

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Título: Plan de empresa: Bica's

Autoría: Tania Ferreira Martins

Tutoría: Beatriz Ortega

Departamento: Departamento de empresa

Curso académico: 2023-2024



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultat d'Economia
i Empresa

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

Resumen:

El siguiente trabajo de fin de grado comprende un plan de empresa de un restaurante especializado en la gastronomía portuguesa, Bica's Restaurant. Ubicado en la ciudad de Barcelona. La idea parte por raíces familiares y de la empresa familiar actual, un restaurante que mezcla comida mediterránea y portuguesa. El enfoque principal de Bica's Restaurant es ofrecer a los clientes una experiencia que los transporte a Portugal sin salir de la ciudad, por ello, únicamente ofrecerá platos y productos tradicionales de Portugal.

El objetivo de este trabajo es estudiar la viabilidad del proyecto para poder llevarlo a cabo en un futuro próximo.

Palabras clave: comida, Portugal, gastronomía, servicio, cliente, empresa familiar, viabilidad, restaurante, dulces

Business plan: Bica's Restaurant

The following final degree project is a business plan for a restaurant specialized in Portuguese gastronomy. Bica's Restaurant, located in the city of Barcelona, comes from family roots and the current family enterprise, mixes Mediterranean and Portuguese food. The main idea of the company is to offer customers an experience that transports them to Portugal without leaving the city, therefore, only offering traditional dishes and products of Portugal.

The objective of this work is to study the feasibility of the project in order to carry it out in the near future.

Key word: food, Portugal, gastronomy, service, customer, family business, feasibility, restaurant, sweets

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	6
II.	DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	7
	2.1. Historia de la gastronomía Portuguesa.....	7
	2.2. Descripción del equipo promotor.....	7
	2.3. Idea de negocio.....	7
	2.4. Misión y visión.....	8
III.	UBICACIÓN Y ESTRUCTURA DEL LOCAL.....	9
IV.	ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	12
	4.1. Estudio de mercado - Análisis PESTEL.....	12
	4.2. Análisis de la competencia.....	14
	4.4. Proveedores.....	15
	4.5. Análisis DAFO.....	16
V.	PLAN JURÍDICO Y RECURSOS HUMANOS.....	16
	5.1. Forma jurídica de la empresa.....	16
	5.2. Trámites de constitución.....	17
	5.3. Personal.....	17
VI.	PLAN DE MARKETING.....	18
	6.1. Productos y servicios.....	18
	6.2. Precio.....	18
	6.3. Promoción.....	21
	6.4. Distribución.....	21

VII.	PLAN FINANCIERO.....	22
	7.1.Inversión inicial.....	22
	7.2.Financiamiento.....	24
	7.3. Estructura de costes e ingresos	24
	7.4.Balance de situación.....	28
	7.5.Presupuesto de tesorería.....	30
	7.6.Cuenta de resultados.....	30
VIII.	CONCLUSIONES.....	34
IX.	BIBLIOGRAFIA.....	35
X.	ANEXOS.....	38

I.INTRODUCCIÓN

La elección de la idea de negocio está basada en un restaurante de comida portuguesa. Viene dada por el negocio que emprendieron mis padres hace casi ocho años y mi procedencia. Tanto la familia de mi madre como la de mi padre son portuguesas, el punto de encuentro de ambas en verano era Portugal. En mi caso, cuando nos juntábamos un grupo grande de personas solíamos ir a restaurantes del pueblo, por lo que tengo gran conocimiento de los platos que sirven allí. Además, de todos los platos que cocina mi madre.

Como he dicho anteriormente, mis padres abrieron su negocio mientras yo cursaba el bachillerato. Desde entonces, he estado trabajando con ellos todos los fines de semana y durante el verano. La hostelería me ha aportado mucho valor y conocimiento, desde el trato a los clientes hasta organizar stock y reservas, temas de contabilidad o incluso ayudar en la cocina. Desde que he trabajado en este sector, podría decir que he crecido y aprendido mucho en todos los ámbitos.

La idea sería abrir un restaurante en el Eixample Derecho de Barcelona, cerca de la Sagrada Familia. El objetivo principal de este, es ofrecer únicamente platos y productos tradicionales del país. Durante toda la semana se ofrecerá un plato único ("Prato do dia") al mediodía, por las noches tendremos la carta con todos los productos. Los domingos se servirá el "plato familiar", es decir, el que se come en mi pueblo todos los domingos. Este factor, junto a todos los tipos de bacalaos que vamos a realizar, serán la clave del éxito para nosotros.

El principal objetivo del plan de empresa es estudiar la viabilidad económica y financiera del proyecto. Se van a aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el grado de Administración y Dirección de Empresas. Para ello, es necesario elaborar un plan de empresa exhaustivo y así poder estudiar correctamente la viabilidad del negocio. Para obtener un plan detallado, primero se va a realizar un análisis del entorno, después se le dará forma jurídica a la empresa y le añadiremos a los recursos humanos necesarios para el funcionamiento del restaurante. Finalmente, se llevará a cabo un plan de marketing y un plan financiero. Una vez que se determine si el plan es viable, se procederá a maximizar al máximo los beneficios y, si en caso contrario, el negocio no es viable, se procederá a realizar los cambios necesarios para conseguir que el negocio se lleve a cabo.

II.DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Historia de la gastronomía Portuguesa

Portugal tiene una de las gastronomías más ricas del mundo debido a sus recetas y tradiciones acumuladas a lo largo de los años que han sido influenciadas por una variedad de culturas. Destacamos la importancia de la cocina romana, por introducir el vino, el aceite y el pan. La cocina árabe y judía por introducir el arroz, especialmente. Y, la cocina que tuvo un impacto significativo, la americana, introdujo el maíz, la patata y el tomate.

A principios del siglo XVI, los portugueses se pasaban gran parte de su tiempo fuera de casa. Como el bacalao era un pescado relativamente barato y se conservaba durante unos días debido a la sal, se introdujo rápidamente en sus dietas. Actualmente, es el país que más consume este tipo de pescado. Además, Portugal tiene la tradición pesquera, de ahí la importancia del marisco y el pescado en sus platos.

Otra tradición muy importante para el país es la doçaria. Los pasteles de allí son de los más variados de Europa, pero de los más conocidos del mundo. Podemos destacar el Pastel de Belém y el Pastel de Nata que nacieron en 1820, durante la Revolución Liberal de Portugal, cerraron todos los conventos, la gente se quedó en la calle, uno de los habitantes empezó a vender estos pasteles a un comercio asociado a una refinería de caña de azúcar.

También, la tradición vitivinícola es otro pilar para la gastronomía portuguesa, el vino se produce en todo el país y hay una gran variedad. Uno de los más típicos es el Vinho do Porto, e Madeira o el Vinho Verde. La gran mayoría de las casas en los pueblos del norte, tienen viñedos tanto para producción de consumo propio como para venderlos o regalarlos.

2.2. Descripción del equipo promotor

La idea que se plantea va a tener dos promotores, Tania Ferreira Martins y Paula Cristina Borges Ferreira.

Paula es la madre de Tania, de nacionalidad Portuguesa, actualmente es dueña de un restaurante en La Seu d'Urgell, el cual tiene un rendimiento excepcional desde el día que se inauguró. Paula estará presente para dar apoyo a Tania sobre todo en los ingredientes y recetas de los platos.

Tania actualmente está cursando el último curso del grado de Administración y Dirección de Empresas. Ella ha trabajado en el restaurante de su madre cada fin de semana y todos los veranos desde el principio, por lo que tiene cierto conocimiento del funcionamiento. Además, entiende de la gastronomía portuguesa ya que el origen de su familia es del país.

2.3. Idea de negocio

El siguiente proyecto con denominación "Bica's Restaurant" presenta una innovadora idea de negocio para instaurar en la ciudad de Barcelona, concretamente en el Eixample, cerca de la Sagrada Família. Se trata de un bar - restaurante que pretende ofrecer platos auténticos portugueses, desde el icónico bacalao hasta los deliciosos "Pasteis de Nata". Esta idea surge por la influencia familiar portuguesa de Tania, toda su familia es de origen portugués, además sus padres abrieron su propio negocio hace unos siete años en el cual ella y su hermano han tenido una implicación desde el primer día. Aún así, Tania quiere conocer todos los esfuerzos más allá de ofrecer el servicio de restauración, que han hecho y siguen haciendo sus padres.

Bica's Restaurant ofrecerá al mediodía el "Prato do día". Por la noche, solo carta con todos los platos tradicionales del país. Los domingos, se servirá el plato familiar, un plato que quiere transmitir la sensación de estar comiendo con la familia, tradición española. Asimismo, tendrá un servicio de comida a domicilio y venderá materia prima en el local para todas las personas que quieran experimentar la cocina.

Figura 1. Logotipo de la empresa



Fuente: Generador de imágenes de Microsoft Bing

El logo se ha diseñado con la idea de fusionar la tradición portuguesa con toques de Barcelona, por ese motivo aparece un gallo en el centro. El gallo es el símbolo de justicia y libertad portugués, el más importante sin duda. Los colores reflejan la bandera portuguesa, comprendida mayoritariamente por verde y rojo, con tonos amarillos y azules.

2.4. Misión y visión

La misión del negocio es ofrecer un viaje a los clientes a Portugal sin salir de Barcelona, ofrecer una experiencia única a través de los sabores portugueses. Nuestro objetivo es brindar la máxima calidad y autenticidad en cada uno de los platos y ofrecer un servicio extraordinario al cliente.

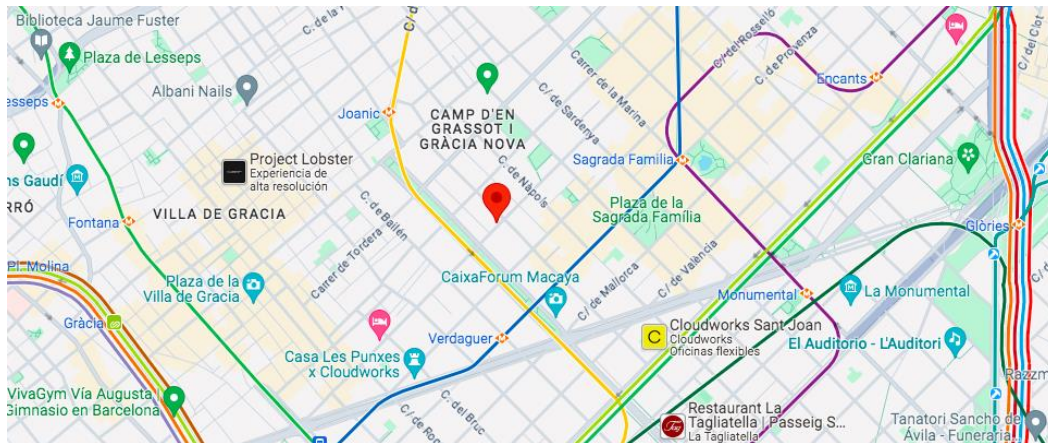
La visión de Bica's Restaurant es ser el punto de referencia como restaurante portugués más reconocido de Barcelona. Pretende dar visibilidad a la gastronomía portuguesa, añadiendo trozos de su cultura como los famosos azulejos de Portugal. Queremos ser el destino que destaque por la autenticidad y excepcionalidad culinaria.

