

Estructura de Costos

- **Costos de Ingredientes:** Incluye el costo de los ingredientes necesarios para hacer las pizzas, como la masa, salsas, queso, aceite, albahaca, cebolla, piña, huevo, champiñones, jamón, sal y otros aditivos. Estos costos varían según la cantidad y calidad de los ingredientes que utilices.
- **Costos de Suministros:** Esto abarca los costos asociados con suministros adicionales, como cajas para las pizzas, servilletas, utensilios y envases para productos secundarios, como bebidas y snacks.

Costos de Personal: Si empleas personal, incluye los salarios y beneficios de los empleados, como técnicos de mantenimiento y personal de atención al cliente.

DATOS	INVERSION	FINANCIACION	VENTAS-INGRESOS	COMPRAS-GASTOS																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>GASTOS DE PERSONAL</th> <th>Año1</th> <th>Año2</th> <th>Año3</th> <th>Año4</th> <th>Año5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sueldos y Salarios</td> <td>48.000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Seguridad Social</td> <td>18.000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros gastos de personal</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos de personal</td> <td>66.000,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>					GASTOS DE PERSONAL	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Sueldos y Salarios	48.000,00					Seguridad Social	18.000,00					Otros gastos de personal						Gastos de personal	66.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE PERSONAL	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5																													
Sueldos y Salarios	48.000,00																																	
Seguridad Social	18.000,00																																	
Otros gastos de personal																																		
Gastos de personal	66.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00																													

Sueldos y salarios: 1000€/persona x 12 meses x 4 personas

- **Costos de Mantenimiento:** Esto abarca los costos de mantenimiento y reparación de las máquinas expendedoras, así como cualquier contrato de servicio con proveedores de mantenimiento.
- **Costos de Alquiler:** Si no eres el propietario de las ubicaciones donde están instaladas las máquinas, debes considerar los costos de alquiler o arrendamiento de esos espacios.

DATOS	INVERSION	FINANCIACION	VENTAS-INGRESOS	COMPRAS-GASTOS																																																																																																																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>COMPRAS</th> <th>Año1</th> <th>Año2</th> <th>Año3</th> <th>Año4</th> <th>Año5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total compras</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Servicios exteriores</td> </tr> <tr> <td>Arrendamientos</td> <td>4000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Reparación y Conservación</td> <td>1000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Servicios Profesionales</td> <td>1200,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Transportes</td> <td>8000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Primas de Seguros</td> <td>4000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Servicios bancarios y similares</td> <td>600,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Publicidad y Promoción</td> <td>3800,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suministros</td> <td>4500,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos de Viaje</td> <td>100.000,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tributos</td> <td>400,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos establecimiento</td> <td>700,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Licencias y altas suministros</td> <td>170,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros Gastos</td> <td>1100,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total servicios exteriores</td> <td>129.470,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>Gastos excepcionales</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					COMPRAS	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5																			Total compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	Servicios exteriores						Arrendamientos	4000,00					Reparación y Conservación	1000,00					Servicios Profesionales	1200,00					Transportes	8000,00					Primas de Seguros	4000,00					Servicios bancarios y similares	600,00					Publicidad y Promoción	3800,00					Suministros	4500,00					Gastos de Viaje	100.000,00					Tributos	400,00					Gastos establecimiento	700,00					Licencias y altas suministros	170,00					Otros Gastos	1100,00					Total servicios exteriores	129.470,00	0,00	0,00	0,00	0,00	Gastos excepcionales					
COMPRAS	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5																																																																																																																													
Total compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00																																																																																																																													
Servicios exteriores																																																																																																																																		
Arrendamientos	4000,00																																																																																																																																	
Reparación y Conservación	1000,00																																																																																																																																	
Servicios Profesionales	1200,00																																																																																																																																	
Transportes	8000,00																																																																																																																																	
Primas de Seguros	4000,00																																																																																																																																	
Servicios bancarios y similares	600,00																																																																																																																																	
Publicidad y Promoción	3800,00																																																																																																																																	
Suministros	4500,00																																																																																																																																	
Gastos de Viaje	100.000,00																																																																																																																																	
Tributos	400,00																																																																																																																																	
Gastos establecimiento	700,00																																																																																																																																	
Licencias y altas suministros	170,00																																																																																																																																	
Otros Gastos	1100,00																																																																																																																																	
Total servicios exteriores	129.470,00	0,00	0,00	0,00	0,00																																																																																																																													
Gastos excepcionales																																																																																																																																		

Alquiler del local, gastos de reparaciones y mantenimiento de máquinas, servicios profesionales (mantenimiento de máquinas), transportes (de ingredientes y productos), seguros de las máquinas y del local, suministros y otros gastos.

- **Costos de Marketing y Publicidad:** Incluye los gastos relacionados con la publicidad en línea, publicidad impresa, promociones y campañas de marketing para atraer a nuevos clientes.

- **Costos de Tecnología:** Esto comprende los costos de software, hardware y desarrollo de aplicaciones para la gestión de máquinas expendedoras y pedidos en línea.
- **Costos de Seguro:** Esto incluye el costo de los seguros, como seguro de responsabilidad civil y seguro de propiedad, para proteger tu negocio y sus activos.
- **Costos de Cumplimiento Legal:** Los gastos asociados con el cumplimiento de las regulaciones y requisitos legales, como licencias y permisos, deben ser considerados.

