

## PLAN DE NEGOCIO

### Perfil del negocio

En nuestro supuesto, el empresario se establece como un punto caliente, es decir, para ahorrar costes en maquinaria compra la mayoría de los productos congelados y tan sólo tiene que cocerlos en el local. Aportará una inversión de 120.202 euros, 30.051 de los cuales los pondrá de su bolsillo. Dispondrá,

además, de un pequeño colchón financiero para poder sobrevivir los primeros años de vida de la empresa. En su establecimiento, además de vender productos de panadería y bollería, tendrá una pequeña barra de degustación. Contará con cinco personas en plantilla, tres vendedores y dos empleados para el obrador.

### Gastos de personal

El gasto más elevado es el invertido en capital humano. Dependiendo de si decides establecerte como punto caliente o como boutique del pan, el número y cualificación de los trabajadores variará.

“Para una boutique son necesarias seis personas como mínimo, entre las que tendrás

que contar con un panadero y un pastelero para poder fabricar tus productos en el local. Sin embargo, para un punto caliente, bastará con cinco empleados y no tan especializados como en el caso anterior, sería suficiente contar con un ayudante y cuatro vendedores”, comenta Pablo López.

### Ventas

Dependiendo de la ubicación geográfica de tu establecimiento, habrá unos meses con más ventas que otros. “En ciudades grandes como Madrid, se consume más en invierno. Con el calor la gente se va de vacaciones y se nota mucho el descenso de población. Sin embargo, los negocios

ubicados en zonas turísticas tendrán su mayor volumen de ingresos en épocas estivales”, comenta Pablo López. No obstante, no todas las opiniones coinciden, para Carlos Orio “los ingresos son constantes durante todo el año, aunque en verano bajen un poco”.

## El primer ejercicio en cifras

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Ventas	10.518	10.818	11.720	13.222	14.124	15.025	11.419	9.616	12.621	14.124	15.326	16.047	154.580
Compras	5.259	5.409	5.860	6.611	7.062	7.513	5.710	4.808	6.311	7.062	7.663	8.024	77.290
Alquiler oficina	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	23.439
Gastos de Personal	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	6.314	75.768
Otros Gastos	691	691	691	631	631	631	601	601	601	601	601	902	7.873
Gastos Financieros (intereses)	563	560	557	554	551	547	544	541	538	534	531	528	6.548
Dotación para la amortización (57.096 euros)	366	366	366	366	366	366	366	366	366	366	366	366	4.392
<b>RESULTADOS</b>	<b>-4.628</b>	<b>-4.475</b>	<b>-4.021</b>	<b>-3.207</b>	<b>-2.753</b>	<b>-2.299</b>	<b>-4.069</b>	<b>-4.967</b>	<b>-3.461</b>	<b>-2.707</b>	<b>-2.102</b>	<b>-2.039</b>	<b>-40.731</b>
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Tesorería COBROS		85.784	82.308	79.316	76.828	75.181	74.017	38.170	34.142	31.722	29.746	28.773	
Ventas	11.254	11.575	12.540	14.148	15.112	16.077	12.219	10.289	13.505	15.112	16.399	17.170	165.401
Capital	30.051												30.051
Préstamo	90.152												90.152
<b>TOTAL TESORERÍA</b>	<b>131.456</b>	<b>97.359</b>	<b>94.849</b>	<b>93.463</b>	<b>91.940</b>	<b>91.258</b>	<b>86.236</b>	<b>48.460</b>	<b>47.647</b>	<b>46.834</b>	<b>46.145</b>	<b>45.943</b>	<b>285.603</b>
PAGOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Reforma y mobiliario	28.548						28.548						57.096
Compras	5.627	5.788	6.270	7.074	7.556	8.039	6.109	5.145	6.752	7.556	8.199	8.585	82.700
Gastos de Personal	3.877	5.548	5.548	5.907	5.548	5.548	9.784	5.548	5.548	5.907	5.548	5.548	69.861
Gastos Financieros (intereses)	563	560	557	554	551	547	544	541	538	534	531	528	6.548
Alquiler oficina	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	1.953	23.439
Otros Gastos	691	691	691	631	631	631	601	601	601	601	601	902	7.873
Fianzas Constituidas	3.907												3.907
Devolución Préstamo	507	510	513	516	519	523	526	529	533	536	539	543	6.293
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>45.673</b>	<b>15.051</b>	<b>15.533</b>	<b>16.636</b>	<b>16.759</b>	<b>17.241</b>	<b>48.065</b>	<b>14.317</b>	<b>15.925</b>	<b>17.088</b>	<b>17.372</b>	<b>18.058</b>	<b>257.718</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>85.784</b>	<b>82.308</b>	<b>79.316</b>	<b>76.828</b>	<b>75.181</b>	<b>74.017</b>	<b>38.170</b>	<b>34.142</b>	<b>31.722</b>	<b>29.746</b>	<b>28.773</b>	<b>27.885</b>	<b>27.885</b>
BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>ACTIVO</b>													
Inmovilizado	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096	57.096
Amortización Acumulada	-366	-732	-1.098	-1.464	-1.830	-2.196	-2.562	-2.928	-3.294	-3.660	-4.026	-4.392	
Hacienda, IVA soportado	368	747	1.157	1.620	2.114	2.640	3.040	3.376	3.818	4.312	4.849	5.410	
Fianzas Constituidas	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	3.907	
Caja y Bancos	85.784	82.308	79.316	76.828	75.181	74.017	38.170	34.142	31.722	29.746	28.773	27.885	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>146.788</b>	<b>143.326</b>	<b>140.377</b>	<b>137.986</b>	<b>136.468</b>	<b>135.464</b>	<b>99.651</b>	<b>95.593</b>	<b>93.248</b>	<b>91.401</b>	<b>90.598</b>	<b>89.906</b>	
<b>PASIVO</b>													
Capital	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	
Deudas con bancos	89.645	89.135	88.622	88.106	87.587	87.064	86.538	86.009	85.476	84.940	84.401	83.858	
Proveedores	28.548	28.548	28.548	28.548	28.548	28.548							
Resultado Ejercicio	-4.629	-9.105	-13.126	-16.334	-19.087	-21.386	-25.455	-30.422	-33.883	-36.590	-38.692	-40.731	
Personal, SS y Hacienda	1.791	1.911	2.031	1.791	1.911	2.031	1.791	1.911	2.031	1.791	1.911	2.031	
Remuneración pendiente pago	646	1.292	1.938	2.584	3.230	3.877	646	1.292	1.938	2.584	3.230	3.877	
Hacienda, IVA repercutido	736	1.494	2.314	3.239	4.228	5.280	6.079	6.752	7.636	8.625	9.697	10.821	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>146.788</b>	<b>143.326</b>	<b>140.377</b>	<b>137.986</b>	<b>136.468</b>	<b>135.464</b>	<b>99.651</b>	<b>95.593</b>	<b>93.248</b>	<b>91.401</b>	<b>90.598</b>	<b>89.906</b>	

