

Plan de negocio

Cafetería La Esquina

Cafetería La Esquina

6 de octubre de 2026

Jack Rodriguez

Este plan de negocios contiene información confidencial.

Índice

Resumen Ejecutivo	3
Propuesta de Valor	4
Descripción del Producto	4
Problema a Resolver	4
Solución Propuesta	4
Análisis de Mercado	6
Tamaño del Mercado	6
Tendencias del Mercado	6
Segmentación de Clientes	7
Principales Competidores	7
Recursos Clave	9
Procesos Operativos	9
Proveedores y Socios	9
Costes Operativos	9
Plan Financiero	11
Proyección de ingresos por año	11
Ingresos por año	11
EBITDA por año	12
Cuenta de pérdidas y ganancias	12
Tesorería	12
Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación	13
Riesgo de Retención de Clientes	13
Anexos	14
Cuenta de pérdidas y ganancias por meses	14
Balance de situación por meses	17
Flujo de caja por meses	20
Saldo de caja por meses	23

Resumen Ejecutivo

Cafetería La Esquina ofrece una experiencia única centrada en el café especializado y un brunch saludable, situándose en el corazón de Madrid. Nuestro café se selecciona cuidadosamente, importado de diversas regiones de Sudamérica, lo que permite a nuestros clientes disfrutar de una amplia gama de perfiles de sabor, desde los matices frutales de Colombia hasta las notas más intensas de Perú. Cada taza es elaborada por baristas expertos que garantizan una extracción perfecta, resaltando la calidad y frescura de nuestros granos.

El brunch de La Esquina se distingue por su enfoque en opciones saludables y equilibradas, combinando ingredientes frescos y de temporada. Ofrecemos una variedad de platos que van desde bowls de acai y tostadas de aguacate, hasta opciones veganas y sin gluten, asegurando que todos nuestros clientes encuentren algo que se adapte a sus preferencias dietéticas. La atmósfera acogedora y el diseño interior moderno de la cafetería invitan a disfrutar de un rato agradable, convirtiéndola en el lugar ideal para reunirse con amigos o disfrutar de un momento de tranquilidad con un buen libro.

Propuesta de Valor

Descripción del Producto

Cafetería La Esquina ofrece una experiencia única centrada en el café especializado y un brunch saludable, situándose en el corazón de Madrid. Nuestro café se selecciona cuidadosamente, importado de diversas regiones de Sudamérica, lo que permite a nuestros clientes disfrutar de una amplia gama de perfiles de sabor, desde los matices frutales de Colombia hasta las notas más intensas de Perú. Cada taza es elaborada por baristas expertos que garantizan una extracción perfecta, resaltando la calidad y frescura de nuestros granos.

El brunch de La Esquina se distingue por su enfoque en opciones saludables y equilibradas, combinando ingredientes frescos y de temporada. Ofrecemos una variedad de platos que van desde bowls de acai y tostadas de aguacate, hasta opciones veganas y sin gluten, asegurando que todos nuestros clientes encuentren algo que se adapte a sus preferencias dietéticas. La atmósfera acogedora y el diseño interior moderno de la cafetería invitan a disfrutar de un rato agradable, convirtiéndola en el lugar ideal para reunirse con amigos o disfrutar de un momento de tranquilidad con un buen libro.

Problema a Resolver

Cafetería La Esquina se enfrenta a varios problemas en el mercado actual que busca resolver. En primer lugar, existe una creciente demanda de opciones de desayuno y brunch saludables y de calidad, pero muchas cafeterías no logran ofrecer una propuesta que combine la autenticidad del café latinoamericano con opciones alimenticias equilibradas. Los consumidores están cada vez más interesados en cuidar su salud y bienestar, y buscan establecimientos que les proporcionen alimentos nutritivos sin sacrificar el sabor.

Además, la falta de un espacio acogedor y atractivo para disfrutar de estas experiencias culinarias es otro reto. Muchas cafeterías no logran crear un ambiente que invite a los clientes a relajarse y socializar, lo que limita su capacidad de retener clientes y fomentar la lealtad. Cafetería La Esquina se propone resolver estos problemas al ofrecer un menú que no solo prioriza la calidad de los ingredientes, sino que también cuida el bienestar de los clientes, todo dentro de un entorno agradable y acogedor que fomente la comunidad y el disfrute.

La combinación de un café excepcional y un brunch saludable representa una oportunidad para captar a un público diverso que busca mejorar su experiencia gastronómica. A través de esta propuesta, la cafetería no solo satisface una necesidad del mercado, sino que también se posiciona como un referente en la oferta de productos de calidad y un espacio social enriquecedor.

Solución Propuesta

Cafetería La Esquina se posiciona como un espacio único donde se fusionan los sabores auténticos del café latinoamericano con un brunch saludable, dirigido a un público que busca calidad y bienestar en su alimentación. Nuestra propuesta se basa en ofrecer una experiencia culinaria diferenciada, donde cada producto es seleccionado cuidadosamente para garantizar frescura y sabor. Utilizaremos granos de café de origen sostenible, provenientes de cooperativas latinoamericanas, que no solo destacan por su calidad, sino que también cuentan con un impacto positivo en las comunidades productoras.

Además del café, el menú incluirá opciones de brunch saludables, que incorporan ingredientes frescos y locales, como ensaladas, bowls de acai y tostadas integrales con toppings variados. Esta oferta no solo atraerá a los amantes del café, sino también a aquellos que buscan opciones nutritivas y equilibradas. Implementaremos un sistema de rotación de menús que destaque ingredientes de temporada, fomentando así la sostenibilidad y la creatividad en nuestras preparaciones.

