



PROYECTO EMPRESARIAL

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Descripción breve

Este documento es la presentación formal del proyecto empresarial de Alejandro Martínez Morillo del curso 22/23 en el centro IES Pere Maria Orts I Bosch

Alejandro Martinez Morillo
martinezmorilloalejandro@gmail.com

Tabla de contenido

<i>Presentación.....</i>	<i>3</i>
<i>Idea de negocio.....</i>	<i>3</i>
<i>Elección de forma jurídica.....</i>	<i>4</i>
<i>Estudio de mercado</i>	<i>5</i>
Macroentorno	5
Económico	5
Sociocultural	6
Político	6
Legal.....	7
Tecnológico.....	7
Medioambientales	7
Internacionales.....	8
Microentorno	8
Competidores	8
Clientes.....	8
Proveedores	9
Productos sustitutivos.....	9
Ubicación del negocio y plano del local.....	10
Análisis DAFO.....	10
<i>Plan de marketing.....</i>	<i>11</i>
Producto	11
Precio.....	11
Promoción.....	11
Place/distribución.....	12
<i>Plan de producción y recursos humanos</i>	<i>12</i>
Origen del financiamiento.....	13
Ayudas y subvenciones.....	13
Distribución de costos.....	13
Umbral de rentabilidad o punto muerto.....	14
Contratación de personal.....	14
<i>Trámites de constitución, puesta en marcha e impuestos</i>	<i>15</i>
<i>Modalidad de organización de la prevención.....</i>	<i>15</i>

Presentación

Soy Alejandro Martínez Morillo, una persona emprendedora y luchadora que intenta cumplir todas sus ideas con esfuerzo y disciplina. Soy un trabajador y líder nato que quiere que se haga realidad su nueva idea, un bar en los que se reflejen mis ideales y mi manera de trabajar. Mi voluntad con este proyecto es dar una imagen hogareña y ofrecer a nuestros comensales, además de un lugar donde se sentirán cómodos, una comida estupenda a un módico precio.

Idea de negocio

Como anteriormente comenté, mi idea de negocio se centra en **abrir un bar**. La ubicación elegida es el centro de Benidorm, ofreciendo un servicio de **comida casera** para todos aquellos que añoren la comida de casa. Los dueños seremos mi madre y un servidor, por lo que conjuntamente perseveraremos en que nuestro bar tenga esta atmósfera y siga, día tras día, cumpliendo con los valores anteriormente nombrados.

La finalidad de este proyecto es crear un bar de comida totalmente casera para todos aquellos y aquellas trabajadoras y trabajadoras que, por falta de tiempo o por elección propia, accedan a venir a nuestro bar a consumir nuestra comida. Como está enfocado a gente trabajadora, uno de mis propósitos es generar un menú, tanto de almuerzo como de comida, asequible y disfrutable. Asimismo, el crear tapas y platos caseros *de toda la vida*, atraerá a un público adulto y de la tercera edad, el cual es muy amplio en nuestra zona.

En cuanto a lo que ofrece el bar, queremos ofrecer algunos menús asequibles tanto para el almuerzo como para la comida del mediodía. Nuestra principal idea es que el menú de almuerzo conste de bollería, tostada o fruta acompañada de un café o zumo. En la misma línea, el menú del medio día constará de una estructura común, dos platos principales y un postre o café. Dado que nuestra idea es que los comensales se sientan como en casa, tendremos cada día platos variados y mantendremos una dieta equilibrada en nuestros menús.

Al estar alojados en Benidorm, claramente no solo trataremos con gente trabajadora, también tendremos turistas, por ejemplo. Dada esta situación, creemos que el tener la opción de pedir una tapa junto a tu bebida es necesaria. También tendremos gente trabajadora que tendrá un pequeño descanso antes de la hora de la comida y prefiere tomarse algo rápido como puede ser una bebida con su tapita para *matar al gusanillo* y poder aguantar hasta la hora de salida o la hora de comer. Dadas estas circunstancias, creemos que tener una carta con tapas es necesario en nuestro bar.



