

## 9. ESTRUCTURACIÓN DE COSTES.

Analizamos todos los costes necesarios para la viabilidad del restaurante teniendo muy en cuenta que la creación y la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos tienen un coste para el restaurante.

Vamos a hacer una estructura de costes del restaurante buffet:

Costes fijos. Internet, salarios fijos, impuestos, etc.

Costes variables. Personal extra, materia prima, publicidad, etc.

Capital Inicial. ....

### Costes fijos:

Reforma integral local (Cocina, salón , baños clientes, zona de vida empleados).....	50.000€
Alquiler.....	1200€

### Empleados

3 cocineros.....	4500€ *
2 camareros.....	2400€ **

\*Sueldo de cada cocinero 1500 euros con dos pagas extras. \*\* Sueldo de cada camarero 1200 euros con dos pagas extras.

**Consumo de materia prima:** El consumo mensual de materia prima se estima en un 40% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 150% sobre el precio de compra.

**Alquiler:** Para este negocio es necesario contar con un local de 265m<sup>2</sup>. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 1.200€.

**Suministros, servicios y otros gastos:** Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 4000 € mensuales.

**Gastos comerciales:** Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90 € mensuales.

**Gastos por servicios externos:** En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90 € mensuales.

**Gastos de personal:** El gasto de personal (el coste bruto mensual considerado incluye prorrateadas las pagas extraordinarias en doce meses) estará compuesto por:

Un sueldo para dos cocineros.

Sueldo de tres camareros.

<b>INVERSIONES</b>	<b>% AMORTIZACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INMOVILIZADO MATERIAL</b>						
OBRA	20%	50.000,00 €				
MOBILIARIO	10%	35.000,00 €				
EQUIPAMIENTO DE COCINA	10%	20.000,00 €				
<b>TOTAL INMOVILIZADO MATERIAL</b>		<b>85.000,00 €</b>				
<b>INMOVILIZADO INTANGIBLE</b>						
GASTOS DE ORGANIZACIÓN		2.000,00 €				
PATENTES, LICENCIAS Y MARCAS		100,00 €				
APLICACIONES INFORMÁTICAS	20%	450,00 €				
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		500,00 €				
GASTOS DE PROMOCIÓN		1.000,00 €				
<b>TOTAL INMOVILIZADO INTANGIBLE</b>		<b>4.050,00 €</b>				
<b>INVERSIONES FINANCIERAS</b>						
AMORTIZACION INMOVILIZADO MATERIAL		13.500,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO INTANGIBLE		90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €
<b>FINANZAS Y DEPOSITOS</b>						
		800,00 €				

**Costes variables.**

**MATERIA PRIMA**

ALIMENTOS.....10.000€

**SALARIO EMPRENDEDORAS**

CUOTA AUTÓNOMO.....1.280€ \*

\* 320€ por cada emprendedora de cuota de autónomo.

SALARIO ESTIMADO EMPRENDEDORAS.....4800€

<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>					
EMPLEADOS	101.100,00 €				
SOCIAS EMPRENDEDORAS	15.600,00 €				
SEGURIDAD SOCIAL	25.275,00 €				
AUTONOMO	15.360,00 €				
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>					
	<b>157.335,00 €</b>				



## **PRESUPUESTO INICIAL**

El presupuesto inicial disponible será:

20.000€ / socio capitalista - 4 socios totales = 80.000€

Préstamo a largo plazo de 33320

Préstamo a corto plazo de 8000€

## **PRECIOS**

Los restaurantes se pueden clasificar dependiendo de sus precios: bajos, medios, o altos.

En nuestro caso, al tratarse de un buffet libre, podemos considerarlo de precio medio. La estrategia de precios para nuestro negocio se basa en ofrecer productos de calidad a precios competentes.

Para poder establecer el precio del buffet necesitamos realizar previamente pruebas de cocina (tiempos de elaboración, consumo de ingredientes...) además de tener en cuenta los costes indirectos que supone el negocio. Al ser un restaurante de tipo buffet es necesario tener en cuenta este imput pues las ganancias y pérdidas funcionan un tanto diferente al de un restaurante normal.

## **ANÁLISIS DE VENTAS**

Prever las ventas para un restaurante de tipo buffet implica considerar varios factores que afectan la demanda, los ingresos y los costos asociados.

Después de un análisis de mercado, se estima una afluencia de unos 100 comensales en nuestras horas más fuertes que son en fines de semana tanto en horario de comida como de cena.

Además de realizar la tabla, hemos de tener en cuenta las épocas altas que son los periodos vacacionales de navidades, semana santas, festivos, vísperas de festivos... en los cuales se prevee de que el consumo ascienda hasta un 60% y con un aforo del 95%.

Esta prevención del consumo de las épocas altas del restaurante podrá suponer hasta un total de:

36000€ más en periodo vacacional de navidades

18000€ más en periodo vacacional de Semana Santa

2500€ más cada día festivo que haya (Ej: 12oct, 1nov, 6dic...)

El análisis de ventas-costes para un año quedaría el siguiente:

Ingresos anuales: 869.160 €

Costes anuales: 300.000 €

Total de ganancias/ año: aprox 550.000€

<b>VENTAS- INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COMENSALES	773.760,00 €				
ENTREGA A DOMICILIO	86.400,00 €				
<b>OTROS INGRESOS</b>					
PUBLICIDAD	3.600,00 €				
COLABORACIONES	5.400,00 €				
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>869.160,00 €</b>				
<b>COMPRAS</b>					
COMIDA	120.000,00 €				
<b>GASTOS FIJOS</b>					
ARRENDAMIENTOS	14.400,00 €				
SUMINISTROS	4.000,00 €				
GASTOS COMERCIALES	90,00 €				
SERVICIOS EXTERNOS	90,00 €				
<b>TOTAL SERVICIOS EXTERIORES</b>	<b>138.580,00 €</b>				

**EL CUCHAREO**  
— BUFFET RESTAURANT —

## CONCLUSIÓN

Hoy en día, compaginar una alimentación saludable con la vida social puede resultar una tarea un tanto complicada pero El Cuchareo te lo pone fácil.

También todo esto va unido al sobreconsumo de la comida basura que sobretodo, la población más joven realiza puesto que El Cuchareo aleja a los clientes de este tipo de comida para acercarlos a la comida tradicional y



sobre todo casera, sin olvidarse de la innovación y la modernidad de las técnicas de vanguardia.

Como conclusiones finales podemos destacar:

PRIMERA: La apertura del restaurante El Cuchareo, va a ser posible gracias al préstamo además de la inversión que vamos a realizar cada una de nosotras lo que va a hacer que contemos con unos 80.000€ iniciales.

SEGUNDA: La inversión es grande pero en un plazo de 5 años vamos a devolverlo en unos 5 años aprox.

TERCERA: Cumplir uno de los sueños de nuestras vidas junto con compaginarlo con proporcionar un servicio a la sociedad significa un gran logro para nosotras. Además de realizarlo con amigas y compañeras de trabajo debido a que tiene numerosas ventajas como la confianza y comprensión, sinergia y complementariedad, apoyo emocional en momentos de desafíos y estrés...

Sin embargo, también es esencial considerar los desafíos y establecer una base sólida para la toma de decisiones, la resolución de conflictos y la planificación a largo plazo. Es crucial tener en cuenta que trabajar con amigos puede afectar la dinámica de la amistad, y es necesario establecer límites claros y comunicarse abierta y honestamente para superar cualquier desafío que pueda surgir.

EL CUCHAREO  
— BUFFET RIETARANT —