



X. PLAN FINANCIERO

X.1 Hipótesis financieras

Se tiene previsto iniciar la actividad a mediados de 2007, lo que nos permitirá iniciar la exportación a finales de este año o principios de 2008.

Recogemos las previsiones de ventas, tesorería, balances y pérdidas y ganancias para los cinco primeros años. Para realizar las previsiones estimamos una tasa de inflación del 2,5%.

X.2 Balance

A Mayo de 2006 el balance de Andaluza de Productos Ecológicos, S.L. es el siguiente:



| ACTIVO | |
|---|--------------------|
| B) INMOVILIZADO | 285.532,54€ |
| I. Gastos de establecimiento | 4.445,96€ |
| 210. Gastos de primer establecimiento | 4.445,96€ |
| II. Inmovilizaciones inmateriales | 1.921,03€ |
| 2. Concesiones, patentes, licencias, marcas y similares | 1.610,74€ |
| 212. Propiedad industrial | 1.610,74€ |
| 6. Derechos s/ bienes en régimen de arrendamiento financiero | 23.339,82€ |
| 217. Derechos s/bienes en régimen de arrendamiento financiero | 23.339,82€ |
| 9. Amortizaciones | -23.029,53€ |
| 281. Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial | -23.029,53€ |
| III. Inmovilizaciones materiales | 279.165,55€ |
| 1. Terrenos y construcciones | 127.876,00€ |
| 221. Construcciones | 127.876,00€ |
| 2. Instalaciones técnicas y maquinaria | 73.128,22€ |
| 222. Instalaciones técnicas | 46.102,84€ |
| 223. Maquinaria | 27.025,38€ |
| 3. Otras instalaciones, utillaje y mobiliario | 99.351,43€ |
| 224. Utillaje | 15.913,52€ |
| 225. Otras instalaciones | 32.513,27€ |
| 226. Mobiliario | 50.924,64€ |
| 5. Otro inmovilizado | 47.201,98€ |
| 227. Equipos para procesos de información | 13.750,31€ |
| 228. Elementos de transporte | 33.451,67€ |
| 7. Amortizaciones | -68.392,08€ |
| 282. Amortización acumulada del inmovilizado material | -68.392,08€ |
| C) GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS | 540,24€ |
| D) ACTIVO CIRCULANTE | 230.565,83€ |
| II. Existencias | 29.424,05€ |
| 1. Comerciales | 29.449,59€ |
| 6. Anticipos | -25,54€ |
| 407. Anticipos a proveedores | -25,54€ |
| III. Deudores | 200.093,07€ |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios | 115.089,42€ |
| 430. Clientes | 114.453,87€ |
| 435. Clientes de dudoso cobro | 635,55€ |
| 4. Deudores varios | 1.356,00€ |
| 553. Cuenta corriente con socios y administradores | 944,32€ |
| 555. Partidas pendientes de aplicación | 411,68€ |
| 6. Administraciones públicas | 83.647,65€ |
| 470. Hacienda pública deudor por diversos conceptos | 22.537,82€ |
| 472. Hacienda pública IVA soportado | 8.777,53€ |
| 474. Impuesto sobre beneficios anticipado | 52.332,30€ |
| VI. Tesorería | 1.048,71€ |
| 570. Caja | 478,00€ |
| 571. Bancos e instituciones de crédito c.c. vista, euros | 570,71€ |
| TOTAL ACTIVO | 516.638,61€ |