Para atraer a nuestra clientela, realizaremos actividades como talleres de cata de café y clases de cocina saludable, creando una comunidad activa en torno a la alimentación consciente. Promocionaremos nuestras iniciativas a través de redes sociales y colaboraciones con influencers locales del ámbito de la gastronomía y la salud, aumentando así nuestra visibilidad y conexión con el público objetivo.

Análisis de Mercado

Tamaño del Mercado

Para analizar el tamaño de mercado de la Cafetería La Esquina, es fundamental considerar varios factores que influyen en la demanda de café de especialidad y brunch saludable en el barrio de Salamanca, Madrid. Este barrio es conocido por su alta concentración de población con poder adquisitivo y un estilo de vida que valora la calidad y la experiencia gastronómica. La tendencia hacia el consumo de productos saludables y de origen sostenible está en auge, lo que favorece la propuesta de valor de La Esquina.

El mercado de cafeterías en Madrid ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por el aumento del interés en las experiencias de café de especialidad. Según datos del sector, la demanda de café de calidad y opciones de brunch ha crecido en un 15-20% anual en los últimos años. En Salamanca, este crecimiento puede ser aún más pronunciado debido a la demografía del barrio y la presencia de una clientela joven y profesional que busca opciones de alimentación más saludables.

Para concretar el tamaño del mercado, se estima que el área de Salamanca cuenta con aproximadamente 80.000 habitantes, de los cuales un porcentaje significativo se encuentra en el rango de edad de 25 a 45 años, lo que representa el público objetivo ideal para una cafetería de especialidad. También es relevante considerar la competencia en la zona, donde la saturación de cafeterías puede ser un factor limitante, pero al mismo tiempo, la diferenciación en términos de calidad de producto y experiencia puede abrir nichos de mercado.

Tendencias del Mercado

La demanda de cafés de especialidad ha ido en aumento en los últimos años, especialmente en áreas urbanas como el barrio de Salamanca, donde los consumidores buscan experiencias gastronómicas únicas y de calidad. La preferencia por el café latinoamericano se ha intensificado, ya que muchos clientes valoran la autenticidad y los sabores distintivos que ofrecen estas variedades. Esto representa una oportunidad para Cafetería La Esquina, que puede destacar su oferta de café de origen y su conocimiento en la preparación de bebidas que resalten estas características.

Además, la tendencia hacia un estilo de vida saludable está influyendo en las opciones de brunch que los consumidores eligen. Cada vez más personas buscan opciones que sean tanto nutritivas como sabrosas, lo que incluye platos vegetarianos, veganos y sin gluten. Incorporar un menú de brunch saludable que complemente la oferta de café puede atraer a una clientela más amplia y fomentar visitas repetidas. La atención a la presentación de los platos y la utilización de ingredientes frescos y de calidad serán clave para diferenciarse en un mercado competitivo.

Por último, el aumento del uso de plataformas digitales para la promoción y venta de productos también es una tendencia relevante. Implementar estrategias de marketing digital, como la utilización de redes sociales y la colaboración con influencers locales,

puede incrementar la visibilidad de Cafetería La Esquina y atraer a nuevos clientes. Asimismo, ofrecer servicios de entrega a domicilio podría satisfacer la creciente demanda de conveniencia entre los consumidores.

Segmentación de Clientes

Para analizar el segmento de clientes de la Cafetería La Esquina, es fundamental identificar las características demográficas, psicográficas y comportamentales de los potenciales consumidores en el barrio de Salamanca, en Madrid. Este barrio, conocido por su ambiente exclusivo y su clientela de nivel medio-alto, alberga a profesionales jóvenes, expatriados y familias que valoran la calidad y la experiencia en su tiempo de ocio. La propuesta de un brunch saludable y café de especialidad de origen latinoamericano puede atraer a un público que busca opciones gastronómicas únicas y de alta calidad.

El segmento de clientes puede dividirse en varias categorías. En primer lugar, los jóvenes profesionales que trabajan en las oficinas cercanas, quienes buscan un lugar para relajarse durante su descanso o para reuniones informales. En segundo lugar, los expatriados y turistas que desean experimentar la cultura local a través de la gastronomía. Además, se pueden considerar a las familias que buscan un ambiente acogedor y saludable para disfrutar de un brunch los fines de semana. Por último, los amantes del café que valoran la calidad y las variedades de café de origen latinoamericano, dispuestos a pagar un precio premium por una experiencia única.

Para maximizar el alcance y la efectividad del marketing, es recomendable implementar estrategias que se alineen con los intereses de estos segmentos. Esto incluye la promoción de eventos temáticos, como brunchs con música en vivo o talleres de café, así como la utilización de redes sociales para conectar con los clientes potenciales y fomentar la comunidad en torno a la cafetería. También es crucial ofrecer opciones personalizables en el menú, que se adapten a las diversas preferencias dietéticas de los clientes.

Principales Competidores

Para la sección "Principales competidores" de la Cafetería La Esquina, es fundamental identificar y analizar a las cafeterías de especialidad y brunch que operan en el barrio de Salamanca. La competencia directa incluye establecimientos que ofrecen un menú similar y que han logrado captar la atención del mismo segmento de clientes. Entre los competidores más relevantes se encuentran:

1. Cafetería A: Conocida por sus variaciones creativas de brunch y un enfoque en productos locales y de temporada. Su ambiente acogedor y su atención al cliente son aspectos destacados.
2. Cafetería B: Especializada en café de origen, ofrece una experiencia premium con un enfoque en la calidad del café. Su clientela habitual valora especialmente la experiencia sensorial que proporciona, lo que la convierte en una competencia fuerte.

3. Cafetería C: Ofrece un brunch completo y variado, con opciones vegetarianas y veganas. Su estrategia de marketing se centra en las redes sociales, atrayendo a un público joven y moderno.

