Plan de negocio

Cafetería La Esquina

Cafetería La Esquina

20 de octubre de 2026

Este plan de negocios contiene información confidencial.

Índice

Resumen Ejecutivo 4

Propuesta de Valor 5

- Descripción del Producto 5
- Problema a Resolver 5
- Solución Propuesta 5
- Beneficios para el Cliente 5
- Diferencias Frente a la Competencia 6

Análisis de Mercado 7

- Tamaño del Mercado 7
- Tendencias del Mercado 7
- Segmentación de Clientes 7
- Principales Competidores 7
- Análisis PESTEL 8

Estrategia de Mercado 9

- Estrategia de Adquisición de Clientes 9
- Plan de Lanzamiento 9
- Presupuesto de Adquisición de Clientes 9
- Plan de Ventas 9
- Plan Operativo 10

Recursos Clave 11

- Procesos Operativos 11
- Proveedores y Socios 11
- Costes Operativos 11

Plan Financiero 12

- Resumen Financiero 12
- Ingresos por año 12
- Cuenta de pérdidas y ganancias 12
- Balance de situación 13
- Tesorería 13
- Proyección de ingresos por año 13
- Márgenes de rentabilidad 14
- Necesidades de Financiación y Retorno a los Inversores 14
- Necesidades Financieras Iniciales 14
- Retorno a los Inversores 14

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación 16
Riesgo de Adopción de la Plataforma 16
Riesgo Financiero 16
Riesgo de Retención de Clientes 16
Riesgo Tecnológico 16
Riesgo de Satisfacción del Cliente 16

Resumen Ejecutivo

Cafetería La Esquina es una cafetería de especialidad con brunch en Chamberí (Madrid): un local de 80 m² con unas 35 plazas y venta para llevar. Abre en marzo de 2027 de la mano de Lucía, socia-gerente con experiencia en hostelería (60 %), y Javier, socio inversor (40 %).

Ofrecemos café de especialidad bien preparado, brunch casero todo el día y café en grano para llevar a casa. Nos dirigimos a vecinos del barrio, a quienes trabajan en la zona y a estudiantes que buscan un sitio tranquilo donde quedarse.

La inversión inicial es de 92.000 € en reforma, maquinaria y mobiliario. Se financia con 50.000 € de capital de los socios y un préstamo ICO de 80.000 € a 5 años, con un año de carencia.

Prevemos unas ventas de 192.451 € en 2027 (10 meses abiertos), 297.144 € en 2028 y 320.342 € en 2029. El primer año cierra con una pérdida pequeña (-10.070 €), propia de la apertura. A partir de 2028 hay beneficio: 28.532 € en 2028 y 37.121 € en 2029. La caja no baja nunca de 9.800 € y cierra 2029 con 104.586 €.

Propuesta de Valor

Descripción del Producto

La Esquina tiene tres líneas de producto:

- **Cafés y bebidas**: espresso y cafés con leche de especialidad (con leches vegetales sin coste extra), filtrados, tés e infusiones, zumos naturales y bebidas frías. Precio medio de 2,90 € sin IVA.
- **Brunch y bollería**: tostadas, huevos, bowls, bollería horneada cada mañana y opciones sin gluten. Ticket medio de 6,40 € por plato sin IVA.
- **Café en grano para casa**: bolsas de 250 g de nuestro tostador de referencia, a 12,50 €.

Desde septiembre de 2027 añadimos **catering y pequeños eventos**: desayunos de empresa, presentaciones y celebraciones en el local fuera de hora.

Problema a Resolver

En las calles secundarias de Chamberí hay muchos bares de toda la vida y algunas cadenas, pero pocas opciones de café bien hecho con comida casera a un precio razonable.

- El vecino que quiere un buen café cerca de casa tiene que ir hasta las zonas de moda.
- Quien teletrabaja o estudia no encuentra un sitio cómodo y tranquilo donde quedarse un par de horas.
- El brunch del fin de semana suele implicar colas, precios altos o reservar con días de antelación.

Solución Propuesta

Una cafetería de barrio con estándares de especialidad:

- Café de un tostador artesano de Madrid, preparado por baristas formados.
- Brunch casero todo el día, no solo el fin de semana, con carta corta y producto de temporada.
- Un local pensado para quedarse: enchufes, wifi, buena luz y zona tranquila por la mañana.
- Precios de barrio: un café con leche y una tostada por menos de 8 €, IVA incluido.