| PASIVO | |
|--|---------------------|
| A) FONDOS PROPIOS | 303.105,95€ |
| I. Capital suscrito | 241.202,84€ |
| 100. Capital Social | 241.202,84€ |
| II. Prima de emisión | 110.354,24€ |
| 110. Prima de emisión de acciones | 110.354,24€ |
| V. Resultados de ejercicios anteriores | -174.441,66€ |
| 2. Resultados negativos de ejercicios anteriores | -174.441,66€ |
| 121. Resultados negativos de ejercicios anteriores | -174.441,66€ |
| VI. Pérdidas y ganancias (Beneficio o Pérdida) | 125.990,53€ |
| 129. Pérdidas y ganancias | 125.990,53€ |
| B) INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS | 34.704,49€ |
| 1. Subvenciones de capital | 34.704,49€ |
| 130. Subvenciones oficiales de capital | 34.704,49€ |
| D) ACREEDORES A LARGO PLAZO | 45.721,36€ |
| II. Deudas con entidades de crédito | 35.658,80€ |
| 1. Deudas a largo plazo con entidades de crédito | 35.658,80€ |
| 170. Deudas a largo plazo con entidades de crédito | 35.658,80€ |
| IV. Otros acreedores | 10.062,56€ |
| 2. Otras deudas | 10.062,56€ |
| 171. Deudas a largo plazo | 10.062,56€ |
| E) ACREEDORES A CORTO PLAZO | 133.106,81€ |
| II. Deudas con entidades de crédito | 37.225,93€ |
| 1. Préstamos y otras deudas | 37.225,93€ |
| 520. Deudas a corto plazo con entidades de crédito | 37.225,93€ |
| IV. Acreedores comerciales | 64.157,80€ |
| 1. Anticipos recibidos por pedidos | 2.182,89€ |
| 437. Anticipos de clientes | 2.182,89€ |
| 2. Deudas por compras o prestaciones de servicios | 28.838,95€ |
| 400. Proveedores | 24.956,21€ |
| 410. Acreedores por prestación de servicios | 3.882,74€ |
| 3. Deudas representadas por efectos a pagar | 33.135,96€ |
| 401. Proveedores efectos comerciales a pagar | 20.550,36€ |
| 411. Acreedores efectos comerciales a pagar | 12.585,60€ |
| V. Otras deudas no comerciales | 31.723,08€ |
| 1. Administraciones públicas | 18.577,92€ |
| 475. Hacienda pública acreedor por conceptos fiscales | 3.840,74€ |
| 476. Organismos de la seguridad social acreedores | 574,98€ |
| 477. Hacienda pública IVA repercutido | 14.162,20€ |
| 3. Otras deudas | 12.229,59€ |
| 521. Deudas a corto plazo | 12.229,59€ |
| 4. Remuneraciones pendientes de pago | 915,57€ |
| 465. Remuneraciones pendientes de pago | 915,57€ |
| TOTAL PASIVO | 516.638,61€ |



X.3 Presupuesto

El presupuesto para el inicio de la exportación es el que se detalla en la siguiente tabla:

| GASTOS | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Diseño página web | 4.542,19 | | | |
| TOTAL FERIAS | 4.998,34 | 9.505,17 | 9.505,17 | 13.177,39 |
| Catálogos | 7.570,31 | 0,00 | 918,56 | 946,12 |
| Certificación ecológica Noruega | | 209,74 | 216,03 | 222,51 |
| Certificación ecológica Alemania | | 255,16 | 262,81 | 270,70 |
| Patente sobre marcas: Eur y Nor | 2.763,67 | | | |
| Profesional con Experiencia | 14.467,50 | 4.894,50 | | |
| Becario ICEX | 4.538,25 | 27.484,54 | 28.309,07 | 29.158,00 |
| Compra nevera | 605,63 | | | |
| Logística: | | | | |
| Hielo seco | | 5.931,55 | 8.486,82 | 9.755,02 |
| Cajas polyspan (1.000 unid) | 1.622,08 | 1.670,74 | 3.366,34 | 5.030,87 |
| Kit rotura de frío | 9.891,88 | | | |
| Transporte Madrid | | 5.437,25 | 7.779,59 | 8.942,10 |
| Transporte aéreo Alemania | | 25.796,35 | 35.702,51 | 40.372,58 |
| Transporte aéreo Noruega | | 37.649,70 | 55.402,72 | 65.006,00 |
| TOTAL | 50.999,85 | 118.834,70 | 149.949,62 | 172.881,29 |

Costes página web

La página web irá destinada a la mejora tanto de los servicios, como de instrumento de promoción para los clientes finales de los diferentes mercados. Será una página web especial para el comercio internacional, de modo que la conexión salga en el mismo idioma dependiendo del mercado en el que el consumidor se conecte. Tendrá un coste de 4.500 €.