Elección de forma jurídica

Tras analizar nuestras expectativas, nuestro capital inicial y otros factores, se decide que la forma social para este proyecto es una **sociedad de responsabilidad limitada**. Además de ser la forma social más común para este tipo de proyectos, otra razón tiene que ver con lo dicho inicialmente, las expectativas. Si tuviésemos un capital mucho más alto y tuviéramos en mente salir a bolsa, podríamos optar para elegir una sociedad anónima como forma social, por ejemplo. Por otro lado, esta forma social es apropiada para las PYME, las pequeñas y medianas empresas, por lo que es la opción perfecta para nuestra empresa.

Cómo se comentó en el apartado de *Idea de negocio*, este establecimiento se va a crear en un ámbito familiar, siendo la madre y el hijo los socios, además de los aportantes del capital inicial, que será de 30.000 €. De igual manera, la responsabilidad frente a terceros de los socios es limitada. Esto significa que, si en el peor de los casos la sociedad tiene pérdidas, éstas quedan limitadas a los bienes, los derechos y el capital al nombre de la empresa, al contrario que los autónomos o personas físicas que tienen una responsabilidad ilimitada.

Antes de comentar que debemos presentar para crear nuestra S.L., debemos comentar el aspecto fiscal de la misma. Si fuésemos personas físicas o autónomos, nuestra forma jurídica se encontraría sometida al impuesto sobre la renta de las personas físicas, es decir, el IRPF, el cual es variable según la renta que tengamos, por lo que este impuesto aumentaría si el rendimiento de nuestra empresa aumenta. En cambio, al ser una sociedad limitada, nuestra forma jurídica es sometida al impuesto de sociedades. En nuestro caso, tendremos que pagar un 15% durante el primer año en el que tengamos beneficios y, a partir de este, pagaremos un 25%

Por último, para crear la S.L. debemos aportar distintos datos, los cuales son:

- ❖ Una escritura pública que se inscribe en el Registro Mercantil, el cual nos otorga una personalidad jurídica.
- ❖ La identidad de los socios, en este caso la identidad de la madre e hijo.
- ❖ La voluntad de constituir una S.L.
- ❖ Las aportaciones que otorgue cada socio y la numeración de las participaciones.
- ❖ Los estatutos de la sociedad.
- ❖ La manera en la que se va a administrar la sociedad.
- ❖ La identidad de las personas, ya sea única o varias, que se encargará de la administración y la representación social.

Estudio de mercado

En este apartado vamos a analizar a nuestra futura empresa, tanto el entorno que la rodea como los puntos fuertes y debilidades que tiene.



Macroentorno

Económico



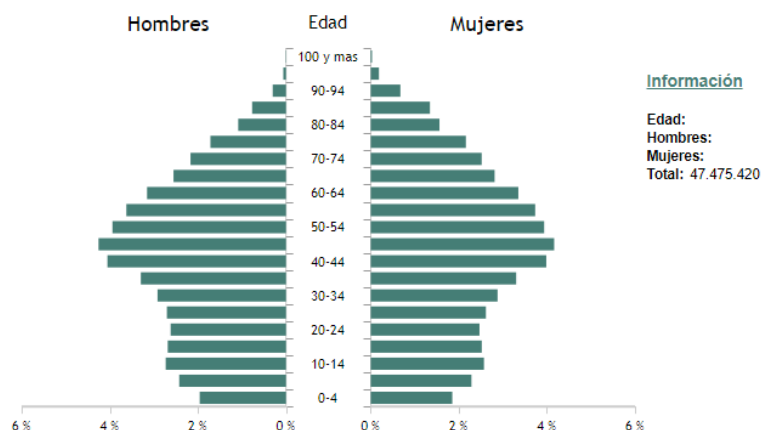
España está viviendo una situación económica complicada, la cual aumentó hace unos años con la pandemia del Covid-19. En noviembre del anterior año, la deuda pública aumento en 8.384 millones de euros respecto al mes anterior, pasando de 1.497.154 millones a 1.505.538 millones. Si recapitulamos a noviembre del 2021, observamos que la deuda ha crecido 1.484 € por habitante. Si esto se expresa mediante el PIB, observamos que, en este último trimestre, la deuda alcanzó el 115.6% del PIB en España, un 0.5% menos que el trimestre anterior. En cambio, si comparamos este último trimestre con el último trimestre de 2021, veremos que la deuda ha incrementado en 71.458 millones de euros.

