
| | | | | | | | | | | | | |
| Saldo inicial caja | 580,00 | - 3.542,90 | 3.044,65 | 9.082,21 | 15.272,72 | 21.310,27 | 27.637,82 | 32.778,76 | 39.366,32 | 45.403,87 | 51601,26 | 57638,81 |
| Total cobros | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24.255,55 | 24255,55 | 24255,55 |
| Total pagos | 28.378,45 | 17.668,00 | 18.218,00 | 18.065,04 | 18.218,00 | 17.928,00 | 19.114,61 | 17.668,00 | 18.218,00 | 18.058,17 | 18218,00 | 17668,00 |
| Saldo final mes | - 3.542,90 | 3.044,65 | 9.082,21 | 15.272,72 | 21.310,27 | 27.637,82 | 32.778,76 | 39.366,32 | 45.403,87 | 51.601,26 | 57638,81 | 64226,36 |
| Ajuste / corrección | | | | | | | | | | | | |
| Saldo final mes corregido | - 3.542,90 | 3.044,65 | 9.082,21 | 15.272,72 | 21.310,27 | 27.637,82 | 32.778,76 | 39.366,32 | 45.403,87 | 51.601,26 | 57638,81 | 64226,36 |



El plan de tesorería es un documento que recoge mes a mes todas las entradas y salidas de dinero que se producen en la empresa: cobros y pagos.

El plan informa sobre la liquidez de la empresa mes a mes, determinando en qué meses se tendrá más necesidad de efectivo en caja y bancos y en qué meses habrá un excedente.

Las entradas de tesorería derivan de los cobros a los clientes que se efectúan el contado, ya sea en efectivo o mediante tarjeta de crédito.

Las salidas de tesorería provienen de los desembolsos derivados de las materias primas, de los intereses del préstamo trimestrales, del alquiler del local, el seguro, los sueldos y salarios, los tributos (Impuesto de basuras en el mes de junio y IAE en el mes de julio) la publicidad, el consumo de los suministros, de la liquidación de Irpf del alquiler a razón del 18%, mensualmente, de los gastos bancarios y de otros gastos como son la comunidad del local que son 215,00€ anuales.

Como se puede ver el primer mes el de enero tenemos perdidas, ya que nos sale un saldo negativo. Debido a que hacemos frente a muchos pagos que en meses posteriores no tenemos. En el mes de febrero nos recuperamos y poco a poco vamos obteniendo más ingresos.



Conclusiones finales estudio financiero

Después de haber realizado el estudio del proyecto de la empresa Buenas Migas S.L hemos podido comprobar los aspectos positivos y negativos en cuanto a los factores que influyen a la hora de iniciar un negocio.

Por lo que respecta al estudio financiero de la empresa, observamos que el resultado del plan de viabilidad es favorable. Así pues, creemos conveniente crear

un negocio de este tipo, aunque en los inicios sea duró y complicado, y no obtengamos beneficios en los primero meses de explotación del negocio. Se tiene que ser constante y tenaz con lo que uno cree aunque eso le cueste sacrificio, seguramente con esfuerzo y con creatividad logrará cumplir sus expectativas y conseguirá sacar adelante su propia empresa.

