

ESTRUCTURA DE COSTES

A la hora de poner en marcha nuestra actividad hemos de valorar la distinta naturaleza de los costes. Distinguiremos entre costes fijos y variables.

COSTES FIJOS

Alquiler del local: El local en el cual tenemos pensado desarrollar el negocio se sitúa en la calle Justo del Castillo y tiene un precio de **900,00 € mensuales**

Trámites e Impuestos: Los restaurantes deberán abonar una serie de impuestos como son la Seguridad Social y el IVA. Además se requieren una serie de trámites para la apertura del negocio; aquí se incluirían todos los procesos burocráticos como pueden ser la inscripción en el Registro Mercantil, el alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y demás gestiones para la obtención de las distintas licencias.

Suministros: Aquí se incluirían principalmente el agua y la luz. Para ambos nuestra intención sería contar con la prestación de la Empresa Municipal de Aguas de Gijón (EMA) Y Energías de Portugal (EDP) respectivamente.

Seguro del Edificio: Hemos hecho una estimación con las diferentes compañías de seguros y calculamos un coste anual de aproximadamente **900,00 € al año**.

Conexión Internet: La oferta que más nos favorece es la que muestra Movistar, ya que nuestra intención es contratar 1 líneas móviles y una línea fija, lo que supone un total de **68,00 € mensuales**

Personal: Dado la estructura del negocio necesitaríamos contar con la siguiente plantilla:

- Dos cocineros y tres ayudantes de cocina
- Tres camareros de sala, es decir, dos estarían en el turno de mañanas ya que se estima que la demanda de clientes sea mayor y otro estaría a la hora de las cenas donde, sobre todo, los días de semana el número de comensales será más reducido.
- Un responsable de pedidos y relaciones públicas

Para el formato del negocio será necesario la contratación de dos cocineros, uno a jornada completa, que abarcaría de 06:00 a.m hasta 14:00 p.m, y otro a jornada parcial que cubriría el turno de las cenas con un horario de 19:00 hasta 23:00.

Por otro lado contaremos con un camarero de sala que será el encargado de acomodar a la gente en el restaurante, así como les proporcionará un asesoramiento sobre el tipo de comida que pueden ingerir.

Por último se contratarán los servicios de un responsable de pedidos y relaciones públicas que tendrá las funciones de atender los pedidos, los encargos y la difusión del negocio telemáticamente.

Acondicionamiento del local: Tras haber valorado el estado del local en el que vamos a desarrollar la actividad económica, calculamos que el coste de adecuación estaría cerca de unos **30.000€**

Maquinaria y utensilios de cocina: En este apartado la inversión que habría que realizar estaría cerca de los **20.000€** e incluiría máquinas industriales tales como nevera, congelador, horno, así como utensilios básicos para clientes y cocineros.

Mobiliario: Al igual que la mayoría de establecimientos hosteleros, aquí hemos de incluir mobiliario básico que serían mesas y sillas. Además creemos que es necesario la presencia de una televisión en nuestro local, para así tener la posibilidad de promocionar el deporte a través de diferentes canales de TV. La cantidad a invertir rondaría los **10.000€**

Amortizaciones: Aplicaremos la normativa vigente del Plan General Contable. Según dicha normativa y aplicando los métodos existente en el, estimamos que el coste de amortización de mobiliario y maquinaria estará alrededor de los **3.500€**

Conceptos	Coste Unitario
Alquiler del local	900,00 €
Impuestos	250,00 €
Suministros	150,00 €
Seguro del edificio	55,00 €
Comunicación internet	55,22 €
Personal y SS	14.500,00 €
<i>cocinero a jornada completa (2 personas)</i>	<i>4.000,00 €</i>
<i>ayudante (3 personas)</i>	<i>4.800,00 €</i>
<i>camarero de sala (3 personas)</i>	<i>4.200,00 €</i>
<i>responsable de pedidos</i>	<i>1.500,00 €</i>
Acondicionamiento del local	25.000,00 €
Maquinaria y utensilios de cocina	20.000,00 €
Mobiliario	10.000,00 €
Amortizaciones	3.500,00 €
TOTAL	49.410,22 €

COSTES VARIABLES

Publicidad: Todo negocio necesita de una estrategia de marketing que a su vez debería ser visible a través de recursos como: flyers, cartelera, dípticos, etc...

Materias Primas/Proveedores: Como mencionamos en apartados anteriores contamos con un listado de negocios nacionales especialistas la distribución de materias primas. Dado el alto número de pedidos que requiere el restaurante quizás sea posible la negociación de una serie de descuentos con los mismos, como puede ser un descuento por volumen de compra.

Envases y Embalajes: Una de las características del negocio es la recogida de menús en el establecimiento, para ello se necesita suficiente material que permita el porte de los productos.

Material Fungible: Aquí incluiremos accesorios para los aseos y la limpieza del local.

Reparaciones: Siempre se ha de tener en cuenta en cualquier negocio posibles averías en la maquinaria, así como el mantenimiento del restaurante.