

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

PLAN DE VIABILIDAD REPOSTERÍA

ALUMNO:

JOSE MARIA ELONGA ONA

TUTOR:

MIGUEL BECERRA DOMÍNGUEZ

2017/2021

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
Facultad de Economía, Empresa y Turismo

INDICE

1. RESUMEN	1
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	2
3. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	2
3.1 Estudio de mercado	3
3.2 Definir cada producto o servicio creado.....	6
3.3 Análisis DAFO.....	11
4. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	12
4.1. Política de producto.....	12
4.2. Canales de producción	15
4.3. Estrategia de domunicación.....	15
4.4. Publicidad.....	16
5. PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	16
5.1 Infraestructuras e instalaciones.....	17
6. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	21
6.1 Organigrama	21
6.2 Retribución. Gastos de Personal.....	14
7. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN	23
3. Inversión inicial.....	23
4. Financiación inicial.....	24
8. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIACIÓN.....	25
4.1. Previsión de compras y ventas.....	26
4.2. Previsión de gastos	26
4.3. Gastos de amortización	27
4.4. Cuentas de resultados	28
4.5. Registrados implantados	28
4.6. Hoja de reclamaciones.....	29
4.7. Control de proveedores.....	29
4.8. Arqueo de caja.....	30
4.9. Encuesta de calidad del cliente	31
9. LEGALIZACIÓN	31
BIBLIOGRAFÍA.....	33
ILUSTRACIONES.....	33

RESUMEN

En este trabajo de fin de grado se presenta el estudio de viabilidad económico financiero para la creación de un negocio relacionado con una repostería, concretamente se trata de una repostería -pastelería situado en puente galceran nº 17, avenida La Salle, Santa cruz de Tenerife.

Hemos escogido esa línea de trabajo porque ponemos en práctica, en gran parte de todo lo aprendido en la carrera durante 4 años. Dicho estudio se va de lo más general a lo concreto, empezando por un análisis del entorno, en ese punto podremos observar donde va estar situada nuestro local, analizaremos los pros y los contras mediante un análisis DAFO.

A continuación , se llevará un estudio de la forma jurídica donde estudiaremos la forma más jurídica más apropiada para la creación de nuestra empresa , por otro lado , se realizará un pequeño estudio de publicidad donde vamos a desglosar los diferentes productos que vamos a ofrecer a nuestros clientes y sus respectivos precios.

Por último, se efectuará lo más importante del trabajo, aquí realizaremos un estudio económico que desglosará y explicará donde obtenemos la inversión inicial, plan de ventas, plan explotación y el horizonte temporal del estudio.

Todo ese proceso se va llevar a cabo mediante un análisis de viabilidad, donde podremos llegar a la conclusión de si el proyecto es viable o no, basándonos en los resultados arrojados en la cuenta de explotación.

ABSTRACT

In this final degree project, the financial and economic feasibility study is presented for the creation of a business related to a repostería, specifically it is a confectionery -pastry shop located at 17th bridge galceran, La Salle avenue, Santa Cruz de Tenerife.

We have chosen this line of work because we put into practice, to a large extent, everything we learned in the career during 4 years. This study goes from the most general to the concrete, starting with an analysis of the environment, at that point we will be able to observe where our premises will be located, we will analyze the pros and cons through a SWOT analysis.

Next, a study of the legal form will be carried out where we will study the most appropriate legal form for the creation of our company, on the other hand, a small advertising study will be carried out where we will break down the different products that we are going to offer to our customers and their respective prices.

Finally, the most important of the work will be carried out, here we will carry out an economic study that will break down and explain where we obtain the initial investment, sales plan, exploitation plan and the temporary time horizon of the study.

All this process will be carried out through a feasibility analysis, where we can conclude whether the project is viable or not, based on the results obtained in the operating account.

1. Descripción del negocio

Hemos elegido el sector de la repostería, cuya actividad consiste en la elaboración y distribución de nuestros productos a otros establecimientos, así como ofrecer diferentes servicios a todo tipo de eventos, como pueden ser bodas, bautizos, comuniones, cumpleaños, etc.

El nombre elegido por los socios es "TIVOLI'S CUPCAKES".

La forma jurídica elegida por los socios es la Sociedad Limitada.

Los productos que ofrecemos en nuestra empresa serán: cupcakes, siendo esta nuestra especialidad, brownies, diferentes tipos de tartas, y bebidas que acompañarán nuestros postres tales como té, variedad en café y refrescos.

La empresa contará con cuatro trabajadores, siendo 2 de ellos los propios socios.

Como gerente tendríamos a José María Elonga Ona, su socia (Repostera) única y principal que realizaría las funciones de elaboración y diseño de los productos, que contará con una ayudante de cocina para realizar las funciones similares y las que le ordene la repostera, por último, tendríamos un trabajador que realizaría funciones de distribución y servicio en nuestro local.

2. Características del producto o servicio

El sector en el cual desarrollamos nuestra idea es el de la repostería y pastelería, ofreciendo diferentes tipos de postres y dulces para todo tipo de consumidor, teniendo en cuenta aquellos que puedan tener una necesidad específica en cuanto a ciertos ingredientes. Serán vendidos en nuestro establecimiento, con opción a comerlos en el mismo sitio o con servicio para llevar.

Estos se pueden caracterizar, entre otras cosas, por lo siguiente:

- ✓ Puede adoptar diferentes sabores y diseños según la ocasión y el gusto personal.

- ✓ En celebraciones se puede recurrir a ellos como sustitutivos de la típica rebanada de tarta.
- ✓ Se pueden transportar fácilmente.
- ✓ No se necesita de cuchara o cubierto para comerlos.
- ✓ No se necesita de muchos ingredientes para su elaboración.

3. Análisis del Mercado

• MERCADO QUE VA DIRIGIDO EL PRODUCTO

Nuestro mercado tendría como principal objetivo a consumidores finales, tanto en nuestro local, como los que ofrezcamos en el exterior ya sea a domicilio, eventos (bautizos, bodas, comuniones etc....) de la ciudad, el cual, a través de ellos, se podrá establecer en el mercado el producto.

Para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en sus eventos vamos a elaborar nuestros productos en menor tamaño con el objetivo que las personas que se encuentre en dicho evento puedan disfrutar de diferentes sabores y de la mayoría de los productos que ofrezcamos.

