

Restaurante de Menú y Carta, S.L.

Informe ejecutivo · Proyección 24 meses

FORMA JURÍDICA	SECTOR	INICIO ACTIVIDAD	FECHA DEL INFORME	PROYECCIÓN
S.L. (Sociedad Limitada)	Hostelería — restaurante	Marzo 2027	25 de agosto de 2026	24 meses

1. ÍNDICE DE VIABILIDAD

90

/ 100 puntos

Alta viabilidad

Basado en rentabilidad, crecimiento, break-even, VAN, TIR y payback.

2. MÉTRICAS EJECUTIVAS CLAVE

MÉTRICA	VALOR	MÉTRICA	VALOR
Ventas año 1	359.271 €	Beneficio neto año 2	96.104 €
Ventas año 2	478.868 €	VAN (tasa 9%)	19.209 €
Margen bruto año 1	69,0%	TIR anualizada	26,9%
EBITDA año 2	124.685 €	Mínimo de tesorería	2.365 €
Beneficio neto año 1	14.055 €		

En rojo, las magnitudes que no alcanzan su umbral de referencia; en gris, las que no se pueden calcular con estos datos.

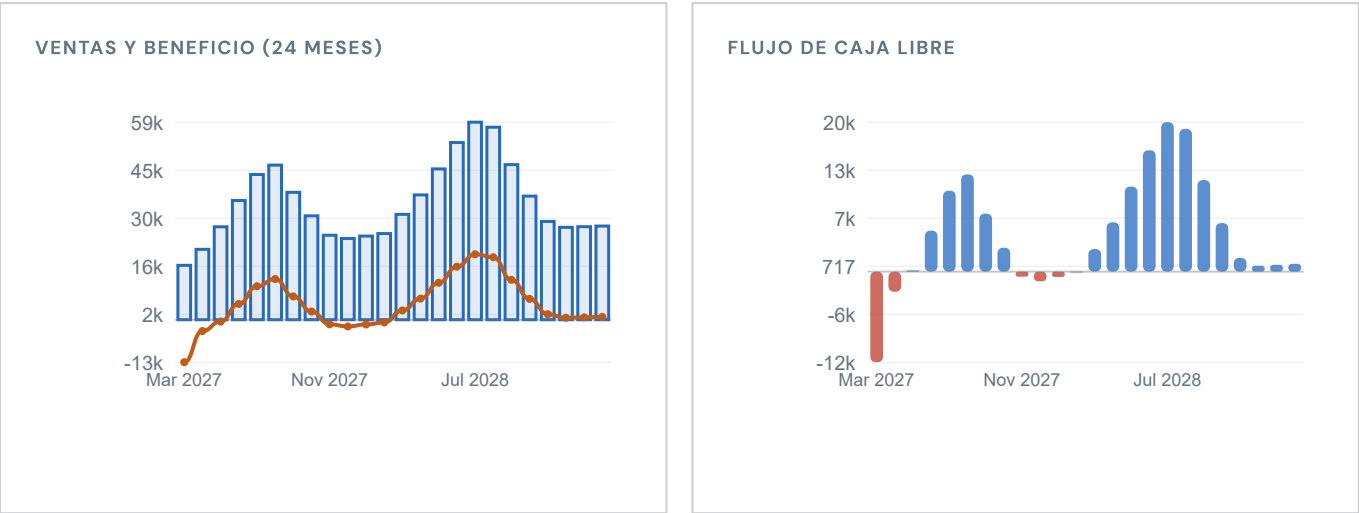
3. CUENTA DE RESULTADOS PROYECTADA

CONCEPTO	AÑO 1	% VENTAS	AÑO 2	% VENTAS	VARIACIÓN
Ventas netas	359.271 €	100%	478.868 €	100%	+33,3%
Coste de ventas	111.261 €	31,0%	136.743 €	28,6%	—
Margen bruto	248.010 €	69,0%	342.125 €	71,4%	—
RRHH (salarios + SS)	128.260 €	35,7%	132.000 €	27,6%	—
Gastos fijos operativos	85.440 €	23,8%	85.440 €	17,8%	—
Gastos de constitución	6.000 €	1,7%	0 €	—	—
EBITDA	28.310 €	7,9%	124.685 €	26,0%	—

CONCEPTO	AÑO 1	% VENTAS	AÑO 2	% VENTAS	VARIACIÓN
Amortizaciones	8.475 €	—	8.475 €	—	—
Gastos financieros	3.300 €	—	3.147 €	—	—
BAI	16.535 €	—	113.063 €	—	—
Impuesto sobre Bº	2.480 €	—	16.960 €	—	—
Resultado del ejercicio	14.055 €	3,9%	96.104 €	20,1%	+583,8%

Importes en euros. Los porcentajes de las columnas «% ventas» se calculan sobre las ventas netas del ejercicio correspondiente.