La identidad de Bica's Restaurant está integrada por diferentes valores que guían al restaurante para proporcionar la experiencia gastronómica que desea. Los principales, la autenticidad y la calidad, son indispensables para poder transmitir los sabores y la cultura de Portugal. También, el compromiso con los clientes trabajando día a día para satisfacer sus necesidades y adaptándonos a todas las oportunidades que se nos presenten.

III. UBICACIÓN Y ESTRUCTURA DEL LOCAL

Después de haber estudiado todas las posibles ubicaciones estratégicas, la elección ha sido la Calle Corsega 465, Bajo, 08037 Barcelona. Se sitúa entre la Sagrada Família y el Paseo de San Juan. El local fue construido en 2008, se trata de una parcela con varios inmuebles, nuestro local es el bajo y tiene una superficie gráfica de 150 m². El espacio ya tiene la licencia de comercio, por lo que nos facilitará los trámites de apertura del restaurante.

Figura 2. Mapa de localización del restaurante



Fuente: Adaptación de Google Maps

Es una ubicación estratégica ya que se encuentra a tan solo una calle del Paseo de San Juan, una zona muy transitada peatonalmente y con muchos vehículos, dotada por el mercado de la Abacería, la cual atrae a mucha población durante toda la semana. Es una zona muy poblada sobre todo, los fines de semana ya que los residentes salen a pasear y a tomar algo.

Cabe destacar que situar un restaurante cerca de un punto de referencia muy visitado como es la Sagrada Família y prácticamente al lado del Paseo de San Juan, nos ofrece la oportunidad de atraer no solo a clientes turistas sino también a residentes locales de la ciudad de Barcelona.

Es un punto muy accesible debido a la gran cantidad de medios de transporte que llegan hasta la Calle Corsega. Se sitúa cerca de las estaciones de metro Verdaguers (Línea azul), que está a tan solo una parada de la Sagrada Família, Diagonal también en la línea azul y, Joanic (Línea amarilla). Además de todas las paradas de autobuses que podemos ver a continuación.

Figura 3. Transportes Calle Corsega

Transportes

Pg De Sant Joan - Còrsega

Parada de autobús

Pg De Sant Joan - Rosselló

Parada de autobús

Endolla Barcelona

pois.subcategories.charging_station

Còrsega-Bailén

Parada de autobús

Passeig De Sant Joan - Indústria

Parada de autobús

Pg Sant Joan - Sant Antoni Maria Claret

Parada de autobús

Indústria - Nàpols

Parada de autobús

Sant Antoni Maria Claret - Nàpols

Parada de autobús

Verdaguer

Estación de metro/tren

Rosselló - Bailèn

Parada de autobús



Fuente: Adaptación de Idealista

Otra de las razones por las que he escogido esta calle, es el precio, no es un precio bajo pero tampoco elevadísimo para ser Barcelona. El traspaso del local asciende a 350.000€ y el alquiler del mismo 1.542,75€ IVA incluido, lo que me parece correcto respecto a otros locales que hay por la zona con precios que oscilan entre 1.000€ y 2.500€. La capacidad del restaurante es de 60 personas.

En referencia a la estructura del local, estará decorado con tonos tierra y toques de azul, el color azul representa el mar de Barcelona y a su vez el color de los tradicionales azulejos portugueses que los pondremos en el suelo para así poder hacer referencia a la historia del país. El ambiente será cálido y acogedor, con mesas de madera rústica y sillas de diferentes tonos que invitan a los clientes a disfrutar de la experiencia gastronómica. En las paredes habrá fotografías de los símbolos más importantes del país como lo son el gallo, el vino, los faros, el bacalao, etc. sin que se vean muy cargadas.

El local tendrá diecisiete mesas, doce de las cuales para dos personas, estas son movibles, se pueden unir con una o más mesas de este tipo. Dos de ellas serán para cuatro comensales cada una, estas se podrán juntar únicamente con las individuales debido al espacio. De las tres restantes, una de ellas es la que se destinará principalmente para grupos o familias ya que

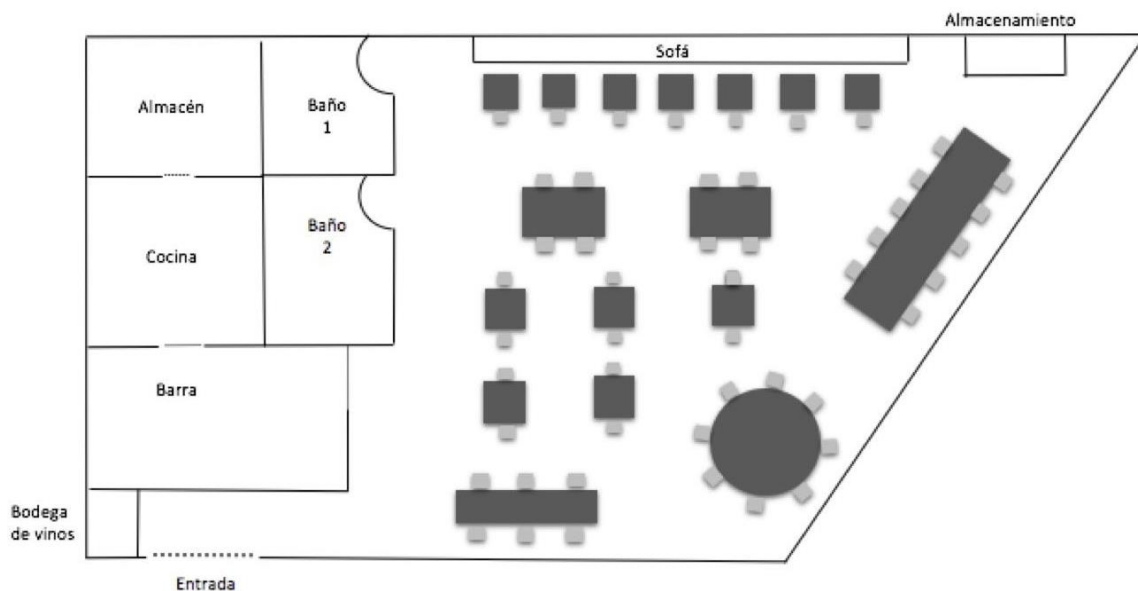
tiene una capacidad de diez-doce personas y se puede aproximar a la redonda que tiene al lado para poder ampliar todavía más la capacidad. La mesa restante, será una mesa tipo barra destinada sobre todo para tomar el vermouth.

Al entrar nos encontramos a la parte izquierda una bodega con vinos de Portugal, una parte destinados a la venta y otra para consumir en el local.

Junto a la bodega, tenemos la barra, la cocina y el almacén.

De acuerdo con la ley 10/2014 de accesibilidad a los aseos, tendremos dos, uno para mujeres y otro para hombres. Ambos están adaptados para que cumplan con la ley.

Figura 5. Plano del local



Fuente: Elaboración propia

En relación a la cristalería que compone una gran parte del local, se ha presentado la siguiente imagen de cómo se verá:

Figura 6: Cristalera local

Fuente: elaboración propia



IV. ANÁLISIS DEL ENTORNO

A continuación, se va a realizar un estudio del sector de la hostelería a partir de un análisis PESTEL para conocer todos los factores que pueden afectar a nuestro negocio.

4.1. Estudio de mercado - Análisis PESTEL

4.1.1. Dimensión Política

Nuestro local está situado en Barcelona, por lo que se va a ver afectado por regulaciones políticas tanto españolas como propias de la comunidad autónoma de Cataluña. En este aspecto, se tendrán que evaluar las normativas que afecten a la industria alimentaria para poder garantizar el cumplimiento de calidad y seguridad alimentaria.

Hay tres regulaciones que son imprescindibles en un restaurante. La regulación de la seguridad alimentaria para garantizar la seguridad de los alimentos en todas sus etapas: producción, procesamiento, almacenamiento y distribución. La regulación de la información alimentaria, establece toda la información que hay que proporcionar sobre los alimentos, ya sea en las etiquetas o en los procesos alimentarios. Es de mucha importancia esta regulación debido al auge de enfermedades e intolerancias que existen hoy en día. Y, por último, la regulación de la higiene alimentaria, incluye requisitos tanto en la manipulación de los alimentos como en las

instalaciones, el personal y los procesos que se lleven a cabo. Se perciben como muy obvias en la teoría pero en la práctica no se realizan las tres en su perfección.

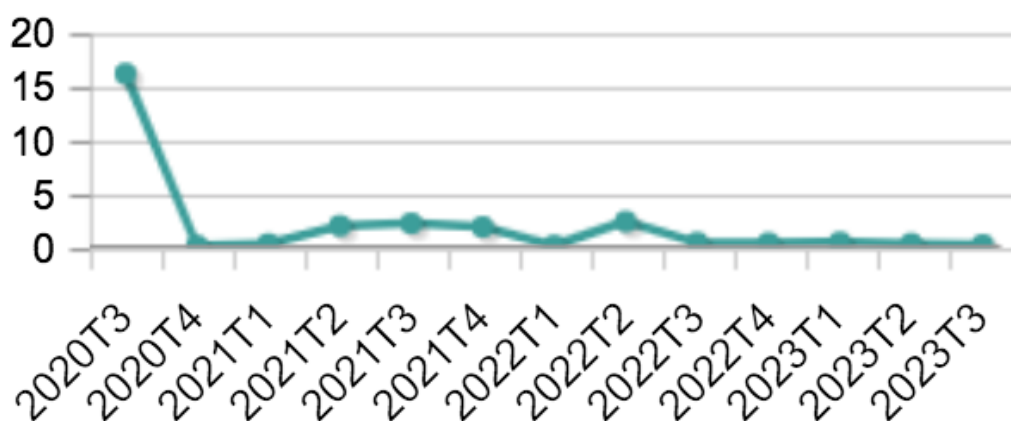
En referencia a los recursos humanos, hay que tener en cuenta la prevención de riesgos laborales. En un restaurante, es muy fácil cortarse ya que la mayoría del tiempo tratamos con herramientas de cocina peligrosas, de ahí la importancia de ir con el uniforme proporcionado por la empresa.

4.1.2. Dimensión Económica

La economía española es la cuarta economía más grande de la Unión Europea, el sector servicios es su principal motor, seguido de la industria y la agricultura. El PIB español se ha visto afectado por la pandemia que vivimos hace casi tres años, pero gracias al comportamiento del mercado de trabajo, la fuerte inversión en bienes de equipo y propiedad intelectual, el servicio exterior con una recuperación del turismo y las mejoras de las cuentas públicas se impulsó el PIB de nuevo.

La previsión para 2023 no es favorable debido a los altos precios de la energía y los riesgos de suministros de gas de la Unión Europea, un endurecimiento de las condiciones monetarias y una previsible desaceleración económica en la zona euro. Durante 2023 España ha vivido el nivel más alto de inflación desde 1985, se situaba en un 8,5%. Sin embargo, la economía española sigue siendo una economía con potencial de crecimiento.

