



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado En Finanzas, Banca y Seguros

Análisis de viabilidad de una pizzería.

Presentado por:

Claudia Martínez Pastor

Tutelado por:

Germán Ortega González

Valladolid, 25 de abril de 2019

RESUMEN Y PALABRAS CLAVES.

Palabras clave: Pizzería, nueva empresa, análisis económico y análisis financiero.

Resumen: El resumen que se presenta a continuación se centra en la creación de una nueva empresa, la cual está dedicada al negocio de la hostelería, en concreto una pizzería.

Esta idea consiste en una pizzería especializada en pizzas hechas a mano basadas en la cocina italiana. Ofreciendo un servicio de comida y cena a todos sus clientes. Se llevará a cabo un estudio para ver cual es el comportamiento de la empresa, desde la creación de la nueva empresa hasta el análisis financiero y económico pasados tres años desde el inicio del proyecto.

Es un restaurante situado en una zona muy céntrica de Valladolid, único en la zona, ya que exclusivamente vende pizzas realizadas con recetas italianas por un chef experimentado, cuya única competencia puede ser la cadena Ginos o La Tagliatella, siendo esto uno de los principales motivos por los que funcionará el negocio.

JEL: M13 (Creación de empresa), D21 (comportamiento de la empresa).

ABSTRACT AND KEY WORDS.

Key words: Pizza shop, new Company, economic analysis and financial analysis.

Abstract: The summary that appears next focuses on the creation of a new company, which is dedicated to hospitality industry, specifically a pizzeria.

This idea consists of a pizzeria specializing in handmade pizzas based on Italian cuisine. Offering a food and dinner service to all its customers. A study will be carried out to see what is the behavior of the company, from the creation of the new company to the financial and economic analysis after three years from the beginning of the project.

It is a restaurant located in a very central area of Valladolid, unique in the area, since it exclusively sells pizzas made with Italian recipes by an experienced chef,

whose only competition can be the chain Ginos or La Tagliatella, this being one of the main reasons why the business will work.

JEL: M13 (New firms), D21 (Firm behaviour: Theory).

Índice

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. METODOLOGÍA UTILIZADA.....	3
3. PLAN DE INVERSION Y UBICACIÓN.....	7
3.1 Localización	7
3.2 Inmovilizado material	7
3.3 Inmovilizado inmaterial	9
3.4 Otros activos fijos.....	10
3.5 Pasivo y Patrimonio Neto.....	10
4. PLAN DE OPERACIONES.	13
4.1 Productos o servicios.....	13
4.1 Programa de producción.....	14
4.2 Aprovisionamiento y gestión de existencias	17
4.3 Plan de recursos humanos	20
4.4 Plan de marketing	22
5. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	23
5.1 Análisis económico.	23
5.2 Análisis financiero.	25
6. CONCLUSIONES.	27
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	29

Índice de tabla de ilustraciones.

Tabla 1. Análisis del Inmovilizado Material.	9
Tabla 2. Análisis del Inmovilizado Inmaterial.	9
Tabla 3. Amortización total.	10
Tabla 4. Otros activos fijos.	10
Tabla 5. Pasivo y Patrimonio Neto.	11
Tabla 6. Amortización del primer año del crédito.	11
Tabla 7. Ventas anuales.	16
Tabla 8. Costes anuales.	17
Tabla 9. Composición de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.	19
Tabla 10. Composición de la tesorería.	20
Tabla 11. Sueldos y salarios de los dos primeros meses y anual.	22

1. INTRODUCCIÓN.

La creación de una empresa consiste en poner en el mercado un nuevo proyecto de inversión a través de la exposición de unos recursos, los cuales serán puestos a prueba a través de un plan de viabilidad. Este plan de viabilidad consiste en un documento que cada emprendedor elabora con el objetivo de planificar, evaluar y controlar todos los aspectos mas importantes del negocio desde la idea hasta los relativos a la puesta en marcha de la empresa.

La creación de una nueva empresa dedicada al sector de la hostelería ha sido una decisión basada en el interés por poner a prueba todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, es una forma de emprender y visualizar, que de manera independiente se puede llevar a cabo un proyecto de inversión viable.

Razones para iniciar una empresa desde cero desde un punto de vista más teórico: (Longenecker, Moore et al. 2009)

Tener el deseo de desarrollar el mercado comercial para un producto o servicio recién inventado o desarrollado.

- Esperar que sea posible aprovechar recursos disponibles, como una ubicación ideal, nuevas tecnologías del equipo, o empleados, proveedores y banqueros excepcionales.
- Evitar características indeseables de empresas establecidas, como antecedentes, políticas, procedimientos y compromisos legales favorables.
- Desear enfrentar el desafío de tener éxito (o fracasar) por cuenta propia.

El objetivo es el análisis económico y financiero de un proyecto de inversión.

Tal proyecto de inversión consiste en la creación de una nueva empresa, en concreto una pizzería, para la cual se desarrollará un plan de inversión de tres años consecutivos al inicio de la actividad.

Para conseguir llevar a cabo tal análisis se van descomponiendo todos los pasos que deben darse previamente hasta poder llegar a los datos necesarios para comentar si este proyecto es viable y dar con un buen análisis económico y financiero.

El desarrollo de todos estos datos ha sido a través de la realización de cuadros Excel, consistiendo en la recopilación a través de la base de datos Orbis de 20 empresas del mismo sector y hallar la media de las anteriores, obteniendo como resultado una empresa nueva con la que poder trabajar e interpretar los resultados.

Posteriormente tras la obtención de un balance inicial, se procede al calculo de la previsión de ventas, previsión de los costes variables, calculo de las cuentas de pérdidas y ganancias, tesorería, balances previsionales... y, por último, de los ratios para poder basar el análisis financiero y económico en estos últimos.

2. METODOLOGÍA UTILIZADA

Teniendo como objetivo el análisis financiero y el análisis económico, a través de los ratios, procedo a definir que aspectos de cada análisis voy a ir desarrollando.

Los ratios económicos son unos instrumentos de análisis que no agotan su utilidad en el análisis financiero, sino que encuentran campo de aplicación especialmente en el análisis económico, donde se pueden establecer magnitudes relativas a la medida de la gestión de la actividad, eficacia en la utilización de medios, así como retribución a los capitales empleados (Pascual 2016).

El análisis económico consiste en analizar el beneficio de la empresa calculando las rentabilidades. Su objetivo es estudiar los aspectos de un proyecto relacionados con su actividad económica, tales como:

- Rentabilidad del proyecto en sus diversas vertientes y su evolución a largo de los diversos ejercicios.
- Evolución de las diferentes magnitudes que componen la cuenta de resultados.
- Estructura económica de la empresa en cuanto a la composición de los gastos de esta, así como la obtención del umbral de rentabilidad de la empresa.
- Estudio de la eficiencia de las diferentes operaciones que se desarrollan dentro de la empresa.

Dentro del análisis económico se deben analizar varios ratios:

- ROI:

Mide la generación de beneficios como consecuencia del despliegue de los activos sin considerar la forma en que éstos han sido financiados. Refiriéndose al beneficio de explotación con el que se han de remunerar todos los capitales puestos a su disposición. Obteniéndose como resultado una medida de la eficiencia de la inversión (Pérez-Carballo, Veiga et al. 1986) (López 2000).

La forma de calcularlo es a través del cociente de los beneficios antes de intereses e impuestos con el activo total de la empresa.

$$\text{ROI} = \frac{\text{BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

- Rentabilidad del activo:

Indica el beneficio obtenido por cada euro vendido, midiendo la efectividad de la operación coste-precio. Se trata por tanto de un indicador de la eficacia operativa.

La forma de calcularlo es a través del cociente entre el Beneficio Antes de Impuestos con los ingresos.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS}}{\text{INGRESOS TOTALES}}$$

- Rotación del activo:

Señala el número de euros vendidos por cada euro invertido en activo, expresa, por tanto, la eficiencia relativa con que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Se trata de obtener el máximo de ventas con la menor inversión. (Pérez-Carballo, Veiga et al. 1986) (López 2000).

La forma de calcularlo es a través del cociente de las ventas con el activo total de la empresa.

$$\text{Rotación del activo} = \frac{\text{VENTAS TOTALES}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

- Rotación del activo corriente:

Además de la rotación del activo en general, es más útil el cálculo del activo corriente y el cálculo de uno de sus componentes como es la rotación de las existencias.

La forma de calcular esta rotación de activo corriente es a través del cociente de las ventas con el activo corriente.

$$\text{Rotación del activo corriente} = \frac{\text{VENTAS TOTALES}}{\text{ACTIVO CORRIENTE}}$$

- Rotación de las existencias:

La forma de calcular esta rotación es con el cociente entre las ventas y las existencias.

