El Rincón del Emprendedor

El que nada hace, nada cambia

El negocio más dulce ….voy a montar mi tienda de Cupcakes ¡¡

Si has decidido montar tu propia tienda de Cupcakes no has podido llegar a mejor sitio. Desde el Rincón del Emprendedor y a través de este ebook queremos ayudarte a ello.

Accede a toda la información de interés para poner en marcha con éxito tu proyecto...planes de negocio, formación ,materiales, requisitos legales y todo tipo de consejos sobre el apasionante y tan de moda mundo de los Cupcakes.

0.- Introducción..... 2

1.- Cupcakes Moda pasajera o negocio para quedarse..... 4

2.- Una vez decidido, busquemos nuestro mejor Plan de Negocios..... 8

3.- Requisitos legales para montar mi tienda..... 22

4.- Materiales Necesarios..... 26

5.- Formación y Cursos..... 29

6.- Otro punto de vista. Franquicias..... 33

7.- Toma Nota. Las Mejores Tiendas que hemos visto en Internet..... 37

El Rincón del Emprendedor © 2014

Introducción

Introducción

Muchos de los post y estudios que llevamos al Blog del **Rincón del Emprendedor** surgen de la actualidad diaria, de los temas que creemos pueden ser de interés para vuestros propósitos emprendedores.

Pero mucho de esos post surgen de una petición, de un correo solicitando un tema en concreto, siendo precisamente ese el espíritu con el que nació el Blog, ayudar en nuestra medida a todos aquéllos que quieran poner en marcha un proyecto.

En este caso hemos unido varios factores que han hecho que elaboremos este Ebook sobre un tema tan apasionante y tan de actualidad como son los Cupcakes.

Por un lado tenemos un par de post que publicamos en su día sobre la **repostería creativa** y el **negocio de los Cupcakes**, por el otro tenemos varios lectores del Blog que nos han pedido que ampliásemos un poco ese tema y para finalizar tenemos la petición de una amiga que tiene la intención de abrir un local de Cupcakes y que acudió a nosotros para que le informásemos de todo lo relacionado a esa actividad, en resumen, lo que venía a pedirnos era información sobre:

- Plan de Negocios.
- Requisitos legales para montar una tienda.
- Materiales Necesarios.
- Formación y Cursos.
- Otro punto de vista. Franquicias
- Las Mejores Tiendas que existen en Internet

Cuando localizamos toda esa información nos dimos cuenta que el tema era un candidato perfecto para convertirse en un nuevo Ebook del Rincón del Emprendedor y cuyo título es ***"El negocio más dulce....voy a montar mi tienda de Cupcakes¡¡"*** esperamos que toda la información que contiene este Ebook os resulte de interés y sea de utilidad para vosotros.

*Finalmente queríamos daros las gracias por ser lectores de nuestro Blog (**más de 70.000 visitantes únicos en este primer año**) y especialmente por haberos descargado este Ebook, esperamos que os resulte de interés... si es así.....compartirlo con todos aquellos que queráis¡¡¡)*

Jaime y Juan Carlos
El Rincón del Emprendedor © 2014

Cupcakes.... Moda pasajera o negocio para quedarse?

Cupcakes…. Moda pasajera o negocio para quedarse?

Estamos ante un modelo de negocio "efímero" o ante uno que ha llegado para quedarse ?? Estamos hablando del negocio de los Cupcakes….

Desde luego los Cupcakes son un producto, y por extensión un negocio, que está de moda, su buen sabor y rápida preparación junto con la facilidad de llegar a cualquier tipo de cliente-final, les ha llevado a ser uno de los negocios "top" de nuestra sociedad.

Estamos hablando de un producto que nace en Estados Unidos de la mano de las tradicionales amas de casa y que consisten en unas pequeñas tartas de carácter individual cocinadas en un molde y decoradas con coloridas cremas y originales añadidos, en realidad…. no deja de ser más que una magdalena (de las de siempre en España) cubierta por una crema o frosting.

Las diferencias con las magdalenas es que, los Cupcakes, son más pequeños, están hecho de mantequilla y disponen de un enorme variedad de sabores y decoraciones…existen tantas variedades como uno se pueda imaginar….tan solo tenemos que combinar nuestra base con cualquier crema (suelen ser bizcocho de vainilla, almendras, chocolate, sabor a distintas frutas…), con rellenos de cremas varias y decoradas con virutas, raspaduras, frutas..

Los motivos del éxito de los Cupcakes son diversos pero a la vez fácilmente identificables:

- El proceso de fabricación es sencillo y divertido (otra cosa es cuando nos enfrentemos con cantidades "industriales"), siendo este el factor más decisivo para el éxito que está alcanzando esta actividad.
- Los podemos realizar desde casa y sin la necesidad de disponer de grandes necesidades de infraestructuras.

- Evidentemente...está de moda...y eso es un factor determinante para que alcance gran popularidad.
- Tienen un componente social muy importante, ya que a través de ellos, se celebran festividades, acontecimientos, eventos de todo tipo.

Evidentemente esta moda se ha "vendido" o promocionado en gran medida, a través de Internet.

Hoy en día las redes sociales están llenas de consejos, sugerencias, experiencias, recetas, y las redes sociales suman millones de seguidores y fans, descubriéndonos que "famosas y famosos" hacen gala de sus pinitos culinarios en esa modalidad.

Los programas que han aflorado en distintas cadena de televisión. También han contribuido de manera importante en el auge de las Cupcakes en España.

Pero..

Llegamos a la pregunta del millón….podríamos estar cerca de llegar al punto final de esta actividad, entendida, como modelo de negocio ??????

Está claro que los mercados o productos que viven una aceleración muy fuerte en un breve espacio de tiempo, son susceptibles de sufrir un frenazo similar, ha ocurrido muchas veces con otros productos y no es difícil establecer una comparativa entre distintos modelos de negocio y sacar nuestra propias conclusiones….las novedades dejan de ser novedad y se agotan, realmente el mercado se satura, se vuelve muy competitivo y algunos de estos negocios pueden llegar a cerrar.