- **DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO CON RESPECTO A LOS PRODUCTOS YA EXISTENTES:**

Hacemos dulces frescos y caseros garantizando de esta forma la máxima calidad con respecto a otras empresas de nuestro sector que emplean una elaboración industrial lo cual hace que la calidad del producto sea menor y más nocivo para la salud de los consumidores ya que suelen contener productos procesados y químicos que en grandes cantidades pueden ser perjudiciales.

3.1. Estudio de mercado

- ✓ **Descripción del sector:**

El sector servicios o sector terciario (sector de la repostería) es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios materiales no productores de bienes. No compran bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

- ✓ **Reconocimiento de la necesidad:**

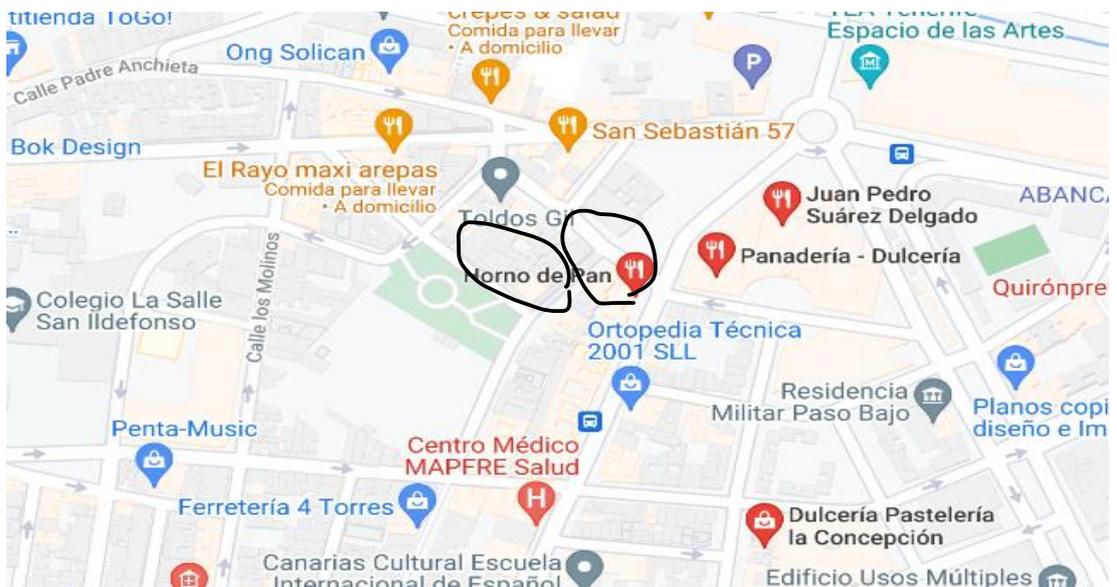
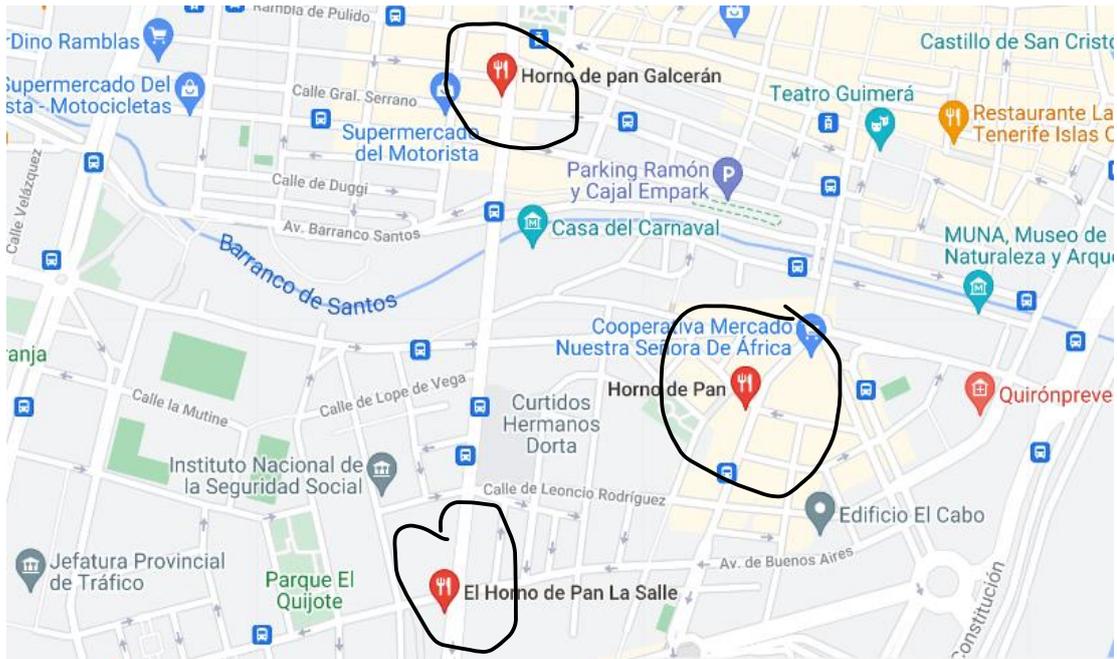
En estos últimos años donde el mercado de comercialización de tartas y Cupcakes cada día va en mayor crecimiento y brinda una cantidad de opciones al momento de elegir el sabor de la tarta a su gusto, **Tivoli's Cupcakes** ha decidido acoplar la tecnología y la exclusividad a sus productos. En la última nota de prensa publicada por el INE (instituto Nacional de estadística) en el mes de mayo, podemos ver que el gasto de presupuesto familiar sitúa su variación 2,7% en mayo, cinco décimas por encima de la registrada en abril, y que la renta que destina las familias para el consumo de productos de repostería es de 0,4%.

- ✓ **Análisis del mercado:**

El segmento de mercado al cual va dirigido cupcakes es el mercado de postres y los clientes presentan características específicas en función de la Renta, Edad, Sexo, Cultura, y los gustos.

- ✓ **Análisis de la Competencia**

Nuestros principales competidores serán todas las empresas que elaboren productos similares o derivados de los que ofrecemos entre las que se encuentran las panaderías (horno de pan), heladería y pastelería que se encuentre en nuestra zona.



Existen diferencias en varios aspectos entre unas empresas y otras, dichos factores son:

- ✓ los precios de los productos.
- ✓ las variedades de los productos en formas y sabores.
- ✓ Los servicios que se ofrecen (reparto a domicilio, celebración de eventos, etc....).