Costes detallados de las ferias

Andalza de Productos Ecológicos aprovechará la oportunidad de asistir a las ferias mediante las subvenciones realizadas por parte de la Cámara de Comercio y el ICEX, de modo que mediante el pago de 1.200 € se incluirán una serie de conceptos feriales que son detallados a continuación, y que supondrían una suma monetaria mucho más alta en el caso que tuviera que ser organizado de forma independiente por parte de la empresa. Estos costes incluyen el diseño, el transporte desde España hasta el país donde se realiza la feria, montaje y desmontaje del stand, la decoración, los derechos de inscripción, limpieza y vigilancia, almacenaje y manipulación así como el material de oficina. Aprovecharemos el dossier de prensa (gratuito), para la prensa que se dará a los diferentes stands. A su vez, ICEX te introduce en su catálogo de feria que será distribuida por las oficinas comerciales en los diferentes stands.

Pero sí que tendremos que considerar una serie de gastos tales como:

- Los gastos de rotulación ascenderán a unos 150 €. Pero éste gasto sólo se realizará una vez, de modo que nos permita usar el mismo en las diferentes ferias.



- La cuantía de Teléfono y Fax es muy alta (360 €) como consecuencia de las continuas consultas que el Becario tendrá que hacer al Director de la Empresa y viceversa, como consecuencia de la continua comunicación que debe existir entre ambos.
- Se manda una muestra por cada feria de 90 platos, que los calculamos a precio de venta de la empresa a los distribuidores, lo que hacen un total de 189 €.
- Las azafatas supondrán un coste de 90 € diarios, puesto que negociaremos con las mismas. También se podría haber delegado la contratación de las mismas a la organización de la feria, en cuyo caso el coste hubiera sido muy superior.
- Seguro: Se realizará una ampliación de la actual póliza de seguros que Andaluza de Productos Ecológicos tiene con su entidad aseguradora, de modo que la cuota para el transporte internacional ascendería a un 3% del valor de la mercancía.
- El transporte hasta Madrid de las mercancías será de 27 € en un courier.
- En los gastos de otro personal, se incluirán las posibles propinas a las que hagamos frente durante nuestra estancia en las diferentes ferias, que suben unas 60 €.
- Para los viajes a Alemania se considerará una media de 600 € (ida y vuelta). En cuanto al alojamiento, este ascenderá a unos 168 €. diarios. Tenemos que considerar que será de 6 días de hotel para Anuga (Octubre) y de 5 días para Biofach (Febrero).
- Por otro lado se requiere del diseño de nuevos catálogos y folletos que serán financiados el primer año, cuyo coste ascenderá a 7.200 € para el diseño. Aunque cada año se requerirá un desembolso de 600 € para realizar las modificaciones oportunas en cuanto a nuevos platos o nuevas fotografías, pero manteniendo la base del diseño realizado anteriormente. A esto le tenemos que sumar el coste de impresión que ascenderá a unos 300 € anuales.
- Los imprevistos van incluidos en las diferentes partidas que han sido consideradas para el presupuesto de la feria, puesto que algunas de ellas han sido calculadas con un margen suficiente para afrontarlos.

Costes de logística

Los costes logísticos contemplados en el presupuesto son explicados con mayor detalle en el plan logístico descrito anteriormente.

Costes de registro de marca

Tenemos que tener en cuenta que debemos hacer un doble registro de la marca, uno para el mercado Noruego y otro para la Unión Europea, que posee un registro común para los quince países integrantes de la misma. El coste de éste registro será de 1.120 € para Noruega y 1.618 € para la Unión Europea, una cifra que asciende a unos 2.738 €. Estos costes nos permitirán tener la propiedad de la marca durante los siguientes 10 años en los respectivos mercados.

Debemos considerar, que se tarda entre 9 y 12 meses en otorgar la marca, pero si somos capaces de utilizarla aunque ésta no sea aún propiedad de la empresa.