Beneficios para el Cliente

- **Calidad constante**: el mismo café bien hecho cada día, con receta y molienda controladas.
- **Cercanía**: a pocos minutos de casa o de la oficina, sin desplazarse a otra zona.
- **Flexibilidad**: para un café rápido de camino al trabajo, para quedarse a trabajar o para un brunch tranquilo.

- **Opciones para todos**: leches vegetales, opciones sin gluten y platos vegetarianos.
- **Fidelidad recompensada**: tarjeta de cliente con un café gratis cada diez.

Diferencias Frente a la Competencia

- **Frente a los bares tradicionales**: café de especialidad y brunch casero, en un ambiente pensado para quedarse.
- **Frente a las cadenas**: producto local, trato cercano y precios similares o más bajos en el café con leche.
- **Frente a las cafeterías de especialidad de las zonas de moda**: estamos en el barrio, sin colas y con un precio más ajustado.
- **Venta de grano**: el cliente se lleva a casa el mismo café que toma con nosotros, lo que refuerza la marca y la fidelidad.

Análisis de Mercado

Tamaño del Mercado

Calculamos el mercado desde el barrio hacia arriba.

- **Zona de influencia**: unos 10 minutos a pie desde el local, con vecinos, oficinas y una facultad cercana.
- **Clientes que necesitamos**: 150 bebidas y 60 platos al día de media en un mes normal, unos 950 € de venta diaria sin IVA en 2028.
- **Peso de nuestra cuota**: 150 bebidas al día equivalen a unos 100-120 clientes distintos, una parte muy pequeña de quienes viven o trabajan en la zona.

No necesitamos conquistar el mercado: basta con que una pequeña parte del barrio nos elija como su cafetería habitual.

Tendencias del Mercado

- Crece el interés por el café de especialidad: cada vez más gente distingue un buen café y está dispuesta a pagar algo más por él.
- El brunch se ha consolidado en Madrid, y no solo el fin de semana.
- El teletrabajo parcial ha llevado a más gente a trabajar desde cafeterías de su barrio entre semana.
- Aumenta la demanda de opciones vegetales y sin gluten.

Son tendencias que juegan a favor de un local de barrio, con buen producto y pensado para quedarse.

Segmentación de Clientes

- **Vecinos del barrio** (40 %): café diario, compra de grano y brunch del fin de semana en familia o con amigos.
- **Trabajadores de la zona** (35 %): café para llevar por la mañana, desayuno rápido y alguna reunión informal.
- **Estudiantes y teletrabajadores** (20 %): se quedan más tiempo y consumen dos o tres veces por visita.
- **Empresas y grupos** (5 %): desayunos de equipo, catering y pequeños eventos desde septiembre de 2027.

Principales Competidores

- **Bares y cafeterías tradicionales del barrio**: buen precio y clientela fiel, pero café y comida estándar.
- **Cadenas de cafeterías**: marca conocida y comodidad, pero producto industrial y poco trato personal.

- **Cafeterías de especialidad de Malasaña y Chamberí centro**: producto excelente, pero más lejos, con colas y precios más altos.
- **Panaderías con zona de mesas**: buena bollería, pero sin propuesta de café ni de brunch.

Nuestro hueco: la calidad de las cafeterías de especialidad con la cercanía y el precio de un local de barrio.

Análisis PESTEL

- **Político**: ayudas a la creación de empresas y líneas ICO para emprendedores.
- **Económico**: subida de costes de la materia prima, en especial del café verde. La compensamos con una subida de precios del 3 % al año.
- **Social**: más interés por el café de calidad, el brunch y los espacios para teletrabajar.
- **Tecnológico**: TPV en la nube, pedidos por móvil y redes sociales como principal canal de captación.
- **Ecológico**: más clientes que valoran los envases compostables, el producto local y el descuento por traer su propio vaso.
- **Legal**: licencia de actividad, normativa sanitaria y de alérgenos, y convenio de hostelería de la Comunidad de Madrid.

Estrategia de Mercado

Estrategia de Adquisición de Clientes

- **Instagram y Google Maps**: fotos cuidadas del producto, horarios siempre al día y respuesta a todas las reseñas.
- **Barrio**: acuerdos con comercios y oficinas cercanas, y café de cortesía en la primera visita de los equipos de empresas vecinas.
- **Tarjeta de fidelidad**: un café gratis cada diez, para convertir la primera visita en costumbre.
- **Catering de empresa**: desde septiembre de 2027, contacto directo con las oficinas de la zona.