Es buen momento para montar nuestro negocio de Cupcakes??? Hemos llegado tarde al boom de este mercado???

Lo que es evidente es que unos negocios cerraran y otros aguantaran el tirón, se consolidarán e incluso crecerán… cómo????

Está claro que cuando se llega a ciertos puntos de saturación en los mercados y existe una competencia muy alta, solo aquellos que **innoven en el negocio** y aporten **elementos diferenciadores** respecto al resto de negocios similares, será el que se consolide en dicho mercado.

Así que si quieres aumentar las probabilidades de éxito, en un presente y sobre todo un futuro, piensa en que puede aportar tu negocio y que no tenga el que está 5 calles más allá, estudia tus competidores y ofrece servicios, alternativas, productos que ellos no ofrezcan.

Busca siempre diferenciarte del resto de tus competidores…

Una vez decidido, busquemos nuestro mejor Plan de Negocios.

Una vez decidido, busquemos nuestro mejor Plan de Negocios.

Antes de empezar a desarrollar el plan de negocio con el que os podréis guiar para confeccionar el vuestro queremos dejaros un par de post que en su día publicamos en el Rincón del Emprendedor y que os serán de mucha utilidad,

El primero de ellos corresponde a **La Guía de la Empresa**, desarrollada por la *Asociación de Empresarios Jóvenes de Valencia* está dirigida a emprendedores, ayudando en la resolución de los problemas que los emprendedores se encuentran en las fases iniciales de la puesta en marcha de sus ideas de negocio.

Bancaja y AJEV (Empresarios Jóvenes de Valencia) han editado esta publicación que, con el subtítulo "De la idea a la empresa" pretende orientar a los jóvenes emprendedores. La Guía del Emprendedor está planteada en diversas preguntas y consejos que constituyen las principales dudas a las que se enfrenta el emprendedor cuando decide poner en marcha su idea de negocio.

Acceso a la Guía de la Empresa

El segundo de los post que os hablábamos es sobre todo lo que hay que saber sobre la **Creación de Empresas.** Hemos intentado recoger toda la información posible desde un punto de vista lo más practico posible, pensado en aquello que un emprendedor que quisiera crear su empresa podrá necesitar.

En ese post podrás encontrar desde las distintas formas de crear una empresa, explicando con detalle todos los aspectos más técnicos hasta las posibles ayudas específicas que se pueden encontrar, así como toda la información y ayuda que hemos encontrado diversos manuales, guías, herramientas,…,etc

Acceso a toda la información sobre Creación de Empresas

Y ahora si, vamos ya con el Plan de Negocios para montar nuestro flamante negocio de Cupcakes. Este plan ha sido confeccionado por el Servicio Andaluz de empleo (Junta de Andalucía) y es uno de los más completos y ajustados a lo que buscamos que hemos podido encontrar. *(Podéis encontrar el texto completo en el enlace indicado)*

El **Plan de Negocio** ha sido estructurado de la siguiente manera:

- Descripción
- Análisis del Mercado
- Líneas Estratégicas
- Plan Comercial
- Organización y Recursos Humanos
- Plan de Inversión
- Márgenes y Estructura de Costes
- Financiación
- Análisis Económico y Financiero

Descripción del Negocio

En este proyecto se describe un negocio dedicado a la fabricación y venta de productos de panadería y pastelería artesanal de calidad con punto de venta en el propio establecimiento.

Evidentemente habrá que cumplir toda normativa vigente en materia de: publicidad de precios y facturación, sanidad, seguridad, industria, protección al consumidor y accesibilidad a discapacitados.

Otra cuestión muy importante a tener en cuenta es la referente a la elección del local ya que, al tratarse de una actividad clasificada, será necesario cumplir una serie de requisitos sobre instalación eléctrica, salidas de humos, etc. Además hay que comprobar que el local permita este tipo de uso y que la comunidad de vecinos a la que pertenezca el local consientan la colocación de la salida de humos.

Análisis del Mercado

El Sector

El sector de panadería y pastelería presenta dos grandes segmentos, por una parte el correspondiente a una producción y distribución industrial y por otra la denominada artesanal.

Las características básicas de la panadería y pastelería industrial son la producción en cadena, la utilización en muchos casos de masas congeladas, y la distribución a cadenas de alimentación y grandes clientes.

Por el contrario, la panadería y pastelería artesanal posee menor nivel de producción, utiliza productos y procesos de mayor calidad realizando la distribución al por menor y teniendo, generalmente, en la misma ubicación la producción y el punto de venta.

En los hogares los canales más utilizados para la compra presentan variaciones según se trate de la compra de pan o de galletas, bollería y pastelería. La tienda tradicional es el canal principal a través del cual se realiza la compra del pan, seguida muy de lejos del supermercado. Por el contrario al realizar la compra de galletas, bollería y pastelería es el supermercado el principal canal seguido de la tienda tradicional y los hipermercados ambos con porcentajes similares.

La principal característica en la evolución reciente de este sector es su continua adaptación a los cambios de hábitos sociales y culturales que se han ido produciendo, a pesar de que se trata de un sector maduro.

La Competencia

Hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

Competidores que realizan la venta directa de productos *de similares características a los nuestros* (tanto establecimientos de panadería y pastelería artesanal como supermercados, tiendas de comestibles... que vendan productos de panadería y pastelería).

Competidores que se dedican a la elaboración de productos *de pastelería y panadería.* Pueden ser obradores artesanales como el que se propone en este proyecto (con o sin punto de venta) así como negocios de panadería y pastelería industrial.