DATOS	INVERSION	FINANCIACION	VENTAS-INGRESOS	COMPRAS-GASTOS	PERSONAL
Plan Económico-Financiero					
Nombre de la empresa	FASTPIZZA 24H				
Tipo de empresa					
Actividad	Hostelería				
Dirección	Av. de Aviación 18, La Virgen del Camino				
Población	León				
Fecha inicio actividad dd/mm/aaaa	1/1/2024				
Tipo medio de IVA	21,00%	Reserva s/ beneficios %	10,00%		
Tipo medio retención a empleados	15,00%	Días de cobro s/ventas	15		
Porcentaje Impuesto		Días de pago	30		
Notas y comentarios:					
COLORES DE DATOS Y ETIQUETAS: Introducir dato Dato calculado					

Gastos de licencias y regulaciones legales como SL.

- **Costos Financieros:** Si has tomado préstamos o tienes gastos financieros, incluye los intereses y otros costos financieros en tu estructura de costos.

DATOS	INVERSION	FINANCIACION	VENTAS-INGRESOS	COMPRAS-GASTOS	
FINANCIACIÓN					
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
FINANCIACIÓN PROPIA					
Aportaciones dinerarias	8000,00				
Subvenciones no reintegrables					
Subvenciones a la inversión					
FINANCIACIÓN AJENA					
Préstamos Bancarios Largo Plazo					
Cuantía del préstamo	6000,00				
Tipo de interés %	7,00%				
Plazo en años	10				
Préstamos Bancarios Corto Plazo					
Cuantía del préstamo					
Tipo de interés %					
Plazo en meses					
Gastos financieros	420,00	389,60	357,07	322,27	285,03

Fuentes de financiación propia y ajena. Se consigue un préstamo de 6000€ para terminar de pagar lo necesario además de la aportación de 8000€ del total de los socios.

- **Costos de Capacitación:** Los gastos relacionados con la capacitación de empleados en la preparación de pizzas, atención al cliente y mantenimiento de las máquinas son parte de los costos operativos.
- **Costos de Depreciación:** Los costos de depreciación representan la reducción del valor de activos a lo largo del tiempo y deben ser tenidos en cuenta.

- **Costos de Impuestos:** Incluye impuestos sobre la renta, impuestos sobre la propiedad y otros impuestos relacionados con la operación de tu negocio.
- **Costos de Investigación de Mercado y Desarrollo de Producto:** Si realizamos investigaciones de mercado o desarrollamos nuevos productos y sabores de pizza, estos costos deben ser considerados.
- **Costos de Asesoramiento Profesional:** Los honorarios pagados a asesores legales, contadores y otros profesionales también forman parte de la estructura de costos.

VALORACIÓN FINAL

Como con cualquier emprendimiento, hay varios factores a considerar para evaluar la viabilidad y el éxito potencial de este tipo de negocio.

Ventajas:

Automatización y Eficiencia: La principal ventaja de utilizar una máquina expendedora es la automatización del proceso de preparación y entrega de pizzas. Esto reduce la necesidad de personal y optimiza los costos operativos.

Accesibilidad 24/7: Una máquina expendedora de pizzas puede operar las 24 horas del día, lo que brinda a los clientes acceso a alimentos frescos y calientes en cualquier momento, lo que puede ser particularmente atractivo en áreas con una alta demanda nocturna.

Ubicación Estratégica: Al colocar las máquinas en ubicaciones estratégicas, como áreas de alto tráfico o cerca de lugares de entretenimiento, se puede maximizar la visibilidad y la accesibilidad para los clientes potenciales.

Consistencia en la Calidad: Las máquinas expendedoras pueden garantizar una consistencia en la calidad de las pizzas, ya que siguen un proceso predefinido y controlado para la preparación de alimentos.

Desafíos y Consideraciones:

Competencia con Pizzerías Tradicionales: Puede ser un desafío competir con pizzerías tradicionales que ofrecen un enfoque más personalizado y una experiencia gastronómica más completa.

Percepción de Calidad: Existe la posibilidad de que los consumidores perciban que las pizzas de una máquina expendedora son de menor calidad en comparación con las opciones tradicionales. La calidad de los ingredientes y el proceso de preparación son cruciales para superar esta percepción.

Mantenimiento y Calibración: Las máquinas expendedoras requieren un mantenimiento regular y una calibración precisa para garantizar que las pizzas se preparen correctamente y cumplan con los estándares de calidad.

Innovación Constante: Para mantener el interés de los clientes a largo plazo, es importante innovar y diversificar el menú de pizzas ofrecido por las máquinas expendedoras. La capacidad de adaptarse a las preferencias cambiantes del consumidor es esencial.

Regulaciones y Cumplimiento: Es crucial cumplir con las regulaciones de seguridad alimentaria y otras normativas locales. Asegurarse de que el negocio cumpla con los estándares legales y sanitarios es fundamental para evitar problemas legales y proteger la reputación de la marca.

Plan de Negocios:

Investigación de Mercado: Realiza un análisis exhaustivo del mercado para identificar la demanda y la competencia en la zona objetivo.

Desarrollo del Producto: Asegúrate de ofrecer variedad en el menú y destaca la calidad de los ingredientes para diferenciarte.

Ubicación Estratégica: Selecciona ubicaciones clave con alto tráfico para maximizar la visibilidad y la conveniencia.

Marketing y Promoción: Desarrolla estrategias efectivas de marketing para dar a conocer tu marca y convencer a los clientes de probar tus pizzas.

Calidad y Experiencia del Cliente: Garantiza la calidad del producto y trabaja en la experiencia del cliente para fomentar la lealtad y el boca a boca positivo.

Aspectos Financieros: Realiza proyecciones financieras realistas y asegúrate de contar con suficiente capital para cubrir los costos iniciales y operativos.

En resumen, la idea puede ser prometedora, siempre y cuando se aborden cuidadosamente los desafíos y se implementen estrategias efectivas. La innovación, la calidad del producto y una ejecución sólida son clave para el éxito en este tipo de emprendimiento.