Figura 7. Variación trimestral del PIB a precios de mercado



Fuente: INE

4.1.3. Dimensión Socio - Cultural

Hay una gran tendencia a nivel mundial sobre la comida saludable debido a que muchas personas están tomando consciencia sobre la salud y el bienestar. Esto nos conduce a productos frescos y naturales, de proximidad y no procesados. Las preferencias sobre la reducción de consumo animal o de origen animal como es el veganismo y vegetarianismo son de importancia a día de hoy. Las personas toman consciencia sobre la ética animal y la sostenibilidad ambiental. Esta tendencia ha incrementado la introducción de alimentos para

veganos y vegetarianos, desde alternativas a la carne hasta productos lácteos fabricados a base de plantas.

Actualmente, gran cantidad de personas sufren algún tipo de enfermedad o alergia alimentaria. Sobre todo, la intolerancia al gluten y a la lactosa, ha provocado cambios significativos en las dietas de las personas que las padecen. Es importante tener alimentos adecuados para estas intolerancias en todos los establecimientos relacionados con la comida, ya sean supermercados, restaurantes y hoteles.

4.1.4. Dimensión Tecnológica

El sector de la tecnología es el más avanzado y uno de los más importantes a nivel mundial. A raíz de la pandemia, muchos establecimientos implantaron mejoras en las tecnologías de pedidos a domicilio, es importante estar conectado con este ámbito debido al entorno dinámico y los cambios diarios que se provocan en él.

Establecer una buena página web del local es fundamental para ofrecer un buen servicio a los clientes, ya sea en el ámbito de las reservas, como en los productos y servicios que ofrecemos, precios, ubicación y contacto.

Otra vía que hay que tener en consideración, son las redes sociales, a día de hoy se le hace mas caso a un "Influencer" que a una persona especializada, por lo que dar visibilidad y poder llegar a crear una "comunidad" con los clientes, es decir, aclarar dudas o incluso mantener conversaciones con ellos es lo que nos va a dar diferenciación.

4.1.5. Dimensión Ambiental

España participa en el plan de acción de la Agenda 2030, contiene uno de los indicadores que hay que prestar atención en el sector hostelero, la producción y el consumo responsable. En 2022, en España se desperdiciaron 1.201,92 millones de kg o litros de alimentos de los cuales 31,47 millones se desperdician en restaurantes o bares. Para reducir esto, los restaurantes tienen que tomar consciencia de la cantidad de kg/litros y en consecuencia dinero que pierden.

Por otro lado, en Barcelona se están tomando medidas para reducir la contaminación debido al uso del vehículo privado, es interesante evaluar todas las posibilidades que se ofrecen para realizar los pedidos a domicilio.

A continuación se adjunta el PESTEL completo

2.2. Análisis de la competencia

El sector de la hostelería concretamente la restauración, es un campo imprescindible en la economía española que abarca una gran variedad y cantidad de establecimientos dedicados a la preparación y servicio de alimentos y bebidas. Por lo que la competencia en esta industria es incluso demasiada.

Para comprender mejor el entorno competitivo de Bica's Restaurant se va a realizar un análisis de su competencia que son principalmente: A Casa Portuguesa, Oporto Restaurante, Piripiri, El Rey del Bacalao y Amalia's Portuguese Flavours.

De los citados anteriormente, consideramos competencia directa a los que ofrecen el mismo servicio que nosotros y productos similares.

- **Oporto Restaurante:** es un restaurante que ofrece platos similares a los nuestros, con productos tradicionales de Portugal. Está situado en la Calle Cerdeña 296 local 1, cerca de la Sagrada Familia y a 950m de nuestro local. Es un restaurante que ofrece platos tradicionales portugueses pero su carta no está compuesta únicamente de estos, sino que la mayoría de productos son típicos de aquí y los portugueses son complementarios. También sirven opciones para las personas intolerantes al gluten, los veganos y los vegetarianos.

- **Piripiri:** no tiene página web ni redes sociales donde poder consultar información sobre este, pero a través de una plataforma Tripadvisor he podido encontrar algunos datos. Se trata de un restaurante ubicado literalmente al lado de Oporto Restaurante en la Calle Cerdeña 296 local 2, un local que parece antiguo pero está reformado. Su carta es similar a la de Oporto, pero con más cantidad de productos tradicionales portugueses, además los precios son muy asequibles para estar ubicado en una zona muy turística.

- **El Rey del Bacalao:** restaurante especializado en bacalao, ofrece gran variedad de bacalao, además de otros platos típicos portugueses. Su carta es una mezcla entre comida española y portuguesa, también ofrece menú diario que solo contiene los postres como comida portuguesa aunque ofrece un plato único que es el bacalao, tradición propia de allí. Tiene una página web muy trabajada y bien diseñada, con todos los servicios que ofrecen, tanto de terraza como los menús diarios, la carta, el takeaway y las cenas de navidad. Se sitúa en la Calle Sicilia, 394, a tan solo 500 m de Bica's Restaurant, el local tiene una decoración antigua, con sillas y mesas de madera, estilo vintage.

Por competencia indirecta, tenemos A Casa Portuguesa y Amalia's Portuguese Flavour, ya que ofrecen productos similares pero no iguales que los nuestros.

- **A Casa Portuguesa:** es una panadería que ofrece una gran variedad de todos los dulces que existen en Portugal además del servicio de cafetería, de la venta de productos gourmet, de vinos y licores e incluso tienen un curso de cocina. Se trata de un local reformado, acogedor con decoración propia del país, destacando el gallo que tiene en la fachada. Está situado en la Calle del Oro, en el barrio de Gracia, una muy buena zona debido a la gran cantidad de calles peatonales.

- **Amalia's Portuguese Flavour:** bar que destaca por los dulces y el café Delta, tradicional del país. Toda la información que he encontrado ha sido a través de Tripadvisor ya que no tiene página web. El local está ubicado en la Calle Compte Urgell 132, contiene una terraza soleada que puede atraer a los clientes.

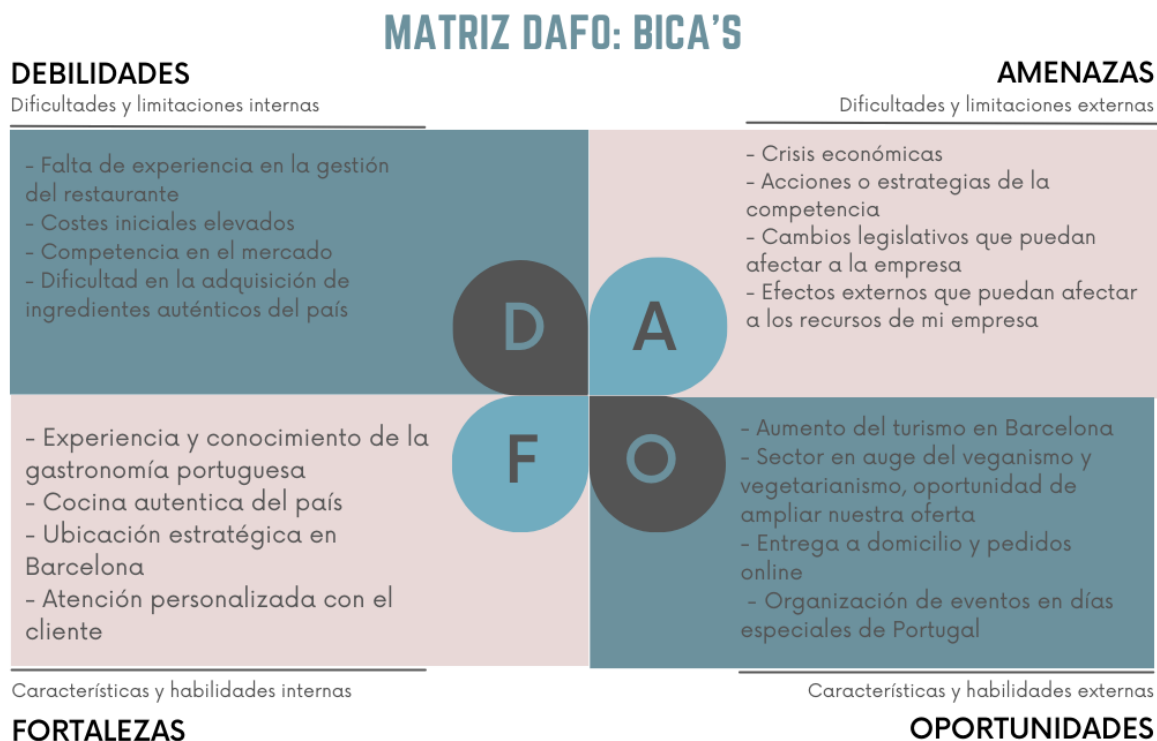
2.3. Proveedores

Los proveedores principales son los que nos van a ofrecer las materias primas de Portugal para así poder elaborar nuestros platos tradicionales del país con autenticidad. Las materias primas que más vamos a demandar serán pescados, carnes, patatas, harinas y aceite. Por otro lado,

necesitaremos proveedores de bebidas representativas de allí, como lo son el vino y sus licores, el “sumol”, “compal” de frutas, superbock y agua das pedras. En la empresa familiar, tenemos proveedores que viajan mínimo 1 vez cada semana a Portugal para poder proporcionarnos los productos necesarios, por lo que ya tenemos cierta confianza en ellos.

2.4. Análisis DAFO

Figura 8: Matriz DAFO



Fuente: elaboración propia a través de Canva

A través del análisis DAFO, podemos saber las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades para nuestro negocio. Como podemos observar, nuestro restaurante tiene un gran potencial de éxito ya que la ciudad de Barcelona está en constante crecimiento y cuenta con un gran número de turistas y residentes apasionados por experiencias gastronómicas únicas como la que ofrece Bica's Restaurant.

V. PLAN JURÍDICO Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Forma jurídica de la empresa

La empresa estará bajo la tutela de dos socias, Tania Ferreira Martins y Paula Borges. Trás hacer un estudio de los diferentes tipos de sociedades, las socias han decidido formar una sociedad limitada, con lo que ello comporta. Ambas deberán aportar un capital mínimo de 3000,05 euros, responderán de manera limitada al capital aportado, y se repartirán los dividendos según se establezca en la escritura de constitución jurada por notario.

Cabe decir que en el balance de situación no se han repartido dividendos para simplificar cálculos y que ambas máximas propietarias se reparten el botín en función de los resultados esperados.

También se deben dotar reservas legales de un 10%, que por el mismo motivo no se incluyen en los estados de situación.

La junta de accionistas quedará estipulada también en la firma notarial, y deberá haber al menos una administradora, que en este caso será Tania Ferreira Martins.

5.2. Trámites de constitución

Los trámites de constitución son básicamente redactar la constitución de la SL con lo que ello conlleva. Desde la obtención de un CIF, hasta la obtención de la autorización del nombre de SL. También deberemos redactar los estatutos, donde establezcamos los derechos y obligaciones de los socios accionistas y donde queden informadas las fechas de celebración de la junta.