Por otro lado, si hablamos del desempleo en España, observamos que, durante el último año, ha disminuido un 0.9%, posicionando el paro en un 12.4%. Actualmente, el paro está en un 12.67%, el cual ha aumentado desde un 0.27% desde noviembre del 2021. En cuantía de persona, el número de parados actualmente es de 2.980.200 personas.

Por último, para hablar sobre el IPC, un tópico bastante recurrido en los debates y hablado por la población. La inflación en España, debido al conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, ha aumentado un 6.4% desde diciembre del 2021. Aunque pensemos o, desde los medios de comunicación, parezca que ha incrementado mucho la inflación, si comparamos nuestro IPC interanual con los diferentes miembros de la Unión Europea, observamos que España es uno de los países con menor IPC. Por ejemplo, nuestro país vecino, Portugal, ha acumulado un 9.6% y Alemania, un país referente, ha aumentado un 8.6%.

Sociocultural

Actualmente en España, con una población de 47.615.034 personas, se encuentra en la posición 30 de la tabla de poblaciones del mundo, con una densidad de 94 habitantes/Km².



Si observamos el gráfico anterior, observamos que los picos más notables son de las personas entre los 40 y los 54. La conclusión clara que obtenemos de este gráfico es que tenemos más adultos, entre 40 y 54 años, que jóvenes, algo que comentaremos más adelante.

Si hablamos de nuestra sociedad y sus valores, ahora mismo estamos viviendo una situación en la que comer fuera de casa es tendencia. Además, Con la entrada de la mujer en el mundo laboral, en muchas familias trabajan ambos progenitores, por lo que muchas veces deciden comer fuera. La parte negativa de esto es que parte de la gente que come fuera de casa suele elegir comida rápida, puesto que suele ser igual o más barato que un menú tradicional y, sobre todo, más rápido.

Político

Nuestro país, España, es un estado democrático cuya forma política es una monarquía parlamentaria. Los ciudadanos participan en asuntos públicos a través de los representantes que se eligen en elecciones plurales, universales y plurales.

La situación actual en nuestro país es bastante tranquila y constante, con algunos picos de enfrentamientos políticos pacíficos entre el actual gobierno y los demás partidos. Actualmente, en España gobierna el Partido Socialista Obrero Español, con el apoyo de Unidas Podemos, el Partido de los Socialistas de Cataluña e Izquierda unida/Partido Comunista de España. Este conjunto de partidos de “izquierdas” se enfrenta, en unos meses, a unas elecciones generales en la que lucharán para mantener dicho gobierno de coalición y parar el auge de la extrema derecha.

Legal

A nivel nacional, existen dos órdenes principales que regulan bares, restaurantes y cafeterías. Son las dos siguientes:

⇒ Orden de 17 de marzo de 1965(BOE de 29 de marzo de 1965) de Ordenación Turística de los Restaurantes, Ministerio de Información y Turismo.

⇒ Orden de 18 de marzo del mismo año (BOE de 29 de marzo de 1965), de Ordenación Turística de las Cafeterías, Ministerio de Información y Turismo.

Sumado a esto, en 2001 se realiza un Real Decreto donde se fundamentan las normas de higiene sobre comidas preparadas.

En el ámbito comunitario, tenemos un decreto más para regular dicho servicio, el cual es:

⇒ Decreto 7/2009 del Consell, que regula los establecimientos de restauración, el cual se modifica en el decreto 54/2010.

Además de estas órdenes y decretos, no está de más nombrar algunas normativas que deben cumplir todos estos servicios, algunas de ellas son:

- ⇒ Normativa de alérgenos en la hostelería
- ⇒ Normativa de limpieza en la hostelería
- ⇒ Normativa de accesibilidad

Tecnológico

En los últimos años, la tecnología está dando pasos agigantados. Hace una década, nadie se imaginaría que, al visitar un restaurante, el camarero que te trae los platos en un robot. Este salto no solo ha sido en la informática y en inteligencia artificial, muchos ámbitos han sido beneficiados de dicho salto, como puede ser el alimenticio. Desde nuevos robots de cocina hasta, lo nombrado anteriormente, un camarero robot son unos de los muchos avances que ha traído la tecnología a nuestras cocinas.