4. Cafetería D: Reconocida por su ambiente relajado y su menú innovador, ha logrado posicionarse como un punto de encuentro para brunch entre profesionales y estudiantes.

5. Cafetería E: Con un enfoque en un servicio rápido y eficiente, ha captado la atención de quienes buscan un brunch ligero en un entorno dinámico.

Para diferenciarse, Cafetería La Esquina podría considerar ofrecer un menú rotativo que destaque ingredientes únicos, así como implementar un programa de fidelización que incentive la repetición de visitas. Además, establecer colaboraciones con artistas locales para exposiciones temporales podría atraer a un público más amplio y generar una comunidad en torno a la cafetería. Esto no solo enriquecería la experiencia del cliente, sino que también posicionaría a La Esquina como un referente en el barrio. [Confirm: ...]

Recursos Clave

Procesos Operativos

La gestión del personal en la Cafetería La Esquina se centra en crear un equipo comprometido y bien capacitado que garantice una experiencia de cliente excepcional. Se establecerán descripciones de roles claras para cada puesto, desde baristas hasta personal de cocina, y se implementará un programa de formación continua que abarque tanto habilidades técnicas como en atención al cliente. Además, se fomentará un ambiente de trabajo colaborativo, donde se valoren las opiniones y el feedback del equipo. La rotación del personal se gestionará de forma proactiva para mantener una plantilla estable y motivada.

En cuanto a las compras, la cafetería adoptará un enfoque estratégico para asegurar la calidad de los insumos. Se establecerán relaciones sólidas con proveedores locales de café y productos para brunch, priorizando aquellos que ofrezcan productos de alta calidad y sostenibles. Se implementará un sistema de gestión de inventario que permita un seguimiento eficaz de las existencias y la previsión de compras, minimizando el desperdicio y asegurando que siempre haya disponibilidad de productos frescos. Asimismo, se evaluarán periódicamente los proveedores para garantizar que cumplan con los estándares de la cafetería y se buscarán oportunidades de colaboración en eventos locales para incrementar la visibilidad y el compromiso con la comunidad.

Proveedores y Socios

Para la sección de "Proveedores y Socios" de la Cafetería La Esquina, es fundamental establecer una red de proveedores que respalden la calidad de nuestros productos. La propuesta de la cafetería se centra en ofrecer café de especialidad, por lo que resulta esencial forjar alianzas con proveedores de café de origen latinoamericano que aseguren una materia prima de alta calidad. Asimismo, se contemplará la colaboración con proveedores de productos frescos y saludables que se alineen con la propuesta de valor de nuestro brunch.

Dentro de los proveedores clave, destacarán tostadores locales que trabajen con granos de café sostenibles y de comercio justo, así como proveedores de frutas y verduras orgánicas. Además, será necesario contar con socios estratégicos en el ámbito de la distribución, como empresas de logística que garanticen la entrega puntual de nuestros productos. El establecimiento de acuerdos de colaboración con productores locales no solo facilitará la obtención de ingredientes frescos, sino que también potenciará la imagen de la cafetería como un establecimiento comprometido con la comunidad y el medio ambiente.

Costes Operativos

Los costes operativos de Cafetería La Esquina incluyen una variedad de gastos esenciales para el funcionamiento diario del negocio. Uno de los principales es el alquiler del local,

que representa un porcentaje significativo de los costes mensuales. Además, se deben considerar los gastos de servicios públicos como electricidad, agua y gas, que son necesarios para mantener el espacio operativo y acogedor para los clientes.

Otros costes incluyen la compra de materias primas, como café de especialidad, ingredientes para el brunch y otros productos alimenticios. También es importante tener en cuenta los salarios del personal, que son fundamentales para ofrecer un servicio de calidad. Por último, los costes de marketing y promoción son imprescindibles para atraer y retener a los clientes, así como los gastos de mantenimiento y limpieza del local.

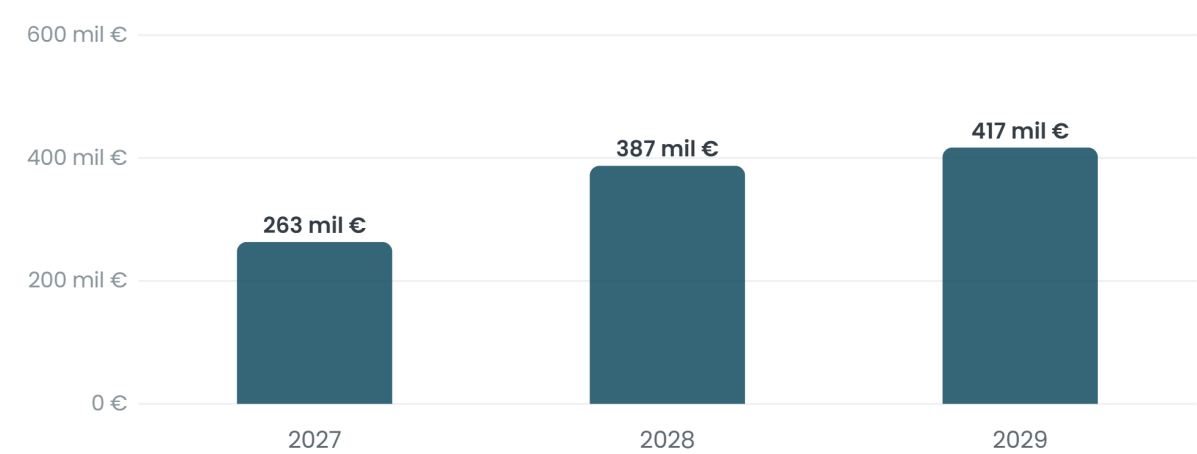
- Alquiler del local
- Servicios públicos (electricidad, agua, gas)
- Materias primas (café, ingredientes)
- Salarios del personal
- Gastos de marketing y mantenimiento del local