Contratación becario ICEX y especialista en comercio exterior

El ICEX tiene un programa de becas de internacionalización, cuya segunda fase consiste en la estancia durante un año en una empresa que posea actividad exportadora. Esto le facilita a la empresa la tenencia en plantilla de un especialista en el comercio internacional, puesto que con anterioridad ha estado en una oficina comercial en el extranjero. Debemos considerar que el becario recibe una cuantía de 20.000 €, siendo desembolsadas en su totalidad por el ICEX, además de cubrir una serie de gastos; gastos de transporte de ida y vuelta a su destino, viajes por su actividad económica que ascenderían a 2.500 €. Pero esta beca ha de ser pagada por parte de la empresa en un 1/3 (mientras que es el ICEX el que paga los 2/3 restantes). Pero la empresa le pagará también unos 600 € extra para incentivar al becario, como consecuencia de la nueva actividad que va a desempeñar, acostumbrado a haber estado en un país extranjero y en grandes ciudades. Por lo tanto su salario será de 1.667 € más los 600€ adicionales, lo que asciende a 2.267€ mensuales. Aunque ésta cantidad debe ser desembolsada por parte de Andaluza de Productos Ecológicos, puesto que será pagado un adelanto por parte del ICEX al comienzo del contrato de 6.000 € y el resto al final del contrato.

Pero el becario se incorporaría en Noviembre, por lo tanto se requiere la incorporación de un profesional con experiencia que inicie la actividad exportadora desde julio, y que comparta la actividad con el becario durante cuatro meses. Su salario ascenderá a 2.400 € mensuales.

Otros costes

Se adquiere una nevera que servirá para el almacenamiento del producto en la feria, que será considerada como inversión necesaria por parte de la empresa para las diferentes ferias. Ésta ascenderá a unos 600 €.

NOTA:

Los costes que aparecen en la tabla anterior, muestran cantidades diferentes (mayores que las redactadas en el presente proyecto), puesto que éstos han sido capitalizadas al final de año, como consecuencia del diferente momento en el que se calcularon.

X.4 Previsión ventas

NACIONAL

A nivel nacional se va a suponer un incremento de las ventas de un 4%, puesto que es un mercado en el que la empresa está más asentado. El crecimiento viene garantizado por los diferentes acuerdos que la empresa ha obtenido con importantes compañías del sector agroalimentario, distribución y restauración. Aunque se espera un despunte en el futuro como consecuencia del boom que se producirá en el mercado de productos ecológicos, ya que, al igual que ha sido comentado con anterioridad, en España, no existe la mentalidad de lo ecológico por las diferentes barreras hacia su consumo.

INTERNACIONAL

El crecimiento en los mercados internacionales va a ser muy alto, como consecuencia de la penetración que se produce en un mercado en el que anteriormente no se vendía, y se pasa a vender cantidades que, sin ser muy altas, repercuten de forma muy positiva sobre la facturación de una pyme con una cifra de negocio discreta en el mercado nacional, como consecuencia de las características del mismo, las cuales fueron descritas de forma más detallada en apartados anteriores del proyecto.



Año 2008

Es el primer año en el que se va a comenzar a exportar, puesto que las expectativas económicas, como fueron comentadas en el análisis externo son más favorables. Al ser el primer año, se requerirá de un análisis más minucioso de la evolución sufrida por las ventas, es por ello que realizamos una previsión de ventas mensual.

▪ **Alemania**

Tras los contactos realizados en la Feria de Anuga en 2007, comenzamos a tener relaciones comerciales con un distribuidor que será el que comercialice el producto por el territorio alemán. Suponemos que el primer pedido será muy pequeño para testar el mercado. Tras la buena aceptación que sabemos que nuestro producto va a tener en el mercado alemán, como consecuencia de las características que fueron comentadas en su Plan de Marketing, éste será consumido de forma adecuada, lo que propiciará el aumento de pedidos por parte del distribuidor en un palet durante los siguientes dos meses (marzo y abril), para volver a incrementarse en dos palets en mayo. Este crecimiento se ve favorecido además por la asistencia a Biofach y a la buena aceptación que la población alemana tiene a los nuevos productos. El número de pedidos se mantendrá constante desde mayo hasta septiembre, para volver a incrementarse en un palet en los últimos tres meses del año.

▪ **Noruega**

Al igual que en Alemania, tras los primeros contactos tomados en la feria de Anuga, se comienzan las relaciones comerciales con un importador/distribuidor en Noruega que comenzará a testar su mercado mediante el pedido de sólo dos palets durante los cuatro primeros meses del año. Esto es así, puesto que el consumidor noruego es muy exigente y las autoridades, así como los distribuidores, están centrados en la protección del consumidor. Por ello se trata de garantizar la adecuación del producto a sus consumidores por parte del distribuidor. Será en mayo cuando se produzca el primer incremento de pedidos en un palet, como consecuencia de la aceptación que tiene el producto de Andalucía de Productos Ecológicos entre los consumidores noruegos. Aunque como consecuencia de la temporada de vacaciones, se producirá un descenso en su consumo, y por tanto una reducción de los pedidos por parte de los distribuidores durante Julio y Agosto, para volver a la situación anterior en septiembre y octubre e incrementarse en un nuevo palet en noviembre y diciembre por la mayor disponibilidad de nuestro producto en mayores puntos de venta.