Si nos centramos en nuestro proyecto, este avance en la tecnología nos permite abarcar muchos más clientes de los que podríamos imaginar. En la actualidad, podemos atraer a clientes, no solo con panfletos o carteles, sino que podemos utilizar, por ejemplo, las redes sociales para hacernos conocer o aplicaciones como *TheFork* ayudarán a turistas a conocer nuestro local.

Medioambientales

El cambio climático, la contaminación y las distintas causas medioambientales han supuesto un cambio de mentalidad mundialmente. Aunque muchos gobiernos no están tomando medidas, otros tantos las están tomando para frenar el calentamiento global, una de las tantas medidas contra esto es la reducción

de carne. Según la UE, existen una cantidad absurda de granjas de explotación intensiva, las cuales contaminan mucho.

Debido a esto, nuestro restaurante apuesta por utilizar productos locales y de calidad, ayudando, en este caso, a las granjas locales que sí cumplen unas condiciones de vida animal correctas. Además de apoyar al comercio local y los productos cárnicos de kilómetro 0, pensamos de la misma manera con los huertos. Nuestra opinión es que, si realmente queremos que nuestro restaurante haga sentir a los clientes como en casa, debemos ayudar y promocionar los productos vegetales locales.

Internacionales



En los últimos meses, la situación internacional es bastante cruda. Ucrania lleva, a falta de escasos días, un año en conflicto con Rusia. A consecuencia de esto, la UE está viviendo una crisis energética que afecta a todos los países centrales y del norte, dado que Rusia era su primera fuente de gas. A causa de esto, países del sur, como España o Italia, han tenido que reducir su consumo energético para que los países del norte, como Alemania, puedan disfrutar de un invierno sin ninguna dificultad.



Microentorno

Competidores

España es el país con más bares y restaurantes del mundo, con un total de 277.539 locales distribuidos en todo el territorio nacional. Si observamos más detenidamente, nuestra comunidad se posiciona en la tercera posición de las comunidades con más bares y restaurantes, solamente superada por Cataluña y Andalucía.

Benidorm no es conocida ni nacional ni internacionalmente por su gastronomía, sino por su fiesta y sus playas. A consecuencia de esto, los restaurantes con una buena oferta, unos productos de una calidad alta y, unido a esto, unos precios asequibles crecen rápidamente. Nuestro proyecto tiene claro sus valores y lo que quiere ofrecer, por lo que nuestra calidad y nuestros precios serán la punta de lanza para hacernos conocer y empezar a consolidar nuestro proyecto.

Clientes

Cómo se dijo en la presentación del proyecto, nuestro objetivo es comenzar un nuevo negocio centrado en la gente trabajadora y adulta. En Benidorm, aunque existe una gran cantidad de turistas extranjeros durante todo el año, existe una considerable cantidad de gente trabajadora y pocas empresas que tengan una idea similar a la nuestra, por lo que, sumado a nuestra oferta, creemos que nuestro proyecto será una prioridad entre nuestros clientes.

Aunque un porcentaje alto de nuestros turistas son extranjeros, hay una parte que son gente de la tercera edad. Este público suele ser habitual en proyectos

como el nuestro, un bar/restaurante en el que puedas parar para tomar un tentempié o disfrutar de un menú a un precio económico.

Proveedores

Para nuestro restaurante, necesitaremos distintos proveedores para obtener, tanto las materias primas para elaborar nuestros productos como las empresas necesarias para mantener nuestro local en condiciones. A continuación, voy a mostrar una tabla con las distintas necesidades que posee nuestro restaurante.

Necesidades	Proveedores
Luz	Iberdrola
Gas	Endesa
Agua	Aguas de Alicante
Carne/Pescado	Carnicería Alfonso Lara y/o Mercado Municipal
Vegetales	Mercado Municipal
Otros productos, preparados...	Mercado Municipal