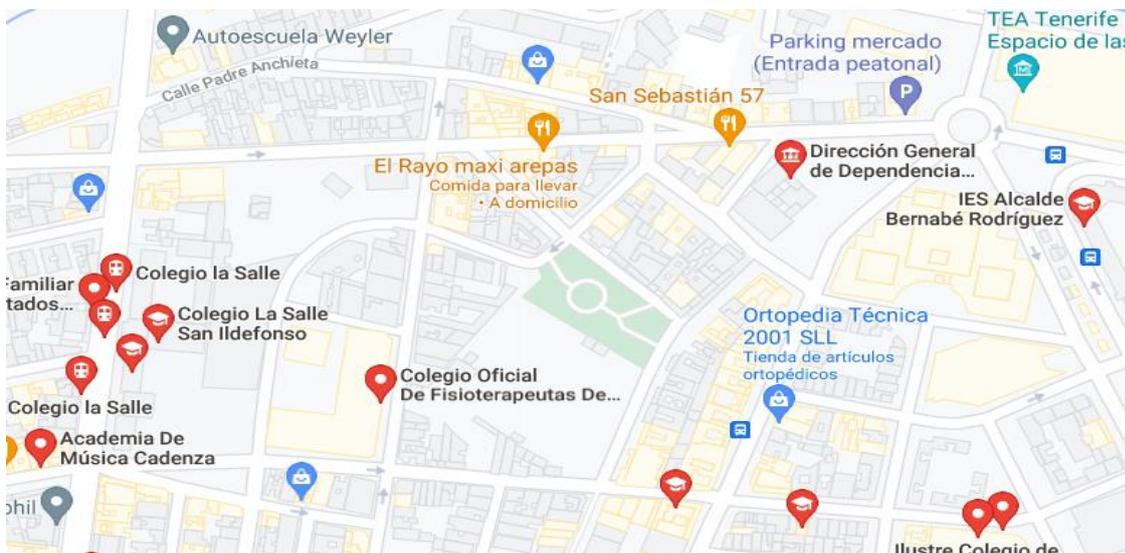
Los puntos fuertes que tenemos con respecto a nuestros competidores se basan principalmente en la ubicación que es una zona muy transitada durante todo el día. En esta zona tenemos conexión con paradas de guaguas ya sea por calle La Salle, así como la avenida San Sebastián. También se encuentra la parada de tranvía de Weyler a pocos metros.

Otro punto fuerte sería la que podríamos obtener mediante los colegios que tenemos por la zona de nuestro local, a través de los eventos que esos suelen realizar durante el año escolar,

entre esos colegios cabe resaltar el colegio San Ildefonso de la Salle que se encuentra a pocos metros de nuestro local.

También es importante resaltar que gracias a esos colegios y a los eventos que se realizan en ellos podemos obtener unas ventas elevadas. Dicha información lo podremos obtener a través de las redes sociales de esos colegios para saber con exactitud las fechas de celebración de esos eventos.

A continuación, les mostramos los diferentes colegios que se encuentran en la zona:





3.2. DEFINIR CADA PRODUCTO O SERVICIO CREADO



Cupcakes de fresa con chocolate

Decoración: Butter cream o crema de mantequilla, con aroma en pasta de fresa.



Cupcakes Red Velvet

Decoración: crema de queso, struzzel de red velvet.



Cupcakes de Nutella

Decoración: crema de Nutella, mousse de chocolate, fresas.



Cheesecake de fresa

Queso philadelphia, nata, galletas, fresas, mermelada de fresas, gelatina neutra, leche condensada, mantequilla.



Tarta de tres chocolates

Nata, galletas, mantequilla, cuajada, chocolate blanco, chocolate con leche, chocolate negro.



Tarta extra-chocolate

Cacao en polvo, miel, harina, azúcar, huevo, levadura, kit-kat, m&m, crema de Nutella.



Brownie de chocolate

Cacao en polvo, harina, azúcar, huevo, levadura

Helados

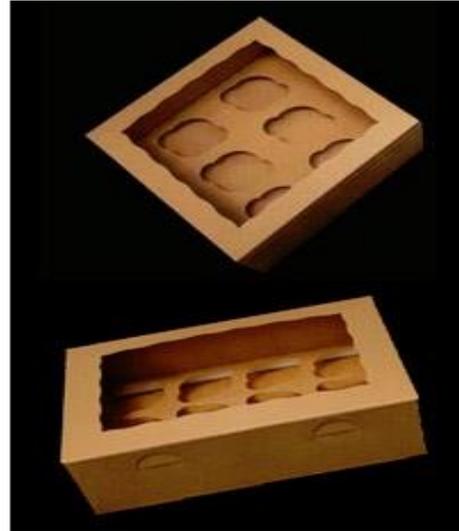


Café y Té



Medidas de protección del producto. Patente, marca y anagrama

- **Etiqueta:** Nuestra etiqueta es de tipo persuasiva, ya que se centra en nuestro logotipo quedando así la información para el consumidor en un segundo plano.
- **Embalaje:** Con el envase proporcionamos protección a nuestro producto a la hora de transportarlo.



✓ **Análisis de los Proveedores**

Nuestros principales proveedores serán:

- **PAYCO:** Cuenta con una alta gama de productos, desde materias primas a productos terminados y complementos de pastelería y repostería. Proveerá a nuestra empresa chocolate, productos de heladería y complementos de decoración para los cupcakes.
- **THIEMANN:** Distribuye materias primas para la elaboración de pastelería, repostería y confitería, además de ingredientes base para elaborar todo tipo de dulces (gelatinas, azúcar, féculas... etc)
- **MAKRO:** Abastecerá productos de limpieza

- **COFFEE BEE:** Es una gran empresa de distribución de Café (en grano, a granel, ecológico, y gourmet) y una gran variedad de infusiones.

La forma de pago a proveedores se efectuará al contado y los plazos de entrega se realizarán el mismo día que se solicite el pedido.

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- Los baremos de importancia a la hora de seleccionar los proveedores serán: la calidad, el prestigio, cercanía, flexibilidad, puntualidad al entregar el pedido y automatización.

CRITERIOS DE REALIZACIÓN DE PEDIDOS

- Anteponer los pedidos que necesiten entrega más rápida y reservando para el final los que no requieran urgencia.
- Obtener un pedido perfecto: Plazo acordado, cantidad exacta, el producto pedido y en buen estado.