El resultado obtenido es que una rotación elevada, en principio es positiva porque los stocks tardan menos en hacerse líquidos, pero una rotación baja implicaría un peligro, ya que, indicaría falta de suministros.

$$\text{Rotación de las existencias} = \frac{\text{VENTAS TOTALES}}{\text{EXISTENCIAS}}$$

El análisis financiero se estudia a través del Balance de Situación.

Dentro del estudio del análisis financiero se pueden estudiar dos ramas, por un lado, la rentabilidad financiera y por otro lado el riesgo financiero.

- Rentabilidad financiera o ROE:

Mide la capacidad de la empresa para remunerar a los accionistas y a los propietarios de los fondos propios. Para ellos representa el coste de oportunidad de los fondos que mantienen en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos que obtendrían colocando su dinero en otras inversiones o empresas. (Pérez-Carballo, Veiga et al. 1986) (López 2000).

La forma de calcularla es a través del cociente del Beneficio Neto con los recursos propios.

$$\text{ROE} = \frac{\text{BENEFICIO NETO}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

- Riesgo financiero:

La empresa debe responder ante varias cuestiones para poder determinar cual es su riesgo financiero y será el análisis de los siguientes ratios:

a) Ratio de liquidez.

La liquidez puede definirse como la capacidad de cumplir con los compromisos de pago de la empresa con el importe y en el tiempo pactado.

El objetivo del análisis de la liquidez es que cuando una empresa analiza la liquidez lo que se busca es evaluar si se tienen suficientes recursos para enfrentar todos los compromisos de pago contraídos en el pasado con la cantidad completa y en la fecha pactada (Rodríguez 2012)

La forma de calcular este ratio es con el cociente del Activo Corriente con el Pasivo Corriente.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Es importante determinar también la liquidez inmediata, que sería un ratio que deriva de este, se calcula a través del cociente de la tesorería con el Pasivo Corriente.

Este ratio de acidez o liquidez inmediata proporciona una idea más aproximada de la liquidez de la empresa, ya que no tiene en cuenta las existencias, es decir, la parte menos líquida y en la que es más fácil que se produzcan pérdidas en caso de querer transformarlas rápidamente en dinero.

$$\text{Ratio de acidez} = \frac{\text{TESORERÍA}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

b) Ratio de solvencia.

La solvencia se refiere a la capacidad de la empresa de cubrir sus obligaciones en el largo plazo. Toma en cuenta las fuentes de financiamiento de largo plazo, siendo éstos sus pasivos de largo plazo y su capital. Esta combinación es importante porque esos pasivos deben liquidarse en una fecha futura, y si se debe demasiado, entonces puede haber problemas para pagarlos en ese plazo acordado. (Pérez-Carballo, Veiga et al. 1986) (López 2000).

Se calcula como el cociente del Activo Total con el Pasivo Total e indica hasta que grado la empresa cubre la totalidad de sus deudas con terceros con sus activos.

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}}$$

3. PLAN DE INVERSION Y UBICACIÓN

3.1 Localización

Se trata de un local en alquiler en la Calle Independencia nº3, con código postal 47003 en Valladolid.

Dicho local consta de 340m² acondicionado para su utilización desde el primer momento con altura de los techos de 6 metros, un gran escaparate a la calle que aporta gran luz y visibilidad del local y unos servicios completamente equipados.

El alquiler mensual será de 1800€. Habrá un incremento del arrendamiento anual, correspondiendo con un crecimiento del IPC, un 2% cada año.

3.2 Inmovilizado material

Se debe tener en cuenta si se ha adquirido algún terreno, que en este caso no ha sido necesario, si se ha hecho alguna construcción o reforma, que en este caso lo único necesario ha sido realizar dos salas una para el almacenamiento de las materias primas y otro para la cocina.

En cuanto a los bienes de equipo que se han comprado, todos ellos para el inicio y desarrollo de la actividad, se deben distinguir en este caso los bienes de equipo nuevos y los que se adquieren de segunda mano.

Todo el material se adquirirá nuevo y será el siguiente:

- Amasadora para hacer la masa.
- Laminadora, para formar la base de la pizza.
- Horno eléctrico.
- Plancha.
- Congelador.
- Mueble refrigerador.
- Cámara frigorífica.
- Lavavajillas industrial
- Lava-vasos.
- Máquina de hacer hielos.
- Extractor.
- Cocina.

En cuanto al utillaje y herramientas, hace referencia a la compra de vajilla, cubertería, bandejas, saleros, salseros, sacacorchos, abrebotellas, mantelería completa, etc...

Se han construido dos zonas nuevas, ya que los baños están completamente acondicionados en el local.

- Zona de atención al público.
- Zona de trabajo, para la cual se ha realizado la sala de la cocina y la sala de almacenamiento de materiales.

Las instalaciones que se han realizado para el perfecto funcionamiento son las siguientes:

- Acondicionamiento eléctrico.
- Iluminación.
- Ventilación.
- Fontanería
- Pavimentación de la cocina y la sala de almacenamiento.
- Aire acondicionado.
- Elementos de seguridad.

Por último, el mobiliario, se compondrá de la compra de:

- Estanterías, para el almacén y para la barra.
- Barra
- Mostrador.
- Mesas.
- Sillas.
- Decoración.

En cuanto a equipos informáticos, se comprará un ordenador y varios televisores.

En la tabla siguiente se ve reflejado el análisis del inmovilizado material con el porcentaje que representa sobre el mismo cada una de las partidas y con ello representando también el porcentaje que representa sobre la totalidad del activo.

Tabla 1. Análisis del Inmovilizado Material.

ANALISIS DE INMOVILIZADO MATERIAL	56.402,00	28,20%
Instalaciones	23.000,00	11,50%
Maquinaria	20.000,00	10,00%
Utillaje, Herramientas...	5.402,00	2,70%
Mobiliario	5.000,00	2,50%
Equipos informáticos	3.000,00	1,50%

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Inmovilizado inmaterial

En este caso se trata de cualquier elemento patrimonial intangible constituido por un derecho susceptible de valoración económica.

Por tanto en este caso, el único inmovilizado material que debo tener en cuenta, además del arrendamiento del local, son las aplicaciones informáticas que se utilizarán.

Para ello contrataré un sistema informático valorado el 929€ anuales (dos unidades más el IVA) con la empresa “Gesmabit”, incluirá un TPV compacto táctil valorado en 500€, un cajón portamonedas valorado en 65€, una impresora térmica USB valorada en 130€, la instalación del programa con Windows 10 Profesional valorado en 85€ y un software TPV Gesmabit valorado en 149€.

En cuanto a lo denominado como otro inmovilizado inmaterial será la contratación de unas recetas para el restaurante.

Tabla 2. Análisis del Inmovilizado Inmaterial.

ANALISIS DE INMOVILIZADO INMATERIAL	28.461,00	14,23%
Aplicaciones Informáticas	2.248,18	1,12%
Arrendamientos Financieros		
Otro Inmovilizado Inmaterial	26.212,82	13,11%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Amortización total.

TOTAL A.IM	5.450,67	10.901,33	16.352,00
TOTOAL A II	8.737,61	17.475,21	26.212,82
TOTAL	14.188,27	28.376,55	42.564,82
AÑO	2020	2021	2022

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Otros activos fijos

Se incluirá todo lo necesario para empezar con el establecimiento y la constitución de la nueva empresa.

Tabla 4. Otros activos fijos.

OTROS ACTIVOS FIJOS	39.934,00	19,97%
---------------------	-----------	--------

Fuente: Elaboración propia.

El porcentaje representa del 19,97% representa el valor de otros activos fijos sobre el total del activo.

Todo esto conlleva desembolsar una gran cantidad de dinero para las licencias necesarias para la construcción, las instalaciones pertinentes, el alta de agua, gas...

Las tasas para el ayuntamiento, la tasa de autónomos, la documentación necesaria y con ello los gastos notariales, los gastos de gestoría y demás para iniciar la actividad.

3.5 Pasivo y Patrimonio Neto.

La composición del Pasivo y Patrimonio Neto de la empresa que he constituido de se ve mejor reflejado en el siguiente cuadro y una explicación posterior.

En cuanto al pasivo no corriente, se pedirá prestado para financiar la compra de la mayor parte del activo un valor de 70.538,00€.

Tabla 5. Pasivo y Patrimonio Neto.