4. EVOLUCIÓN FINANCIERA



5. TESORERÍA MES A MES

MES	COBROS	PAGOS	FLUJO DEL MES	SALDO ACUMULADO
Saldo inicial (capital circulante)	—	—	—	17.000 €
Mar 2027	16.238 €	28.208 €	-11.970 €	5.030 €
Abr 2027 MÍNIMO	21.014 €	23.679 €	-2.665 €	2.365 €
May 2027	27.739 €	27.581 €	158 €	2.523 €
Jun 2027	35.598 €	30.185 €	5.414 €	7.936 €
Jul 2027	43.354 €	32.663 €	10.691 €	18.627 €
Ago 2027	46.151 €	33.293 €	12.857 €	31.485 €
Sep 2027	38.028 €	30.361 €	7.667 €	39.152 €
Oct 2027	31.009 €	27.850 €	3.159 €	42.311 €
Nov 2027	25.215 €	25.881 €	-666 €	41.645 €
Dic 2027	24.240 €	25.529 €	-1.289 €	40.356 €
Ene 2028	24.967 €	25.678 €	-711 €	39.645 €
Feb 2028	25.716 €	25.831 €	-115 €	39.530 €

MES	COBROS	PAGOS	FLUJO DEL MES	SALDO ACUMULADO
Total año 1	359.271 €	336.741 €	22.530 €	39.530 €
Mar 2028	31.446 €	28.459 €	2.987 €	42.517 €
Abr 2028	37.254 €	30.736 €	6.518 €	49.035 €
May 2028	45.017 €	33.778 €	11.239 €	60.274 €
Jun 2028	52.888 €	36.855 €	16.033 €	76.308 €
Jul 2028	58.964 €	39.218 €	19.747 €	96.055 €
Ago 2028	57.462 €	38.598 €	18.864 €	114.918 €
Sep 2028	46.291 €	34.188 €	12.104 €	127.022 €
Oct 2028	36.904 €	30.487 €	6.416 €	133.439 €
Nov 2028	29.338 €	27.509 €	1.829 €	135.268 €
Dic 2028	27.574 €	26.806 €	769 €	136.036 €
Ene 2029	27.767 €	26.867 €	900 €	136.936 €
Feb 2029	27.962 €	26.930 €	1.032 €	137.968 €
Total año 2	478.868 €	380.430 €	98.438 €	137.968 €

Cobros son las ventas del mes. Pagos incluye el coste de ventas, el personal, los gastos fijos, los gastos de constitución, los intereses, la amortización del capital del préstamo y el impuesto sobre beneficios: cobros menos pagos es el flujo del mes. El saldo acumulado parte del capital circulante inicial (17.000 €) y no recoge la entrada de la financiación ni la salida de la compra de los activos, que se presentan en la sección de inversión. El mínimo del período es 2.365 € en Abr 2027.

6. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

INVERSIÓN REQUERIDA		FUENTES DE FINANCIACIÓN		
CONCEPTO	IMPORTE	FUENTE	IMPORTE	% DEL TOTAL
Reforma integral del local (140 m²)	36.000 €	Recursos propios	35.000 €	36,8%
Cocina industrial y equipos de frío	20.000 €	Préstamo bancario	60.000 €	63,2%
Mobiliario de sala y menaje	10.000 €	Subvenciones	0 €	0,0%
TPV, comanderas y equipos informáticos	3.500 €	Total financiación	95.000 €	100,0%
Rótulo, web y carta digital	2.500 €	Financiación ajustada a la inversión: sin superávit ni déficit.		
Capital circulante	17.000 €			
Gastos de constitución	6.000 €			
Total inversión	95.000 €			

7. CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

CONDICIONES Y CUOTA					
PRÉSTAMO	CAPITAL	TIPO	PLAZO	CARENCIA	CUOTA MENSUAL
Préstamo bancario	60.000 €	5,5%	8 años	12 meses	774 €

AMORTIZACIÓN AÑO A AÑO				
AÑO	CUOTAS DEL AÑO	INTERESES	AMORTIZACIÓN DE CAPITAL	SALDO VIVO A FIN DE AÑO
Año 1	3.300 €	3.300 €	0 €	60.000 €
Año 2	9.288 €	3.147 €	6.141 €	53.859 €
Año 3	9.288 €	2.800 €	6.487 €	47.372 €
Año 4	9.288 €	2.434 €	6.853 €	40.519 €
Año 5	9.288 €	2.048 €	7.240 €	33.279 €
Año 6	9.288 €	1.639 €	7.648 €	25.631 €
Año 7	9.288 €	1.208 €	8.079 €	17.552 €
Año 8	9.288 €	752 €	8.535 €	9.017 €
Año 9	9.288 €	271 €	9.017 €	0 €
Total	77.600 €	17.600 €	60.000 €	0 €

Cuota constante (sistema francés) sobre el capital pendiente; durante la carencia solo se pagan intereses y el capital no se reduce. La cuota mensual total es de **774 €**, que es el pago que asume la empresa cada mes. El cuadro cubre la vida completa del préstamo (108 meses, agrupados por años), más allá de los 24 meses que proyecta este plan: por eso los intereses del año 1 (3.300 €) y del año 2 (3.147 €) son los que recoge la línea de gastos financieros de la cuenta de resultados, y los de los años siguientes quedan fuera de la proyección. El detalle del motor es mensual; aquí se agrega por años.