3.3. Análisis DAFO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercado amplio ✓ Servicio cálido y eficiente ✓ Precios accesibles del producto ✓ Personal capacitado en el producto. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Somos nuevos en el mercado. ○ Tamaño de la empresa. ○ Falta de experiencia. ○ Falta de publicidad. ○ Alto de Precio
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ampliación de nuestras instalaciones ✓ Ampliar las variedades de nuestro producto ✓ Mejora del productor 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Competencias (panaderías y cafeterías) ○ Crisis económica.

4. Marketing y Comercialización

4.1. Política de precio

La ventaja que tenemos nosotros es que estaremos a innovar con nuevos sabores, vamos a innovar en atención y servicio al cliente; dando prioridad a los requerimientos de ellos, que su satisfacción este por encima de todos. Vamos a impactar en precios tanto a por mayor como por unidad.

- **Precio de costo: cupcakes**

Materias primas	Precio	cantidad	Total
Harina	0.90€/ kg	1 cucharada	0,0135€
Sal	0,26€/kg	½ cucharadita	0,0001€
Levadura polvo tipo royal	5,49€/kg	½ cucharadita	0,082€
Cacao puro en polvo de azúcar	17.00€/kg	8 gr o ½ cucharadita	0,13€
Mantequilla sin sal	6€/kg	60 gr o ¼ cucharada	0,36€
Taza azúcar blanco	0,79€/kg	150 gr o ¼ taza	0,11€
Huevo grande	0,093€	1	0.093€
Extracto de vainilla	3.99€	½ cucharadita	0,0002 €
Taza buttermilk	1.10€	125 ml ½ taza	0.13€
Colorante	0.80€	1 cucharada	0.06€
Bicarbonato sódico	1.05€	1kg -½ cucharada	0.002€
Vinagre blanco	0.39€	½ cucharada	0.39€
Molde de papel	0.03€	1	0.03€
Totales			1.40€

- **Precio de costo: Tarta de chocolate**

Materias primas	Precio	cantidad	Total
harina de repostería	0.90€	Saquito/500 gramos	0.90
Azúcar glas	1.39€	250 gramos	1.39
mantequilla sin sal	1.15€	250 gramos	1.15
Cacao en polvo	0.90€	250 gramos	0.90
canela	0.60€	15 gramos	0.60
levadura de repostería	0.67€	6 sobre paquete	0.67
huevos L	1.15€	12	1.15
Esencia de vainilla	1.36€	87 gramos	1.36€
Leche condensada	2.05€	350 gramos	2.05€
Totales			11.02

Precio de costo: Helados

Materias primas	Precio	cantidad	Total
Chocolate	4,90 €/ kg	100 g	0,49 €
Cacao en polvo	13,45€/ kg	50 g	0,67 €
Leche entera	0,59 € /L	400 ml	0,03 €
Nata	3,40€/ L	200 ml	0,66 €
Azúcar	0,79 €/kg	150 g	0.11 €
Yemas de huevo	0.67€	4 Uds.	0,0372 €
Sal	0,26€/ kg	1 g	0,001 €
TOTAL			2,00 €

- **Márgenes comerciales**

El margen es la diferencia entre el precio de venta (sin impuestos) y el coste del producto (sin impuestos) $\text{Margen comercial} = \text{Precio de venta}$

- **Coste del producto.**

Como podemos observar en las anteriores tablas el precio de venta por ejemplo de una tarta de chocolate es de 15 euros mientras que el coste para su fabricación es de 11.02 euros por lo que tendremos un beneficio de 3.98 euros sin impuestos. Por lo que los márgenes nos permiten cubrir los costes generales. A continuación, les mostraremos nuestro listado de productos con sus respectivos precios.

Productos	Precio unidad
Cupcakes	2€
Brownies	3€
Tarta extra-chocolate M&M	15€
Cheescake fresa	15€
Tarta arándanos	10€
Tarta dulce de leche	10€
Tarta tropical	15€
Tarta mojito	15€
Refrescos	1,30€
Té	1€
Variedad café	1,20€
Helados	2,50 €

4.2. Canales de distribución

La distribución de nuestros productos tendría como canal principal la Venta directa a los clientes en nuestro local, así como servir al exterior mediante plataformas (globo, just eat,). Encargo a través de nuestras redes sociales y teléfono fijo y móvil.

También contaremos con el personal wendy's para poder hacer frente a la demanda en caso de que tengamos eventos.

4.3. Estrategia de promoción

Son el conjunto de actividades realizadas por la empresa, como consecuencia del ofrecimiento de un incentivo, durante un periodo limitado en el tiempo, que implican la coordinación de diferentes áreas funcionales de la empresa para la consecución de determinados objetivos comerciales.

4.3.2. PUBLICIDAD

Se realizará mediante flyers, página web, Instagram, etc. En ella podremos ver los diferentes productos que disponemos y cada una de las promociones, así como descuentos que ofrezcamos a nuestros clientes.

<https://www.instagram.com/trivoliscupcakes>

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100068483126826>

Tivoli's CupCake's



Ven a visitarnos y conoce nuestra especialidad en Cupcakes y una gran variedad en postres y bebidas.

Entre nuestros ricos sabores encontraras:

- Nutella
- Fresa
- Limón
- Red Velvet
- Ferrero Rocher

Nos ubicamos en

Calle San Francisco de Paula local Nº 10

Presentando este folleto tendrás un descuento.

5. Producción y Operaciones

5.1. Infraestructuras e Instalaciones

Descripción técnica del negocio

Podemos encontrar nuestro local en el Puente Galcerán nº 17, avenida La Salle, Santa Cruz de Tenerife. Está cercano a la parada del tranvía de Weyler, y la parada de guaguas de la Avenida San Sebastián.



En el interior del local como veremos posteriormente en los planos, contará con cinco mesas en la que cada una de ellas tendrá cuatro sillas como máximo y dos como mínimo para aquellas personas que deseen tomar nuestros postres en nuestro local.

También dispondremos de un mostrador donde se recogerá los pedidos, así como realizar los pagos. Cabe resaltar que dicho mostrador contendrá varias muestras de los diferentes productos que ofreceremos a nuestros clientes.

El local además dispondrá de una cocina donde se elabora los diferentes productos, dicha cocina va a contener las máquinas de elaboración, así como todos los utensilios necesarios para la producción y elaboración de nuestro producto.