Clientes

Los clientes del negocio de elaboración de productos de panadería y pastelería artesanal con punto de venta propio, van a ser de dos tipos:

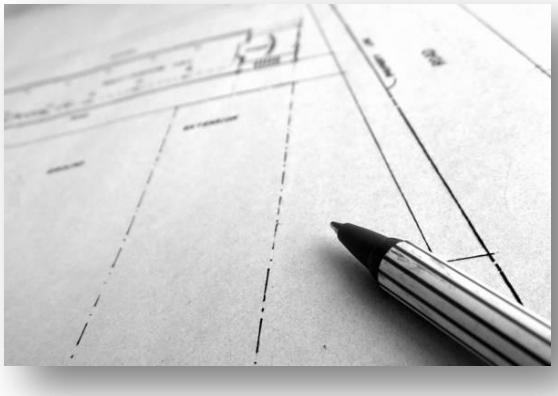
Clientes que acuden al punto de venta. Estos clientes acuden principalmente por motivos de cercanía para la compra de los productos de consumo más frecuente (principalmente para la compra del pan), por lo que suelen ser familias residentes en las zonas de inmediación del local o que transiten por ellas.
Se debe intentar atraer a clientes que residan a una distancia superior para lo cual es necesario ofrecer una oferta diversificada y de calidad que les recompense por los desplazamientos.

Comercios como cafeterías, restaurantes, supermercados, etc. Es fundamental conseguir que el negocio se abra un hueco en este tipo de mercado ya que permite mayores volúmenes de producción y, con ello, una mayor rentabilización de la inversión.

Aquí se hace muy importante ser puntual y riguroso en el reparto, tanto en tiempos de entrega como en las condiciones de entrega el producto. Por regla general, se atenderán a comercios de la localidad en la que se instale el negocio y en localidades cercanas, pudiendo ser conveniente ampliar el reparto a otras localidades más lejanas cuando el negocio se vaya consolidando y se pueda ampliar la red comercial.

Líneas Estratégicas

El principal aspecto que buscan los clientes es la calidad. Los clientes cada vez exigen unos artículos de panadería y pastelería más vistosos y, sobre todo, de mayor calidad, estando dispuestos a pagar un poco más por ello. En este sentido, es importante mantener la imagen de producto artesanal elaborado con ingredientes de calidad y naturales, evitando los colorantes y conservantes, y envasados de un modo adecuado.



Una línea de diversificación adoptada por muchas de las empresas del sector es la de adecuar el local para ofrecer servicios de cafetería o simplemente acondicionar "***un área de degustación***". Esto último consiste en destinar una zona, según las posibilidades del local, para el consumo de los propios productos acompañados con café, infusiones o bebidas.

Los **elementos innovadores** que debe reunir un negocio de panadería y pastelería artesana para diferenciarse de la competencia y tener éxito en el mercado deben basarse en los aspectos siguientes:

- Mantener una imagen de calidad en todos los aspectos del negocio: local, mobiliario, exposición de los productos, envasado, etc.
- Para conseguir una oferta diversificada y de calidad es necesario tener conocimientos sobre el mercado y del cliente.
- Realizar innovaciones de forma continua introduciendo nuevos productos.

- Uso de las nuevas tecnologías: Esto no significa dejar de hacer productos "artesanales" sino que debe aprovecharse para ir adoptando las nuevas técnicas y procedimientos que permitan mejorar la calidad y variedad.
- Realizar acciones de promoción y marketing.
- Buena gerencia y personal preparado para las tareas productivas y para la atención a los clientes.

Comunicación

Mucha de la compra del sector es de carácter impulsivo, adquiriendo gran relevancia por ello las técnicas de merchandising. La estrategia de comunicación de un negocio de este tipo debe basarse en la información, la imagen de marca y las promociones.

El cliente debe tener siempre **información** visual de los productos que puede encontrar en la panadería. Por ello, los soportes del tipo carteles, pizarras, reclamos publicitarios deben utilizarse constantemente para atraer su atención.
También es interesante desarrollar una **imagen de marca**. Para ello, el negocio debe tener un logotipo de formas y colores definidos que lo identifiquen externamente y en todos los soportes que utilice (bolsas, papeles para envolver, cartas, ropa de los trabajadores, cajas...).

Por otra parte, se puede recurrir a la **promoción** siguiendo fórmulas tradicionales como dos por el precio de uno, o mercancía de regalo por llegar a cierta cifra e compras sobre todo en el inicio de la actividad. En este apartado se pueden incluir también las **degustaciones** sobre todo de aquellos productos nuevos que se pongan a la venta. Es recomendable que durante unos días, los precios de esos productos sean inferiores al precio definitivo que después tendrán.

Otras técnicas muy utilizadas son el **buzoneo** y las **campañas de publicidad**. El buzoneo sirve para comunicar a todo el barrio la oferta de la semana o del mes o centrarlo en aquellas fechas comerciales por excelencia (Navidad, Día de los Enamorados, Semana Santa...), donde se suelen poner a la venta productos y especialidades de temporada. Por otro lado, las campañas de publicidad en medios locales se pueden hacer en prensa, radio o televisión.

Organización y Recursos Humanos

Personal y Tareas

Se requiere un horario de trabajo muy amplio de lunes a domingo. El comienzo de la jornada es habitualmente de 4 a 5 de la madrugada para realizar las tareas de producción con la finalidad de tener el producto disponible antes de las 8, hora a la que se abrirá el punto de venta y se comenzará a realizar el reparto.
La amplitud del horario hace necesario disponer de 4 personas para el desarrollo de un negocio de estas características (gestión, producción, venta y reparto), siendo necesario contratar más personal cuando el negocio se vaya consolidando.

En cuanto al perfil requerido para los trabajadores, este depende de las tareas que vaya a desarrollar:

- *Tareas de venta.* Las personas que vayan a realizar tareas de este tipo deben tener conocimientos sobre los productos que vende la empresa (no es necesario saber elaborar el producto pero sí conocer sus propiedades y características) y una clara orientación comercial.