En la siguiente tabla se desglosa el volumen de exportación por destino, en unidades físicas:

| | 2008 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| Alemania | 2.800 | 2.800 | 4.200 | 4.200 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | 63.000 |
| Noruega | 2.800 | 2.800 | 2.800 | 2.800 | 4.200 | 4.200 | 2.800 | 2.800 | 4.200 | 4.200 | 5.600 | 5.600 | 44.800 |
| TOTAL | 5.600 | 5.600 | 7.000 | 7.000 | 9.800 | 9.800 | 8.400 | 8.400 | 9.800 | 11.200 | 12.600 | 12.600 | 107.800 |

Año 2009

El año 2009 es desglosado de forma trimestral, puesto que salvo sorpresa, no se producirá ninguna variación importante, produciéndose un crecimiento estable en cada uno de los mercados.

El crecimiento de la facturación internacional total, sufre un incremento de un 33% con respecto al primer año. Este fuerte crecimiento, se debe en gran medida a que los pedidos realizados en



ambos países durante los primeros meses eran de prueba, tratando de testar el mercado. Una vez asentada la relación y dada la confianza esperada que nuestros distribuidores van a tener sobre nuestros productos, los pedidos se van regularizando con una mayor cantidad de éstos.

Este 34% se debe al crecimiento en un 35% en Alemania y un 33% en Noruega. El crecimiento es mayor en Alemania, puesto que sus pedidos iniciales eran de la misma cuantía que en Noruega. Pero una vez que los distribuidores comienzan a tener una mayor confianza en el producto, estos lo demandan para satisfacer su mercado, el cual tiene un tamaño 20 veces mayor que el de Noruega.

El detalle de unidades vendidas por país y trimestre está recogida en la siguiente tabla:

| | 2009 | | | | |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------|
| | 1º trimestre | 2º trimestre | 3º trimestre | 4º trimestre | TOTAL |
| Alemania | 21.000 | 21.000 | 21.000 | 22.400 | 85.400 |
| Noruega | 16.800 | 16.800 | 14.000 | 16.800 | 64.400 |
| TOTAL | 37.800 | 37.800 | 35.000 | 39.200 | 149.800 |

Año 2010

Al igual que en el año anterior y por las mismas razones, la previsión de ventas es desglosado trimestralmente.

En este tercer año, el crecimiento de la facturación internacional es de un 15% alcanzado gracias al crecimiento de un 13% en Alemania y un 17% en Noruega. Aunque en títulos porcentuales parece que el crecimiento es muy grande, desde el punto de vista cuantitativo, este crecimiento no es tan alto como el porcentaje parece mostrar. En Alemania el incremento es de 8 palets, como consecuencia de la mayor disponibilidad que en este mercado se le está dando en el territorio, para colocar el producto en supermercados que anteriormente no lo estaban. El mismo incremento tiene el mercado noruego, como consecuencia de la esperada venta del producto de Andalucía de Productos Ecológicos en el canal de catering. Aunque realmente la diferencia entre ambos mercados en cuanto a pedidos anuales es de 15 palets, que es una cifra importante, que manifiesta y refleja la diferencia de tamaño entre ambos mercados.

El detalle de unidades vendidas por país y trimestre está recogida en la siguiente tabla:

| | 2010 | | | | |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------|
| | 1º trimestre | 2º trimestre | 3º trimestre | 4º trimestre | TOTAL |
| Alemania | 23.800 | 23.800 | 23.800 | 25.200 | 96.600 |
| Noruega | 18.200 | 19.600 | 18.200 | 19.600 | 75.600 |
| TOTAL | 42.000 | 43.400 | 42.000 | 44.800 | 172.200 |