Los equipos necesarios para adecuar la cocina son los siguientes:

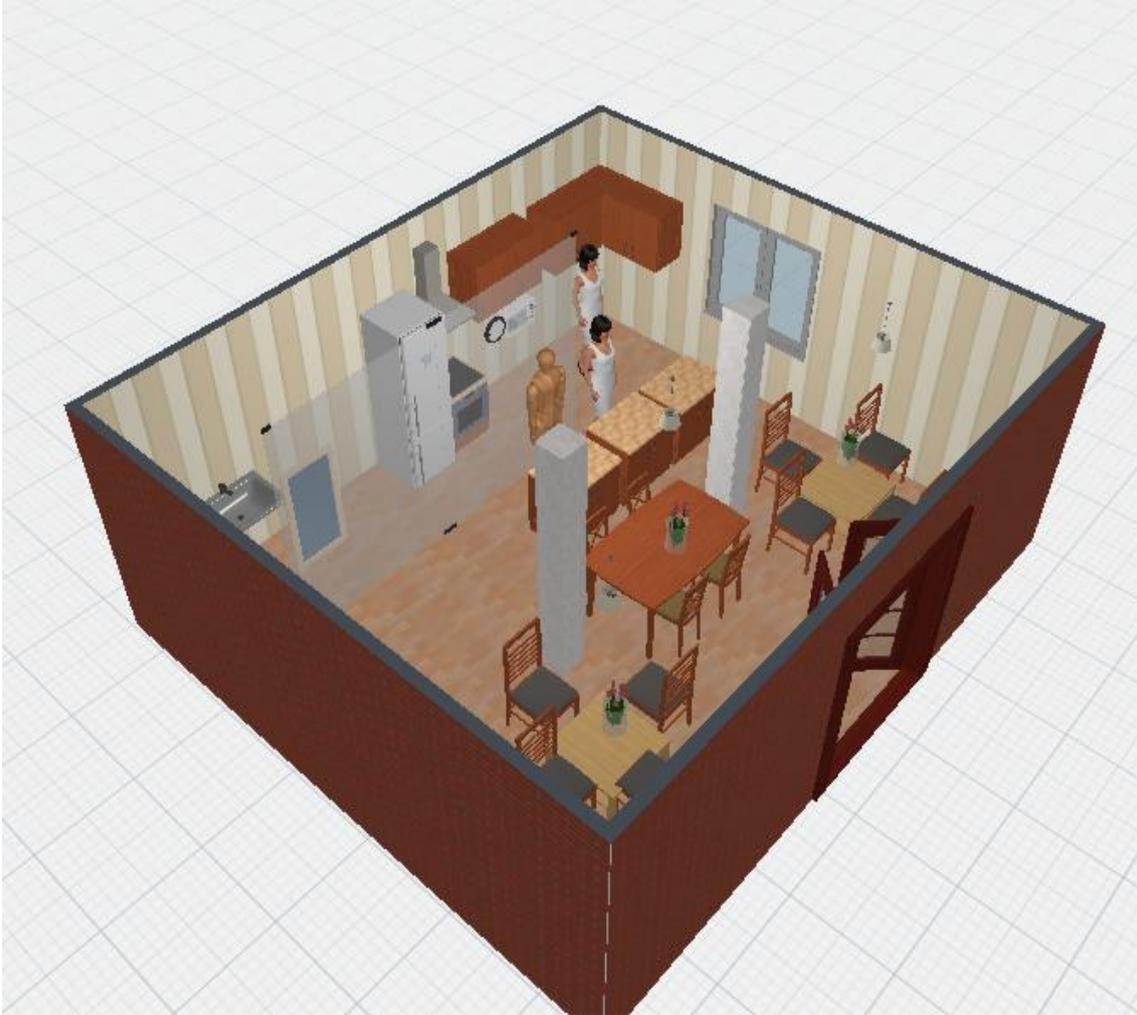
MOBILIARIO/MAQUINARIA	UNIDADES
Congelador abatidor	1
Vitrina exhibidora para alimentos calientes	1
Vitrina exhibidora refrigeradora	1
Horno Semi industrial de acero inoxidable	1
Campana extractora de cocina	1
Extractor aire industrial	1
Congelador vertical	1
Mesa de trabajo de 1 nivel de acero inoxidable	2
Estanterías	3
Batidora amasadora semi industrial 40L	1
Batidora mezcladora 5L	1
Thermomix	1
Cocina industrial de 4 hornillos de acero inoxidable	1
Balanza	1
Repisa de acero inoxidable	1
Mesa refrigeradora de 4 puertas	1
Sistema de seguridad	1

Anti-moscas eléctrico	1
Refrigeradora	1
Computadora con sistema de cobranza	1
Silla para cobranza	1
Sillas para clientes	20
Lavador de 2 piezas de acero inoxidable	1
Mesas para clientes	5
Cafetera 2 salidas acero inoxidable	1
Kit barista (café)	1
Portafiltro con boquilla de 2 vías	1
Sorbetera / Mantecadora	1

UTILLAJE / UTENSILIOS	UNIDADES
Cazos, ollas y sartenes antiadherentes	-
Rejilla	3
Rallador	1
Exprimidor	2
Boquillas y adaptadores	-
Mangas pasteleras desechables (packs)	2
Termómetro de cocina y de horno	-
Temporizador	1
Pincel de silicona y brochas	-
Moldes (diferentes formas, medidas)	-
Rodillo	3
Espátula de silicona	4
Silpat (tapete silicona para hornear)	3
Varillas (diferentes tamaños)	2
Tamizador y colador	-
Recipientes hondos, boles	-
Jarras medidoras	2
Papel film aluminio y de horno	-
Bandeja de horno	15
Cortadores	4
Bases giratorias para decorar	3
Cinta pastelera (acetato)	4
Cucharas medidoras	6
Espátulas de metal	4
Soplete	1
Blondas (pack)	-
Pinzas	2

Planos del local

El local contará con 190 metros cuadrados, se encuentra distribuido como se puede apreciar en los planos siguientes:





6. Organización y Recursos Humanos

Las necesidades de personal para la puesta en marcha de nuestra empresa son los siguientes: Gerente, Repostera, Ayudante de cocina, camarera de mesa, distribuidor (empresa subcontratista).

Las funciones principales de cada una de las necesidades de personal de la empresa son:

Gerente: su función será la de coordinar o planear todas las actividades de la empresa, llevar la contabilidad, la administración, y fijar que se cumplan los objetivos propuestos por la organización.