- *Tareas de reparto.* Para poder realizar esta tarea es necesario poseer el permiso de conducir y conocer las condiciones necesarias para la correcta conservación de los productos durante el reparto y puesta a disposición de los clientes. También se encuentran empresas que subcontratan a empresas de transporte para que hacer llegar sus productos a localidades que están demasiado alejadas del centro de la producción.
- *Tareas de elaboración.* Para estas tareas se necesita a una persona con formación y experiencia en la elaboración de productos de panadería y pastelería artesanal. Por este motivo, es importante que, en caso de que el promotor no sea un experto panadero, incorpore en su equipo de trabajo al menos a un profesional con bastantes años de experiencia profesional que conozca las técnicas tradicionales.
- *Gestión del negocio* . Se requiere que la persona que gestione el negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión empresarial de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras...). Para algunos de estos aspectos se puede recurrir a una asesoría externa.

Formación

Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector.

Instalaciones

Ubicación del Local

Debe tenerse en cuenta que se trata de un negocio de proximidad, donde se venden productos de compra frecuente, por lo que es recomendable situar el establecimiento en una zona donde exista población suficiente para garantizar la demanda.

Características Básicas de las Instalaciones

Es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 125 m 2 dividida de la siguiente manera:

- **Obrador de panadería y pastelería:** con una superficie de 70 m 2 donde se realizarán todos los procesos y tareas necesarios para la elaboración de los productos (mezcla de ingredientes, amasado, fermentación, horneado...). Esta zona deberá dividirse del modo siguiente:
    - Zona de frío: donde se realizan los trabajos de manipulación de cremas, natas...
    - Zona de hornos: en la que además se instalará la fermentadora, amasadora, campana extractora de humos...
    - Zona de cocina y mesa de trabajo.
    - Zona destinada al fregadero.

- **Zona de venta al público:** con una superficie de 30 m 2 donde se atenderá a los clientes y se realizará la venta directa de los productos.

- **Almacén:** con una superficie de 20 m 2.

- **Aseos higiénicos-sanitarios y zona de vestuario:** con una superficie mínima de 5 m 2.

  El local deberá disponer de licencia municipal de apertura y reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente. Entre estas condiciones destacan:

    - **El acondicionamiento eléctrico:** deberá cumplir las normas de baja tensión y estar preparado de forma que permita la correcta utilización de la maquinaria.
    - **Iluminación:** Natural y artificial, según Reglamento de luminotecnia vigente.
    - **Ventilación:** Normal con temperatura ambiente adecuada (en torno a los 25 - 30° C) y extractores de vapor y humo. Además, el local tiene que contar con una chimenea metálica hasta el

exterior (normalmente es bastante con una chimenea de un diámetro de 25 cm).

- **Los pavimentos** serán impermeables, resistentes, lavables e ignífugos, dotándoles de los sistemas de desagües precisos.
- **Las paredes y los techos** se construirán con materiales que permitan su conservación en perfectas condiciones de limpieza, blanqueado o pintura.
- **Dispondrán en todo momento de agua corriente** potable en cantidad suficiente para la elaboración, manipulación y preparación de sus productos y para la limpieza y lavado de locales, instalaciones y elementos industriales, así como para el aseo del personal.
- **El obrador dispondrá de lavamanos de funcionamiento no manual** , en número necesario, con jabón líquido y toallas de un solo uso.

Costes por Acondicionamiento del Local

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en perfectas condiciones para el desarrollo de la actividad. Habrá que considerar aspectos tales como:
    - Aseo para el personal.
    - Instalación de potencia eléctrica.
    - Instalación eléctrica para la iluminación general.
    - Instalación de agua (para el lavavajillas, fregadero, aseo...), alimentación y desagües.
    - Instalación de aire acondicionado.
    -

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 24.040 (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

Equipamiento

El equipamiento necesario para el funcionamiento del obrador puede ser de muy diverso tipo dependiendo de los productos que se vayan a elaborar y, sobre todo, del grado de mecanización de los procesos que se desee, pero siempre teniendo en cuenta que se persigue que el producto sea artesanal.

El equipamiento básico a la hora de iniciar la actividad será la que se detalla a continuación:

- **Maquinaria para la preparación de la masa.**
  Esta maquinaria estará compuesta por los siguientes elementos:
  - Amasadora.
  - Batidora/mezcladora.
  - Cuenta litros/dosificador de agua.

- **Equipo de frío.**
  Compuesto por:
  - Cámara de conservación o frío positivo (de +2 a +5°): de aproximadamente 130x60 cm con doble puerta.
  - Cámara de congelación o frío negativo (de ¿20° a -25°): de aproximadamente 90x90 cm.
  - Cámara de fermentación controlada.

- **Horno.**
  El horno puede ser rotativo o de carros. Es recomendable adquirir un horno de carros con capacidad mínima de 30 bandejas y con una capacidad de producción variable (35 kilogramos en adelante).

- **Equipamiento del obrador.**
  Es necesario adquirir determinados elementos para la elaboración de los productos así como una mesa de trabajo de acero inoxidable. Estos elementos serán:
  - Carro bandejero y bandejas de aluminio.
  - 2 pesos/balanzas para medir la materia prima.
  - Contenedores/cajones de plástico para poner los productos.

- **Equipamiento de la zona de venta al público.**

  Este equipamiento estará compuesto por:
  - Vitrinas y mostrador o mueble frontal. Se deberá disponer de dos tipos de vitrinas en función de las categorías de productos:
    - Para los productos de panadería se necesitará un mural de panadería o vitrina neutra sin refrigeración.
    - Para los productos de pastelería se necesitan vitrinas refrigeradas, ya que este tipo de género necesita conservarse a una temperatura entre 2 y 4 grados centígrados y con una humedad relativa de 75% a 80%.
  - Peso electrónico para realizar los pesajes a la vista de los clientes.