8. RETORNO DE LA INVERSIÓN

INDICADOR	VALOR
VAN (valor actual neto)	19.209 €
TIR anualizada	26,9%
Payback inversión	18 meses
Break-even anual necesario	352.638 €
Ventas proyectadas año 1	359.271 € (101,9% del BE)
VENTAS AÑO 1 FRENTE AL PUNTO DE EQUILIBRIO	
Punto de equilibrio	352.638 €
Ventas año 1	359.271 €
Las ventas proyectadas superan el punto de equilibrio en el año 1.	
VAN calculado sobre los 24 flujos mensuales proyectados, con una tasa de descuento del 9% efectivo anual (0,7207% mensual equivalente). La TIR se considera suficiente cuando supera esa misma tasa, y se mide sobre esos mismos flujos. El break-even es el de resultado (EBIT = 0): incluye amortizaciones, intereses y el coste anual completo de la plantilla.	

9. ESCENARIOS

MAGNITUD	PESIMISTA (-25%)	PLAN BASE	OPTIMISTA (+25%)
Ventas año 1	269.453 €	359.271 €	449.088 €
Margen bruto año 1	186.008 €	248.010 €	310.013 €
EBITDA año 1	-33.692 €	28.310 €	90.313 €
Resultado del ejercicio año 1	-45.467 €	14.055 €	66.757 €
Ventas año 2	359.151 €	478.868 €	598.584 €
Resultado del ejercicio año 2	27.532 €	96.104 €	168.805 €
El plan base es el de este informe. Los otros dos aplican una variación del 25% sobre las ventas, arriba y abajo: el coste de ventas varía en la misma proporción, y el personal, los gastos fijos, las amortizaciones y los gastos financieros se mantienen, porque no dependen del volumen vendido. El impuesto se recalcula sobre la base imponible de cada escenario, compensando la base negativa del año 1 contra la del año 2 (art. 26 LIS). Son pruebas de sensibilidad, no previsiones alternativas.			

10. ANÁLISIS DAFO

FORTALEZAS — Margen bruto elevado (69,0%) — Negocio rentable en el segundo año — Crecimiento proyectado sólido (+33%)	DEBILIDADES — Alta dependencia del crecimiento proyectado
OPORTUNIDADES — Crecimiento del sector Hostelería — restaurante — Escalabilidad del modelo en año 2 — Posible expansión geográfica o digital	AMENAZAS — Competencia establecida en el mercado — Riesgo de subida de tipos de interés — Posible retraso en la captación inicial de clientes — Variación de costes operativos (inflación)

11. RATIOS FINANCIEROS CLAVE

RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	ESTRUCTURA DE COSTES	IMPORTE/AÑO	% VENTAS A1
Margen bruto	69,0%	71,4%	RRHH total	128.260 €	35,7%
EBITDA / ventas	7,9%	26,0%	Gastos fijos oper.	85.440 €	23,8%
Margen neto	3,9%	20,1%	Gastos de constitución	6.000 €	1,7%
			Amortización	8.475 €	2,4%
			Gastos financieros	3.300 €	0,9%

Los ratios en rojo señalan magnitudes negativas.

12. CONCLUSIÓN

El plan de viabilidad de Restaurante de Menú y Carta, S.L. proyecta unas ventas de 359.271 € en el primer año y 478.868 € en el segundo, con un crecimiento del 33%. El negocio alcanza rentabilidad neta positiva en el año 2, con un resultado de 96.104 € (20,1% de margen neto). El VAN positivo de 19.209 € confirma que el proyecto genera valor por encima del coste de oportunidad del 9%. El punto de equilibrio se sitúa en 352.638 € de ventas anuales, umbral que se supera ya en el año 1. La viabilidad global se valora con 90/100 — Alta viabilidad.

13. ANEXO: SUPUESTOS DEL PLAN

PRODUCTOS Y SERVICIOS					
PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO UNITARIO	COSTE UNITARIO	MARGEN UNITARIO	UNIDADES/MES	INGRESO MENSUAL
Ticket medio (comensal)	24,00 €	8,40 €	15,60 €	796	19.104 €
Total mes 1	—	—	—	—	19.104 €
Precios sin IVA. Los importes son la base del primer mes, antes de aplicar crecimiento y estacionalidad. Crecimiento mensual aplicado sobre esa base: 10% en los meses 1 a 6, 3% en los meses 7 a 12 y 0,7% en el año 2. El coste de ventas crece al 70% del ritmo de las ventas.					