Todo ello jurado y elevado ante notario, para su posterior presentación en el registro mercantil, para así iniciar la actividad.

También podemos destacar algún que otro trámite a nivel local como por ejemplo la licencia de obras o poner en nombre todos los suministros por ejemplo.

5.3. Personal

La empresa tendrá 8 trabajadores inicialmente. Tendremos 2 gerentes, que son las máximas accionistas y que tendrán la mayor retribución a nivel salarial, 6 camareros que trabajaran en sala y 2 cocineros. Los cocineros y camareros tendrán las mismas condiciones salariales.

Las tareas de limpieza quedarán repartidas entre camareros y cocineros, las gerentes estarán presentes pero sus tareas irán más enfocadas al trabajo de gestión y dirección. A continuación se puede ver como quedaría el organigrama de la empresa:



VI. PLAN DE MARKETING

6.1. Productos y servicios

Los tres productos y servicios principales del negocio son la carta, o “Prato do día” y el plato familiar. Asimismo, se llevarán a cabo celebraciones para grupos y eventos para dar a conocer los días importantes para Portugal que no comparte con otros países. No obstante, se realizará un taller de cocina una vez cada tres meses para aquellas personas con ganas de experimentar con sus propias manos la gastronomía portuguesa.

El “Prato do día” o también plato del día, es la tendencia más típica del norte de Portugal. Se ofrecerá en las comidas durante toda la semana y se trata, como bien dice su nombre, de un solo plato con sus respectivos acompañantes. Cada día será un plato diferente aunque los acompañantes serán los mismos, arroz, patatas y verduras. Como pequeño entrante, se va a ofrecer una “bola de agua”, un pan de payés de tamaño reducido con mantega.

En referencia a la carta, se ha diseñado junto a la promotora Paula. Se diferencia entre los entrantes, las carnes, los pescados, las bebidas y los postres. La carta se ofrecerá sólo en las cenas durante toda la semana, aunque se pueden ofrecer algunos entrantes para acompañar las cervezas, vermú o bebidas antes de las comidas y cenas.

El plato familiar se trata de un plato representativo del estado portugués, la “feijoada”. Se servirá todos los domingos al mediodía, será un plato único, sin carta ni otro tipo de comida los domingos. Paralelamente, venderemos productos para todas las personas que quieran participar en nuestro taller de cocina que se llevará a cabo una vez cada tres meses, o incluso para aquellos que quieren ser creativos en sus hogares.

En cuanto a las celebraciones para grupos, se tratará de unas 20-30 personas como máximo. Las colocaremos en la mesa para 10 junto a la mesa redonda y añadiremos más si hace falta, así estarán en una parte del local con privacidad. Existe la posibilidad de cierre del local para un grupo, pero tendrían que ser como mínimo 50 comensales, si no llegan al mínimo pero quieren todo el local para ellos tendrán que pagar el mínimo igualmente.

Para dar a conocer todavía más la cultura portuguesa, queremos hacer eventos relacionados con la importancia de los sucesos de los días significativos del estado, el 25 de abril, el día de la revolución de los claveles, un golpe de estado para acabar con la dictadura. El 10 de junio, el día de Portugal, el 5 de octubre se proclamó la primera república portuguesa y el 1 de diciembre se restauró la independencia.

6.2. Precio

Los precios se han acordado en comparación a la competencia, además de haberse calculado un margen de beneficio. A continuación se detallan todos los precios con el diseño de las plantillas para cada servicio y producto.

El plato del día costará 14€ (IVA incluido) . Contendrá la carne o el pescado pertinentes con el acompañamiento que será siempre el mismo, arroz, patata (opcional al horno o frita) y verdura (ensalada o las verduras que se cocinen ese día). Las bebidas y el postre no están incluidos en el precio, el pequeño aperitivo del pan con manteca sí.

A continuación se adjunta la plantilla con un ejemplo de plato del día

Figura 9. Plantilla “Prato do día”



Fuente: elaboración propia a través de Canva

La carta contendrá todos los platos tradicionales portugueses, las bebidas y los postres.

Figura 10. Carta Bica's

BICA'S RESTAURANT

ENTRADAS

Pão com manteiga	2,50€
Pataniscas de bacalhau	8,00€
Tábua de queijo e presunto	12,00€
Prego no pão	5,70€
Salada variada	8,50€
Sopa de legumes	6,25€
Sopa de peixe	7,50€
Chourizo asado	4,50€
Bacalhau a bras	10,00€
Peixinhos da horta	8,25€

PRATOS DE PEIXE

Sardinha asada	13,50€
Bacalhau a chefe	16,00€
Bacalhau a casa	17,40€
Bacalhau o Ze do Pipo	14,50€
Polvo a lagareiro	17,50€
Arros de tamboril	19,50€
Lulas em salsa	15,00€

SOBREMESA

Bolo bolacha	6,50€
Pasteis de nata	5,50€
Pudim	6,60€
Pão de ló	8,50€
Fruta do tempo	4,50€

PRATOS DE CARNE

Cabrito assado	15,60€
Leitão assado	20,50€
Vitela assada	17,00€
Bife a chefe	18,40€
Picanha a brasileira	19,30€
Costela de vitela	16,70€
Lombinhos de porco	11,75€
Frango assado	8,75€

ACOMPANHAMENTOS

Batata assada	3,90€
Salada mista	4,00€
Puré de batata	6,50€
Arroz branco	4,45€
Cogumelos	3,60€
Espargado	5,40€
Batata frita	4,70€

BEBIDAS

Agua 0,5l	1,50€
Agua 1,5l	3,50€
Agua das pedras	4,00€
Compal	2,50€
Coca cola	2,50€
Nestea	2,50€
Sumol	2,50€
Sagrés	2,90€
Superbock	2,90€



Calle Corsega, 465 Bajo
bicasrestaurant@gmail.com

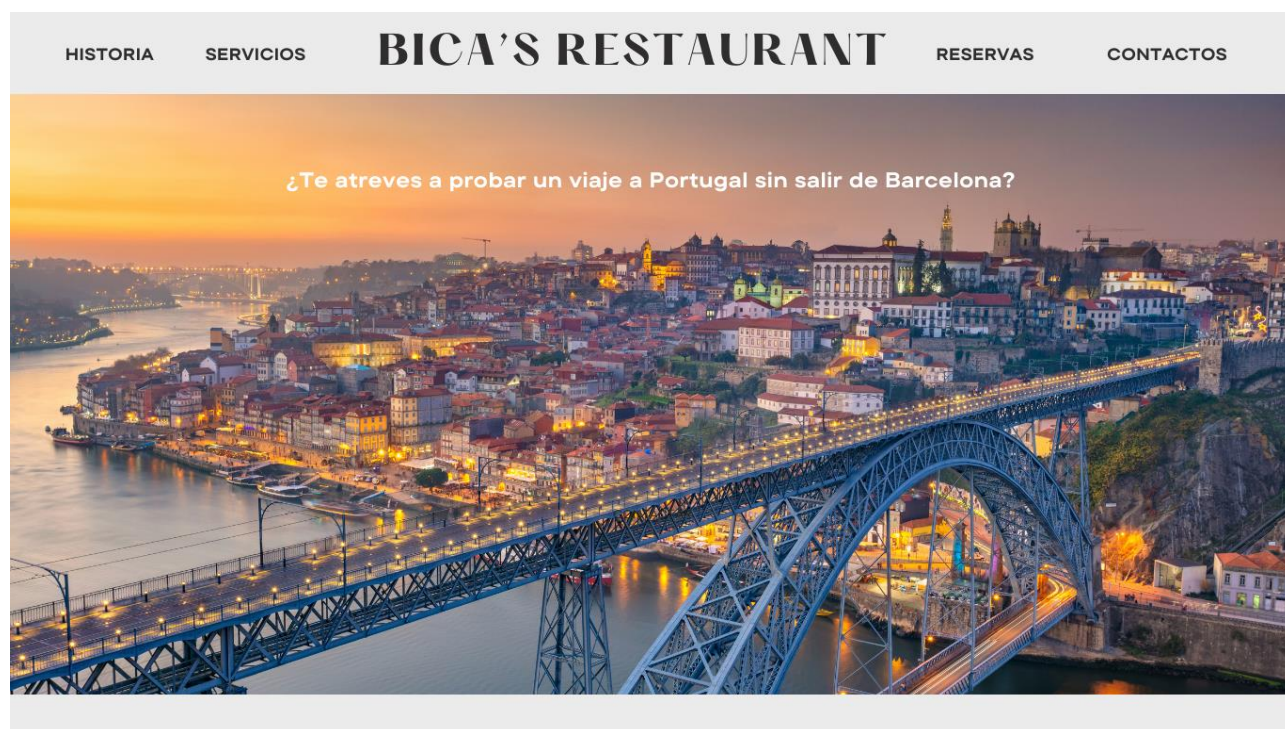
+34 678 985 123

El plato familiar que será un único plato todos los domingos al mediodía, costará 25€ (IVA incluido), incluirá todo, bebidas, pan y postre además de la “Feijoada”.

6.3. Promoción

Bica's restaurant tendrá una página web en la que se podrá saber la historia del restaurante, todos los servicios y productos que ofrecemos, las ofertas, se podrá reservar mesa a través de ella y también consta nuestro contacto. A continuación se muestra el diseño de la página principal:

Figura 11. Página web



Fuente: elaboración propia

6.4. Distribución

El canal de distribución de nuestros productos y servicios será en el propio local, los camareros ofrecerán los productos y resolverán las dudas que puedan tener nuestros clientes. Estos, vestirán con el uniforme que se les ofrecerá, el motivo es la seguridad. Todos los trabajadores tienen que usar zapatos adecuados para los resbalones y por si se les cae algo encima de los pies.

También se realizarán pedidos a domicilio a través de la app de Glovo. Es una empresa que hace de intermediario entre restaurantes, supermercados y todo tipo de establecimientos y los

consumidores finales. La elección se toma en base a su ventaja competitiva, la entrega rápida y acceso a muchos tipos de productos.

VII. PLAN FINANCIERO

7.1. Inversión Inicial

Para empezar el proyecto será necesario hacer una inversión inicial en la que se van a tener en cuenta lo siguiente:

- **Aplicaciones informáticas:** un familiar de las dos promotoras se dedica al mundo de la informática, por lo que él se va a encargar de crear y diseñar una página web que integre el servicio de reserva, todos los servicios que ofrece Bica's y su historia. También, va a adaptar el sistema de caja según los productos y precios que tiene el restaurante. El precio es de 1.815€ (IVA incluido).

- **Equipos informáticos:** el restaurante precisa de un ordenador y un teléfono para gestionar las reservas y actualizar la página web con nuevos servicios que se puedan idear, una pantalla y un tpv para el sistema de caja. El coste de los equipos informáticos es de 4.235€ (IVA incluido).

- **Alquiler del local:** el contrato de arrendamiento del local tiene un precio de 1.542,75€ cada mes durante 10 años sin posibilidad de subida, a partir del quinto año podría aumentar este importe.