Plan Financiero

Proyección de ingresos por año

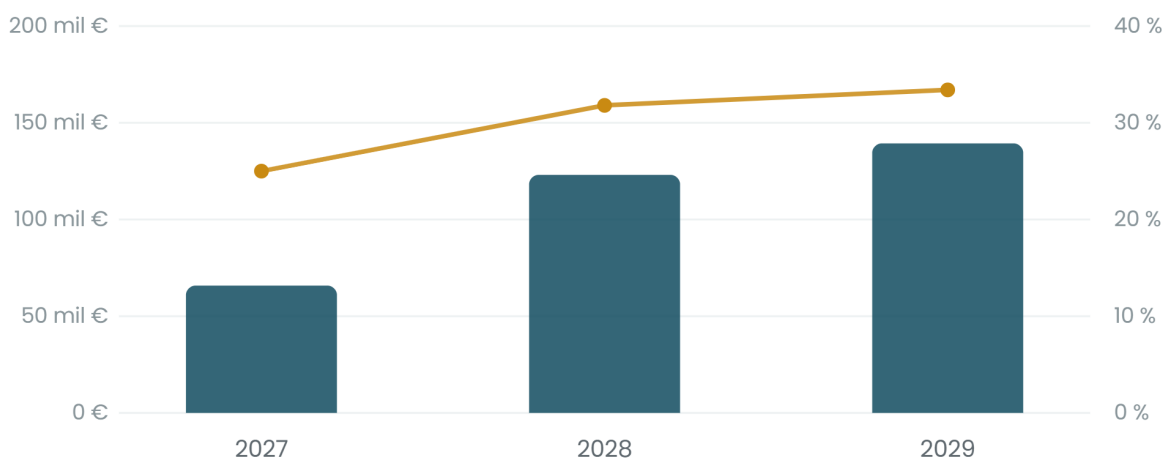
Cifras en €	2027	2028	2029
Cafés y bebidas	110.876	167.838	180.374
Brunch y bollería	97.882	147.708	158.270
Café en grano para casa (bolsa de 250 g)	9.788	14.758	15.880
Catering y eventos	2.760	11.385	13.915
Take Away	30.000	30.000	30.000
Bebidas y refrescos	9.000	12.000	15.000
Cerveza	3.000	3.600	3.600
Total ingresos	263.305	387.289	417.039

Ingresos por año



EBITDA por año

● EBITDA ● EBITDA (% de las ventas)



Cuenta de pérdidas y ganancias

Cifras en €	2027	2028	2029
Ingresos	263.305	387.289	417.039
Coste de ventas	(63.091)	(97.842)	(105.601)
Margen bruto	200.214	289.447	311.438
Gastos de explotación	(134.390)	(166.382)	(172.103)
EBITDA	65.824	123.066	139.335
Beneficio neto	44.572	92.674	107.449

Tesorería

Cifras en €	2027	2028	2029
Caja al empezar el año	0	110.750	206.663
Flujo de las operaciones	77.290	116.980	124.235
Flujo de inversión	(92.000)	0	0
Flujo de financiación	125.460	(21.067)	(22.546)
Variación de caja	110.750	95.913	101.689
Caja al terminar el año	110.750	206.663	308.352

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación

Riesgo de Retención de Clientes

- La competencia en el barrio de Salamanca es alta, con varias cafeterías que ofrecen brunch y café de especialidad, lo que puede dificultar nuestra capacidad para atraer y retener clientes.
- La falta de diferenciación en la oferta podría llevar a que los clientes no perciban el valor añadido de nuestra propuesta, especialmente si no se comunican adecuadamente las características únicas de nuestro café y brunch saludables.
- La rotación de personal puede afectar la calidad del servicio, lo que podría traducirse en una experiencia inconsistente para los clientes y, por ende, en una disminución de su fidelidad.
- Las fluctuaciones en la disponibilidad de ingredientes frescos y de calidad, especialmente en un menú que prioriza la sostenibilidad, pueden limitar nuestra capacidad para ofrecer una propuesta constante y atractiva.
- La falta de actividades y eventos que fomenten la comunidad puede resultar en una baja interacción con los clientes, perdiendo así oportunidades para construir relaciones duraderas y leales.
- La inadecuada gestión de la comunicación y el marketing digital puede llevar a una escasa visibilidad de nuestras iniciativas y promociones, limitando la captación de nuevos clientes y la retención de los existentes.
- La percepción negativa de la experiencia en la cafetería, ya sea por un ambiente poco acogedor o por una atención al cliente deficiente, puede llevar a la pérdida de clientela habitual.

