

Perfil del negocio

Nuestro emprendedor va a establecer su nuevo negocio en un barrio cuyo poder adquisitivo es medio-alto. Va a alquilar un local de 40 m² con un almacén de otros 40. Iniciará la actividad empresarial contando con la ayuda de un tra-

bajador asalariado con formación en el sector del vino. Solicitará un préstamo de 90.152 euros, aportando, además, un capital personal de 60.101 euros y recuperará la inversión inicial a partir del cuarto año de vida.

El primer ejercicio en cifras													
Cantidades en euros													
CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Ventas	7.513	8.114	8.114	8.114	8.715	8.715	7.513	7.302	12.020	12.020	14.785	17.580	120.503
Compras	5.634	6.085	6.085	6.085	6.536	6.536	5.634	5.477	9.015	9.015	11.089	13.185	90.377
Alquiler oficina	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	25.243
Gastos de Personal	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	2.263	27.157
Otros Gastos	751	751	751	691	691	691	601	601	601	601	601	902	8.234
Gastos Financieros (intereses)	563	562	560	558	557	555	553	551	550	548	546	544	6.647
Dotación para la amortización (42.071 euros)	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	2.805
RESULTADOS	-4.036	-3.885	-3.883	-3.821	-3.669	-3.668	-3.876	-3.927	-2.746	-2.744	-2.051	-1.651	-39.959
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Tesorería		97.996	94.606	91.215	87.705	84.549	81.393	55.862	52.386	50.279	47.992	46.686	
COBROS													
Ventas	8.715	9.412	9.412	9.412	10.109	10.109	8.715	8.471	13.943	13.943	17.150	20.392	139.783
Capital	60.101												60.101
Préstamo	90.152												90.152
TOTAL TESORERÍA	158.968	107.408	104.018	100.627	97.814	94.658	90.108	64.332	66.330	64.222	65.142	67.078	290.036
PAGOS													
Reforma y mobiliario	21.035						21.035						42.071
Stock de Seguridad	24.000												24.000
Compras	6.536	7.059	7.059	7.059	7.582	7.582	6.536	6.353	10.458	10.458	12.863	15.294	104.838
Gastos de Personal	1.503	2.053	2.053	2.233	2.053	2.053	3.135	2.053	2.053	2.233	2.053	2.053	25.525
Gastos Financieros (intereses)	563	562	560	558	557	555	553	551	550	548	546	544	6.647
Alquiler oficina	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	2.104	25.243
Otros Gastos	751	751	751	691	691	691	601	601	601	601	601	902	8.234
Fianzas Constituidas	4.207												4.207
Devolución Préstamo	272	274	276	277	279	281	283	284	286	288	290	292	3.382
TOTAL PAGOS	60.972	12.802	12.802	12.922	13.265	13.265	34.246	11.946	16.051	16.231	18.456	21.188	244.146
SALDO TESORERÍA	97.996	94.606	91.215	87.705	84.549	81.393	55.862	52.386	50.279	47.992	46.686	45.891	45.891
BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	
ACTIVO													
Inmovilizado	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	
Amortización Acumulada para inmovilizado	-234	-467	-701	-935	-1.169	-1.402	-1.636	-1.870	-2.104	-2.337	-2.571	-2.805	
Hacienda Pública, IVA soportado	902	1.875	2.849	3.822	4.868	5.914	6.815	7.692	9.134	10.577	12.351	14.460	
Fianzas Constituidas	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	4.207	
Stock de Seguridad	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	
Caja y Bancos	97.996	94.606	91.215	87.705	84.549	81.393	55.862	52.386	50.279	47.992	46.686	45.891	
TOTAL ACTIVO	168.942	166.291	163.641	160.870	158.527	156.183	131.319	128.486	127.588	126.509	126.744	127.824	
PASIVO													
Capital	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	60.101	
Deudas con bancos	89.880	89.606	89.330	89.052	88.773	88.492	88.210	87.925	87.639	87.351	87.061	86.770	
Proveedores	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	21.035	
Resultado Ejercicio	-4.037	-7.922	-11.805	-15.627	-19.296	-22.964	-26.840	-30.767	-33.513	-36.257	-38.308	-39.959	
Personal, SS y Hacienda	610	670	731	610	670	731	610	670	731	610	670	731	
Remuneraciones													
Pendientes de Pago	150	301	451	601	751	902	150	301	451	601	751	902	
Hacienda Pública, IVA repercutido	1.202	2.500	3.798	5.097	6.491	7.885	9.087	10.256	12.179	14.102	16.468	19.280	
TOTAL PASIVO	168.942	166.291	163.641	160.870	158.527	156.183	131.319	128.486	127.588	126.509	126.744	127.824	

Ventas

"En general, el consumo es bastante estable durante todo el año, con excepción de diciembre mes en el que aumenta el de vinos con Denominación de Origen y se dispara el de cavas," comenta Pau Roca.

Por otro lado, las mayores ventas de determinados tipos de vino dependen de la época del año. Por eso, el volumen de 'stock' que debes tener dependerá también, en cierta forma, de la época del año.

Inversión

La inversión variará en función de la ubicación del local y del número de referencias. Lo primero que tendrás que hacer es definir el público objetivo y, en función de sus preferencias, establecer la ubicación idónea, así

como la variedad y calidad de los vinos que comercialices. "Es aconsejable establecerse en un barrio medio-alto, donde el consumo del vino de alta calidad tiene más aceptación", comenta Manuel Leal.

Reforma y mobiliario

Si centras el negocio en la venta de vinos de alta calidad, la decoración deberá estar acorde y la inversión será mayor. Por otro lado, tendrás que acondicionar el almacén para el correcto almacenamiento de los produc-

tos. Esta inversión es elevada aunque dependerá del estado inicial de tu almacén en cuanto a la insonorización, temperatura y humedad. El total destinado a reforma y mobiliario oscilará entre los 42.000 y 60.000 euros.

Stock

"Al principio es aconsejable tener un 'stockaje' mínimo con las denominaciones de origen más conocidas y, sobre todo, las que tu clientela solicite con más frecuencia", comenta Daniel Roset. Durante los primeros año ten-

drás que adaptarte a un sector muy dinámico en el que continuamente aparecen nuevos productos. Nuestro emprendedor empezará la actividad con 200 referencias y un 'stock' de 12 botellas por cada una.

Margen de beneficios

El margen medio de rotación está entre el 15% y el 20%, aunque hay opiniones más optimistas que fijan la horquilla entre el 20% y el 40%, dependiendo del producto. Por otro lado, según Leal, "si en el local el producto tam-

bién se puede consumir, el margen neto que se obtendrá será similar al de la venta, ya que hay que tener en cuenta todos los gastos adicionales de servicio en los que no incurres en la venta (local, personal, limpieza...)"