- **Instalaciones técnicas:** para instalar todos los electrodomésticos se necesita un experto, el presupuesto que nos ha ofrecido es de 3.509€ con IVA incluido.

- **Maquinaria:** una de las inversiones más importantes es la maquinaria que se va a usar para la preparación y el servicio de los alimentos. El local dispone de dos wc, uno para cada baño. A continuación se muestra una lista detallada de todos los equipos y unidades necesarias de cada uno:

MAQUINARIA		
CONCEPTO	UNIDADES	IMPORTE CON IVA
Licuada	2	91,80 €
Horno	1	989,13 €
Nevera	4	7.400,00 €
Cortadora de charcutería	2	819,74 €
Congelador	2	1.721,80 €
Freidora	4	2.640,00 €
Plancha	2	1.958,00 €
Grifos	5	700,00 €
Campana extractora	1	1.850,00 €
Lavavajillas	2	3.188,00 €
Barbacoa a gas	2	2.278,00 €
Cocina 6 fuegos con horno	1	3.960,00 €
Microondas	2	480,00 €
Televisión	1	299,00 €
TOTAL MAQUINARIA		28.375,47 €

- **Obras del local:** es necesario hacer una reforma del local ya que no era un local destinado a la restauración, el coste de esta asciende a 121.000€ con IVA incluido.
- **Efectivo en la cuenta corriente:** esta inversión es imprescindible debido a la necesidad de liquidez cuando se abre un negocio. En nuestro caso vamos a destinar 20.000€.
- **Mobiliario:** otra inversión fundamental es el mobiliario, todas las herramientas para proporcionar comodidad a los clientes y permite al personal trabajar de forma eficiente los detallamos a continuación:

MOBILIARIO		
CONCEPTO	UNIDADES	IMPORTE CON IVA
Mesa cuadrada pequeña	12	958,80 €
Mesa cuadrada mediana	2	180,00 €
Mesa redonda	1	150,00 €
Mesa rectangular ancha	1	350,00 €
Mesa rectangular alta	1	145,60 €
Silla de comedor	33	986,70 €
Silla Nordic	10	468,00 €
Silla alta - Taburetes	8	278,40 €
Muebles Almacenamiento	1	500,00 €
Sofa	1	1.015,90 €
TOTAL MOBILIARIO		5.033,40 €

- **Utensilio y menaje:** también las herramientas de trabajo son esenciales para nuestra actividad, tienen un coste de 5.445€ con IVA incluido.

A continuación se pueden ver todas las inversiones con sus importes:

Año 1			
CONCEPTO	IMPORTE	% IVA	IMPORTE CON IVA
Aplicaciones informáticas	1.500,00 €	315,00 €	1.815,00 €
Alquiler del local	1.275,00 €	267,75 €	1.542,75 €
Instalaciones técnicas	2.900,00 €	609,00 €	3.509,00 €
Maquinaria	23.450,80 €	4.924,67 €	28.375,47 €
Mobiliario	4.159,83 €	873,56 €	5.033,39 €
Equipos informáticos	6.000,00 €	1.260,00 €	7.260,00 €
Utensilios y menaje	4.500,00 €	945,00 €	5.445,00 €
Obras Local	100.000,00 €	21.000,00 €	121.000,00 €
Efectivo	20.000,00 €	-	20.000,00 €
TOTAL INVERSIONES	163.785,63 €		
TOTAL INVERSIONES (CON IVA)	193.980,61 €		

7.2. Financiamiento

El financiamiento es el proceso que permite obtener recursos financieros para poder desarrollar una actividad. Existen dos tipos:

- **Financiamiento propio:** los recursos se obtienen por aportaciones iniciales de los socios.
- **Financiamiento ajeno:** en este caso los recursos vienen dados por terceras personas externas a la empresa. Pueden provenir de instituciones financieras, inversores privados o entidades gubernamentales.

Nuestro proyecto necesita como inversión inicial vista en el apartado anterior, 193.980,61€ de los cuales 50.000€ serán recursos propios de las gerentes Tania y Paula. El resto, es decir, 143.980,61€ se pedirán como préstamo a la entidad bancaria la Caixa. Este, va a estar financiado a 10 años (120 meses) a un tipo de interés del 8% anual(0,67% mensual). La cuota será constante de 1.746,88€ mensuales. A continuación se puede ver el cálculo del préstamo:

Cantidad del préstamo	143.980,61 €
Tiempo Años	10
Interés Anual	8,00%

Plazo en meses	120
Interés Efectivo Mensual	0,67%

Meses	Cuota Anual	Intereses	Capital Amortizado	Capital Pendiente
0	-			143.980,61 €
1	1.746,88 €	-959,87 €	787,01 €	143.193,60 €
119	1.746,88 €	-23,06 €	1.723,82 €	1.735,31 €
120	1.746,88 €	-11,57 €	1.735,31 €	0,00 €

7.3. Estructura de costes e ingresos

7.3.1. Costes

En el análisis de costes vamos a diferenciar los costes fijos y los costes variables. Los costes fijos son aquellos costes recurrentes cada mes, no varían según el volumen de ventas. En cambio, los costes variables son los que sí varían según el volumen de ventas.

Bica's tiene como costes fijos anuales los costes de personal, amortización del inmovilizado, intereses del préstamo y otros gastos fijos.

En referencia a los **gastos de personal**, se cuenta con un equipo de 6 camareros, 2 cocineros y las dos gerentes. Además de toda la ayuda que puede proporcionar la tía de Tania, que es muy buena en ciertas recetas portuguesas. Se ha tenido en cuenta que el sueldo base ronda los 1.751,40€ brutos/mes y la aportación a la seguridad Social es de aproximadamente un 29,8%. En el caso de las gerentes, su salario dependerá del beneficio del restaurante por lo que no se tienen en cuenta como gastos. A continuación se puede ver el coste anual de personal:

Costes de personal	
Salario bruto	168.134,40 €
Aportación a la seguridad social	50.104,05 €
Total	218.238,45 €

Cabe decir que suponemos que estos 3 años mantenemos sueldos y salarios, pero como buenos empresarios sabemos que un trabajador eficiente es un trabajador contento, con lo cual a medida que los números y viabilidad lo permitan, los sueldos irán aumentando progresivamente con lo cual es posible que tengamos más gastos, así como a su vez suponemos que también tendremos mejores resultados por ventas en la cuenta de explotación

La **amortización** es la pérdida de valor de las aplicaciones informáticas, el mobiliario, la maquinaria, los equipos informáticos y las instalaciones técnicas. Seguidamente se muestra una tabla donde se puede ver la inversión con IVA de estas partidas, su vida útil aproximada, su coste anual y el coste total de las amortizaciones. Usaremos una amortización lineal, perdiendo año tras año el mismo valor hasta llegar a su valor residual.

	INVERSIÓN	VIDA ÚTIL EN AÑOS	COSTE ANUAL
Aplicaciones informáticas	1.815,00 €	3	605,00 €
Instalaciones técnicas	3.509,00 €	2	1.754,50 €
Mobiliario	5.033,39 €	3	1.677,80 €
Maquinaria	28.375,47 €	6	4.729,24 €
Equipos informáticos	7.260,00 €	2	3.630,00 €
TOTAL AMORTIZACIÓN(LINEAL)			12.396,54 €

Los **intereses del préstamo** que tendrá Bica's anualmente, calculados mediante una tabla de préstamo francés serán los siguientes:

Años	Cuota Anual	Intereses	Capital Amortizado	Capital Pendiente
0	-			143.980,61 €
1	21.457,36 €	-11.518,45 €	9.938,91 €	134.041,70 €
2	21.457,36 €	-10.723,34 €	10.734,02 €	123.307,68 €
3	21.457,36 €	-9.864,61 €	11.592,74 €	111.714,94 €
4	21.457,36 €	-8.937,20 €	12.520,16 €	99.194,78 €
5	21.457,36 €	-7.935,58 €	13.521,77 €	85.673,00 €
6	21.457,36 €	-6.853,84 €	14.603,52 €	71.069,49 €
7	21.457,36 €	-5.685,56 €	15.771,80 €	55.297,69 €
8	21.457,36 €	-4.423,82 €	17.033,54 €	38.264,15 €
9	21.457,36 €	-3.061,13 €	18.396,22 €	19.867,92 €
10	21.457,36 €	-1.589,43 €	19.867,92 €	0,00 €

-70.592,96 €

Los **otros gastos fijos** incluyen el alquiler del local, los gastos de limpieza, seguros, etc. que no dependen directamente del volumen de ventas. Podemos tener pequeñas desviaciones en estos gastos o tener más que se ajustaran con el paso del tiempo, se detallan sus gastos en la tabla:

CONCEPTO	COST ANUAL	IVA	TOTAL
Alquiler del local	15.300,00 €	267,75 €	18.513,00 €
Telefono e internet	14.400,00 €	3.024,00 €	17.424,00 €
Suministros	14.000,00 €	2.940,00 €	16.940,00 €
Material de limpieza	9.100,00 €	1.911,00 €	11.011,00 €
Seguro de comercio	1.200,00 €	252,00 €	1.452,00 €
Publicidad	4.000,00 €	840,00 €	4.840,00 €
Alarma de seguridad	2.300,00 €	483,00 €	2.783,00 €
TOTAL	60.300,00 €	9.717,75 €	72.963,00 €

En la tabla siguiente se muestra el total de gastos fijos por partida, recogiendo un resumen de lo expuesto anteriormente:

CONCEPTO	IMPORTE
Personal	218.238,45 €
Amortización	12.396,54 €
Interés del préstamo	70.592,96 €
Otros gastos fijos	72.963,00 €
TOTAL	374.190,95 €

Como costos variables hemos tenido en cuenta todo el material que necesitaremos cuando realicemos eventos en los días especiales para Portugal, se ha hecho una estimación del material de decoración que será de aproximadamente 3.000€ anuales.

7.3.2. Ingresos

La fuente de ingresos de Bica's es principalmente de la venta de comida en el restaurante, aunque también provendrán de celebraciones y eventos y venta de comida a domicilio. A continuación se hace una previsión de los ingresos por cada fuente.

- **Venta de comida:** Bica's ofrece tres servicios, el "prato do día", la carta y el plato familiar. El "prato do día" se vende por 14€ (IVA incluido) y se estima que por día se venderán 80ud lo que suponen 19.760ud anuales teniendo en cuenta que el restaurante abrirá 247 días al año. Cerrará durante las Navidades una semana y los domingos por la tarde y lunes estará cerrado, de ahí salen los 247 días. El plato familiar solo se sirve los domingos por lo que se tienen en cuenta 47 domingos, el precio es de 25€ (IVA incluido), se estima se venderán 100ud cada domingo, 4.700 ud al año. Por lo que hace la carta, se hace una previsión de obtener 156.000€ anuales. La tabla siguiente representa los beneficios obtenidos por las ventas del "prato do dia" y del plato familiar.