Plan de Lanzamiento

- **Enero y febrero de 2027**: constitución de la sociedad, obra, compra de maquinaria y trámites de licencia.
- **Febrero de 2027**: contratación y formación del equipo; pruebas de carta con vecinos invitados.
- **1 de marzo de 2027**: apertura, con una campaña de lanzamiento en redes y en el barrio.
- **Primeros seis meses**: arranque progresivo, del 60 % al 100 % de las ventas previstas en el séptimo mes.
- **Septiembre de 2027**: lanzamiento del catering y de los pequeños eventos.
- **Marzo de 2028**: refuerzo de fin de semana en el equipo.

Presupuesto de Adquisición de Clientes

- **Campaña de apertura**: 2.500 € en marzo de 2027 (redes sociales, folletos en el barrio y degustaciones).
- **Marketing y redes sociales**: 400 € al mes desde la apertura (contenido, anuncios locales y pequeñas colaboraciones).

En total, unos 6.500 € en 2027 y 4.800 € al año a partir de 2028: entre el 1,5 % y el 3,5 % de las ventas.

Plan de Ventas

- **Volumen**: 150 bebidas y 60 platos al día de media, abriendo 26 días al mes (cerramos un día a la semana).
- **Estacionalidad**: más venta en otoño y diciembre; agosto, en torno al 60 % de un mes normal.
- **Crecimiento**: +8 % en volumen en 2028 y +4 % en 2029, con una subida de precios del 3 % al año.
- **Ventas previstas**: 192.451 € en 2027, 297.144 € en 2028 y 320.342 € en 2029, sin IVA.

Plan Operativo

- **Horario**: de 8:00 a 17:00 entre semana y de 9:30 a 17:00 el fin de semana; cerrado un día a la semana.
- **Equipo**: Lucía como gerente y en barra, una barista y una cocinera a jornada completa, un camarero a media jornada y, desde marzo de 2028, un refuerzo de fin de semana.
- **Producción**: la bollería se hornea cada mañana y el brunch se prepara al momento con una carta corta.
- **Compras**: pedidos semanales a proveedores, pagados a 30 días.

Recursos Clave

Procesos Operativos

- **Apertura**: calibrado diario de la molienda y del espresso, horneado de la bollería y preparación de la cocina.
- **Servicio**: pedido en barra con TPV y entrega en mesa del brunch.
- **Cierre**: limpieza de la maquinaria, cuadre de caja y registro de mermas.
- **Calidad**: recetas por escrito, control de alérgenos y formación continua de los baristas.

Proveedores y Socios

- **Tostador artesano de Madrid**: café para la barra y bolsas de grano para la venta.
- **Obrador local y distribuidor de frescos**: pan, bollería, lácteos, huevos y fruta.
- **Servicio técnico de la cafetera**: mantenimiento preventivo y reparaciones.
- **Gestoría**: contabilidad, impuestos y nóminas.
- **Banco**: préstamo ICO de 80.000 € y póliza de crédito de 15.000 € para la estacionalidad.

Costes Operativos

- **Materia prima**: en torno al 28,5 % de las ventas; el margen bruto queda en torno al 71,5 %.
- **Personal**: cinco personas, unos 113.700 € en 2028 contando la Seguridad Social.
- **Alquiler**: 2.400 € al mes por un local de 80 m².
- **Otros gastos fijos**: suministros (780 € al mes), gestoría (220 €), marketing (400 €), limpieza (250 €), mantenimiento (150 €), TPV y software (90 €) y seguro (1.200 € al año).

En total, unos 52.700 € al año en gastos de funcionamiento, sin contar el personal.