X.5 Cálculo del CPT

| | Alemania | | | |
|-----------------------|-----------|------------|------------|------------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Costes Producción | | 116.550,00 | 154.830,20 | 171.633,08 |
| Costes Exportación | 21.659,54 | 21.659,54 | 21.659,54 | 21.659,54 |
| Costes Logística | | 44.981,40 | 44.981,40 | 44.981,40 |
| Certificado Ecológico | | 262,89 | 262,89 | 262,89 |
| Ingresos | | 199.203,82 | 246.243,82 | 269.763,82 |

| | Noruega | | | |
|-----------------------|-----------|------------|------------|------------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Costes Producción | | 82.880,00 | 116.757,20 | 134.321,54 |
| Costes Exportación | 21.659,54 | 21.659,54 | 21.659,54 | 21.659,54 |
| Costes Logística | | 61.002,68 | 61.002,68 | 61.002,68 |
| Certificado Ecológico | | 216,10 | 216,10 | 216,10 |
| Ingresos | | 176.958,31 | 218.118,31 | 241.638,31 |

Las tablas anteriores muestran el reparto de costes que se ha realizado para cada uno de los mercados, de modo que nos permita calcular los precios CPT que aplicaremos a los productos comercializados en los mismos.

Por considerar que benefician de un modo común a ambos países, han sido imputados por igual a cada país repartiéndolos de forma homogénea entre los cuatro años de la actividad una serie de costes (*costes de exportación*), entre los que se encuentran: página web, costes laborales del personal destinado a la actividad exportadora, costes de la asistencia a ferias internacionales, catálogos, patentes, nevera, kit de frío.

Costes Específicos: Costes de Logística y Certificados ecológicos

A cada país le hemos imputado los costes que cada uno de ellos realiza a fin de conocer realmente cuál es la parte del resultado de la actividad exportadora que es imputable a cada país. Estos conceptos son: hielo seco, cajas de polyspan, transporte terrestre hasta Madrid, transporte aéreo hasta Alemania, transporte aéreo hasta Noruega. En consecuencia para el caso de Alemania, hemos analizado lo que este mercado representa respecto del total de las exportaciones de Andalucía de Productos Ecológicos, hablamos de un 57%, por tanto, Alemania asume el 57% del coste total de los siguientes conceptos: hielo seco, cajas de polyspan, transporte terrestre hasta Madrid más el 100%, del transporte aéreo hasta Alemania.

Para el caso de Noruega, el criterio empleado es el mismo, pero lógicamente aplicando el 43% y el 100% del transporte a Noruega.

Por su parte, todos los costes de producción suponen el coste unitario del producto, teniendo en cuenta el incremento del IPC (lo hemos considerado de manera constante dándole un valor del 3%). Como cabe observar, este coste unitario disminuye como consecuencia de la economía de escala así como del mayor poder negociador que Andalucía de Productos Ecológicos adquiere en relación a sus proveedores (en un 5%).



Cálculo de CPT

Se han dividido los ingresos entre las unidades físicas de producto, de modo que cada año el CPT son diferentes cada período puesto que los costes imputados son idénticos y las cantidades diferentes. De modo que se realiza una media ponderada de los diferentes CPT en función de las unidades físicas vendidas en cada período.

X.6 Rentabilidad del proyecto

La interpretación de una serie de datos relacionados con la empresa, se puede realizar desde diferentes perspectivas. Con este fin surgen diferentes tipos de análisis, entre los que destacan:

- **Análisis Económico:** Consiste en analizar el beneficio de la empresa calculando la rentabilidad.
- **Análisis Financiero:** Estudia la capacidad que tiene la empresa para, con su activo, responder a las deudas u obligaciones contraídas.

Desde un punto de vista exclusivamente económico, el fin primordial de la empresa es la obtención de la máxima rentabilidad o beneficio; para ello la empresa debe de estructurarse en la forma más idónea para conseguir el rendimiento máximo de sus instalaciones y del elemento humano contratado por ella. Y desde una óptica financiera conseguir los recursos monetarios necesarios para lograr atender los pagos de las deudas a sus respectivos vencimientos.

Andaluz de Productos Ecológicos dispone ya de todas las instalaciones e infraestructuras para comenzar a exportar de forma que el capital necesario para lanzar el proyecto es relativamente pequeño por lo que proponemos sea aportado por los socios de la empresa. Éstos confían en la empresa pues es rentable y tiene una situación financiera saneada. De esta forma la obtención de fondos se realiza sin ningún costo para la empresa por lo que no es necesario realizar el análisis financiero.