Repostera: confeccionar la oferta de nuestros productos, realizar el aprovisionamiento, controlar el consumo y elaborar los productos para que estén listos para su consumo.

Ayudante de cocina: Estaría bajo las órdenes de la repostera, ayudando a la misma con la elaboración y decoración de los productos, así como todas aquellas tareas que la repostera considere necesario.

Camarera de mesa: Encargada de servir nuestros productos a los clientes en nuestro local, de la limpieza de las mesas, mostrador etc.

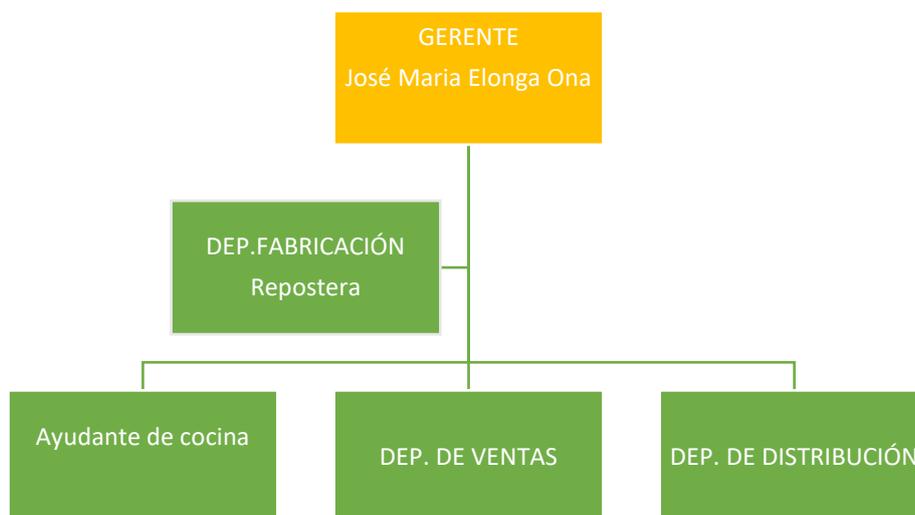
Distribuidor: Sería una empresa subcontratista que encargaría de transportar nuestros productos cuando dispongamos de algún evento. Las condiciones de pago serian “a comisión” en función del tamaño del evento y de la cantidad del producto.

6.1. Organigrama

Dependencia, jerarquía, y organización funcional de la empresa:

Gerente, Departamento de fabricación, Departamento de ventas, Departamento de distribución (empresa subcontratista).

A continuación, les mostramos el organigrama de la empresa.



6.2. Retribución. Gastos de Personal

Para el cálculo de la retribución por parte del personal vamos a utilizar el cuadro que nos proporciona la cámara de comercio.

- a) **Empresarios (autónomos)** : En ese apartado podremos conocer el salario en bruto que vamos a percibir cada uno de los socios.

Remuneración de los emprendedores	Salario Bruto Mensual	IRPF (solo para el caso de socios de sociedad)	¿Es alta inicial en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos?
JOSE MARÍA ELONGA ONA	1000€	15%	<input checked="" type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
SOCIA PRINCIPAL	1000€	15%	<input checked="" type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No

b) Trabajadores

Gastos de Personal			
Categoría profesional	Nº de trabajadores	Salario Bruto Mensual	IRPF
Oficial en pastelería	TRABAJADOR 1 (Ayudante de cocina)	1135€	19%
Encargado de tienda	TRABAJADOR 1 (Camarera de mesa)	1167€	19%

7. Inversión y Financiación

En ese capítulo vamos a proceder a calcular la **inversión inicial** para poner en funcionamiento nuestro negocio. De forma que podremos conocer las necesidades externas para poder completar los recursos propios. También en ese apartado vamos a hablar de la **tesorería inicial** necesaria que se requiere para mantener la actividad hasta que la empresa pueda generar fondos para hacer frente a los pagos.

7.1. Inversión Inicial

Mediante un cuadro que nos proporciona la Cámara de Comercio vamos a obtener nuestra inversión inicial que está incluye la primera compra de mercadería o materias primas.

Nuestra inversión inicial es la siguiente:

Conceptos	Inicial
Inversiones Materiales	
Terrenos y bienes naturales	0,0 €
Edificios administrativos y comerciales	800€
Naves industriales y almacenes	0,00€
Instalaciones técnicas (reformas, etc.)	1.500€

Maquinaria	16.100€
Utillaje	1.500€
Mobiliario	2.900€
Equipos procesos de Información	1.000,00€
Elementos de transporte	0,00€
Otro inmovilizado material (rótulos, etc.)	200€
Inversiones Inmateriales	
Gastos I+D	0,00 €
Concesiones administrativas	0,00 €
Propiedad industrial	0,00 €
Fondo de comercio	0,00 €
Derecho de traspaso	0,00€
Aplicaciones informáticas	350€
Fianzas y Depósito a L/P.	
Fianzas a Largo Plazo	2.400,00€
Gastos de formalización de Leasing	0,00 €
Otras inversiones a largo plazo	0,00 €
Gastos Amortizables	
Gastos de constitución	1.000 €
Gastos de registros	500€
Colocación de títulos	0,00€
Tributos	0,00€
Otros gastos de constitución (licencia de apertura.)	400€

Gastos de Primer Establecimiento	
Estudios de viabilidad	100 €
Gastos técnicos	100 €
Formación del personal	0,00 €
Publicidad	600€
Otros gastos de establecimiento	50 €
Inversión Inicial en Circulante	
Tesorería inicial (1ª compra mercancía + dinero en caja)	3.500€
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	33.000€

7.2. Financiación Inicial

Para el apartado de financiación vamos realizar un cuadro de resumen en el que se va poder observar la aportación de cada uno de los socios así como los recursos ajenos que necesitamos para poner en funcionamiento nuestra empresa.

En cuánto a recursos propios como dijimos anteriormente será un capital aportado por los dos socios cuyo importe es de 10.000€ cada uno de ellos que se desembolsará en el momento de la constitución de la sociedad.