Venta de comida		
	Prato do día	Plato familiar
Precio ud	14,00 €	25,00 €
Ud vendidas/día	80	100
Ud vendidas/año	19760	4700
Total ingreso	276.640,00 €	117.500,00 €

- **Celebraciones y eventos:** los ingresos provenientes de los días que se realicen eventos provienen de el menú exclusivo para esos días. El precio de este es 20€ (IVA incluido), se estima que para cada evento se venderán 150 ud, por lo que los beneficios ascienden a 3.000€ cada día que se celebre un evento. En su conjunto, dados los cuatro días que se van a realizar los eventos, los beneficios anuales son de 12.000€.
- **Venta de comida a domicilio:** a día de hoy hay una fuerte tendencia en pedir comida a domicilio, glovo es una empresa que se dedica a distribuir comida y su ventaja competitiva es que lo hacen en muy poco tiempo, por eso nuestra distribución se hará con esta empresa. Nuestra venta a domicilio se hará de unos productos específicos de la carta, el beneficio de estos se detalla en la tabla a continuación:

Venta a domicilio			
	Precio ud	Ud vendidas	Total
Platos principales			
Pataniscas de bacalhau	8,00 €	30	240,00 €
Prego no pao	5,70 €	40	228,00 €
Bacalhau a bras	10,00 €	60	600,00 €
Bacalhau a chefe	16,00 €	55	880,00 €
Bacalhau a casa	17,40 €	80	1.392,00 €
Bacalhau ao Ze do Pipo	14,50 €	67	971,50 €
Polvo a lagareiro	17,50 €	90	1.575,00 €
Lulas em salsa	15,00 €	105	1.575,00 €
Vitela assada	17,00 €	87	1.479,00 €
Picanha a brasileira	19,30 €	110	2.123,00 €
Bife a Chefe	18,40 €	130	2.392,00 €
Acompañamientos			
Salada mista	4,00 €	25	100,00 €
Puré de batata	6,00 €	90	540,00 €
Arroz Branco	4,45 €	120	534,00 €
Cogumelos	3,60 €	40	144,00 €
Batata frita	4,70 €	90	423,00 €
Postres			
Bolo bolacha	6,50 €	150	975,00 €
Pasteis de nata	5,50 €	105	577,50 €
Pao de ló	8,50 €	130	1.105,00 €
Bebidas			
Superbock	2,90 €	120	348,00 €
Agua das pedras	4,00 €	70	280,00 €
Sumol	2,50 €	80	200,00 €
Cocacola	2,00 €	69	138,00 €
Agua	1,50 €	50	75,00 €
TOTAL INGRESO			18.895,00 €

Esto es el total de ingresos sin tener en cuenta el coste de la empresa Glovo, que es de 3.500€ anuales. Por lo que el total de ingresos de comida a domicilio sería de 15.395€.

La siguiente tabla muestra un resumen de todos los ingresos:

Servicio	Importe
Prato do dia	276.640,00 €
Plato familiar	117.500,00 €
Venta a domicilio	15.395,00 €
Eventos	12.000,00 €
Carta	156.000,00 €
TOTAL INGRESOS	577.535,00 €

7.4. Balance de situación

A continuación se muestran los balances de situación para el año 1, año 2 y año 3. Para cada año el inmovilizado sufrirá su respectivo deterioro según el criterio de amortización lineal, las deudas tanto a largo como a corto, vendrán dados según la tabla del préstamo a Caixabank que estará anexo. Los posibles beneficios que obtenga la empresa cada año, se distribuirán en otras reservas (PN) o se repartirán dividendos.

Balance año 1

BALANCE AÑO 1			
ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	102.245,72 €	PATRIMONIO NETO	50.000,00 €
Inmovilizado intangible	1.500,00 €	Capital Social	50.000,00 €
Aplicaciones informáticas	1.500,00 €	PASIVO NO CORRIENTE	133.330,04 €
Inmovilizado material	49.622,86 €	Deudas a l/p con entidades de crédito	133.330,04 €
Mobiliario	5.033,39 €		
Instalaciones técnicas	3.509,00 €		
Utensilios y menaje	5.445,00 €		
Maquinaria	28.375,47 €		
Equipos informáticos	7.260,00 €		
ACTIVO CORRIENTE	91.734,89 €	PASIVO CORRIENTE	10.650,57 €
Tesorería	20.000,00 €	Deudas a c/p	10.650,57 €
Clientes	71.734,89 €		
TOTAL ACTIVO	193.980,61 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	193.980,61 €

Balance año 2

BALANCE AÑO 2			
ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	78.082,64 €	PATRIMONIO NETO	56.019,39 €
Inmovilizado intangible	1.210,00 €	Capital Social	50.000,00 €
Aplicaciones informáticas	1.210,00 €	Dividendos	6.019,39 €
Inmovilizado material	37.831,32 €	PASIVO NO CORRIENTE	122.647,82 €
Mobiliario	3.355,60 €	Deudas a l/p con entidades de crédito	122.647,82 €
Instalaciones técnicas	1.754,50 €		
Utensilios y menaje	5.445,00 €		
Maquinaria	23.646,22 €		
Equipos informáticos	3.630,00 €		
ACTIVO CORRIENTE	121.917,36 €	PASIVO CORRIENTE	21.332,79 €
Tesorería	27.500,00 €	Deudas a c/p	21.332,79 €
Clientes	94.417,36 €		
TOTAL ACTIVO	200.000,00 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	200.000,00 €

Balance año 3

BALANCE AÑO 3

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	53.289,55 €	PATRIMONIO NETO	70.000,00 €
Inmovilizado intangible	605,00 €	Capital Social	50.000,00 €
Aplicaciones informáticas	605,00 €	Dividendos	20.000,00 €
Inmovilizado material	26.039,78 €		
Mobiliario	1.677,80 €	PASIVO NO CORRIENTE	111.078,97 €
Instalaciones técnicas	0,00 €	Deudas a l/p con entidades de crédito	111.078,97 €
Utensilios y menaje	5.445,00 €		
Maquinaria	18.916,98 €		
Equipos informáticos	0,00 €		
ACTIVO CORRIENTE	160.691,06 €	PASIVO CORRIENTE	32.901,64 €
Tesorería	35.500,00 €	Deudas a c/p	32.901,64 €
Clientes	125.191,06 €		
TOTAL ACTIVO	213.980,61 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	213.980,61 €

7.5. Presupuesto de tesorería

La previsión de tesorería nos servirá para conocer mejor y poder hacer un seguimiento de los ingresos y cobros que tendrá la empresa durante un año de actividad, así podemos prever los déficits y superávits de tesorería para poder actuar si es necesario. La tabla siguiente presenta la previsión de la tesorería para el primer año de nuestro proyecto:

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
SALDO INICIAL	20.000,00 €	20.160,28 €	27.772,56 €	43.959,83 €	64.253,11 €	78.041,39 €	106.477,67 €	146.214,95 €	203.461,22 €	212.539,50 €	215.269,78 €	215.930,06 €
Ingresos explotación												
Prato do día	21.000,00 €	24.790,00 €	25.679,00 €	24.450,00 €	17.890,00 €	24.000,00 €	33.564,00 €	40.564,00 €	22.000,00 €	15.690,00 €	10.450,00 €	16.563,00 €
Plato familiar	5.050,00 €	6.406,00 €	11.256,00 €	8.450,00 €	8.450,00 €	15.405,00 €	16.504,00 €	19.045,00 €	6.054,00 €	5.780,00 €	9.800,00 €	5.300,00 €
Carta	2.457,00 €	4.560,00 €	7.395,00 €	14.930,00 €	16.405,00 €	19.045,00 €	23.300,00 €	32.280,00 €	12.034,00 €	8.840,00 €	6.670,00 €	8.084,00 €
Comida a domicilio	1.200,00 €	903,00 €	1.304,00 €	1.750,00 €	890,00 €	933,00 €	1.020,00 €	1.304,00 €	1.037,00 €	1.467,00 €	1.987,00 €	1.600,00 €
Total ingresos	29.707,00 €	36.659,00 €	45.634,00 €	49.580,00 €	43.635,00 €	59.383,00 €	74.388,00 €	93.193,00 €	41.125,00 €	31.777,00 €	28.907,00 €	31.547,00 €
Gastos explotación												
Compras proveedores	2.500,00 €	2.000,00 €	2.400,00 €	2.240,00 €	2.800,00 €	3.900,00 €	7.604,00 €	8.900,00 €	5.000,00 €	2.000,00 €	1.200,00 €	3.400,00 €
Gastos Seguridad Social	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €	4.175,34 €
Nominas	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €	14.011,20 €
Amortización	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €	1.033,05 €
Otros gastos explotación	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €	6.080,25 €
Gastos financieros	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €	1.746,88 €
Intereses financieros	959,87 €	954,62 €	949,34 €	944,03 €	938,67 €	933,28 €	927,86 €	922,40 €	916,90 €	911,37 €	905,80 €	900,19 €
Amortización prestamo	787,01 €	792,26 €	797,54 €	802,86 €	808,21 €	813,60 €	819,02 €	824,48 €	829,98 €	835,51 €	841,08 €	846,69 €
Gastos totales	29.546,72 €	29.046,72 €	29.446,72 €	29.286,72 €	29.846,72 €	30.946,72 €	34.650,72 €	35.946,72 €	32.046,72 €	29.046,72 €	28.246,72 €	30.446,72 €
Diferencia Ingresos y gastos	160,28 €	7.612,28 €	16.187,28 €	20.293,28 €	13.788,28 €	28.436,28 €	39.737,28 €	57.246,28 €	9.078,28 €	2.730,28 €	660,28 €	1.100,28 €
SALDO FINAL	20.160,28 €	27.772,56 €	43.959,83 €	64.253,11 €	78.041,39 €	106.477,67 €	146.214,95 €	203.461,22 €	212.539,50 €	215.269,78 €	215.930,06 €	217.030,33 €

7.6. Cuenta de resultados

Las siguientes tablas están compuestas por las cuentas de resultados del año 1, año 2 y año 3. No se denota mucha variación entre ellas excepto de la amortización del inmovilizado, que ha seguido un criterio lineal. Los gastos financieros también han disminuido debido al pago de cuotas anuales y el impuesto sobre beneficios durante los dos primeros años es de un 15% y en el tercer año aumenta a un 25%, según ley.

Hemos mantenido los gastos fijos cada año, variando solo la amortización que es la calculada en las tablas de excel, cantidad que aumenta progresivamente como es debido.

En cuanto a los importes netos de la cifra de negocio (INCN), hemos supuesto que aumentaremos las ventas año tras año un 10%. Suponemos un escenario optimista, suponiendo que haremos un gran trabajo y el restaurante funcionará correctamente. Podríamos haber supuesto otros escenarios pero este es sobre el cual trabajaremos, dando así viabilidad

y fuerza al proyecto. Dichas ventas, vendrán calculadas por suposición y aproximación del tipo de platos y la cantidad de platos que venderemos.

Insistimos que nos encontramos bajo un escenario supuesto y de optimismo acerca la producción y trabajo de este.