Cuenta de pérdidas y ganancias por meses

De enero a diciembre de 2027

Cifras en €	ene 27	feb 27	mar 27	abr 27	may 27	jun 27	jul 27	ago 27	sept 27	oct 27	nov 27	dic 27
Ingresos	3.250	3.250	18.928	21.492	25.082	25.340	23.156	18.160	29.878	31.166	31.166	32.438
Coste de ventas	0	0	(4.374)	(5.101)	(6.119)	(6.193)	(5.573)	(4.156)	(7.529)	(7.896)	(7.896)	(8.254)
Costes directos	0	0	(4.374)	(5.101)	(6.119)	(6.193)	(5.573)	(4.156)	(7.529)	(7.896)	(7.896)	(8.254)
Margen bruto	3.250	3.250	14.553	16.391	18.962	19.147	17.583	14.004	22.349	23.270	23.270	24.184
% sobre ventas	100 %	100 %	76,9 %	76,3 %	75,6 %	75,6 %	75,9 %	77,1 %	74,8 %	74,7 %	74,7 %	74,6 %
Gastos de explotación	(4.720)	(220)	(15.195)	(12.695)	(12.695)	(12.695)	(12.695)	(12.695)	(12.695)	(12.695)	(12.695)	(12.695)
Sueldos y salarios	0	0	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)	(6.292)
Seguridad Social a cargo de la empresa	0	0	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)	(2.013)
Otros gastos de explotación	(4.720)	(220)	(6.890)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)
EBITDA	(1.470)	3.030	(642)	3.696	6.267	6.452	4.888	1.309	9.654	10.575	10.575	11.489
% sobre ventas	(45,2 %)	93,2 %	(3,4 %)	17,2 %	25 %	25,5 %	21,1 %	7,2 %	32,3 %	33,9 %	33,9 %	35,4 %
Amortizaciones	0	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)
Resultado de explotación (EBIT)	(1.470)	2.226	(1.446)	2.891	5.463	5.648	4.084	504	8.850	9.771	9.771	10.685
% sobre ventas	(45,2 %)	68,5 %	(7,6 %)	13,5 %	21,8 %	22,3 %	17,6 %	2,8 %	29,6 %	31,4 %	31,4 %	32,9 %
Resultado no operativo	0	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(447)	(447)	(423)	(423)
Gastos financieros	0	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(447)	(447)	(423)	(423)
Resultado antes de impuestos	(1.470)	1.826	(1.846)	2.491	5.063	5.248	3.684	104	8.403	9.325	9.348	10.262
% sobre ventas	(45,2 %)	56,2 %	(9,8 %)	11,6 %	20,2 %	20,7 %	15,9 %	0,6 %	28,1 %	29,9 %	30 %	31,6 %
Impuesto sobre beneficios	0	(53)	53	(150)	(759)	(787)	(553)	(16)	(1.260)	(1.399)	(1.402)	(1.539)
Beneficio neto	(1.470)	1.772	(1.792)	2.341	4.304	4.461	3.131	89	7.143	7.926	7.946	8.722
% sobre ventas	(45,2 %)	54,5 %	(9,5 %)	10,9 %	17,2 %	17,6 %	13,5 %	0,5 %	23,9 %	25,4 %	25,5 %	26,9 %

De enero a diciembre de 2028

Cifras en €	ene 28	feb 28	mar 28	abr 28	may 28	jun 28	jul 28	ago 28	sept 28	oct 28	nov 28	dic 28
Ingresos	30.571	32.004	33.435	33.435	34.859	33.435	29.140	20.968	33.435	34.859	34.859	36.290
Coste de ventas	(7.676)	(8.083)	(8.488)	(8.488)	(8.892)	(8.488)	(7.270)	(4.884)	(8.488)	(8.892)	(8.892)	(9.298)
Costes directos	(7.676)	(8.083)	(8.488)	(8.488)	(8.892)	(8.488)	(7.270)	(4.884)	(8.488)	(8.892)	(8.892)	(9.298)
Margen bruto	22.894	23.921	24.946	24.946	25.967	24.946	21.869	16.084	24.946	25.967	25.967	26.992
% sobre ventas	74,9 %	74,7 %	74,6 %	74,6 %	74,5 %	74,6 %	75 %	76,7 %	74,6 %	74,5 %	74,5 %	74,4 %
Gastos de explotación	(12.695)	(12.695)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)	(14.099)
Sueldos y salarios	(6.292)	(6.292)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)	(7.355)
Seguridad Social a cargo de la empresa	(2.013)	(2.013)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)	(2.354)
Otros gastos de explotación	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)
EBITDA	10.199	11.226	10.847	10.847	11.868	10.847	7.770	1.985	10.847	11.868	11.868	12.893
% sobre ventas	33,4 %	35,1 %	32,4 %	32,4 %	34 %	32,4 %	26,7 %	9,5 %	32,4 %	34 %	34 %	35,5 %
Amortizaciones	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)
Resultado de explotación (EBIT)	9.395	10.422	10.043	10.043	11.064	10.043	6.966	1.181	10.043	11.064	11.064	12.088
% sobre ventas	30,7 %	32,6 %	30 %	30 %	31,7 %	30 %	23,9 %	5,6 %	30 %	31,7 %	31,7 %	33,3 %
Resultado no operativo	(400)	(400)	(393)	(385)	(378)	(370)	(363)	(355)	(347)	(340)	(332)	(324)
Gastos financieros	(400)	(400)	(393)	(385)	(378)	(370)	(363)	(355)	(347)	(340)	(332)	(324)
Resultado antes de impuestos	8.995	10.022	9.650	9.658	10.686	9.673	6.603	826	9.696	10.724	10.731	11.764
% sobre ventas	29,4 %	31,3 %	28,9 %	28,9 %	30,7 %	28,9 %	22,7 %	3,9 %	29 %	30,8 %	30,8 %	32,4 %
Impuesto sobre beneficios	(1.349)	(1.503)	(1.448)	(1.449)	(1.603)	(1.451)	(991)	(124)	(1.454)	(1.609)	(1.610)	(1.765)
Beneficio neto	7.646	8.519	8.203	8.209	9.083	8.222	5.613	702	8.241	9.115	9.122	9.999
% sobre ventas	25 %	26,6 %	24,5 %	24,6 %	26,1 %	24,6 %	19,3 %	3,3 %	24,6 %	26,1 %	26,2 %	27,6 %