- Estanterías y muebles traseros. En la zona trasera del establecimiento lo más frecuente es instalar murales de panadería y estantes en la parte superior para exponer diferentes tipos de productos (como cajas de bombones, caramelos, pastas...) y destinar la parte inferior a muebles bajos, neutros y refrigerados, que sirven de reserva para reposición de productos.

Es necesario todos los materiales que integren el establecimiento y que estén en contacto directo con el producto deben ser hidrófugos y atóxicos.

- **Maquinaria auxiliar.**
  Esta maquinaria tiene como función facilitar las tareas productivas pero no son imprescindibles ya que estas tareas pueden realizarse manualmente. Dentro de este tipo de maquinaria podemos encontrar:

  - Divisora/ laminadora
  - Empaquetadora
  - Freidora
  - Máquina de hacer picos
  - Formadora de barras de pan

El **coste** por estos elementos se ha estimado en 78.300 ¿ (IVA incluido) para un mobiliario básico. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño o de materiales especiales.

Es conveniente señalar que en este sector existe un importante mercado de segunda mano dónde se ofrece maquinaria en perfectas condiciones de uso pero y a un precio interesante.

Utensilios y Otros Materiales

Incluye la compra de utensilios como:

- Pala de madera para horno, espátulas (en acero inoxidable, teflón y madera) y rodillos diversos (madera, croissant, cortador...)
- Cuchillos, tijeras, etc.
- Termómetros de ambiente, digital y de masa.
- Medidas metálicas (de 1 l., 1/2 l. y 1/4 l) y moldes.
- Mangas de pastelería y juego de boquillas metálicas.
- Equipos de seguridad (mascarillas, guantes, etc...) y vestuario.

El coste estimado de estos elementos es de 900 ¿ (IVA incluido).

Stock Inicial y Materiales de Consumo

Gastos Iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- los gastos de constitución y puesta en marcha
- las fianzas depositadas.

Gastos de constitución y puesta en marcha

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.
Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.392 euros (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

Fianzas depositadas

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 2.000 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

Otras Inversiones

Elemento de Transporte

Es necesario adquirir un vehículo para reparto. Este vehículo tendrá que estar preparado para mantener la cadena de frío de aquellos productos que lo necesiten durante el transporte. Para ello hace falta un vehículo acondicionado (cámara isotérmica).

El coste de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de segunda mano con un coste estimado de 12.020 € (IVA incluido).

Fondo de Maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Márgenes y Estructura de Costes

Márgenes

Los márgenes van a depender de los distintos productos que se vendan en el establecimiento. En el sector se maneja un margen medio del 75 % sobre el precio de venta. En algunos casos se puede conseguir más, pero en otros será inferior por la en función de los diferentes productos de panadería y pastelería.

Para realizar este estudio hemos considerado que el margen anual será del 300% sobre el precio de compra. Este margen es equivalente al margen del 75% sobre las ventas.

Estructura de Costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

- **Consumo de materia prima:**

El consumo mensual de materia prima se estima en un 25% del volumen de las ventas del mes, este consumo es equivalente al margen del 300% sobre el precio de compra.

- **Alquiler :**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 125 m 2. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 1.250 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 540 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 60 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por los sueldos y las cuantías destinadas a Seguridad Social de cuatro personas que se distribuirán las tareas de gestión, producción, venta y reparto.

Recordad que ciertos aspectos de este Plan de Negocio (*Tablas de Costes, Planes de Inversión, Anexos Económicos,...,etc*) por estar actualizándose continuamente, os referimos directamente a la página original del Plan de Negocios que ha sido confeccionado por el Servicio Andaluz de empleo (Junta de Andalucía)

Requisitos legales para montar mi tienda.

Requisitos legales para montar mi tienda.

Llegamos a una de las partes más delicadas a la par que farragosas, es decir, todos aquellos requisitos que debemos cumplir para poder montar nuestro negocio respetando toda la legislación vigente.

Es posible que tengamos pensado abrir una opción "online" para nuestra tienda física, hecho éste que también conlleva unos requisitos legales pero los dejaremos para el final del capítulo.

Vayamos ahora a ver los **requisitos legales** para nuestra tienda "física":

Damos por sentado que os habéis **constituido legalmente como empresa** en cualquiera de sus formas disponibles, podéis consultar aquí, cual es la que más se ajusta a vuestro negocio.

Ya que hemos estado rompiéndonos la cabeza para encontrar un fantástico **nombre comercial o marca** para nuestra empresa y que es el elemento más elemento importante para diferenciarte, captar la atención de tus clientes y generar fidelidad, debemos registrarlo cuanto antes.

Podéis consultar todos los requisitos y procedimientos para registrar vuestra marcas y nombres comerciales en los Centros regionales Información propiedad Intelectual.

Vamos ahora a repasar los **temas y permisos sanitarios** ya que tanto la normativa Europea como la nacional que regulan las actividades de elaboración y distribución de alimentos deben ejercerse en establecimientos objeto de control por los inspectores sanitarios y debe comunicarse su existencia a la Autoridad competente para que, de ese modo, pueda efectuar el oportuno control

Debéis consultar Real Decreto191/2011, de 18 de febrero regula el Registro General Sanitario de Alimentos. En todo caso debéis comunicar vuestro inicio de actividad a la Consejería de Sanidad de vuestra Comunidad Autónoma para poder obtener la correspondiente y necesaria Autorización sanitaria.

Tened en cuanta que no sólo vale con obtener esa Autorización sanitaria, en cualquier momento de vuestra actividad laborar en esa instalaciones puede personarse personal de la Consejería de Sanidad y realizar una inspección sorpresa, así pues, ya sabéis, debéis tener vuestro estándar de calidad en temas sanitarios lo más arriba posible….**siempre¡¡**

Hemos encontrado un documento que podrá ayudarte mucho en estos temas sanitarios, se trata de una Guía informativa sobre el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos

Cambiando de tercio, nos vamos ahora a meter con temas de **licencias urbanísticas**, en este caso, la cosa se complica un poco más porque dependiendo del municipio donde tengáis pensado ubicar vuestra empresa de Cupcakes, la legislación y ordenanzas municipales pueden variar, os recomendamos que os pongáis en contacto con vuestros Ayuntamientos para estar al corriente de dichas obligaciones legales.