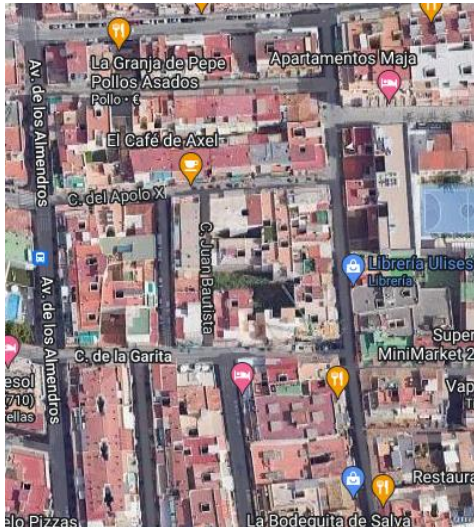
Productos sustitutivos

Nuestra idea desde un principio es que, todos los comensales que quieran visitar nuestro restaurante, puedan degustar de nuestros platos y vivan una experiencia cómoda, sin preocuparse en exceso de si podrán degustar algunos platos debido a intolerancias o dietas, como la vegetariana y la vegana. Para cumplir esta idea, tendremos a disposición distintos productos que sustituyan a los productos tradicionales, como las bebidas vegetales frente a la leche de vaca tradicional, productos de origen 100% vegetal para clientes veganos y un largo etcétera.

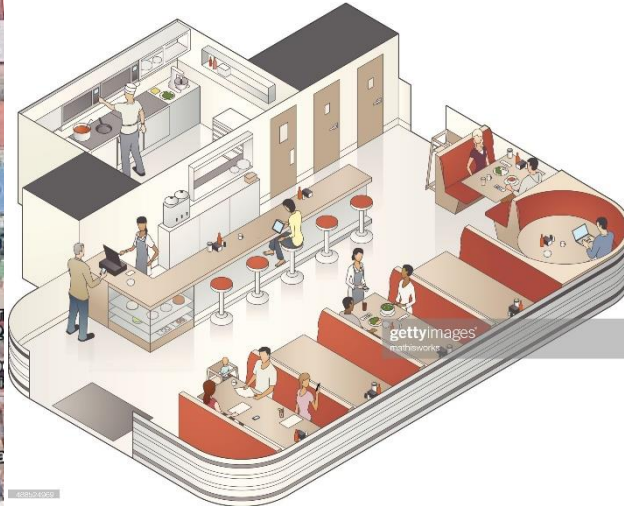


Ubicación del negocio y plano del local

Nuestra intención es montar el local en un lugar un poco céntrico, cerca de Avenida de los Almendros o Carrer de Tomás Ortuño. La zona nombrada está en un barrio trabajador pero que, además, suele ser frecuentado por turistas, por lo que es una opción idónea. Por otro lado, hemos creado un plano isométrico de la estructura y la disposición del restaurante.



Mapa de la ubicación de local



Plano del restaurante



Análisis DAFO

El análisis DAFO es imprescindible a la hora de crear una empresa para observar, detenidamente, sus inconvenientes (debilidades y amenazas) y sus ventajas (amenazas y fortalezas).



Plan de marketing



Producto

Nuestro bar tendrá tres tipos de productos generales, los cuales se dividen en menú de desayuno, menú del día y tapas. Para el desayuno, tendremos distintas opciones para degustarlo.

La primera opción que ofrecemos es café/zumo con tostadas, acompañadas de jamón serrano y tomate, jamón serrano y queso manchego o mantequilla y mermelada. Si ninguna opción le parece apetecible al cliente, también está la opción de unas tostadas con aceite o con tomate, rúcula y pesto, como opción para los veggies. Como segunda opción secundaria a esto, ofrecemos bollería industrial, como pueden ser croissants, sobaos o magdalenas.

Por otro lado, para el menú del día, es un conjunto de platos tradicionales, como pueden ser las lentejas, unos callos o puchero, que rotan cada día. El menú de un día podría constar de, por ejemplo, un primer plato como salmorejo, ensalada o sopa del día. Seguidamente, se podría elegir entre paella, lomo con patatas o merluza en salsa. Como postre, tendríamos natillas caseras o fruta de temporada.

Por último, en nuestro apartado de tapas, nuestra oferta es clara. Junto a la bebida que se pida, ya sea refresco o cerveza, se administra una tapa acorde a la cantidad de bebidas, es decir, si se piden tres bebidas, se administra una tapa de 3 raciones. De todas maneras, el cliente, si le parece escasa la tapa, puede pedir una ración entera de cualquier tapa, la cual se cobrará.