De enero a diciembre de 2029

Cifras en €	ene 29	feb 29	mar 29	abr 29	may 29	jun 29	jul 29	ago 29	sept 29	oct 29	nov 29	dic 29
Ingresos	32.943	34.470	36.005	36.005	37.549	36.005	31.408	22.467	36.005	37.549	37.549	39.084
Coste de ventas	(8.294)	(8.726)	(9.161)	(9.161)	(9.602)	(9.161)	(7.860)	(5.236)	(9.161)	(9.602)	(9.602)	(10.036)
Costes directos	(8.294)	(8.726)	(9.161)	(9.161)	(9.602)	(9.161)	(7.860)	(5.236)	(9.161)	(9.602)	(9.602)	(10.036)
Margen bruto	24.648	25.744	26.844	26.844	27.948	26.844	23.548	17.231	26.844	27.948	27.948	29.048
% sobre ventas	74,8 %	74,7 %	74,6 %	74,6 %	74,4 %	74,6 %	75 %	76,7 %	74,6 %	74,4 %	74,4 %	74,3 %
Gastos de explotación	(14.099)	(14.099)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)	(14.390)
Sueldos y salarios	(7.355)	(7.355)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)	(7.576)
Seguridad Social a cargo de la empresa	(2.354)	(2.354)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)	(2.424)
Otros gastos de explotación	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)	(4.390)
EBITDA	10.549	11.645	12.454	12.454	13.557	12.454	9.158	2.841	12.454	13.557	13.557	14.657
% sobre ventas	32 %	33,8 %	34,6 %	34,6 %	36,1 %	34,6 %	29,2 %	12,6 %	34,6 %	36,1 %	36,1 %	37,5 %
Amortizaciones	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)	(804)
Resultado de explotación (EBIT)	9.745	10.840	11.649	11.649	12.753	11.649	8.353	2.037	11.649	12.753	12.753	13.853
% sobre ventas	29,6 %	31,4 %	32,4 %	32,4 %	34 %	32,4 %	26,6 %	9,1 %	32,4 %	34 %	34 %	35,4 %
Resultado no operativo	(317)	(309)	(301)	(293)	(285)	(277)	(269)	(261)	(253)	(245)	(237)	(229)
Gastos financieros	(317)	(309)	(301)	(293)	(285)	(277)	(269)	(261)	(253)	(245)	(237)	(229)
Resultado antes de impuestos	9.428	10.532	11.348	11.356	12.468	11.372	8.084	1.776	11.396	12.508	12.516	13.625
% sobre ventas	28,6 %	30,6 %	31,5 %	31,5 %	33,2 %	31,6 %	25,7 %	7,9 %	31,7 %	33,3 %	33,3 %	34,9 %
Impuesto sobre beneficios	(1.414)	(1.580)	(1.702)	(1.703)	(1.870)	(1.706)	(1.213)	(266)	(1.709)	(1.876)	(1.877)	(2.044)
Beneficio neto	8.014	8.952	9.646	9.653	10.598	9.666	6.872	1.509	9.687	10.632	10.639	11.581
% sobre ventas	24,3 %	26 %	26,8 %	26,8 %	28,2 %	26,8 %	21,9 %	6,7 %	26,9 %	28,3 %	28,3 %	29,6 %

Balance de situación por meses

De enero a diciembre de 2027

Cifras en €	ene 27	feb 27	mar 27	abr 27	may 27	jun 27	jul 27	ago 27	sept 27	oct 27	nov 27	dic 27
Activo												
Activo no corriente	0	91.196	90.392	89.588	88.783	87.979	87.175	86.371	85.567	84.763	83.958	83.154
Inmovilizado material	0	91.196	90.392	89.588	88.783	87.979	87.175	86.371	85.567	84.763	83.958	83.154
Activo corriente	127.854	19.118	22.057	46.821	54.342	61.135	63.813	71.476	85.000	90.921	102.156	110.750
Tesorería	127.854	19.118	22.057	46.821	54.342	61.135	63.813	71.476	85.000	90.921	102.156	110.750
Total activo	127.854	110.313	112.449	136.408	143.125	149.114	150.988	157.847	170.567	175.683	186.114	193.905
Patrimonio neto y pasivo												
Patrimonio neto	48.530	50.302	48.510	50.851	55.155	59.615	62.747	62.836	69.978	77.904	85.850	94.572
Capital	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Resultado del ejercicio	(1.470)	302	(1.490)	851	5.155	9.615	12.747	12.836	19.978	27.904	35.850	44.572
Pasivo no corriente	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Deudas a largo plazo	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Pasivo corriente	(676)	(19.989)	(16.061)	5.557	7.970	9.499	8.241	15.011	20.589	17.779	20.264	19.332
Deudas a corto plazo	0	0	0	0	0	0	0	8.000	8.000	4.000	4.000	0
Proveedores	0	0	4.299	5.015	6.019	6.092	5.480	4.083	7.410	7.771	7.771	8.124
Impuesto sobre beneficios a pagar	0	53	0	150	909	1.696	2.249	2.265	3.525	4.924	6.326	7.865
IVA a pagar	(676)	(20.042)	(20.360)	392	1.042	1.711	512	663	1.654	1.084	2.167	3.343
Total patrimonio neto y pasivo	127.854	110.313	112.449	136.408	143.125	149.114	150.988	157.847	170.567	175.683	186.114	193.905