En todo caso deberéis contar:

Con un local destinado a ese uso (no vale utilizar el patio de casa, ni la trastienda de una tienda de un conocido¡¡¡), deberemos de cumplir con todas las ordenanzas municipales referidas a evacuación de humos, instalaciones eléctricas, maquinas necesarias para la actividad y niveles de ruido de las mismas, realización optima de las instalaciones eléctricas, de gas, agua…

Tendremos que se especialmente cuidadosos en temas de prevención de riesgos laborales, prevención de incendios, desinfección y control de plagas… etc

Para redondear las obligaciones y por si pensabais que ya estabais preparados para hornear los Cupcakes, debéis saber que en este tipo de empresas es obligatorio contratar una **póliza de seguros** que cubra cualquier continencia en la actividad.

Requisitos legales para montar una tienda online

Entre los **requisitos** que tendremos que cumplir para poder darle a nuestra tienda física de Cupcakes, una vertiente online, tendremos que modificar el Impuesto de Actividades Económicas de nuestro negocio.

Si por el contrario nuestro negocio tan solo tuviese una vertiente online, tendríamos que están darnos de alta en el Impuesto de Actividades Económicas, solicitar el Código de identificación fiscal y darnos de alta como autónomos en la Seguridad Social, en el caso de que estemos creando una nueva sociedad que vaya a realizar la actividad económica.

La normativa legal que debemos cumplir es la siguiente:

1. **LSSICE** (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico. ley 34/2002, de 11 de julio). Según la cual es obligatorio dar a conocer un conjunto de datos tales como: Nombre o Denominación Social, Dirección, datos de contacto, NIF/CIF, precio de los productos/servicios, condiciones para la compra, tranporte y entrega de los productos, etc.

2. **LOPD** (Ley Orgánica de Protección de Datos, ley 15/1999, de 13 de diciembre). Mediante esta ley se creó el organismo AEPD (Agencia Española de Protección de Datos) encargado de velar por el cumplimiento de la legislación sobre protección de datos y el control de su aplicación (especialmente en lo relativo a los derechos de información, acceso, rectificación, oposición y cancelación de datos). Si nuestra tienda virtual va a guardar datos privados de clientes, usuarios, etc., deberemos guardar dichos datos en un fichero y notificarlo a la AEPD.

3. **Ley de Ordenación del Comercio Minorista** (ley 7/1996, de 15 de enero), referida a todas aquellas ventas que se realizan a distancia (sin presencia física simultánea de comprador y vendedor). En ésta se detalla la información que, con la suficiente antelación, el vendedor deberá poner a disposición del comprador: Identidad y dirección del vendedor, características del producto, precio e impuestos, formas de pago, gastos de entrega y transporte,

Además de las anteriores, también son de aplicación la **Ley sobre Condiciones Generales de Contratación (ley 7/1998 de 13 de Abril),** la Ley de Firma Electrónica (ley 59/2003, de 19 de diciembre), la **Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios** (ley 26/1984, de 19 de julio), la **Ley de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo (ley 23/2003, de 10 de julio)**

Materiales Necesarios

Materiales Necesarios

En este capítulo entramos ya en un mundo totalmente configurable al gusto y necesidades de cada uno, estamos hablando de las ***herramientas y útiles necesarios*** para la elaboración de los Cupcakes.

Vamos a intentar dar un pequeño listado de las herramientas más básicas que podéis llegar a necesitar pero os remitimos a la parte final de este capítulo en el que hablaremos de ***empresas especializadas*** en dichos artículos.

Para hacernos una idea de lo que utilizaremos:

Bandeja para Hornear.- Las puedes de encontrar de varios materiales (silicona, aluminio…) fundamentales para que la cocción de los bizcochos sea uniforme. Prestad especial atención a que sean antiadherentes.

Capsulas.- Si, las típicas de las magdalenas pero han evolucionado¡¡ Sobre todo que resistan la grasa y el calor preferentemente que sean de papel grueso y colores vivos

Batidora eléctrica.- Importante para la masa y para la confección del frosting, tenemos muchas posibilidades de personalización (potencia, volumen, precios, con varillas

Tamizador.- Básico si queremos conseguir una masa fina, aunque también nos podemos apañar con un colador de los de siempre.

Balanza o peso.- Imprescindible para medir todos los ingredientes. Las mejores son las digitales, muy precisas, a la hora de pesar cantidades pequeñas (en gramos).

Mangas.- Para decorar nuestros cupcakes necesitamos mangas pasteleras con distintas boquillas, son más recomendables por temas de higiene la utilización de mangas desechables

Herramientas de Modelado.- Cuchillos y cucharas de diversos tamaños

Espátulas de metal, de goma.-También conocidas por "lenguas de cocina", con ellas podremos untar y decorar con los distintos rellenos que usemos en nuestros Cupcakes.

Pinceles.- Utilizados para "pintar" nuestros Cupcakes, pueden ser de distintos tamaños y grosores.

Cortadores.- De todo tipo de tamaños y formas, con expulsor, sin expulsor sin olvidar los alambres¡¡

También podríamos hablar de la **presentación** de nuestros Cupcakes, es decir, una vez hechos los podremos presentar en bandejas, con soporte, cajas específicas para transporte, telas para conseguir una decoración espectacular.