Precio

Al ser nuestra oferta bastante amplia, desde desayunos simples hasta platos combinados, nuestro precio también es bastante amplio. Por un lado, tenemos el menú del desayuno, que cuesta 3 o 4 €, dependiendo de las opciones que elijas. Por otro lado, tenemos el menú del día, que está a un precio, actualmente, de 7 €. Este precio está sujeto a cambios, debido a la actual situación, tanto económica e internacional. Nuestro último producto son las tapas, las cuales tienen diversos precios. Desde algo simple como las patatas bravas, que tienen un precio de 4 € la ración, hasta un plato combinado de lomo en salsa con patatas, el cual tiene un precio de 8 €.

Promoción



Dado que nuestros clientes son adultos, incluso de la tercera edad, creemos que debemos enfocar nuestra promoción de dos maneras distintas. Por una parte, debemos promocionarnos con carteles y propaganda, ya sean carteles muy vistosos o en panfletos que repartimos por todo Benidorm.

Por otro lado, queremos promocionarnos mediante la red social Facebook. Sabiendo que esta red social es muy utilizada por un público similar al nuestro, por lo que consideramos que hacernos conocer gracias a esta red es una opción muy interesante. En un futuro también planteamos promocionar nuestro local

mediante Instagram, una red social perfecta para que la gente visualice fotos y videos de nuestros platos.



Place/distribución

Nuestra vía para poder administrar nuestros productos a nuestros clientes es el local. Nuestros clientes podrán obtener nuestros productos visitando el local y comiendo en él. Además, tendremos un teléfono fijo al cual podrán llamar para obtener información de cualquier tipo.



Plan de producción y recursos humanos

A la hora de iniciar una actividad emprendedora siempre hace falta un capital. Como dijimos anteriormente, somos madre e hijo y como capital inicial tenemos unos ahorros que no sobrepasan los 30.000 €. Con este capital inicial debemos analizar en qué gastamos el capital, para saber si es una inversión o un gasto. En la siguiente tabla los analizamos:

Inversiones	Gastos
Material de cocina (6000 €)	Alquiler (14400 €/a)
Mobiliario (4000 €)	Luz (3000 €/a)
Reformas (10000 €)	Agua (1560 €/a)
	Teléfono fijo (240 €/m)
	Seguro (1500 €/a)
	Gastos de constitución (500 €)
	Comida (61200 €/a)
	Gas (3000 €/a)
	Gastos varios (productos de limpieza, renovación de utensilios culinarios) (3000 €/a)
	Sueldo cocinero (24000 €/a)
	Sueldo administradora (25000 €/a)
	SS administradora (960 €/a)
	SS empleado (7536 €/a)
	Impuesto sobre sociedades (5865,6 €/a)
TOTAL: 20.000 €	TOTAL:151.761 €
TOTAL:171.761 €	



Origen del financiamiento

Como hemos comentado en apartados previos, el origen de nuestro financiamiento inicial es, en su totalidad, propio. Gracias a los ahorros familiares que se han ido cosechando durante años, los cuales han ido creciendo hasta los 30.000 €, tenemos la libertad de no pedir un préstamo bancario para comentar nuestra actividad.



Ayudas y subvenciones

Para el comienzo de todas las empresas, las ayudas son más que importantes. Hay de todo tipo de ayudas, como la ayuda para jóvenes emprendedores o para mujeres emprendedoras. En el caso de nuestra empresa, hemos decidido obtener la bonificación en la SS para las altas iniciales. Esta ayuda lo que nos otorga es una cuota mensual de 80€ en el apartado de SS, lo que supone una reducción del 90,21% del total que deberíamos pagar.

Además, mi madre, es decir, la administradora, tiene una discapacidad del 33% por lo que, según la documentación de la ayuda, se prolonga durante los dos siguientes años la rebaja a 80€ mensuales.