Se entiende por rentabilidad de una empresa la tasa con que remunera a los fondos o recursos que utiliza. Desde un punto de vista puramente económico, uno de los fines primordiales de la empresa consiste en hacer máxima la rentabilidad de los recursos invertidos en la misma.

El plan financiero que a continuación se presenta, es elaborado a partir de las previsiones de ventas realizadas para los próximos tres años y medio, así como los diferentes costes en los que incurrirá la empresa para la obtención de las mismas durante el mismo período de tiempo, como se desglosaron en el presupuesto.

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Ingresos - Gastos | -50.999,85 | 220.186,00 | 321.598,37 | 370.010,71 |
| Costes Producción | | 199.430,00 | 271.587,40 | 305.954,63 |
| Beneficio Neto | -50.999,85 | 20.756,00 | 50.010,97 | 64.056,08 |
| Beneficio Neto Acumulado | -50.999,85 | -30.243,85 | 19.767,12 | 83.823,20 |

Los ingresos procedentes de la exportación, se obtienen del cálculo del precio CPT de cada uno de los países por las unidades físicas destinadas a los mismos.



Los costes de producción se obtienen de aplicar los costes de producción unitarios (1,85€), por las unidades producidas.

En la tabla anterior se refleja la evolución de los beneficios procedentes de la actividad exportadora, en la que se comienza a recuperar la inversión inicial necesaria en 2008. Esta inversión viene detallada en los presupuestos comentados anteriormente, en la que se reflejan los diferentes conceptos por la que se tuvo que llevar a cabo y por la que se requiere una entrada de capital en la empresa. Ésta será aportada por los socios, como se comentó anteriormente, en la cuantía que viene mostrada en la siguiente tabla, en la que se muestran los predecibles movimientos de tesorería:

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------------------|-----------|------------|------------|------------|
| Tesorería | 5.000,15 | 227.520,00 | 321.598,37 | 370.010,71 |
| COBROS | 56.000,00 | 345.854,00 | 471.548,00 | 542.892,00 |
| Cobros por ventas | | 338.520,00 | 471.548,00 | 542.892,00 |
| Aportaciones de socios | 50.000,00 | | | |
| Cobro Icxex Becario | 6.000,00 | 7.334,00 | | |
| PAGOS | 50.999,85 | 118.334,00 | 149.949,63 | 172.881,29 |

Para la realización de estos cálculos se ha tenido en cuenta que el margen neto del producto es del 12%.

Para medir la rentabilidad del proyecto usaremos los tres parámetros más significativos: TIR, VAN y Pay Back.

Tasa Interna de Retorno

Se llama tasa interna de retorno (TIR) al tipo de interés al que hay que descontar una serie de flujos en unas fechas determinadas para que tengan un valor actual neto (VAN) igual a cero.

Para este proyecto de exportación la TIR asciende al **55,7%**.

Valor Actual Neto

Valor actual neto (VAN) o Valor presente neto son términos que proceden de la expresión inglesa Net present value. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado.

Para nuestro proyecto la tasa de descuento aplicada es del 4%, obteniéndose un VAN positivo de **81.080 EUR**.



Pay Back

El Pay-back es un método de selección estático, pues no tiene en cuenta la variable tipo de interés. Se trata de una técnica usada para hacerse una idea aproximada de lo que se tardará en recuperar el desembolso inicial en una inversión.

El Pay Back del proyecto es de **2,6 años**.

Análisis de sensibilidad

Con este análisis, se pretende estudiar el impacto que causaría en la tasa interna de rentabilidad (TIR) y en el valor actual neto (VAN), una variación de las ventas o de las inversiones previstas. Los resultados se presentan en la siguiente tabla:

| | TIR | VAN |
|----------------------------------|-------|----------|
| Si las ventas suben un 10% | 61% | 90.760 € |
| Si las ventas bajan un 10% | 50% | 71.385 € |
| Si las ventas bajan un 20% | 44% | 61.730 € |
| Si la inversión aumenta un 10% | 48,6% | 75.330 € |
| Si la inversión disminuye un 10% | 63,7% | 86.810 € |