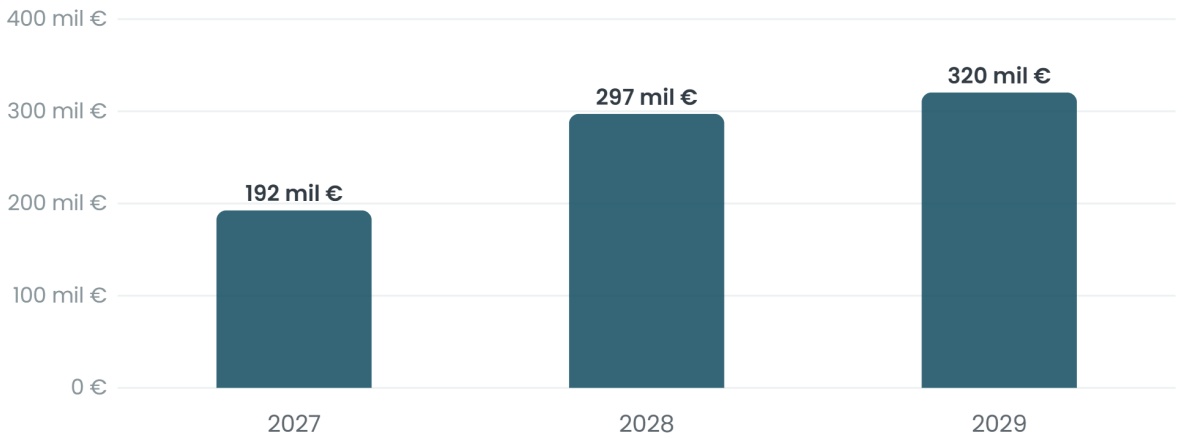
Plan Financiero

Resumen Financiero

- **Ventas**: 192.451 € en 2027, 297.144 € en 2028 y 320.342 € en 2029.
- **Margen bruto**: en torno al 71,5 % de las ventas los tres años.
- **EBITDA** (resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos): 3.316 € en 2027, 45.828 € en 2028 y 56.597 € en 2029.
- **Beneficio neto**: -10.070 € en 2027 (año de apertura), 28.532 € en 2028 y 37.121 € en 2029.
- **Caja**: nunca baja de 9.800 € y cierra 2029 con 104.586 €.

El negocio cubre sus costes con unas ventas de 21.000 € al mes en 2028. Ese año vende un 15 % por encima de ese nivel.

Ingresos por año



Cuenta de pérdidas y ganancias

Cifras en €	2027	2028	2029
Ingresos	192.451	297.144	320.342
Coste de ventas	(54.745)	(84.935)	(91.642)
Margen bruto	**137.706**	**212.209**	**228.700**
Gastos de explotación	(134.390)	(166.382)	(172.103)
EBITDA	**3.316**	**45.828**	**56.597**
Beneficio neto	**(10.070)**	**28.532**	**37.121**

Balance de situación

Cifras en €	2027	2028	2029
Activo			
Activo no corriente	83.154	73.504	63.854
Activo corriente	47.103	73.501	105.445
Total activo	**130.258**	**147.006**	**169.299**
Patrimonio neto y pasivo			
Patrimonio neto	39.930	68.463	105.584
Pasivo no corriente	80.000	63.320	44.050
Pasivo corriente	10.327	15.222	19.665
Total patrimonio neto y pasivo	**130.258**	**147.006**	**169.299**

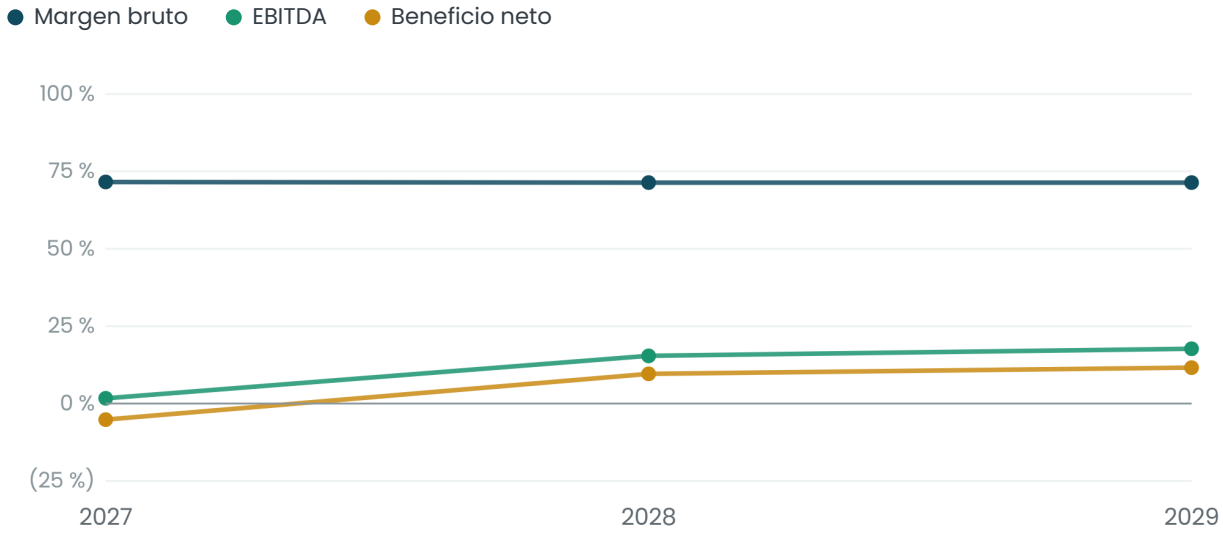
Tesorería

Cifras en €	2027	2028	2029
Caja al empezar el año	0	47.103	73.501
Flujo de las operaciones	13.643	47.465	54.489
Flujo de inversión	(92.000)	0	0
Flujo de financiación	125.460	(21.067)	(22.546)
Variación de caja	**47.103**	**26.398**	**31.943**
Caja al terminar el año	**47.103**	**73.501**	**105.445**