Conceptos	Inicial
Financiación Propia	
Capital	20.000€
Financiación Ajena	
Préstamos bancarios a largo plazo (1)	13.000€
Total, Financiación	

Para los recursos ajenos contaremos con un préstamo bancario cuyo principal será de 13.000€ con unos intereses del 5% anual, a devolver en 6 años, aplicando el método francés. A continuación les mostramos la tabla del préstamo.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1													
2	Principal	-13.000 €											
3	Años	6		2.561,23 €	Anualidad								
4	Interés	5%											
5													
6													
7		Periodo	Cuota	Interés	Amortización	Principal Pendiente							
8		0				13.000							
9		1	2561.23	650	1911.22	11.088,78							
10		2	2561.23	554,44	2006,79	9.081,99							
11		3	2561.23	454,099	2107,14	6.974,85							
12		4	2561.23	348,74	2212,51	4.762,34							
13		5	2561.23	238,11	2323,15	2.439,17							
14		6	2561.23	121,96	2439,17	0,00							

8. Plan Económico y Financiero

Este capítulo tiene como objetivo analizar la viabilidad económica y financiera del negocio durante el periodo de planificación. Normalmente, el periodo de planificación estará comprendido entre 1 y 5 años.

Se realizará una previsión de Ingresos con las ventas de productos y de servicios propios de la actividad empresarial. Asimismo, se elaborará una previsión de Compras que recoja las compras de materias primas, el aprovisionamiento de suministros, los gastos de personal, los impuestos y los gastos generales.

8.1. Previsión de Compras y Ventas

- **Compra y Venta de Productos:** Mediante la siguiente tabla podremos calcular la previsión de compras y ventas de primer año así como la variación que estas van a tener en los próximos 5 años.

Para el cálculo de total de ingresos y gastos, se obtiene multiplicando la cantidad de cada producto que creemos que vamos a vender al día por el precio que hemos puesto cada uno, es decir, que pensamos que al día vamos a vender al menos 10 cupcakes por un precio de 2€ y por los días que tiene el mes, suponiendo que hay meses que aumentarán las ventas y otros que disminuirán.

Lo mismo con las tartas, brownies y helados (dependiendo de la época de frío se venden menos que la época de calor que se venden más).

Los importes que aparecen en la tabla son la totalidad de la suma de todos los meses con sus incrementos y sus reducciones.

	Año 1		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Línea / Producto	Total, compras (€)	Total, ventas (€)	% variación ventas	% variación ventas	% variación ventas	% variación ventas
Cupcakes	4.446€	6.448€	5%	4.5%	3.5%	4.1%
Tartas	10.546,14€	13.095€	5%	5.2%	6.5%	6.8%
Brownies	3.962,50€	4.350€	4.5%	5.4%	4.8%	6.3%
Helados	3.920€	5.385,50€	10%	9.8%	8.4%	7.2%
Té	486€	972€	2.5%	3.5%	3.7%	3.9%
Bebidas	1.268€	2.073,50€	6.5%	5.5%	7.2%	6.35%
Café	3.240€	3.888€	5%	4.4%	6.2%	6.9%

➤ Forma de cobro a clientes

Forma de Cobro a Clientes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aplazamiento del Cobro					
% de Ventas cobradas al contado	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
% de Ventas con pago aplazado	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Plazo (en días)					
Días de plazo para cobro a clientes	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado

➤ Forma de pago a proveedores

Forma de Pago a Proveedores	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aplazamiento del Pago					
% de Compras pagadas al contado	100 %	100 %	100 %	80 %	80 %
% de Compras con pago aplazado	0 %	0 %	0 %	20 %	20 %
Plazo (en días)					
Días de plazo para pago a proveedores	30 días				

8.2. Previsión de Gastos

Conceptos	Año 1	% de incremento de gastos			
		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos					
Primas de seguro (robo, rp. ante terceros, etc.)	500€	10%	9.09%	8.33%	7.69%
Prevención de riesgos laborales	350€	5.71%	5.40%	5.12%	4.88%
Ley de protección de datos	150€	6.66%	6.25%	5.88%	5.55%
Gastos de Investigación y Desarrollo del ejercicio	0,00€	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Arrendamientos	800€	2.5%	2.44%	2.38%	2.32%
Cánones (royalties franquicias, etc.)	0,00€	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Reparaciones y conservación.	100€	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Servicios de profesionales independientes (asesoría, etc.)	700€	7.14%	6.66%	6.25%	5.88%
Transportes	150€	3.33%	3.22%	3.13%	3.03%
Servicios bancarios y simil. (Comisiones, TPV, etc.)	100€	3.0%	2.91%	2.83%	2.75%
Publicidad, propaganda y relaciones públicas.	600€	1.66%	1.64%	1.61%	1.59%
Suministr (agua, luz, teléfono, etc.)	300€	1.66%	1.64%	1.61%	1.59%
Impuestos (Basura, IBI, etc.)	100€	2%	1.96%	1.92%	1.89%
Varios (limpieza, material oficina, uniformes, etc.)	500€	1%	0.99%	0.98%	0.97%
Total, Gastos Generales	4.350€	88944	9	9	678788

8.3. Gastos de amortización

Se muestra en la siguiente tabla la amortización del inmovilizado de la empresa:

TIPO	PRECIO ADQ.	VIDA ÚTIL	CUOTA ANUAL
	Inmovilizado	Inmaterial	
Aplicaciones informáticas	350€	5 años	70€
TOTAL			70€
	Inmovilizado	Material	
Instalaciones	1.500€	15 años	100€
Maquinaria	16.500€	12 años	1.375€
Utillaje	1.500€	4 años	375€
Equipos informáticos	1.000€	5 años	200€
TOTAL			2.050€

8.3.1 Cuenta de Resultados

Se ha obtenido la cuenta de resultados, en el que se hemos realizado una aproximación de ingresos procedentes de nuestra actividad de explotación con respecto a los gastos anuales (amortización, gastos de personal, materias primas y gastos generales), se ha estimado que los ingresos y los gastos en el segundo año van a incrementar un 3 % mientras que el tercer año se incrementan un 5%, con un tipo impositivo general del 25%.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
(+) Ingresos	36.212,00 €	37.298,36 €	39.163,27€
(-) Gastos	34338,64 €	35.368,79€	37.137,22€
= BAII	1.873,36€	1.929,57€	2.026,05€
(-) Gastos de intereses	650,00€	554,44€	454,09€
(+) Ingresos intereses	-	-	-
= BAI	1.223,36€	1.375,13€	1.571,96€
Tipo impositivo (25%)	305,84€	343,78€	392,99€
= RESULTADO DEL EJERCICIO	917,52€	1.031,34€	1.178,97€

9. Registros implantados en el sistema

9.1.1. Hoja Reclamación

ANEXO I

HOJA DE RECLAMACIÓN SUGERENCIA
(Señalar con una x lo que proceda)

A rellenar por el centro, servicio o establecimiento antes de la entrega de la hoja al usuario:

Nombre del centro, servicio o establecimiento.....		
Dirección.....		
C.P.....	Localidad.....	Provincia:.....
Teléfono: Fax: E-mail:		

A rellenar por el usuario o su representante (los datos reflejados se consideran confidenciales):

Nombre y apellidos del usuario:.....		D.N.I.....
Domicilio:.....		Teléfono:.....
C.P.:.....	Localidad:.....	Provincia:.....
En su caso:		
Nombre y apellidos del representante:.....		D.N.I.....
Domicilio:.....		Teléfono:.....
C.P.:.....	Localidad:.....	Provincia:.....