PLANTILLA					
PUESTO	SALARIO BRUTO ANUAL	SEGURIDAD SOCIAL	COSTE ANUAL	ALTA	
Jefe/a de cocina	28.000 €	32%	36.960 €	Marzo 2027	
Ayudante de cocina	19.000 €	32%	25.080 €	Marzo 2027	
Camarero/a de sala	18.000 €	32%	23.760 €	Marzo 2027	
Camarero/a de sala (2.º)	18.000 €	32%	23.760 €	Marzo 2027	
Camarero/a de refuerzo	17.000 €	32%	22.440 €	Mayo 2027	
Coste anual de la plantilla completa	—	—	132.000 €	—	
El coste anual incluye la cuota patronal de la Seguridad Social. Cada persona se imputa desde su mes de alta, así que el coste devengado en el año 1 (128.260 €) es menor que el coste anual de la plantilla completa cuando alguna incorporación es posterior al inicio de la actividad. El punto de equilibrio se calcula con el coste anual completo, que es la estructura que hay que sostener.					

GASTOS FIJOS DE ESTRUCTURA					
CONCEPTO	AL MES	AL AÑO	CONCEPTO	AL MES	AL AÑO
Alquiler del local	3.200 €	38.400 €	Marketing, redes y portales de reservas	380 €	4.560 €
Electricidad	780 €	9.360 €	TPV, software de reservas y dominios	130 €	1.560 €
Agua	160 €	1.920 €	Menaje, mantelería y desechables	320 €	3.840 €
Gas	320 €	3.840 €	Lavandería y gestión de residuos	210 €	2.520 €
Telefonía y móvil	85 €	1.020 €	Comisiones bancarias y TPV	190 €	2.280 €
Internet	55 €	660 €	Prevención de riesgos y APPCC	90 €	1.080 €
Gestoría / asesoría fiscal	240 €	2.880 €	Limpieza y mantenimiento	340 €	4.080 €
Asesoría laboral	160 €	1.920 €	Alarma y seguridad	60 €	720 €
Seguros	180 €	2.160 €	Imprevistos y gastos menores	220 €	2.640 €
			Total gastos fijos	7.120 €	85.440 €
18 categorías de gasto fijo. Es el desglose de la línea «Gastos fijos operativos» de la cuenta de resultados: gastos que no varían con el volumen de ventas y se devengan los doce meses del año.					

INVERSIÓN Y AMORTIZACIÓN				
ACTIVO	IMPORTE	VIDA ÚTIL	ALTA	CUOTA ANUAL
Reforma integral del local (140 m²)	36.000 €	10 años	Marzo 2027	3.600 €
Cocina industrial y equipos de frío	20.000 €	8 años	Marzo 2027	2.500 €
Mobiliario de sala y menaje	10.000 €	10 años	Marzo 2027	1.000 €
TPV, comanderas y equipos informáticos	3.500 €	4 años	Marzo 2027	875 €
Rótulo, web y carta digital	2.500 €	5 años	Marzo 2027	500 €
Total	72.000 €	—	—	8.475 €
Amortización lineal: la cuota anual es el importe del activo dividido entre su vida útil. Cada activo empieza a amortizar en su mes de alta y deja de hacerlo cuando agota esa vida, de modo que la amortización del año 1 que recoge la cuenta de resultados (8.475 €) solo coincide con la suma de las cuotas anuales si todos los activos están de alta el ejercicio completo.				

FINANCIACIÓN Y FISCALIDAD	
CONCEPTO	VALOR
Recursos propios (aportación de socios)	35.000 €
Subvenciones y ayudas	0 €
Otros recursos	0 €
Financiación ajena (préstamos)	60.000 €
Total financiación	95.000 €
Capital circulante inicial	17.000 €
Gastos de constitución	6.000 €
Tipo del Impuesto sobre Sociedades	15%
Tasa de descuento del VAN	9%
Las condiciones de cada préstamo y su cuadro de amortización figuran en la sección 7. La tasa de descuento es el coste de oportunidad con el que se calcula el VAN y contra el que se compara la TIR.	

ESTACIONALIDAD APLICADA												
MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Coefficiente	70%	70%	85%	100%	120%	140%	155%	150%	120%	95%	75%	70%
Coeficiente que multiplica la venta del mes: 100% es un mes medio y 150% es un mes que vende un 50% más. Se aplica sobre la venta ya crecida, así que reparte el año sin alterar el crecimiento. Media de los doce meses: 104,17%.												