Proyección de ingresos por año

Cifras en €	2027	2028	2029
Cafés y bebidas	96.419	145.947	156.838
Brunch y bollería	85.107	128.436	137.612
Café en grano para casa (bolsa de 250 g)	8.525	12.861	13.792
Catering y eventos	2.400	9.900	12.100
Total ingresos	**192.451**	**297.144**	**320.342**

Márgenes de rentabilidad



Necesidades de Financiación y Retorno a los Inversores

Para abrir necesitamos 92.000 € de inversión, unos 7.000 € de gastos de puesta en marcha y un colchón de caja para los primeros meses. Lo cubrimos así:

- **Capital de los socios**: 50.000 € (38 % de la financiación).
- **Préstamo ICO Emprendedores**: 80.000 € a 5 años, al 6 % y con un año de carencia.
- **Póliza de crédito**: 15.000 € de límite, solo para cubrir el mes de agosto.

Con el EBITDA de 2028, el negocio cubre 2,2 veces las cuotas del préstamo.

Necesidades Financieras Iniciales

- **Reforma y acondicionamiento del local**: 45.000 €
- **Cafetera de 2 grupos y molinos**: 18.000 €
- **Equipamiento de cocina y frío**: 14.000 €
- **Mobiliario y decoración**: 12.000 €
- **TPV y equipos informáticos**: 3.000 €
- **Proyecto técnico, notaría, registro y licencia**: 4.500 €
- **Campaña de apertura**: 2.500 €

En total, unos 99.000 €. El resto de la financiación (unos 31.000 €) queda como colchón para los sueldos y gastos de los primeros meses, mientras las ventas arrancan.

Retorno a los Inversores

Durante los tres años del plan no se reparten dividendos: la prioridad es devolver el préstamo y mantener un buen colchón de caja.

- El patrimonio de la sociedad pasa de 50.000 € a unos 105.600 € a final de 2029.

- A final de 2029, la deuda pendiente baja a 44.050 € y la caja supera los 100.000 €.
- Desde 2030, con el préstamo casi devuelto, se podrá empezar a repartir parte del beneficio entre los socios según su participación (60 % y 40 %).

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación

Riesgo de Adopción de la Plataforma

Riesgo: que el barrio tarde más de lo previsto en hacer suya la cafetería.

Cómo lo reducimos: arranque progresivo ya previsto en el plan (60 % de las ventas en el primer mes), campaña de apertura, degustaciones y tarjeta de fidelidad. En el escenario pesimista, con un 20 % menos de ventas, se prescinde del refuerzo de fin de semana y la caja sigue siendo positiva.

Riesgo Financiero

Riesgo: tensión de caja en los meses flojos, sobre todo en agosto, y la cuota del préstamo cuando termina la carencia, en febrero de 2028.

Cómo lo reducimos: un 38 % de fondos propios, un año de carencia en el préstamo, una póliza de crédito de 15.000 € para agosto y seguimiento mensual de la caja con Viabbly.

Riesgo de Retención de Clientes

Riesgo: que el cliente pruebe y no vuelva, o que se vaya a una apertura nueva cercana.

Cómo lo reducimos: tarjeta de fidelidad, trato cercano, carta de temporada que se renueva cada trimestre y venta de grano para mantener la relación también en casa.

Riesgo Tecnológico

Riesgo: una avería de la cafetera o del TPV en plena hora punta.

Cómo lo reducimos: contrato de mantenimiento preventivo con el servicio técnico, molino de reserva, TPV en la nube con modo sin conexión y 150 € al mes previstos para mantenimiento y reparaciones.

Riesgo de Satisfacción del Cliente

Riesgo: calidad irregular del café o esperas largas en momentos de mucha afluencia.

Cómo lo reducimos: recetas por escrito, formación de los baristas, carta corta para servir rápido, refuerzo de fin de semana desde 2028 y respuesta a todas las reseñas en Google e Instagram.