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	200.000,00
PATRIMONIO NETO	45.794,00
CAPITAL	45.794,00
PASIVO NO CORRIENTE	
DEUDA A L/P	70.538,00
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	4.357,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	74.895,00
PASIVO CORRIENTE	
ACREEDORES	33.583,00
OTROS PASIVOS CORRIENTES	45.728,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	79.311,00

Fuente: Elaboración propia.

Este crédito esta desarrollado en el siguiente cuadro de amortización (Anexo 4):

Tabla 6. Amortización del primer año del crédito.

CAPITAL DEL CRÉDITO	70.538,00
INTERESES	1%
AÑOS	10
PAGOS AL AÑO	12

PERIODOS	CUOTA	INTERESES	CAPITAL	CAPITAL PENDIENTE
1	617,94	58,78	559,16	69.978,84
2	617,94	58,32	559,63	69.419,21
3	617,94	57,85	560,09	68.859,12
4	617,94	57,38	560,56	68.298,56
5	617,94	56,92	561,03	67.737,54
6	617,94	56,45	561,49	67.176,04
7	617,94	55,98	561,96	66.614,08
8	617,94	55,51	562,43	66.051,65
9	617,94	55,04	562,90	65.488,75
10	617,94	54,57	563,37	64.925,38
11	617,94	54,10	563,84	64.361,54
12	617,94	53,63	564,31	63.797,24

Fuente: Elaboración propia.

Este cuadro desarrollado al completo en una de las hojas de Excel muestra el primer año del crédito.

La forma de su desarrollo es un préstamo francés, cuyo tipo de interés anual es del 1%, todos los meses se paga una cuota y unos intereses correspondientes. Obteniéndose como resultado un capital pendiente menor a medida que va pasando el tiempo.

En referencia al pasivo corriente, se divide en unos acreedores que solo se reflejarán en el año de inicio de actividad y otros pasivos corrientes.

4. PLAN DE OPERACIONES.

El plan de operaciones resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios (Barredo, Aranzazu et al. 2002)

4.1 Productos o servicios

Consiste en la descripción de las características técnicas de los productos o servicios con indicación expresa de las cualidades más significativas y las ventajas que aportan (Barredo, Aranzazu et al. 2002)

Todos los productos que he utilizado para esta inversión los nombro a continuación en un listado y con las características pertinentes de cada uno de ellos.

- Amasadora: Se trata de un utensilio para amasar la masa de la pizza, con espiral fijo, temporizador, con una capacidad de 7 litros y un peso de la masa de hasta 6 kg. Su valor es de 500€.
- Laminadora: Es una maquina extendedora con mono rodillo y pedal eléctrico, las medidas de las pizzas que se obtendrán serán de un diámetro de 14/30 centímetros. Su precio es de 400€.
- Horno eléctrico: Es un horno ideal para la cocción de pizzas tradicionales, posee iluminación interior, con una temperatura de entre 50°C y 400 °C. Su precio es de 750€.
- Plancha: Es una placa de cocción en hierro, con 5 quemadores, dos válvulas de seguridad termopar. Precio de 380€
- Congelador: Arcón congelador vertical, provisto de cajones con tapa de plástico y 270 litros de capacidad. Precio de 575€
- Mueble refrigerador: se trata de una mesa fría/refrigerada para mantener una temperatura de entre 2°C y 8°C. Su precio es de 600€.
- Cámara frigorífica: Armario frigorífico de 1300 litros, con una temperatura de trabajo entre -2°C y 8°C. Precio 1500€.
- Lavavajillas industrial: Cuerpo de acero inoxidable que incluye tanque de lavado y caldera. Precio 1100€
- Lava-vasos: Mueble de acero inoxidable con una dotación de dos cestas para vasos. Precio de 830€.

- Máquina de hacer hielos: Fabricador de cubitos de hielo, depósito de 15kg. Ciclo de 24 cubitos. Precio 1000€.
- Extractor: Campana de extracción industrial hecha de acero inoxidable. Precio de 660€.
- Cocina de 4 fuegos, sin horno. Precio de 1300€

La mayoría de los productos se compran por necesidad para el negocio, pero por ejemplo la amasadora y la laminadora para agilizar la producción principalmente.

En cuanto a los servicios utilizados, son personal independiente y los utilizados son los siguientes:

- La instalación de la cocina: Es necesaria la construcción de una sala para la cocina y posterior instalación de esta y de la maquinaria comprada.
- La instalación de la electricidad: Se contratará a una persona para instalar la electricidad necesaria y la climatización del restaurante.
- La instalación de internet: Se contratará internet con una compañía y la misma aportará una instalación por todo el restaurante.

4.1 Programa de producción

Consiste en realizar un análisis de la capacidad de producción.

Para ello es necesario con anterioridad organizar como se va a trabajar en la pizzería.

Todos los días se ofrecerá un servicio de comidas y cenas, con horario de apertura de la cocina por la mañana desde las 12:45 horas hasta las 16:00 horas, de la cena será desde las 20:30 h hasta las 23:30 h.

De esta manera se conseguirá que el cocinero y su ayudante cocinen durante 3 horas y 15 minutos durante la mañana y 3 horas durante la tarde para las cenas. Previamente se hará una preparación de cada comida, una hora antes por la mañana y 45 minutos antes de la hora de la cena.

Lo obtenido será que los camareros trabajen desde las 12:45 horas hasta las 16:45 horas y por la tarde desde las 20:30 horas hasta las 00:30 horas.

Por tanto, todos los trabajadores harán turnos de jornada partida de 8 horas diarias, descansando los lunes.

Esta por tanto será la organización del personal para poder realizar de manera adecuada la producción.

Denominándose producción al servicio ofrecido de comida, se cocinará según vayan llegando las comandas a la cocina, habiéndose preparado con anterioridad la masa de las pizzas, todos los ingredientes para la preparación de las pizzas y repuesto las cámaras de las bebidas que se ofrecerán.

Las pizzas precisan de una preparación de 5 minutos y 15 minutos en el horno para las pizzas grandes, 12 minutos para las pizzas medianas y 10 minutos para las pizzas pequeñas, de esta manera los clientes estarán atendidos entre los 20 y 25 minutos.

Se avisará a los camareros mediante una llamada de que las comandas están terminadas y pueden ser servidas a los clientes. Posteriormente una vez finalizado el servicio con el cliente el mismo camarero se encargará de cobrar en la mesa, recoger los platos utilizados y llevarlos a la cocina para que sean lavados.

En cuanto a la organización de los clientes, tendrán preferencia todos aquellos que hayan reservado con anterioridad una mesa, bien lo hayan realizado mediante una llamada telefónica o bien acercándose al restaurante a reservarlo.

El resto de los clientes sin una reserva serán acomodados de manera ordenada según su llegada. En caso de que no haya mesa reservada y no haya sitio para los clientes en el restaurante se les ofrecerá la posibilidad de más tarde, siempre sin sobrepasar los horarios establecidos, o reservar para la próxima vez que deseen asistir.

A continuación, como producción, reflejo en el anexo 5 y anexo 6 cual será el resultado de mis ventas y de mis costes como resultado de esta producción.

La explicación de esta hoja de Excel es la siguiente, por un lado, están las ventas de la empresa y por otro lado los costes variables de la misma.

- Las ventas están detalladas de dos formas, primero las ventas del primer año desarrolladas mes a mes y posteriormente las ventas anuales de los tres primeros años.

Estas ventas a su vez están divididas en las ventas de las pizzas por tamaño y por su correspondiente precio, siendo así, el precio de las pizzas pequeñas de 7€, el precio de las pizzas medianas 10€ y el precio de las pizzas grandes 13€. Por otro lado, las ventas de las bebidas, con una carta de refresco por valor de 2,50€, agua por valor de 2€ y cerveza por valor de 2,25€.

Una vez he obtenido el valor de mis ventas del primer año, con una campaña publicitaria realizada durante el segundo año y el tercer año mis ventas se ven aumentadas en un 10% en el año 2021 y un 20% en el año 2022.

Adicionalmente a estos cuadros, he añadido una gráfica en la cual se reflejan como aumentan las ventas a lo largo del primer mes y posteriormente una tabla con la estacionalidad de estas.

Esta última tabla ayuda a calcular los costes que a continuación voy a explicar como han sido hallados.

Tabla 7. Ventas anuales.

	año 2020	año 2021	año 2022
ventas anuales	341.250,00	375.375,00	450.450,00

Fuente: *Elaboración propia.*

- Los costes que se reflejan en este mismo anexo son los referidos a los costes variables, es decir todos los costes que conlleva la compra de los productos para realizar esta producción, tales como los ingredientes.

El cálculo de estos costes es más complejo que las ventas, para ello ha sido necesario conocer el coste total que tienen por media las 20 empresas que seleccioné al principio. Una vez conocido este dato he utilizado la cuenta de pérdidas y ganancias para poder hallar el coste variable correspondiente.