El cálculo del IS, supondremos que como somos una empresa de nueva creación, podemos acogernos al tipo que establece la ley para empresas de nueva creación, que es el 15%, dando así un poco más de juego y margen a la hora de tener gastos y pago de impuestos.

Para el tercer año ya se trabaja bajo el supuesto de un impuesto de sociedades en tipo normal, 25%, cierto que pagaremos más, pero ya estaremos en funcionamiento y ya llevaremos tiempo trabajando, con lo cual también tendremos menos gastos a partir de ese momento.

Es posible que la empresa pueda recibir supuestas subvenciones por digitalización lo cual podría suponer otro ingreso, equilibrando cuentas.

En definitiva, los resultados y la situación a corto plazo son buenas y a largo plazo se irá estabilizando y creciendo a medida que pase el tiempo y nos ajustemos a las posibles desviaciones y errores que vayamos subsanando con el transcurso de los años.

PyG año 1

PÉRDIDAS Y GANANCIAS AÑO 1	
Importe neto cifra de negocios	577.535,00 €
Gastos de personal	-218.238,45 €
Otros gastos de explotación	-72.963,00 €
Amortización del inmovilizado	-12.396,54 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	273.937,01 €
Ingresos financieros	0,00 €
a) Imp. Subvenciones, donanc. y legados	0,00 €
b) Otros ingresos financieros	0,00 €
Gastos financieros	-11.518,45 €
RESULTADO FINANCIERO	-11.518,45 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	262.418,56 €
Impuestos sobre beneficios	39.362,78 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	223.055,77 €

PyG año 2

PÉRDIDAS Y GANANCIAS AÑO 2

Importe neto cifra de negocios	635.288,50 €
Gastos de personal	-218.238,45 €
Otros gastos de explotación	-72.963,00 €
Amortización del inmovilizado	-24.793,09 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	319.293,96 €
Ingresos financieros	0,00 €
a) Imp. Subvenciones, donanc. y legados	0,00 €
b) Otros ingresos financieros	0,00 €
Gastos financieros	-10.723,34 €
RESULTADO FINANCIERO	-10.723,34 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	308.570,62 €
Impuestos sobre beneficios	46.285,59 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	262.285,03 €

PyG año 3

PÉRDIDAS Y GANANCIAS AÑO 3

Importe neto cifra de negocios	698.817,35 €
Gastos de personal	-218.238,45 €
Otros gastos de explotación	-72.963,00 €
Amortización del inmovilizado	-37.289,62 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	370.326,28 €
Ingresos financieros	0,00 €
a) Imp. Subvenciones, donanc. y legados	0,00 €
b) Otros ingresos financieros	0,00 €
Gastos financieros	-9.864,61 €
RESULTADO FINANCIERO	-9.864,61 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	360.461,66 €
Impuestos sobre beneficios	90.115,42 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	270.346,25 €

7.5. Análisis de ratios

A continuación se hace un análisis de diferentes ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad, también se calcula el fondo de maniobra.

Análisis de ratios	Resultado
Acid test	4,88
Endeudamiento a c/p	0,47
Solvencia	1,49
ROI	1,85
ROE	3,86
FM	127.798,42 €

- **Acid test:** con este ratio estamos analizando la liquidez, por lo que nos centramos en el corto plazo. Su resultado indica que en caso de disolución de la empresa se cubren las deudas a corto plazo ya que es mayor a uno.
- **Endeudamiento a c/p:** en este caso, estudiamos la solvencia de la empresa a corto plazo, su valor es inferior a uno, lo que indica que nuestras deudas a corto plazo representan poco peso respecto nuestro patrimonio y por tanto, una buena solvencia.
- **Garantía:** nos centramos en la solvencia, su valor indica una buena solvencia ya que es mayor a 1, sino estaríamos hablando de quiebra técnica y por tanto tendríamos un patrimonio neto negativo.
- **ROI o Rentabilidad Económica:** observamos la rentabilidad sobre nuestros activos, en nuestro caso hemos usado los activos iniciales, 1 '85 indica una buena rentabilidad económica.
- **ROE o Rentabilidad Financiera:** es la rentabilidad sobre los fondos propios, por lo que nuestra empresa es rentable a nivel financiero.

VII. CONCLUSIONES

Este plan de empresa analiza la viabilidad de emprender este proyecto. Para ello se ha realizado una investigación del mercado, se ha estudiado su ubicación, se ha realizado un análisis de la competencia, un plan de marketing, un plan jurídico y un plan financiero.

Bica's es un restaurante que pretende hacer viajar a los comensales a Portugal sin salir de la ciudad de Barcelona, su autenticidad y calidad de la materia prima es lo que se lo permite, además de la nacionalidad de las gerentes. Con esto quiero decir que conocen muy al detalle todos los ingredientes necesarios y los pasos a seguir para cada plato. El estudio de mercado indica claramente que Barcelona es una ciudad con gran turismo y gran deseo por la gastronomía portuguesa. También, denota que es una ciudad con gran competencia en el sector de la restauración.

En referencia a la gran competencia, Bica's presenta una ventaja competitiva que es la preparación de sus platos con la materia prima proveniente de Portugal. Así es como se va a poder hacer ese viaje al país estando sentados en una silla. Otro punto fuerte es su localización, se encuentra entre el Paseo San Juan y la Sagrada Família, una zona muy transitada peatonalmente. Situarce cerca del monumento más visitado de Barcelona es una oportunidad de atracción turística muy elevada. También, es de muy fácil acceso con el transporte público, ya sea metro o bus.

Los resultados de la tesis muestran que hay fuerte demanda por la cultura y comida portuguesa en Barcelona debido a su variedad de sabores y autenticidad. Por lo que se puede concluir que es un proyecto económicamente viable, ya que con los resultados obtenidos del estudio realizado durante tres años, se obtiene rentabilidad y los beneficios son atractivos.

El análisis financiero y análisis de ratios muestra que el restaurante Bica's es viable desde un punto de vista económico. El restaurante tiene un plan de negocio sólido que prevé unos ingresos y unos gastos que permiten obtener beneficios.

Obviamente, entendemos que esto es una suposición sobre la cual trabajamos en un escenario optimista, pudiéndose encontrar desviaciones y piedras en el camino, como por ejemplo la aparición de una pandemia como ya ocurriera en un pasado, nos adaptamos a los cambios que el presente proponga y estaremos preparados para corregir los errores y situaciones a las cuales se enfrente el restaurante.

En conclusión, el restaurante Bica's es viable en Barcelona durante los tres años estudiados, en un futuro se debería analizar nuevamente para comprobar que sigue siendo viable a nivel económico. El restaurante tiene una buena oportunidad de éxito si implementa el plan de negocio propuesto y se diferencia de la competencia.

En un futuro

IX. BIBLIOGRAFÍA

1. De Portugal, R. E. T. (s. f.). *Hist ria da gastronomia portuguesa - Entretenimento - RTP*. <https://www.rtp.pt/programa/tv/p36955>
2. *Before you continue to Google Maps*. (s. f.-b).
<https://www.google.com/maps/place/C%2F+de+C%C3%B2rsega,+465,+08025+Barcelona/@41.4032487,2.1686859,15z/data=!4m6!3m5!1s0x12a4a2c1b33ecccb:0xf9f021b6ba1d8e5f!8m2!3d41.4026371!4d2.1672268!16s%2Fg%2F11csmdyg62!5m1!1e2?entry=ttu>
3. Barragán, Z. (2020, 8 enero). *Los 12 restaurantes románticos en la CDMX para cenar en pareja este 2020 (uno por mes)*. Food & Pleasure.
<https://foodandpleasure.com/restaurantes-romanticos-cdmx-2020/>
4. Yombo, A. (2020, 8 enero). *Los 12 restaurantes románticos en la CDMX para cenar en pareja este 2020 (uno por mes)*. Pinterest.
<https://www.pinterest.es/pin/742249582350732504/>
5. *PIB de España - Producto Interior Bruto 2023*. (s. f.). Datosmacro.com.
<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>
6. INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). *Indicadores de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. INE. <https://www.ine.es/dyngs/ODS/es/index.htm>
7. *Error*. (s. f.).
https://www.mapa.gob.es/es/prensa/22desperdicio_alimentario_2022_tcm30-655555.pdf
8. *Oporto Restaurante – my WordPress blog*. (s. f.). <https://www.oportorestaurante.com/>
9. *PIRIPIRI, Barcelona - La Sagrada Família - Fotos, número de teléfono y restaurante Opiniones - Tripadvisor*. (s. f.). Tripadvisor.
https://www.tripadvisor.es/Restaurant_Review-g187497-d17548996-Reviews-Piripiri-Barcelona_Catalonia.html

10. Pastor, L. (2023, 9 noviembre). *Feridos em Portugal em 2023, confira a lista anual completa*. Nacionalidade Portuguesa Assessoria.
<https://www.nacionalidadeportuguesa.com.br/feriados-em-portugal/>
11. Mackenzie. (2021, 11 febrero). *O que foi a revolução dos cravos*. Blog Mackenzie.
<https://blog.mackenzie.br/vestibular/materias-vestibular/o-que-foi-a-revolucao-dos-cravos/#:~:text=A%20Revolu%C3%A7%C3%A3o%20dos%20Cravos%20ou,pol%C3%ADtica%20e%20na%20economia%20portuguesa.>
12. *Vitela Assada*. (s. f.). <https://www.sinalmagico.pt/receita/31-vitela-assada>
13. Sack, J. (s. f.). *727.400+ Portugal Fotografías de stock, fotos e imágenes libres de derechos - iStock*. <https://www.istockphoto.com/es/fotos/portugal>
14. *Maquinaria cocina restaurant*. (s. f.). Mercahostelera. https://mercahostelera.es/426-cocina-restaurant?gad_source=1&qclid=Cj0KCQiAhomtBhDgARIsABcaYynksMJ0jm5Nxd4kU8XAG7Ym2nQHoe0BGBHwxNE4XBa_J8galDGNng8aAqJkEALw_wcB?gad_source=1&qclid=Cj0KCQiAhomtBhDgARIsABcaYynksMJ0jm5Nxd4kU8XAG7Ym2nQHoe0BGBHwxNE4XBa_J8galDGNng8aAqJkEALw_wcB
15. Aragonesa, S. (s. f.). *Mesas de hostelería [Altas, terraza, exterior] - Mobiliario de hostelería*. <https://www.mobiliariohosteleria.org/mesas-hosteleria.html>
16. Sklum ES. (2022, 21 noviembre). *Silla scand Nordic*.
https://www.sklum.com/es/comprar-sillas-de-comedor/3608-silla-brich-scand-nordic.html?id_c=10358&gad_source=1&qclid=Cj0KCQiAhomtBhDgARIsABcaYylOleBTb6pQZhLJDMpL6MpP9puhG10_wdMAGgkm8J_0HHNTbXHHJXUaAoIREALw_wcB
17. *Maquinaria de hostelería*. (s. f.). Mercahostelera.
https://mercahostelera.es/?gad_source=1&qclid=CjwKCAiAqY6tBhAtEiwAHeRopQS

[S43hWHW3-](#)