De enero a diciembre de 2028

Cifras en €	ene 28	feb 28	mar 28	abr 28	may 28	jun 28	jul 28	ago 28	sept 28	oct 28	nov 28	dic 28
Activo												
Activo no corriente	82.350	81.546	80.742	79.938	79.133	78.329	77.525	76.721	75.917	75.113	74.308	73.504
Inmovilizado material	82.350	81.546	80.742	79.938	79.133	78.329	77.525	76.721	75.917	75.113	74.308	73.504
Activo corriente	109.792	120.664	131.260	138.084	149.801	159.598	161.423	159.512	173.262	182.498	193.816	206.663
Tesorería	109.792	120.664	131.260	138.084	149.801	159.598	161.423	159.512	173.262	182.498	193.816	206.663
Total activo	192.142	202.210	212.002	218.021	228.934	237.927	238.948	236.232	249.178	257.610	268.124	280.167
Patrimonio neto y pasivo												
Patrimonio neto	102.218	110.737	118.940	127.149	136.232	144.454	150.067	150.769	159.010	168.125	177.247	187.246
Capital	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Resultados de ejercicios anteriores	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572	44.572
Resultado del ejercicio	7.646	16.165	24.368	32.577	41.660	49.882	55.495	56.196	64.438	73.553	82.675	92.674
Pasivo no corriente	80.000	78.521	77.035	75.541	74.040	72.532	71.016	69.492	67.961	66.422	64.875	63.320
Deudas a largo plazo	80.000	78.521	77.035	75.541	74.040	72.532	71.016	69.492	67.961	66.422	64.875	63.320
Pasivo corriente	9.924	12.952	16.027	15.331	18.662	20.942	17.866	15.972	22.208	23.064	26.003	29.601
Proveedores	7.554	7.955	8.355	8.355	8.753	8.355	7.154	4.800	8.355	8.753	8.753	9.153
Impuesto sobre beneficios a pagar	1.349	2.852	4.300	5.749	7.352	8.803	9.794	9.918	11.372	12.981	14.591	16.356
IVA a pagar	1.021	2.145	3.372	1.227	2.557	3.784	918	1.254	2.481	1.330	2.659	4.092
Total patrimonio neto y pasivo	192.142	202.210	212.002	218.021	228.934	237.927	238.948	236.232	249.178	257.610	268.124	280.167

De enero a diciembre de 2029

Cifras en €	ene 29	feb 29	mar 29	abr 29	may 29	jun 29	jul 29	ago 29	sept 29	oct 29	nov 29	dic 29
Activo												
Activo no corriente	72.700	71.896	71.092	70.288	69.483	68.679	67.875	67.071	66.267	65.463	64.658	63.854
Inmovilizado material	72.700	71.896	71.092	70.288	69.483	68.679	67.875	67.071	66.267	65.463	64.658	63.854
Activo corriente	195.067	206.541	218.937	227.057	240.674	252.207	254.975	253.775	269.613	280.349	293.531	308.352
Tesorería	195.067	206.541	218.937	227.057	240.674	252.207	254.975	253.775	269.613	280.349	293.531	308.352
Total activo	267.767	278.437	290.029	297.345	310.157	320.886	322.850	320.846	335.880	345.812	358.190	372.206
Patrimonio neto y pasivo												
Patrimonio neto	195.260	204.212	213.858	223.511	234.109	243.775	250.647	252.156	261.843	272.475	283.114	294.695
Capital	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Resultados de ejercicios anteriores	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246	137.246
Resultado del ejercicio	8.014	16.966	26.612	36.265	46.863	56.529	63.401	64.910	74.597	85.229	95.868	107.449
Pasivo no corriente	61.758	60.188	58.610	57.025	55.431	53.829	52.220	50.602	48.976	47.342	45.700	44.050
Deudas a largo plazo	61.758	60.188	58.610	57.025	55.431	53.829	52.220	50.602	48.976	47.342	45.700	44.050
Pasivo corriente	10.748	14.037	17.560	16.809	20.618	23.282	19.983	18.088	25.061	25.995	29.376	33.462
Proveedores	8.162	8.589	9.017	9.017	9.452	9.017	7.734	5.146	9.017	9.452	9.452	9.880
Impuesto sobre beneficios a pagar	1.414	2.994	4.696	6.399	8.269	9.975	11.188	11.454	13.163	15.039	16.916	18.960
IVA a pagar	1.172	2.454	3.847	1.393	2.897	4.290	1.061	1.488	2.881	1.504	3.008	4.622
Total patrimonio neto y pasivo	267.767	278.437	290.029	297.345	310.157	320.886	322.850	320.846	335.880	345.812	358.190	372.206

Flujo de caja por meses

De enero a diciembre de 2027

Cifras en €	ene 27	feb 27	mar 27	abr 27	may 27	jun 27	jul 27	ago 27	sept 27	oct 27	nov 27	dic 27
Beneficio neto	(1.470)	1.772	(1.792)	2.341	4.304	4.461	3.131	89	7.143	7.926	7.946	8.722
Amortizaciones	0	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804
Ajuste por resultados no operativos	0	400	400	400	400	400	400	400	447	447	423	423
Variación de proveedores	0	0	4.299	716	1.004	72	(611)	(1.397)	3.326	362	0	353
Variación del impuesto sobre beneficios a pagar	0	53	(53)	150	759	787	553	16	1.260	1.399	1.402	1.539
Variación del IVA a pagar	(676)	(19.366)	(318)	20.752	650	669	(1.199)	151	991	(570)	1.083	1.176
Flujo de las operaciones	(2.146)	(16.336)	3.339	25.164	7.921	7.193	3.078	63	13.971	10.367	11.658	13.018
Compra de inmovilizado	0	(92.000)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de inversión	0	(92.000)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variación de deudas	80.000	0	0	0	0	0	0	8.000	0	(4.000)	0	(4.000)
Intereses pagados	0	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(447)	(447)	(423)	(423)
Aportaciones de los socios	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de financiación	130.000	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	7.600	(447)	(4.447)	(423)	(4.423)
Variación de caja	127.854	(108.736)	2.939	24.764	7.521	6.793	2.678	7.663	13.524	5.921	11.235	8.595
Caja al empezar	0	127.854	19.118	22.057	46.821	54.342	61.135	63.813	71.476	85.000	90.921	102.156
Caja al terminar	127.854	19.118	22.057	46.821	54.342	61.135	63.813	71.476	85.000	90.921	102.156	110.750