El procedimiento para el cálculo:

Con 308.970,75€ como total de costes anuales, resto el valor de los sueldos y salarios anuales, el valor del arrendamiento anual y el valor de la amortización anual, se obtiene como resultado 226.982,48€ los cuales se dividirán en dos, una parte correspondiente a los costes fijos anuales, tales como los suministros y la otra parte a los costes variables.

Estos costes variables, durante el primer año de actividad los he desarrollado mensualmente dando correspondencia a cada mes un porcentaje que coincide con la estacionalidad de las ventas mensuales. Posteriormente como se estudian tres años para este proyecto, he considerado que en el año 2021 aumentarán los costes variables un 10% debido a la inflación y para el año 2022 habrá este mismo incremento en los costes.

Tabla 8. Costes anuales.

	año 2020	año 2021	año 2022
costes anuales	113.491,24	124.840,36	137.324,40

Fuente: *Elaboración propia.*

4.2 Aprovechamiento y gestión de existencias

Consiste en la justificación de la política de compras y almacenamiento de bienes y productos terminados; detalle de la manera de realizar el aprovisionamiento y gestión de existencias (Barredo, Aranzazu et al. 2002).

La forma en la que se comprarán los productos será según los ingredientes que el cocinero todos los lunes anote que deben comprarse, se comprarán dos veces por semana para que todos ellos sean naturales y frescos. La adquisición de todos estos ingredientes se realizará en el mercado diario de la ciudad o en makro.

En cuanto a las bebidas, cada quince días se realizará un pedido y los proveedores de igual forma aprovisionarán cada quince días.

La forma en la que se almacenarán todas estas provisiones será en el almacén que dispondrá de cámara frigorífica y congelador para que todo este en perfecto estado cuando sea necesaria su utilización.

En cuanto a la gestión de los productos terminados, como son unos productos para el consumo instantáneo todos los que se producen, no deben ser almacenados tras su producción.

Para un análisis de la disponibilidad de efectivo para tal aprovisionamiento es necesario el cálculo de una cuenta de pérdidas y ganancias y una tesorería, este

cálculo lo he llevado a cabo a través de dos hojas de Excel que corresponden con los anexos 8, 9 y 10.

- Cálculo de la cuenta de pérdidas y ganancias. (Anexo 9 y 10).

He realizado dos tablas Excel, por un lado, una cuenta del primer año desarrollada mes a mes. Otra cuenta en la que se refleja el año 2020, el 2021 y el 2022.

A continuación, reflejo cada uno de los apartados que he ido calculando, el margen bruto se halla por diferencia de ventas con costes variables, posteriormente el total de gastos de explotación es la suma de sueldos y salarios, suministros, arrendamientos y dotación a la amortización. El resultado ordinario antes de intereses e impuestos es la diferencia entre el margen bruto y los gastos de explotación. Después, yo no tengo ingresos financieros, solo gastos financieros correspondientes al crédito, por tanto el resultado financiero son los gastos en negativo, el resultado antes de impuestos será el resultado ordinario antes de intereses e impuestos menos los intereses (gastos financieros), no hay resultados extraordinarios, por tanto el resultado antes de impuestos sigue siendo el mismo, calculo la provisión de impuestos con un gravamen del 25% y obtengo como resultado del periodo la diferencia entre el resultado antes de impuestos y la provisión de impuestos.

Tabla 9. Composición de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Ventas Netas
Costes variables de compra y venta
Margen Bruto s/Ventas
Sueldos y Salarios
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil, publicidad...
Arrendamientos
Dotación Amortizaciones
Total Gastos Explotación
Resultado Ordinario antes Intereses e Impuestos
Ingresos Financieros
Gastos Financieros
Resultado Financiero
Resultado Ordinario antes Impuestos (B.A.I.)
+ - Resultado Extraordinarios
Resultado antes de Impuestos
Provisión Impuestos
Resultado del Periodo

Fuente: Elaboración propia.

En el calculo del primer cuadro se observa como dato llamativo que se obtienen perdidas el primer mes, pero posteriormente se obtiene un saldo positivo, lo cual da una imagen bastante positiva de como puede ir la inversión en los próximos años, y en el segundo cuadro el resultado del periodo es en los tres años positivos.

- Calculo de la tesorería.

Partiendo del saldo inicial del año 0, se puede construir toda la tabla del primer año del proyecto y de los dos siguientes.

Por tanto, partiendo de 10.00,00€ que se toman como saldo inicial, se le suma el cobro de las ventas del primer año para obtener el total de entradas, posteriormente, para constituir la totalidad de las salidas, se suma el pago de las compras, los sueldos y salarios, los suministros, el arrendamiento, los gastos financieros y la devolución del préstamo. Para obtener la tesorería del periodo se restará el total de las entradas con el total de las salidas. Por último, para tener el saldo final, saldo que se utilizará como saldo inicial para el próximo año, se sumará el saldo inicial de ese año con la tesorería del periodo obtenida.

A continuación, se puede observar cual es el orden de calculo y en el anexo 8 se pueden consultar los datos obtenidos de los tres años.

Tabla 10. Composición de la tesorería.

SALDO INICIAL
Cobro de ventas
Total entradas
Pago de compras
Sueldos y Salarios
Suministros: luz, agua...
Arrendamiento
Gastos financieros
Devolución de préstamo
Total salidas
Tesorería del periodo
Saldo final

Fuente: Elaboración propia.

4.3 Plan de recursos humanos

El plan de recursos humanos consiste en analizar y determinar todos los elementos relacionados con la política de personal: la definición de capacidades, la organización funcional, la dimensión y estructura de la plantilla, la selección, contratación y formación del personal, y todos aquellos aspectos relacionados con la dimensión humana de la empresa desde la detección de conflictos hasta el desarrollo de estrategias de solución de éxitos (Barredo, Aranzazu et al. 2002).

Por orden, he de analizar que las capacidades que he buscado en los 4 empleados son, un cocinero especializado en cocina italiana y más exactamente pizzas artesanales, un ayudante de cocinero y dos camareros.

La organización de cada uno de ellos será acorde con las funciones que desempeñan en el restaurante.

- El cocinero ha diseñado una carta para el restaurante y será lo que cocinará con la ayuda de su ayudante.
- El ayudante de cocina, por un lado, acompañará siempre en la producción y por otro lado en la preparación de los ingredientes y en a tarea del office.

- La tarea de los dos camareros será la misma, ambos tendrán que hacerse responsables de sacar los platos preparados en la cocina y de servir la bebida a los clientes.

En cuanto a la selección y contratación de los cuatro empleados ha sido un procedimiento a través de un anuncio en internet y recopilación de curriculum vitae y una posterior entrevista.

Los aspectos que se han tenido en cuenta para la contratación dependen del empleado.

En cuanto a la contratación del cocinero, he tenido en cuenta que fuera un cocinero con varios años de experiencia en el sector y amplio conocimiento de la cultura italiana.

Con respecto al ayudante de cocina, he exigido experiencia como ayudante, amplia capacidad organizativa y resolutive y por otro lado disposición de trabajo en equipo.

A los dos camareros se les exigió lo mismo, una experiencia de al menos un año en un trabajo similar, como camarero en un restaurante e igual que el ayudante de cocina, con capacidad resolutive, organizada y de trabajo en equipo.

En cuanto a las condiciones y el salario de cada uno de ellos, se exigirá compromiso con el trabajo a todos por igual. El salario será diferente por la actividad que desempeñan cada uno de ellos, el cocinero recibirá 1100€, el ayudante recibirá 950€, y cada uno de los camareros 900€.

El sueldo anual aumentará con correspondencia al aumento del IPC, en este caso estimo un incremento del 2% anual.

A continuación, detallo con un fragmento de la hoja de Excel en la que he calculado el coste de los sueldos y salarios mensuales del primer año de actividad y posteriormente el coste anual de los tres años. En el anexo 7 se puede visualizar la tabla al completo.

Tabla 11. Sueldos y salarios de los dos primeros meses y anual.

GASTO EN SYS	ENERO	FEBRERO
Cocinero	1100	1100
Ayudante cocinero	950	950
Camarero 1	900	900
Camarero 2	900	900
TOTAL MENSUAL	3850	3850

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
GASTO EN SYS	46200	47124	48066,48

Fuente: Elaboración propia.

4.4 Plan de marketing

El plan de marketing trata de responder a las preguntas de ¿qué vender?, ¿a quién?, ¿con qué medios?, ¿cómo?, ¿cuánto?, etc. y las respuestas determinarán precisamente el plan de empresa en su conjunto (Barredo, Aranzazu et al. 2002).