Navegando y consultando webs especializadas hemos encontrado una serie de páginas webs donde podremos adquirir todo aquello que podamos necesitar:

http://www.paradishop.com/beiquin

http://www.catalinascakes.es

http://www.pasteland.es

http://www.medusascakes.com

http://www.megasilvita.com/tienda/herramientas/herramientas-para-decorar-cupcakes.html

http://www.utensiliosdereposteria.com

Formación y Cursos

Formación y Cursos

Como todo negocio que se precie la formación (la inicial, se da por descontado) continua es un factor decisivo a la hora de una implantación con éxito del proyecto planteado.

Nosotros solemos hacer hincapié en la formación online (puede llegar a cualquiera) y sobre todo en la gratuita (accesible para todos) pero en este caso nos encontramos con una materia complicada para cumplir nuestras dos premisas.
El aprendizaje o formación de Cupcakes es una materia muy visual y evidentemente practica por lo tanto nos encontramos con unos resultados de búsqueda menores que en otros temas o materias.

Vamos a intentar centrar algunas de las cosas que hay que tener en cuenta a la hora de elegir un curso de formación en Cupcakes y que consideramos como **requisitos mínimos** a cumplir, en este caso, a impartir:

- Variedad del temario que se va a impartir.
- Utilización de las herramientas y utensilios necesarios
- Ingredientes y componentes básicos
- Cremas básicas y trucos útiles
- Diferenciación Cupcakes en relación a la edad del público objetivo
- Variedad del temario que se va a impartir.

También debemos tener en cuenta que en los cursos que vayamos a realizar se oferten **servicios** como:

- Vídeo tutoriales.
- Acceso a un portal privado portal privado al que tendréis acceso durante todo el curso
- Disponibilidad para poder descargar tutoriales y demás materiales formativos.
- Foros de Ayuda
- Actualización constantes de os contenidos

Dejaremos la formación gratuita para el final, hablemos ahora sobre lo que nos hemos encontrado en **formación relacionada con Cupcakes no gratuita**.

En un porcentaje muy alto nuestras búsquedas nos han conducido a las distintas tiendas "físicas" de Cupcakes, que organizan de manera periódica cursos en sus propias instalaciones, lo que se denomina "**talleres**".

La **duración** oscila, generalmente, entre una y tres semanas de formación (aunque también hemos encontrados cursos que son una o dos jornadas)

Los **precios** también oscilan entre 20 y 60 euros, aunque también hemos encontrado talleres o cursos del tipo online que llegan a costar aprox 200 euros.

Nuestra ***recomendación*** es consultar los cursos o talleres que organizar las tiendas de Cupcakes de nuestra localidad y ver su oferta formativa, teniendo en cuanta lo que os hemos comentado es este capítulo.

Desde este enlace podréis acceder rápidamente a esa búsqueda:

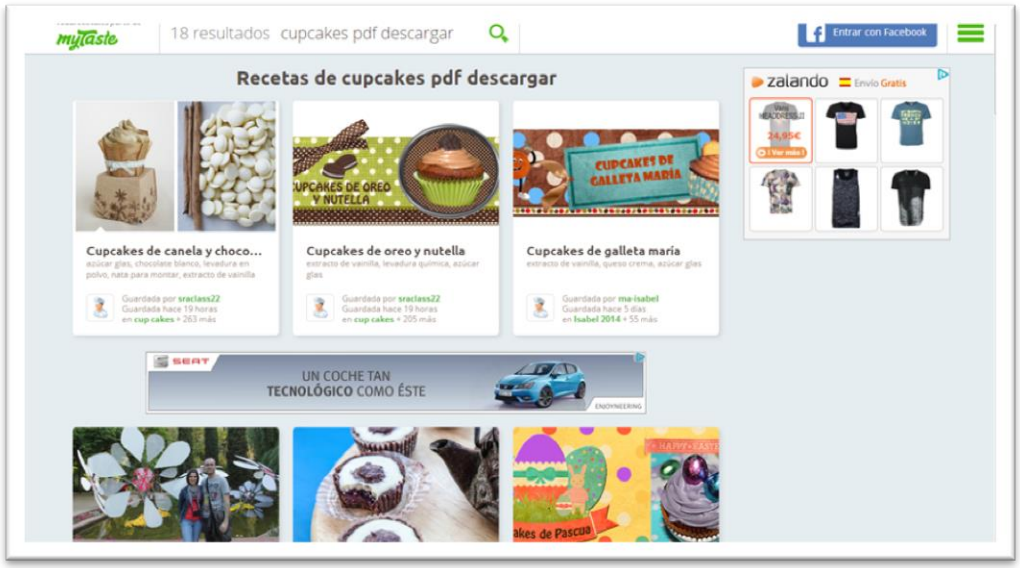
Tiendas de Cupcakes. Talleres y cursos

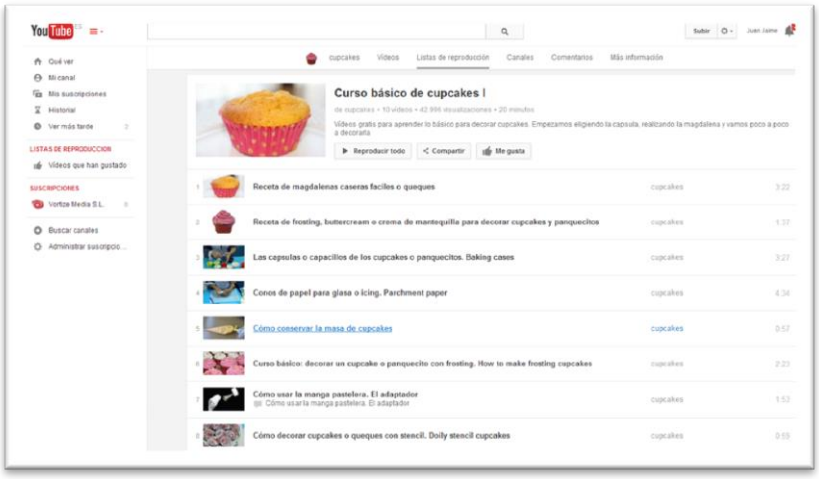
Sobre la formación relacionada con Cupcakes gratuita.