De enero a diciembre de 2028

Cifras en €	ene 28	feb 28	mar 28	abr 28	may 28	jun 28	jul 28	ago 28	sept 28	oct 28	nov 28	dic 28
Beneficio neto	7.646	8.519	8.203	8.209	9.083	8.222	5.613	702	8.241	9.115	9.122	9.999
Amortizaciones	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804
Ajuste por resultados no operativos	400	400	393	385	378	370	363	355	347	340	332	324
Variación de proveedores	(570)	401	400	0	398	(398)	(1.201)	(2.354)	3.555	398	0	400
Variación del impuesto sobre beneficios a pagar	(6.516)	1.503	1.448	1.449	1.603	1.451	991	124	1.454	1.609	1.610	1.765
Variación del IVA a pagar	(2.322)	1.124	1.227	(2.145)	1.330	1.227	(2.866)	336	1.227	(1.151)	1.329	1.433
Flujo de las operaciones	(559)	12.751	12.475	8.703	13.596	11.676	3.704	(33)	15.629	11.115	13.197	14.726
Flujo de inversión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variación de deudas	0	(1.479)	(1.486)	(1.494)	(1.501)	(1.509)	(1.516)	(1.524)	(1.531)	(1.539)	(1.547)	(1.554)
Intereses pagados	(400)	(400)	(393)	(385)	(378)	(370)	(363)	(355)	(347)	(340)	(332)	(324)
Flujo de financiación	(400)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)
Variación de caja	(959)	10.872	10.596	6.824	11.717	9.798	1.825	(1.912)	13.750	9.236	11.318	12.847
Caja al empezar	110.750	109.792	120.664	131.260	138.084	149.801	159.598	161.423	159.512	173.262	182.498	193.816
Caja al terminar	109.792	120.664	131.260	138.084	149.801	159.598	161.423	159.512	173.262	182.498	193.816	206.663

De enero a diciembre de 2029

Cifras en €	ene 29	feb 29	mar 29	abr 29	may 29	jun 29	jul 29	ago 29	sept 29	oct 29	nov 29	dic 29
Beneficio neto	8.014	8.952	9.646	9.653	10.598	9.666	6.872	1.509	9.687	10.632	10.639	11.581
Amortizaciones	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804	804
Ajuste por resultados no operativos	317	309	301	293	285	277	269	261	253	245	237	229
Variación de proveedores	(990)	426	428	0	435	(435)	(1.282)	(2.588)	3.871	435	0	428
Variación del impuesto sobre beneficios a pagar	(14.942)	1.580	1.702	1.703	1.870	1.706	1.213	266	1.709	1.876	1.877	2.044
Variación del IVA a pagar	(2.920)	1.282	1.393	(2.454)	1.504	1.393	(3.229)	427	1.393	(1.377)	1.504	1.614
Flujo de las operaciones	(9.717)	13.353	14.274	9.999	15.496	13.412	4.647	679	17.717	12.615	15.061	16.700
Flujo de inversión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variación de deudas	(1.562)	(1.570)	(1.578)	(1.586)	(1.594)	(1.602)	(1.610)	(1.618)	(1.626)	(1.634)	(1.642)	(1.650)
Intereses pagados	(317)	(309)	(301)	(293)	(285)	(277)	(269)	(261)	(253)	(245)	(237)	(229)
Flujo de financiación	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)	(1.879)
Variación de caja	(11.596)	11.474	12.396	8.120	13.617	11.533	2.768	(1.200)	15.838	10.736	13.182	14.821
Caja al empezar	206.663	195.067	206.541	218.937	227.057	240.674	252.207	254.975	253.775	269.613	280.349	293.531
Caja al terminar	195.067	206.541	218.937	227.057	240.674	252.207	254.975	253.775	269.613	280.349	293.531	308.352

Saldo de caja por meses

De enero a diciembre de 2027

Cifras en €	ene 27	feb 27	mar 27	abr 27	may 27	jun 27	jul 27	ago 27	sept 27	oct 27	nov 27	dic 27
Caja al empezar el mes	0	127.854	19.118	22.057	46.821	54.342	61.135	63.813	71.476	85.000	90.921	102.156
Variación de caja	127.854	(108.736)	2.939	24.764	7.521	6.793	2.678	7.663	13.524	5.921	11.235	8.595
Caja al terminar el mes	127.854	19.118	22.057	46.821	54.342	61.135	63.813	71.476	85.000	90.921	102.156	110.750

De enero a diciembre de 2028

Cifras en €	ene 28	feb 28	mar 28	abr 28	may 28	jun 28	jul 28	ago 28	sept 28	oct 28	nov 28	dic 28
Caja al empezar el mes	110.750	109.792	120.664	131.260	138.084	149.801	159.598	161.423	159.512	173.262	182.498	193.816
Variación de caja	(959)	10.872	10.596	6.824	11.717	9.798	1.825	(1.912)	13.750	9.236	11.318	12.847
Caja al terminar el mes	109.792	120.664	131.260	138.084	149.801	159.598	161.423	159.512	173.262	182.498	193.816	206.663

De enero a diciembre de 2029

Cifras en €	ene 29	feb 29	mar 29	abr 29	may 29	jun 29	jul 29	ago 29	sept 29	oct 29	nov 29	dic 29
Caja al empezar el mes	206.663	195.067	206.541	218.937	227.057	240.674	252.207	254.975	253.775	269.613	280.349	293.531
Variación de caja	(11.596)	11.474	12.396	8.120	13.617	11.533	2.768	(1.200)	15.838	10.736	13.182	14.821
Caja al terminar el mes	195.067	206.541	218.937	227.057	240.674	252.207	254.975	253.775	269.613	280.349	293.531	308.352