Mi empresa utilizará la publicidad que es una de las herramientas que utilizan las empresas para realizar comunicaciones persuasivas a un público objetivo a través de diversos medios con el objetivo de influir en la compra o aceptación de sus productos o servicios (Barredo, Aranzazu et al. 2002).

Los medios más comunes: teléfono, periódicos, televisión, correo directo y otros...

El procedimiento utilizado por mi empresa es utilizar la publicidad para aumentar mis ingresos los primeros meses del primer año de manera semanal y después durante el segundo y tercer año una vez al mes.

La forma de publicitar mi empresa ha sido a través del reparto de publicidad por Valladolid una vez por semana durante los primeros meses y después una vez al mes a lo largo del segundo y tercer año de actividad. También utilicé las redes sociales para reforzar la publicidad en los más jóvenes, a través de Instagram y la publicidad que permite hacer y con Facebook desde el perfil creado del restaurante.

5. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO.

Previamente a todo el análisis que a continuación se va a desarrollar, es necesario conocer el balance previsional de la empresa, para ello en una tabla se Excel se ha calculado lo siguiente (Anexo 11):

Desde el año de la inversión, en 2019 hasta el tercer año de actividad 2022. Todos los valores calculados en euros y al lado calculados en el porcentaje de la empresa que representan.

Quedando así un balance más amplio, donde lo mas relevante del activo es el calculo de las existencias, las cuales han sido calculadas como un incremento del 5% año tras año, de las marcadas inicialmente. Este calculo es para mantener un stock de seguridad. Por otro lado, es importante destacar que no hay clientes ya que todo lo pagan al contado.

Lo mas relevante del patrimonio neto es que el capital se mantendrá constante a lo largo de los años y las reservas se calculan como las reservas del año inicial más el resultado del periodo correspondiente.

Por último, lo más destacable del pasivo es que la partida de otros pasivos corrientes está calculada como la diferencia del total de activo con el sumatorio del patrimonio neto y el pasivo no corriente. De nuevo es importante anotar que no habrá acreedores comerciales ya que se les paga al contado.

5.1 Análisis económico.

Para este análisis he realizado tres tablas de Excel divididas en ratios de rentabilidad, ratios de eficiencia y ratios financieros. (Anexo 12, 13 y 14).

Para realizar este análisis económico dispongo del ROI, Rentabilidad económica o también conocida en inglés como "Return on investment".

El resultado obtenido para el año 2020 ha sido de 10,33%, para el 2021 de 6,42% y para el 2022 de 8,08%. Cuanto mayor es el resultado obtenido mejor posición económica tiene la empresa, por tanto, empieza con un porcentaje muy bueno de un 10,33%, al año siguiente disminuye en casi un 4% y al siguiente año aumenta en un 1,5%. Esto indica que el primer año por cada cien euros invertidos se obtendrán 10,33€, 6,42€ para el segundo y 8,08€ para el tercer año.

A este calculo de rentabilidad económica se le debe complementar con el calculo de la rotación del activo, rotación del activo corriente y la rentabilidad del activo.

La rotación del activo señala el número de euros vendidos por cada euro invertido en activo, siendo el resultado obtenido para estos tres años que estoy estudiando, el siguiente: Para el año 2020 unas ventas de 1,45€, para el año 2021 unas ventas de 1,13€ y para el año 2022 unas ventas de 0,77€. Los dos primeros años se tiene un rendimiento positivo, pero en cambio para el tercero no.

En cuanto a la rotación del activo corriente, es necesario tener en cuenta que es muy parecida a la rotación del activo, la única diferencia es que al realizar el calculo se divide entre el activo corriente y no sobre el activo total de ese año. Los resultados obtenidos son de 2,72€ para el año 2020, de 1,60€ para el año 2021 y de 0,90€ para el año 2022.

La rentabilidad del activo, margen sobre ventas o también conocida como ROS (del inglés "Return on sales"), indica el beneficio obtenido por cada euro vendido. Siendo estos resultados los siguientes: para el año 2020 un 7,14%, para el año 2021 un 5,67% y para el año 2022 de un 10,47%.

Como interpretación, en el año 2020 por cada euro vendido 0,71€ más, en 2021 se obtendría 0,56€ y en 2022 se obtendrían 1,04€.

Por último, para este análisis económico, es necesario realizar el calculo de la rotación de las existencias de la empresa.

En la inversión de la empresa se le dotan unas existencias como stock de seguridad, porque las existencias como mi empresa las consume a diario y se reponen diariamente, es simplemente por seguridad. Estas se incrementarán en un 5% para el propio correcto funcionamiento de la actividad.

La rotación esperada en unidades para el año 2020 es de 13,73, para el año 2021 es de 14,39 y para el año 2022 es de 16,44. Se observa que es una rotación bastante elevada y por tanto positivo para la empresa, ya que los stocks tardan menos en hacerse líquidos y el pasivo circulante necesario para financiarlos será menor.

5.2 Análisis financiero.

Para empezar con el análisis financiero calculo el ratio ROE, el cual hace referencia a la rentabilidad financiera o en inglés llamado "Return on equity".

Los resultados obtenidos para este ratio han sido los siguientes: Para el año 2020 un 34,11%, para el año 2021 un 22,92% y para el año 2022 un 34,08%. El porcentaje obtenido ha sido bastante alto, lo que implica que por cada 100 euros de inversión se han obtenido respectivamente a los años mencionados 34,11€, 22,92€ y 34,08€. Cuanto más alto sea el ROE mejor para los socios y propietario de la empresa, esta rentabilidad financiera no puede medirse o compararse fácilmente ya que depende un poco de las expectativas de las personas que inviertan en la empresa, lo que se puede decir es que es un valor alto el que se ha obtenido con esta empresa y se mantiene alto a lo largo de los tres años, y en el último año, el mejor ROE.

Por otro lado, dos ratios muy importantes para un buen análisis financiero son los ratios de liquidez y solvencia. Estos ratios miden la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

- La liquidez:

Pone de manifiesto la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de las deudas que vencen a corto plazo. Los resultados obtenidos para los años de estudio son de 1,28 para 2020, 1,31 para 2021 y de 1,28 para 2022.

La interpretación de estos resultados es que el primer año la empresa cuenta con 1,28€ en su activo corriente por cada euro que tiene de deuda a corto plazo. Para el segundo año cuenta con 1,31€ y para el tercer año de nuevo 1,28€.

Este resultado es bueno, ya que un resultado inferior a 1 implicaría poca liquidez por parte de la empresa en la deuda a corto plazo, y en cambio, un resultado muy superior a ese 1, es que la empresa tiene un exceso de bienes sin invertir y, por tanto, sin ser productivos.

Se encuentra en unos valores intermedios, por tanto, posee activo corriente suficiente para cumplir con las obligaciones a corto.

Dentro de la liquidez, hay un aspecto para tener en cuenta muy importante y es la liquidez inmediata o ratio de disponibilidad:

Los resultados son de 0,60 para el 2020, de 0,93 para 2021 y de 1,10 para el 2022. Es difícil determinar cual es el resultado optimo, o cual es la cantidad que se debe tener a lo largo de los años de manera constante, por tanto, con que la cifra sea positiva será buen resultado.

- La solvencia:

Mide la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de todas las deudas y obligaciones, por ello el calculo es activo total de la empresa entre el pasivo total de la misma.

Los resultados obtenidos son 1,42 para el primer año, 1,37 para el segundo y 1,31 para el tercer año. Para el ratio de solvencia se establece que un valor optimo será en torno al 1,50, de forma que si el resultado es inferior, el nivel de solvencia de la entidad no es suficiente, y cuanto más bajo sea más desconfianza puede generar a los acreedores. Si el resultado es superior a 1,50 la posición de los acreedores estará muy fortalecida, pero puede indicar exceso de activos improductivos y esto no es bueno.

Como lo obtenido por la empresa se acerca mucho a 1,50 y no se poseen acreedores ya que todo se recibe al contado, no hay problema en estos datos y se podría decir que son bastante óptimos. Siempre podrían mejorarse como por ejemplo con un aumento de los fondos propios de la entidad como con aportaciones de los socios.

6. CONCLUSIONES.

He realizado un estudio de viabilidad de un negocio de pizzería ubicado en una zona semicéntrica de la ciudad de Valladolid habitado por familias de clase media-alta, de los cuales se puede obtener una buena clientela, con un coste de 1800€ al mes y un espacio de 340 m² que pueden dar como resultado un buen negocio de hostelería.