Hemos encontrado un par de portales web que cuentan muy buenas explicaciones, gran variedad de fotos y muchos videos ilustrativos de todo aquello que van explicando.

Desde esta página podréis descargaros **recetas de Cupcakes** en formato pdf.

Evidentemente siendo ésta una materia tan visual, como comentábamos el principio de este capítulo, donde podemos encontrar innumerables videos explicando cualquier aspecto relacionado con los Cupcakes. Os dejamos con **dos videos** que corresponden a un **Curso (básico e Intermedio)** para aprender todo lo relacionado con los Cupcakes.





Curso Básico e *Intermedio*

Otro punto de vista. Franquicias

Otro punto de vista. Franquicias

Si no nos acabamos de decidir a la hora de montar nuestro negocio de manera totalmente autónoma, podemos considerar la **figura de las franquicias** para establecer nuestro negocio en el mundo de los Cupcakes.

Con carácter general, a la hora de optar por el modelo de la franquicia, debemos tener en cuenta diversos aspectos y conceptos tales como:

La inversión inicial

Debemos tener muy claras las cantidades que nos va a exigir para convertirnos en franquiciados de una determinada marca comercial. En ocasiones se dan cifras más bajas de las que realmente tendrá que aportar para poner el negocio en marcha.

Cláusula de contingencias

Suele ser habitual que antes de llegar a un acuerdo (por poner un ejemplo de cumplimiento previo) con la franquicia se nos da un plazo para encontrar el local adecuado. Es común pagar una parte del canon de entrada. La cláusula debe contemplar la posible devolución de dicha cantidad en el caso de la franquicia no cumpla con alguna condición pactada.

Apoyo inicial al franquiciado

Es importante saber el apoyo que nos va a proporcionar la franquicia, nos deben asegura un apoyo continuo especialmente a la hora de resolver cualquier incidencia que pueda surgir.

Control del franquiciador

En ocasiones los fallos, que se traducen en una bajada en niveles de calidad del producto o servicio, son achacables a una falta de atención o control por parte de la franquicia. Debemos estipular claramente en qué consistirán esos mecanismos de control.

La formación previa

La formación por parte del franquiciado debe especificarse claramente el contenido de esta formación, dónde se dará y cuánto tiempo durará este periodo formativo previo a la puesta en marcha.

Sistema de Compras.

Debemos tenar muy claro si podemos comprar en cualquier proveedor o solo los suministrados por la franquicia.

Causas de resolución del contrato

Una de las clausulas más importantes a la que tenemos que prestar una atención especial. En esta cláusula se establece yodos los supuestos de incumplimiento de contrato.

Obligaciones de las partes

En este apartado deberán figurar tanto las obligaciones que contraemos con la franquicia como las que la franquicia asume respecto al franquiciado.

Exclusividad

Es importante saber si la franquicia garantiza el que solo haya una tiendas en la localidad o la distancia mínima a la que tienen que estar las distintas delegaciones de una franquicia.

Terminación del contrato

Debemos establecer el periodo el que desempeñaremos ll actividad como franquiciados.

Centrándonos el modelo de negocio protagonista de este Ebook, y tras recorrer **diversas empresas de Cupcakes** que brindan la oportunidad de convertirnos en una franquicia de marca reconocida y ya situada, podemos destacar, como ventajas que aportan al convertirnos en franquiciados:

- Suelen ofrecer decoración personalizada
- Formación y Atención continúa
- Exclusividad de un establecimiento en la localidad
- Selección de productos y negoción de los mejores precios de compra
- Marca de ámbito nacional/internacional y campañas de publicidad

En este mismo caso y hablando de condicionantes para optar a una franquicia:

- **Canon de entrada ronda entre los 5.000 y 8.000 euros**
- **Duración de contratos oscilen entre los 4 y 8 años**
- **Las poblaciones mínimas arrancan en 10.000 habitantes**
- **Metros requeridos, exigen un mínimo de 40 metros cuadrados**
- **Las inversiones iniciales rondan entre los 20.00 y 30.000**

Toma Nota. Las Mejores Tiendas que hemos visto en Internet

Toma Nota. Las Mejores Tiendas que hemos visto en Internet

Happy Day Bakery Coffee (Espíritu Santo 11, 915 22 91 33 / Cuchilleros 14, 915 22 91 33, Madrid): Una tienda de llena de cupcakes y productos norteamericanos.

Cupcake Madrid (Velázquez 126, 915 63 37 29, Madrid): Tienda gourmet de cupcakes con especialidades diarias y formato mini-cupcakes.

Lolita Bakery (Portal Nou 20, 933 10 36 76, Barcelona): Su punto fuerte es que tienen cestas y manteles para prepararte un picnic con lo que compres allí.

Milola Pastisseria Degustació (Bonaire 15, 937 90 30 49, Barcelona): Un referente en repostería sana.

Cream Bakery (Paseo de la Castellana 68, 912 50 03 03, Madrid): Cupcakes, cookies, brownies, cafés y chocolates caseros.

Las Manolitas (Canalejas 20, 649 46 18 47, Alicante): Boutique de cupcakes y tartas en pleno Alicante.

Cup & Cake (Enric Granados 145, 932 00 28 72, Barcelona): Deliciosa pastelería y panadería casera y creativa con cupcakes y café de agricultura ecológica.

Fabulous Baking Co. (Bisbe Sivilla 48 , Barcelona): Cafetería y tienda donde sentarse a degustar un cupcake o llevarte un juego de té para casa.

Florentine Cupcakes & Cookies (Calders 3, 932 68 28 47, Barcelona): Tienda de estilo vintage con pastelería.

http://rincondelemprendedor.es/

info@rincondelemprendedor.es

https://twitter.com/rinconemprender

https://www.facebook.com/rinconemprender

El Rincón del Emprendedor © 2014