### Punto de equilibrio

El momento de alcanzar el punto de equilibrio se verá condicionado por la inversión que hayas realizado. “Si te estableces como ‘boutique’, puedes tardar en torno a unos tres años en recuperar la inversión inicial. Si lo haces como punto caliente, puedes llegar a alcanzar el beneficio cero al año y medio de vida”, sostiene Pablo López. Sin

embargo, no todos los profesionales son tan optimistas, Francisco Fernández comenta que “para recuperar la inversión inicial se necesita un periodo de tiempo muy largo, alrededor de los cuatro años. En ciudades como Madrid, el margen obtenido suele ser más bajo, por lo que llegar al punto de equilibrio lleva mucho más tiempo”.

### Reforma y mobiliario

Dependiendo del tipo de tienda que quieras poner, el importe destinado a esta partida variará. “En una boutique del pan, necesitarás para el obrador una amasadora, una divisora, una formadora, una prefermentadora, un horno de pan y otro de bollería. Todo supondrá una inversión en torno a unos 84.000 euros. Sin embargo, la inversión se reducirá si te estableces como punto caliente ya que para el obrador necesitarás menos maquinaria.

Bastará con un horno, una cámara de congelación y otra de fermentación en el supuesto de que ofrezcas pastelería. La inversión se reduciría a unos 33.000 euros”, comenta Pablo López. En esta partida también tienes que tener en cuenta el importe destinado a mobiliario –vitrinas, mostrador, repisas, aire acondicionado...– que, junto con la decoración y la reforma, pueden elevar de forma considerable la inversión inicial.

### Alquiler de local

“Lo ideal es que sea un establecimiento con una buena fachada y en una zona muy transitada”, comenta Francisco Fernández. Tendrás que elegir con mucho cuidado una buena ubicación del mismo, ya que mucha parte de la venta se debe a compra por impulso. Las dimensiones del establecimiento variarán en función del tipo de tienda –‘bouti-

que’ del pan o punto caliente– por la mayor maquinaria necesaria si vas a fabricar tu propio pan. La diversificación de la empresa –si incluyes barra de degustación, prensa...– también condicionará la elección, ya que cuanto mayor sea, más espacio necesitará el local y más se elevará el importe destinado al alquiler.

# Plan de Negocios Panadería

Más Info En: [www.100negocios.com/ceun](http://www.100negocios.com/ceun)