Para la constitución de este restaurante ha sido necesaria la composición de un balance inicial, para el cual he calculado todo el activo y para poder financiar parte de éste, he constituido un pasivo con un crédito y un capital inicial.

Para la viabilidad de este proyecto es necesario que tras esta constitución y lo que se puede denominar “una apertura de puertas” es conveniente la estimación de las ventas y los costes durante un periodo de tiempo, en este caso de tres años, obteniéndose como resultado después de esta estimación, las cuentas de pérdidas y ganancias, la tesorería... componiéndose así unas cifras sobre las que trabajar para obtener las ratios. Teniendo siempre en cuenta que la finalidad de todo este calculo es la realización de un análisis económico y financiero.

Los resultados que se han ido reflejando a lo largo del primer año, han sido positivos, contando siempre con que al principio se va a perder algo de dinero, pero no es cierto que se pierda si no que la inversión que se ha realizado a pesar de poder ser buena tiene que asentarse, sino fuera así, ningún negocio tendría oportunidad de salir adelante.

Durante el primer año, marcando unas ventas orientativas y sin exceder en optimismo los resultados al final del año son buenos y mejoran durante el segundo y tercer año. Esto se ve reflejado simplemente en la cuenta de pérdidas y ganancias tras calcular todas sus partidas y obtener el resultado de cada periodo.

Un beneficio por valor de 23.703,53€ el primer año, un beneficio 20.666,18€ el segundo año y un beneficio de 46.619,13€ el tercer año.

Pero no solo esto refleja que la empresa realmente es un buen negocio o un proyecto en el que se deba invertir, debe observarse el análisis financiero y económico.

La rentabilidad económica que se ha obtenido a lo largo de los tres años siempre ha sido una cifra positiva lo que implica que la inversión que hemos realizado nos dará como resultado una retribución por encima de lo invertido. De manera simultánea, con el cálculo de otros ratios económicos como son el del activo o el de las existencias, se obtienen de nuevo unos resultados positivos, lo que reafirma la viabilidad de este negocio.

Sin descuidar el análisis financiero, la rentabilidad financiera que se determina para los tres años del estudio es la siguiente, para el año 2020 un 34,11%, para el año 2021 un 22,92% y para el año 2022 un 34,08%, estos resultados para la inversión realizada nos indican que el dinero que se ha destinado en el año de constitución como patrimonio ha sido un éxito, ha resultado que todo lo que se invirtió nos sería revertido aumentándose en aproximadamente casi un 30% más cada año. Para complementar estos datos de la rentabilidad se ha calculado el ratio de liquidez y solvencia, estos dos ratios que indican la capacidad de hacer frente al pago de las deudas a corto y a largo respectivamente han indicado que en los tres años la empresa podría hacer frente a sus deudas sin ningún tipo de problema, los datos han resultado estar siempre en torno a los óptimos.

Siempre hay una incertidumbre en el desarrollo del negocio, hay que tomar decisiones, y hay que estar preparado para realizar cambios en el mismo, una reubicación del negocio, como su distribución, o abrir una aplicación por la que poder pedir la comida a domicilio... Son posibilidades que se deben tener en cuenta, ya que, en contradicción con los datos obtenidos, si la empresa llegase a quebrar, ¿Qué es lo que se podría hacer? Hay que estar preparado para una situación así, por tanto, desde el punto de vista más frío, la primera opción que se debería tener en cuenta es el traspaso del negocio, ya que se ha invertido en el local y este ha sido reformado para ofrecer una excelente calidad de servicio a los clientes y en mercado tiene un valor por este motivo, por su localización...

Para finalizar, es preciso determinar que la inversión en un negocio así planteado podría ser una inversión en la que depositar el dinero, siempre con el riesgo de cualquier inversión, pero tras este estudio, podría tomarse como una buena inversión de negocio.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Barredo, F., et al. (2002). Emprendiendo, plan de una empresa.

Longenecker, J. C., et al. (2009). Administración de Pequeñas Empresas: Lanzamiento Y Crecimiento de Iniciativas Emprendedoras, Cengage Learning Latin America.

López, S. F. (2000). "Análise empresarial." revista trimestral de información económica **30**.

Pascual, J. G. (2016). Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Ediciones Pirámide.

Pérez-Carballo, Á., et al. (1986). Principios de gestión financiera de la empresa, Alianza.

Rodriguez (2012). ANALISIS DE ESTADOS FINANCIERO, McGraw-Hill Interamericana de España S.L.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

<https://www.contabilidae.com/ratio-liquidez/> (Consulta: 12 de marzo 2019).

<https://www.contabilidae.com/ratio-solvencia-formula-interpretacion-ejemplos/>
(Consulta: 11 de marzo 2019).

<https://ciberconta.unizar.es/leccion/analfin/100.HTM> (Consulta: 2 de marzo 2019).

ANEXOS

ANEXO 1.

Tabla 1. Balance año inicial. (2019)

BALANCE		AÑO 0 (2019)
ACTIVO		200.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE		
INMOVILIZADO INMATERIAL		28.461,00
INMOVILIZADO MATERIAL		56.402,00
OTROS ACTIVOS FIJOS		39.934,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		124.797,00
ACTIVO CORRIENTE		
EXISTENCIAS		23.663,00
TESORERIA		10.000,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES		41.540,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		75.203,00
PATRIMONIO NETO Y PASIVO		200.000,00
PATRIMONIO NETO		45.794,00
CAPITAL		45.794,00
PASIVO NO CORRIENTE		
DEUDA A L/P		70.538,00
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES		4.357,00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		74.895,00
PASIVO CORRIENTE		
ACREEDORES		33.583,00
OTROS PASIVOS CORRIENTES		45.728,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE		79.311,00

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 2.

Tabla 2. Activo Corriente año inicial.

ACTIVO NO CORRIENTE	EUROS	%
ANALISIS DE INMOVILIZADO MATERIAL	56.402,00	28,20%
Instalaciones	23.000,00	11,50%
Maquinaria	20.000,00	10,00%
Utillaje, Herramientas...	5.402,00	2,70%
Mobiliario	5.000,00	2,50%
Elementos de transporte		
Equipos informáticos	3.000,00	1,50%
ANALISIS DE INMOVILIZADO INMATERIAL	28.461,00	14,23%
Aplicaciones Informáticas	2.248,18	1,12%
Arrendamientos Financieros		
Otro Inmovilizado Inmaterial	26.212,82	13,11%
OTROS ACTIVOS FIJOS	39.934,00	19,97%

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 3.

Tabla 3. Cuadro de amortización del activo.

	AÑO 2019	DURACIÓN (AÑOS)	VALOR RESIDUAL	AMORTIZACION ANUAL	1	2	3
					AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
ACTIVO NO CORRIENTE							
ANÁLISIS DE INMOVILIZADO MATERIAL	56.402,00						
Instalaciones	23.000,00	20	0	1.150,00	1.150,00	2.300,00	3.450,00
Maquinaria	20.000,00	10	5000	1.500,00	1.500,00	3.000,00	4.500,00
Utillaje, Herramientas...	5.402,00	3	0	1.800,67	1.800,67	3.601,33	5.402,00
Mobiliario	5.000,00	5	3000	400,00	400,00	800,00	1.200,00
Equipos informáticos	3.000,00	5	0	600,00	600,00	1.200,00	1.800,00
ANÁLISIS DE INMOVILIZADO INMATERIAL	28.461,00						
Aplicaciones Informáticas							
Arrendamientos Financieros							
Otro Inmovilizado Inmaterial	26.212,82	3	0	8.737,61	8.737,61	17.475,21	26.212,82

TOTAL AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO MATERIAL	5.450,67	10.901,33	16.352,00
TOTAL AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO INMATERIAL	8.737,61	17.475,21	26.212,82

TOTAL	14.188,27	28.376,55	42.564,82
AÑO	2020	2021	2022

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 4.

Tabla 4. Cuadro de amortización del crédito, tres primeros años y últimos tres meses del año 10.