Distribución de costos

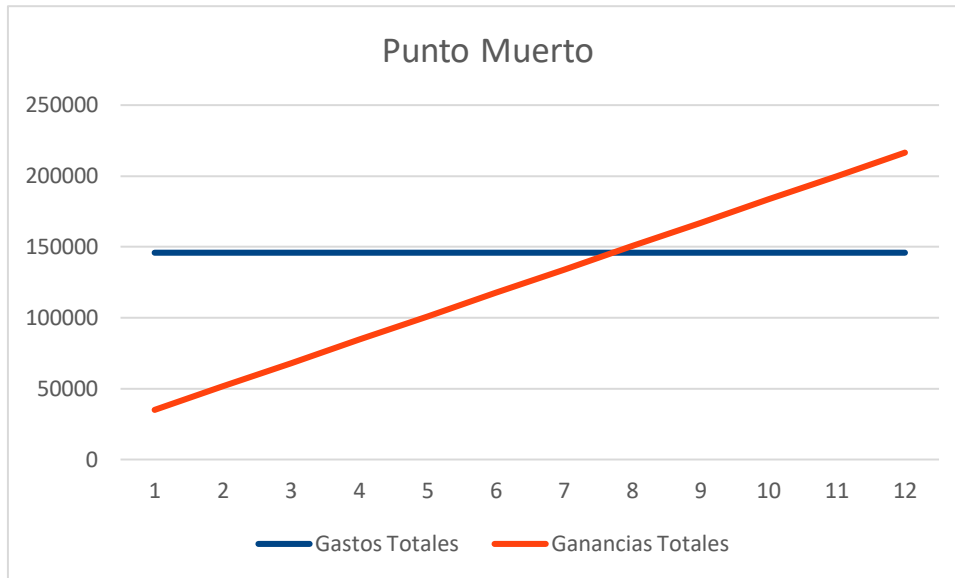
A continuación, debemos diferenciar entre gastos fijos y variables.

FIJOS	VARIABLES
Alquiler	Luz
Teléfono fijo	Agua
Seguro	Comida
Gastos de constitución	Gas
Sueldo cocinero	Gastos varios
Sueldo administradora	Impuesto sobre sociedades
SS empleado	
SS administradora	
Material de cocina	
Mobiliario	
Reformas	



Umbral de rentabilidad o punto muerto

Antes de ver el umbral de rentabilidad, debemos saber qué es exactamente. El umbral de rentabilidad o punto muerto representa el momento en el que existe el equilibrio entre los ingresos y gastos totales, es decir, el punto en el que la empresa no pierde dinero, pero tampoco gana. El umbral de rentabilidad de nuestra empresa es el siguiente.



Como podemos observar en el gráfico anterior, el punto muerto de nuestra empresa se encuentra en el octavo mes, por lo que los ingresos de los siguientes meses serán ingresos netos.



Contratación de personal

Para la creación y funcionamiento de un futuro restaurante es muy complicado que funcione con una única persona. Para solucionar este problema, y otros como la delegación del administrador, me he autocontratado y mi madre tendrá el rol de administradora de la sociedad. Mi contrato consta de 40h semanales con un sueldo mensual prorrateado de 2000 € netos.



Trámites de constitución, puesta en marcha e impuestos

INSTITUCIÓN	TRÁMITES	IMPUESTOS/TASAS
Ayuntamiento	Licencia de actividades e instalaciones	Gratuito
Hacienda	Solicitud NIF temporal	Gratuito
	ITPAJD	Gratuito
	NIF definitivo/Inicio habitual de actividades	Gratuito
TGSS	Alta al representante/s en el régimen correspondiente de la SS y los empleados	Gratuito
	Código de Cuenta de Cotización de la empresa	Gratuito
Registros oficiales	Certificación negativa del nombre en el Registro Mercantil	14 €
	Inscripción de la escritura de constitución	Gratuito
Notaría	Estatutos + Escritura constitución	462 €
Otros	Certificación del cargo de administrador o certificado digital	24 €
	Comunicar la apertura del centro de trabajo en Inspección Provincial de Trabajo	Gratuito

Modalidad de organización de la prevención

Para escoger la modalidad de organización de la prevención de riesgos laborales, hemos analizado el macroentorno, para averiguar si existe la posibilidad de escoger el servicio de prevención mancomunado, y el microentorno de la empresa, para averiguar si es posible realizar el servicio de prevención por nuestra propia parte. Concretamente, **hemos escogido la asunción de la actividad preventiva por parte del empresario**, dado que yo mismo tengo un título certificado sobre prevención de riesgos laborales, por lo que puedo encargarme perfectamente de esta función de la empresa.