[p4u7XInMIZJAWetfCSddyslFQAPaRv_cKvdemTknJhoCaccQAvD_BwE?gad_source=1&gclid=CjwKCAiAqY6tBhAtEiwAHeRopQSS43hWHW3-p4u7XInMIZJAWetfCSddyslFQAPaRv_cKvdemTknJhoCaccQAvD_BwE](#)

18. *Seguridad social: cotización / recaudación de trabajadores.* (s. f.). <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/CotizacionRecaudacionTrabajadores/36537#36538>
19. Europa Press. (s. f.). El «delivery» consolida un 7% de cuota de mercado sobre la facturación total de la restauración. *europapress.es*.
<https://www.europapress.es/economia/noticia-delivery-consolida-cuota-mercado-facturacion-total-restauracion-20220802102650.html>
20. Adelantado, D. S., & Adelantado, D. S. (2023, 10 octubre). Cambios en el tipo reducido del 15% que gozan en el Impuesto de Sociedades los nuevos negocios. *Autónomos y Emprendedores*.
<https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/impuesto-sociedades/cambios-tipo-reducido-15-que-gozan-impuesto-sociedades-nuevos-negocios/20230802154357031600.html#:~:text=Desde%202013%2C%20las%20sociedades%20de,un%2020%25%20por%20el%20resto.>

X. ANEXOS

Anexo 1: Tabla de amortización del préstamo bancario

Meses	Cuota Anual	Intereses	Capital Amortizado	Capital Pendiente
0	-			143.980,61 €
1	1.746,88 €	-959,87 €	787,01 €	143.193,60 €
2	1.746,88 €	-954,62 €	792,26 €	142.401,34 €
3	1.746,88 €	-949,34 €	797,54 €	141.603,80 €
4	1.746,88 €	-944,03 €	802,86 €	140.800,94 €
5	1.746,88 €	-938,67 €	808,21 €	139.992,73 €
6	1.746,88 €	-933,28 €	813,60 €	139.179,14 €
7	1.746,88 €	-927,86 €	819,02 €	138.360,12 €
8	1.746,88 €	-922,40 €	824,48 €	137.535,64 €
9	1.746,88 €	-916,90 €	829,98 €	136.705,66 €
10	1.746,88 €	-911,37 €	835,51 €	135.870,15 €
11	1.746,88 €	-905,80 €	841,08 €	135.029,06 €
12	1.746,88 €	-900,19 €	846,69 €	134.182,38 €
13	1.746,88 €	-894,55 €	852,33 €	133.330,04 €
14	1.746,88 €	-888,87 €	858,02 €	132.472,03 €
15	1.746,88 €	-883,15 €	863,74 €	131.608,29 €
16	1.746,88 €	-877,39 €	869,49 €	130.738,80 €
17	1.746,88 €	-871,59 €	875,29 €	129.863,51 €
18	1.746,88 €	-865,76 €	881,13 €	128.982,38 €
19	1.746,88 €	-859,88 €	887,00 €	128.095,38 €
20	1.746,88 €	-853,97 €	892,91 €	127.202,47 €
21	1.746,88 €	-848,02 €	898,87 €	126.303,61 €
22	1.746,88 €	-842,02 €	904,86 €	125.398,75 €
23	1.746,88 €	-835,99 €	910,89 €	124.487,86 €
24	1.746,88 €	-829,92 €	916,96 €	123.570,89 €
25	1.746,88 €	-823,81 €	923,08 €	122.647,82 €
26	1.746,88 €	-817,65 €	929,23 €	121.718,59 €
27	1.746,88 €	-811,46 €	935,42 €	120.783,16 €
28	1.746,88 €	-805,22 €	941,66 €	119.841,50 €
29	1.746,88 €	-798,94 €	947,94 €	118.893,56 €
30	1.746,88 €	-792,62 €	954,26 €	117.939,31 €
31	1.746,88 €	-786,26 €	960,62 €	116.978,69 €
32	1.746,88 €	-779,86 €	967,02 €	116.011,66 €
33	1.746,88 €	-773,41 €	973,47 €	115.038,19 €
34	1.746,88 €	-766,92 €	979,96 €	114.058,23 €
35	1.746,88 €	-760,39 €	986,49 €	113.071,74 €
36	1.746,88 €	-753,81 €	993,07 €	112.078,67 €
37	1.746,88 €	-747,19 €	999,69 €	111.078,97 €
38	1.746,88 €	-740,53 €	1.006,36 €	110.072,62 €
39	1.746,88 €	-733,82 €	1.013,06 €	109.059,55 €
40	1.746,88 €	-727,06 €	1.019,82 €	108.039,74 €
41	1.746,88 €	-720,26 €	1.026,62 €	107.013,12 €

42	1.746,88 €	-713,42 €	1.033,46 €	105.979,66 €
43	1.746,88 €	-706,53 €	1.040,35 €	104.939,31 €
44	1.746,88 €	-699,60 €	1.047,29 €	103.892,02 €
45	1.746,88 €	-692,61 €	1.054,27 €	102.837,75 €
46	1.746,88 €	-685,59 €	1.061,30 €	101.776,45 €
47	1.746,88 €	-678,51 €	1.068,37 €	100.708,08 €
48	1.746,88 €	-671,39 €	1.075,49 €	99.632,59 €
49	1.746,88 €	-664,22 €	1.082,66 €	98.549,92 €
50	1.746,88 €	-657,00 €	1.089,88 €	97.460,04 €
51	1.746,88 €	-649,73 €	1.097,15 €	96.362,89 €
52	1.746,88 €	-642,42 €	1.104,46 €	95.258,43 €
53	1.746,88 €	-635,06 €	1.111,83 €	94.146,60 €
54	1.746,88 €	-627,64 €	1.119,24 €	93.027,36 €
55	1.746,88 €	-620,18 €	1.126,70 €	91.900,66 €
56	1.746,88 €	-612,67 €	1.134,21 €	90.766,45 €
57	1.746,88 €	-605,11 €	1.141,77 €	89.624,68 €
58	1.746,88 €	-597,50 €	1.149,38 €	88.475,30 €
59	1.746,88 €	-589,84 €	1.157,05 €	87.318,25 €
60	1.746,88 €	-582,12 €	1.164,76 €	86.153,49 €
61	1.746,88 €	-574,36 €	1.172,53 €	84.980,96 €
62	1.746,88 €	-566,54 €	1.180,34 €	83.800,62 €
63	1.746,88 €	-558,67 €	1.188,21 €	82.612,41 €
64	1.746,88 €	-550,75 €	1.196,13 €	81.416,28 €
65	1.746,88 €	-542,78 €	1.204,11 €	80.212,17 €
66	1.746,88 €	-534,75 €	1.212,13 €	79.000,04 €
67	1.746,88 €	-526,67 €	1.220,22 €	77.779,82 €
68	1.746,88 €	-518,53 €	1.228,35 €	76.551,47 €
69	1.746,88 €	-510,34 €	1.236,54 €	75.314,93 €
70	1.746,88 €	-502,10 €	1.244,78 €	74.070,15 €
71	1.746,88 €	-493,80 €	1.253,08 €	72.817,07 €
72	1.746,88 €	-485,45 €	1.261,43 €	71.555,63 €
73	1.746,88 €	-477,04 €	1.269,84 €	70.285,79 €
74	1.746,88 €	-468,57 €	1.278,31 €	69.007,48 €
75	1.746,88 €	-460,05 €	1.286,83 €	67.720,65 €
76	1.746,88 €	-451,47 €	1.295,41 €	66.425,23 €
77	1.746,88 €	-442,83 €	1.304,05 €	65.121,19 €
78	1.746,88 €	-434,14 €	1.312,74 €	63.808,45 €
79	1.746,88 €	-425,39 €	1.321,49 €	62.486,95 €
80	1.746,88 €	-416,58 €	1.330,30 €	61.156,65 €
81	1.746,88 €	-407,71 €	1.339,17 €	59.817,48 €
82	1.746,88 €	-398,78 €	1.348,10 €	58.469,38 €
83	1.746,88 €	-389,80 €	1.357,09 €	57.112,30 €
84	1.746,88 €	-380,75 €	1.366,13 €	55.746,16 €
85	1.746,88 €	-371,64 €	1.375,24 €	54.370,92 €
86	1.746,88 €	-362,47 €	1.384,41 €	52.986,51 €
87	1.746,88 €	-353,24 €	1.393,64 €	51.592,87 €
88	1.746,88 €	-343,95 €	1.402,93 €	50.189,94 €
89	1.746,88 €	-334,60 €	1.412,28 €	48.777,66 €

90	1.746,88 €	-325,18 €	1.421,70 €	47.355,96 €
91	1.746,88 €	-315,71 €	1.431,18 €	45.924,79 €
92	1.746,88 €	-306,17 €	1.440,72 €	44.484,07 €
93	1.746,88 €	-296,56 €	1.450,32 €	43.033,75 €
94	1.746,88 €	-286,89 €	1.459,99 €	41.573,76 €
95	1.746,88 €	-277,16 €	1.469,72 €	40.104,03 €
96	1.746,88 €	-267,36 €	1.479,52 €	38.624,51 €
97	1.746,88 €	-257,50 €	1.489,39 €	37.135,13 €
98	1.746,88 €	-247,57 €	1.499,31 €	35.635,81 €
99	1.746,88 €	-237,57 €	1.509,31 €	34.126,50 €
100	1.746,88 €	-227,51 €	1.519,37 €	32.607,13 €
101	1.746,88 €	-217,38 €	1.529,50 €	31.077,63 €
102	1.746,88 €	-207,18 €	1.539,70 €	29.537,93 €
103	1.746,88 €	-196,92 €	1.549,96 €	27.987,97 €
104	1.746,88 €	-186,59 €	1.560,30 €	26.427,67 €
105	1.746,88 €	-176,18 €	1.570,70 €	24.856,98 €
106	1.746,88 €	-165,71 €	1.581,17 €	23.275,81 €
107	1.746,88 €	-155,17 €	1.591,71 €	21.684,10 €
108	1.746,88 €	-144,56 €	1.602,32 €	20.081,78 €
109	1.746,88 €	-133,88 €	1.613,00 €	18.468,77 €
110	1.746,88 €	-123,13 €	1.623,76 €	16.845,01 €
111	1.746,88 €	-112,30 €	1.634,58 €	15.210,43 €
112	1.746,88 €	-101,40 €	1.645,48 €	13.564,95 €
113	1.746,88 €	-90,43 €	1.656,45 €	11.908,50 €
114	1.746,88 €	-79,39 €	1.667,49 €	10.241,01 €
115	1.746,88 €	-68,27 €	1.678,61 €	8.562,40 €
116	1.746,88 €	-57,08 €	1.689,80 €	6.872,60 €
117	1.746,88 €	-45,82 €	1.701,06 €	5.171,54 €
118	1.746,88 €	-34,48 €	1.712,41 €	3.459,13 €
119	1.746,88 €	-23,06 €	1.723,82 €	1.735,31 €
120	1.746,88 €	-11,57 €	1.735,31 €	0,00 €