CAPITAL DEL CRÉDITO	70.538,00
INTERESES	1%
AÑOS	10
Nº DE PAGOS AL AÑO	12

PERIODOS	CUOTA	INTERESES	CAPITAL	CAPITAL PENDIENTE
1	617,94	58,78	559,16	69.978,84
2	617,94	58,32	559,63	69.419,21
3	617,94	57,85	560,09	68.859,12
4	617,94	57,38	560,56	68.298,56
5	617,94	56,92	561,03	67.737,54
6	617,94	56,45	561,49	67.176,04
7	617,94	55,98	561,96	66.614,08
8	617,94	55,51	562,43	66.051,65
9	617,94	55,04	562,90	65.488,75
10	617,94	54,57	563,37	64.925,38
11	617,94	54,10	563,84	64.361,54
12	617,94	53,63	564,31	63.797,24
13	617,94	53,16	564,78	63.232,46
14	617,94	52,69	565,25	62.667,21
15	617,94	52,22	565,72	62.101,49
16	617,94	51,75	566,19	61.535,30
17	617,94	51,28	566,66	60.968,64
18	617,94	50,81	567,13	60.401,50
19	617,94	50,33	567,61	59.833,90
20	617,94	49,86	568,08	59.265,82
21	617,94	49,39	568,55	58.697,26
22	617,94	48,91	569,03	58.128,24
23	617,94	48,44	569,50	57.558,73
24	617,94	47,97	569,98	56.988,76
25	617,94	47,49	570,45	56.418,31
26	617,94	47,02	570,93	55.847,38
27	617,94	46,54	571,40	55.275,98
28	617,94	46,06	571,88	54.704,10
29	617,94	45,59	572,36	54.131,74
30	617,94	45,11	572,83	53.558,91
31	617,94	44,63	573,31	52.985,60
32	617,94	44,15	573,79	52.411,81

33	617,94	43,68	574,27	51.837,55
34	617,94	43,20	574,74	51.262,80
35	617,94	42,72	575,22	50.687,58
36	617,94	42,24	575,70	50.111,88
118	617,94	1,54	616,40	1.234,34
119	617,94	1,03	616,91	617,43
120	617,94	0,51	617,43	0,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. Deuda a largo plazo de cada uno de los tres primeros años.

	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
DEUDA A LP	63.797,24	56.988,76	50.111,88

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. Interés y capital anual.

	2020	2021	2022
Interés anual	674,54	606,82	538,43
Capital	6.740,76	6.808,48	6.876,88

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 5.

Tabla 7. Pronóstico de ventas del año 2020 de pizzas.

PRECIO PIZZA PEQUEÑA	7€
PRECIO PIZZA MEDIANA	10€
PRECIO PIZZA GRANDE	13€

MESES 2020	UNIDADES VENDIDAS DE PIZZA PEQUEÑA	UNIDADES VENDIDAS DE PIZZA MEDIANA	UNIDADES VENDIDAS DE PIZZA GRANDE	TOTAL
ENERO	400	500	350	12.350,00
FEBRERO	600	800	700	21.300,00
MARZO	600	800	700	21.300,00
ABRIL	600	800	700	21.300,00
MAYO	650	850	750	22.800,00
JUNIO	700	900	800	24.300,00
JULIO	700	900	800	24.300,00
AGOSTO	700	900	800	24.300,00
SEPTIEMBRE	750	950	850	25.800,00
OCTUBRE	700	900	800	24.300,00
NOVIEMBRE	700	900	800	24.300,00
DICIEMBRE	750	950	850	25.800,00
TOTAL	7850	10150	8900	272.150,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8.Pronóstico de ventas del año 2020 de bebidas.

PRECIO AGUA	2€
PRECIO REFRESCO	2,5€
PRECIO CERVEZA	2,25€

MESES 2020	UNIDADES VENDIDAS DE AGUA	UNIDADES VENDIDAS DE REFRESCO	UNIDADES VENDIDAS DE CERVEZA	TOTAL
ENERO	600	800	700	4.775,00
FEBRERO	600	800	700	4.775,00
MARZO	600	800	700	4.775,00
ABRIL	600	800	700	4.775,00
MAYO	800	900	800	5.650,00
JUNIO	1000	900	800	6.050,00
JULIO	1000	900	800	6.050,00
AGOSTO	1000	900	800	6.050,00
SEPTIEMBRE	1000	950	900	6.400,00
OCTUBRE	1200	1000	1100	7.375,00
NOVIEMBRE	700	900	800	5.450,00
DICIEMBRE	1000	1000	1100	6.975,00
TOTAL	10100	10650	9900	69.100,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Pronóstico de ventas totales año 2020.

MESES 2020	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS	17.125,00	26.075,00	26.075,00	26.075,00	28.450,00	30.350,00

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
30.350,00	30.350,00	32.200,00	31.675,00	29.750,00	32.775,00

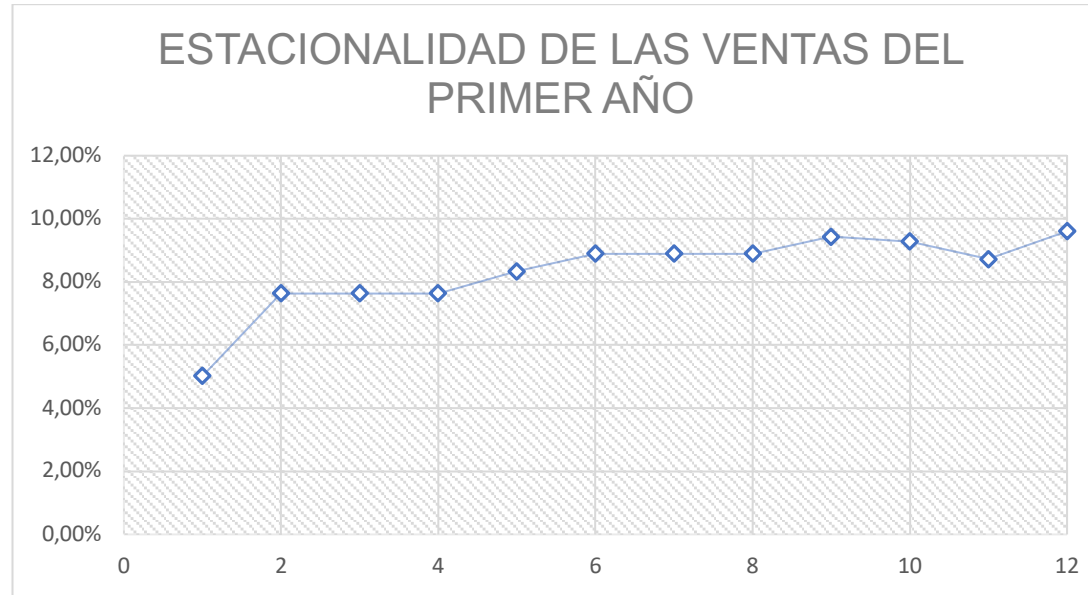
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10. Pronóstico de ventas totales de tres años.

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ventas anuales	341.250,00	375.375,00	450.450,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11. Gráfico de la estacionalidad de las ventas del primer año.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12. Estacionalidad de las ventas del primer año.

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
PORCENTAJE	5,02%	7,64%	7,64%	7,64%	8,34%	8,89%

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
8,89%	8,89%	9,44%	9,28%	8,72%	9,60%	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 6.

Tabla 13. Pronóstico de los costes variables del primer año mes a mes.

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COSTE MENSUAL	5.695,35	8.671,89	8.671,89	8.671,89	9.461,76	10.093,65

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
10.093,65	10.093,65	10.708,92	10.534,32	9.894,11	10.900,15	113.491,24

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14. Pronóstico de los costes variables de tres años de forma anual.

	año 2020	año 2021	año 2022
Costes anuales	113.491,24	124.840,36	137.324,40

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 7.

Tabla 15. Sueldos y salarios del primer año detallado mensual.

GASTO EN SYS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Cocinero	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Ayudante de cocinero	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
Camarero 1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Camarero 2	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
TOTAL MENSUAL	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	13.200,00
950,00	950,00	950,00	950,00	11.400,00
900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00
900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00
3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	46.200,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16. Sueldos y salarios de los tres primeros años.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
GASTO EN SYS	46.200,00	47.124,00	48.066,48

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 8.

Tabla 17. Tesorería de los tres años del proyecto.

CONCEPTO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
SALDO INICIAL	10.000,00	59.052,22	167.227,41
Cobro de ventas	341.250,00	375.375,00	450.450,00
Total entradas	351.250,00	434.427,22	617.677,41
Pago de compras	113.491,24	124.840,36	137.324,40
Sueldos y Salarios	46.200,00	47.124,00	48.066,48
Suministros: luz, agua...	113.491,24	124.840,36	137.324,40
Arrendamiento	21.600,00	22.032,00	22.472,64
Gastos financieros	674,54	606,82	538,43
Devolución de préstamo	6.740,76	6.808,48	6.876,88
Total salidas	302.197,78	326.252,03	352.603,22
Tesorería del periodo	49.052,22	108.175,19	265.074,19
Saldo final	59.052,22	167.227,41	432.301,59

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 9.

Tabla 18. Cuenta de pérdidas y ganancias mensual del primer año.

Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	17.125,00	26.075,00	26.075,00	26.075,00	28.450,00	30.350,00
Costes variables de compra y venta	5.695,35	8.671,89	8.671,89	8.671,89	9.461,76	10.093,65
Margen Bruto s/Ventas	11.429,65	17.403,11	17.403,11	17.403,11	18.988,24	20.256,35
Sueldos y Salarios	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00
Suministros: luz, agua, publicidad...	9.457,60	9.457,60	9.457,60	9.457,60	9.457,60	9.457,60
Arrendamientos	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Dotación Amortizaciones	1.182,36	1.182,36	1.182,36	1.182,36	1.182,36	1.182,36
Total Gastos Explotación	16.289,96	16.289,96	16.289,96	16.289,96	16.289,96	16.289,96
Res. Ordi. antes Int. e Imp.	-4.860,31	1.113,15	1.113,15	1.113,15	2.698,28	3.966,39
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Financieros	58,78	58,32	57,85	57,38	56,92	56,45
Resultado Financiero	-58,78	-58,32	-57,85	-57,38	-56,92	-56,45
Res. Ordi. antes Imp. (B.A.I.)	-4.919,09	1.054,83	1.055,30	1.055,76	2.641,36	3.909,94
+ - Res. Extraordinarios						
Resultado del Periodo	-4.919,09	1.054,83	1.055,30	1.055,76	2.641,36	3.909,94
Res. Acumulado Ejercicio	-4.919,09	1.054,83	1.055,30	1.055,76	2.641,36	3.909,94

Fuente: Elaboración propia.

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
30.350,00	30.350,00	32.200,00	31.675,00	29.750,00	32.775,00	341.250,00
10.093,65	10.093,65	10.708,92	10.534,32	9.894,11	10.900,15	113.491,24
20.256,35	20.256,35	21.491,08	21.140,68	19.855,89	21.874,85	227.758,76
3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	46.200,00
9.457,60	9.457,60	9.457,60	9.457,60	9.457,60	9.457,60	113.491,24
1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	21.600,00
1.182,36	1.182,36	1.182,36	1.182,36	1.182,36	1.182,36	14.188,27
16.289,96	16.289,96	16.289,96	16.289,96	16.289,96	16.289,96	195.479,51
3.966,39	3.966,39	5.201,12	4.850,73	3.565,93	5.584,89	32.279,25
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
55,98	55,51	55,04	54,57	54,10	53,63	674,54
-55,98	-55,51	-55,04	-54,57	-54,10	-53,63	-674,54
3.910,41	3.910,88	5.146,08	4.796,15	3.511,83	5.531,26	31.604,71
3.910,41	3.910,88	5.146,08	4.796,15	3.511,83	5.531,26	31.604,71
3.910,41	3.910,88	5.146,08	4.796,15	3.511,83	5.531,26	31.604,71

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19. Cálculos de los costes fijos.

	Suministros + costes fijos	suministros anuales
308.970,75	226.982,48	113491,239
		total de costes variables
		113491,239

suministros anuales	año 2020	año 2021	año 2022
	113.491,24	124.840,36	137.324,40

ANEXO 10.

Tabla 20. Cuenta de pérdidas y ganancias de los tres años del proyecto.

Conceptos	2020	2021	2022
Ventas Netas	341.250,00	375.375,00	450.450,00
Costes variables de compra y venta	113.491,24	124.840,36	137.324,40
Margen Bruto s/Ventas	227.758,76	250.534,64	313.125,60
Sueldos y Salarios	46.200,00	47.124,00	48.066,48
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil, publicidad...	113.491,24	124.840,36	137.324,40
Arrendamientos	21.600,00	22.032,00	22.472,64
Dotación Amortizaciones	14.188,27	28.376,55	42.564,82
Total Gastos Explotación	195.479,51	222.372,91	250.428,34
Resultado ordinario antes de intereses e impuestos	32.279,25	28.161,73	62.697,26
Ingresos Financieros	0,00	0,00	0,00
Gastos Financieros	674,54	606,82	538,43
Resultado Financiero	-674,54	-606,82	-538,43
Resultado ordinario antes de impuestos (B.A.I.)	31.604,71	27.554,90	62.158,84
+ - Resultado Extraordinarios	0,00	0,00	0,00
Resultado antes de Impuestos	31.604,71	27.554,90	62.158,84
Provisión Impuestos	7.901,18	6.888,73	15.539,71
Resultado del Periodo	23.703,53	20.666,18	46.619,13

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 11.

Tabla 21. Balances previsionales del año 0 y los tres de actividad.

	Año 0		2020		2021		2022	
	€	%	€	%	€	%	€	%
Activo No Corriente	124.797,00	62,40%	110.608,73	46,86%	96.420,45	29,11%	82.232,18	14,09%
Inmovilizado Material Neto	56.402,00	28,20%	50.951,33	21,59%	45.500,67	13,73%	40.050,00	6,86%
Inmovilizado Inmaterial Neto	28.461,00	14,23%	19.723,39	8,36%	10.985,79	3,32%	2.248,18	0,39%
Otro Activo Fijo	39.934,00	19,97%	39.934,00	16,92%	39.934,00	12,05%	39.934,00	6,84%
Activo Corriente	75.203,00	37,60%	125.438,37	53,14%	234.855,87	70,89%	501.234,47	85,91%
Existencias	23.663,00	11,83%	24.846,15	10,53%	26.088,46	7,88%	27.392,88	4,69%
Otros activos corrientes	41.540,00	20,77%	41.540,00	17,60%	41.540,00	12,54%	41.540,00	7,12%
Tesorería	10.000,00	5,00%	59.052,22	25,02%	167.227,41	50,48%	432.301,59	74,09%
Total Activo	200.000,00	100,00%	236.047,10	100,00%	331.276,32	100,00%	583.466,65	100,00%
Recursos Propios	45.794,00	22,90%	69.497,53	29,44%	90.163,71	27,22%	136.782,84	23,44%
Capital	45.794,00	22,90%	45.794,00	19,40%	45.794,00	13,82%	45.794,00	7,85%
Reservas	-	0,00%	23.703,53	10,04%	44.369,71	13,39%	90.988,84	15,59%
Pasivo No Corriente	74.895,00	37,45%	68.284,95	28,93%	61.476,47	18,56%	54.599,59	9,36%
Financiación Largo Plazo	70.538,00	35,27%	63.797,24	27,03%	56.988,76	17,20%	50.111,88	8,59%
Otros pasivos no corrientes	4.357,00	2,18%	4.487,71	1,90%	4.487,71	1,35%	4.487,71	0,77%
Pasivo Corriente	79.311,00	39,66%	98.264,62	41,63%	179.636,14	54,23%	392.084,23	67,20%
Acreedores Comerciales	33.583,00	16,79%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Otro pasivo corriente	45.728,00	22,86%	98.264,62	41,63%	179.636,14	54,23%	392.084,23	67,20%
Pasivo total	154.206,00	77,10%	166.549,56	70,56%	241.112,61	72,78%	446.683,82	76,56%
Total Pasivo y PN	200.000,00	100,00%	236.047,10	100,00%	331.276,32	100,00%	583.466,65	100,00%
Fondo de Maniobra	75.203,00		125.438,37		234.855,87		501.234,47	

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 12.

Tabla 22. Ratios de rentabilidad.

Ratios de Rentabilidad	Fórmulas	2020	2021	2022
1. (Retorno sobre Inversión) ROE (Return On Equity)	Beneficio Neto / Recursos Propios x 100	34,11%	22,92%	34,08%
2. (Retorno sobre Activo) ROI (Return On Investment)	Beneficio Neto más intereses / Activo Total x 100	10,33%	6,42%	8,08%
3. Margen sobre Ventas ROS (Return On Sales)	Beneficio Neto más intereses / Ingresos de Explotación x 100	7,14%	5,67%	10,47%

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 13

Tabla 23. Ratios de eficiencia.

Ratios de Eficiencia	Fórmulas	2020	2021	2022
1. Rotación del Activo	Ingresos de Explotación / Activo Total	1,45	1,13	0,77
2. Rotación del Circulante	Ingresos de Explotación / Activo Circulante	2,72	1,60	0,90
3. Rotación de Existencias	Ingresos de Explotación / Existencias	13,73	14,39	16,44

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 14.

Tabla 24. Ratios financieros y fondo de maniobra.

Ratios Financieros	Fórmulas	2020	2021	2022
1. Acidez				
	Tesorería/ Pasivo Corriente	0,60	0,93	1,10
2. Liquidez				
	Activo Corriente / Pasivo Exigible a Corto	1,28	1,31	1,28
3. Solvencia				
	(Activo total/Pasivo total)	1,42	1,37	1,31

Fuente: Elaboración propia.