Contenido de la reclamación o sugerencia:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lugar, fecha y firma del usuario.

9.1.2. Control de proveedores

		ORDEN DE PEDIDO A PROVEEDOR	
FA09-4	Versión:0	Fecha :12-06-2013	Pagina 1 de 1
Fecha (DD/MM/YY):			
Información del proveedor:			
Proveedor:			
Contacto:			
Teléfono:			
Información de la entrega:			
Nombre del Proyecto:			
Convenio:			
Director de Obra:			
Dirección de entrega:			
Teléfono:			
Municipio:			
Descripción material	Unidad de medida	Cantidad	
Observaciones: 1. El material debe ser entregado en la obra 2. Favor elaborar facturas a nombre de la Empresa de Desarrollo Urbano - EDU con el número del Convenio. 3. Favor adjuntar a las facturas el recibo de satisfacción de materiales, suscrito por el Director de la Obra.			
<hr/> Banco de Materiales Empresa de Desarrollo Urbano - EDU Email: Tel. 576 76 30			

9.1.3. Arqueo de caja

ARQUEO DE CAJA		
LUGAR:		FECHA:
REALIZADO POR:		FIRMA:
BILLETES	UNIDADES	TOTAL
500		0,00
200		0,00
100		0,00
50		0,00
20		0,00
10		0,00
5		0,00
TOTAL BILLETES		0,00
MONEDAS	UNIDADES	TOTAL
2		0,00
1		0,00
0,50		0,00
0,20		0,00
0,10		0,00
0,05		0,00
0,02		0,00
0,01		0,00
TOTAL MONEDAS		0,00
TOTAL BILLETES Y MONEDAS		0,00
OBSERVACIONES		

9.1.4 ENCUESTA DE CALIDAD DEL CLIENTE

CALIFIQUE EL NIVEL DE SATISFACCION QUE LE BRINDARON EN EL PUNTO DE VENTA? (Marque con una X)

	Muy Insatis fecho	Insatis fecho	Satis fecho	Muy Satis fecho	No aplica
Tipo de Aspectos					
(1) Atención y/o Servicio al Cliente (Índice perceptivo)					
(2) Presentación del Local					
(3) Presentación del Vendedor					
(4) Amabilidad del Vendedor					
(5) Composición del Surtido					
(6) Impacto de los Precios					
(7) Rapidez en la Caja					
(8) Amabilidad de la Cajera					
(9) Rapidez en la Entrega					
(10) Amabilidad en la Entrega					
(11) Agradecimiento por la compra					

9.1.5 Legalización

Los trámites para la puesta en marcha son los siguientes:

En lo que respecta a los trámites administrativos para la constitución de la sociedad, se puede observar que son idénticos a los de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Mediante un programa informático del Ministerio de Industria, nos ofrece (a través del CIRCE) la posibilidad de realizar los trámites de manera telemática. Deberemos reservar la Denominación Social al Registro Mercantil Social, y ese a su vez nos dará una respuesta a la solicitud a través del CIRCE, donde nos remitirá la Certificación de Denominación Social.

Los demás documentos necesarios para la constitución de la sociedad se deben presentar de manera presencial:

- DNI de los socios o fundadores.
- Estatutos de la Sociedad.
- Aportaciones de cada socio.
- Identidad de las personas que se encargan de la asociación.
- Incluir todos los pactos y condiciones que haya entre los socios.
- Voluntad de constituir la SL.

Los Estatutos de la sociedad deben ser llevados a una notaría para que éstas sean firmadas por los socios fundadores.

En los Estatutos deberá contener, por lo menos:

- Domicilio social.
- Denominación de la sociedad.
- Fecha de cierre del ejercicio social.
- Capital social y participaciones en las que está dividida.
- Modo de organización administrativa de la sociedad.
- Determinar la actividad o actividades que se van a realizar.

La escritura de constitución deberá presentarse a inscripción en el Registro Mercantil, realizada en el domicilio de la notaría.

La agencia tributaria solicitará algunos trámites, tales como:

- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)
- Acta de Declaración Censal y obtención del código de identificación fiscal (Modelo 036 y 037).
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) durante los dos primeros años y en los ejercicios que la facturación no exceda del millón de euros, la empresa está exenta de ese impuesto.

Bibliografía

- BOE/ESPAÑA. Decreto Legislativo 4/2004. 5 de Marzo, por el texto refundido de la ley de impuesto de sociedades. Boletín Oficial del estado, 11 de Marzo.
- BANCO DE ESPAÑA: Boletín económico, Julio-Agosto 2015. Principales indicadores de la Evolución reciente de la Economía Española.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA: Empresa: Guía Dinámica de ayudas e incentivos para la Creación de Empresas. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. www.ipyme.org. Edición septiembre 2015.
- PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD Y DE PYMES. Reales Decretos 1514/2007, y 1515/2007, de 16 de Noviembre. 4ª edición. Ediciones pirámide 2010.
- PORTER MICHAEL E. Estrategia competitiva (2007) Editorial pirámide .
- REAL DECRETO/ESPAÑA: Real Decreto 1777/2004, de 30 de Julio, por el que se aprueba el reglamento del impuesto sobre sociedades. Boletín oficial del Estado, 6 de Agosto.
- <https://www.ggmgaastro.com>
- <https://www.utensiliosde.com>
- Cámara de Comercio , <http://www.creacionempresas.com>

Ilustraciones

- <https://www.juegoscocinarpasteleria.org>
- <https://www.google.com/amp/s/mui.kitchen.com>
- <https://www.therecipecritic.com>
- <https://www.googlemaps.com>

