

Trabajo Fin de Grado

Estudio de la viabilidad económico-financiera de un proyecto de inversión: comercio de productos ecológicos al por menor.

Autor/es

Ana Laura Romeo Grimal

Director/es

María Pilar Pellejero Castillo

Grado en Finanzas y Contabilidad

Facultad de Economía y Empresa (Campus Rio Ebro)
Curso: 2014/2015

RESUMEN EJECUTIVO

A través de este trabajo se estudia la viabilidad económica y financiera de un negocio empresarial, la cual es imprescindible a la hora de decidir si invertir en su creación. En este proyecto se plantea llevar a cabo la puesta en funcionamiento de una tienda de productos alimenticios ecológicos, un sector en expansión, localizada en Zaragoza, más concretamente en el barrio del Actur- Rey Fernando.

En primer lugar, se realizará una breve descripción del negocio y la selección de su forma jurídica.

Seguidamente, se analizará el entorno que afecta al negocio, así como las dificultades que se encontrarán al comienzo, todo ello mediante el uso de herramientas de análisis estratégico como lo son las cinco fuerzas de Porter o el análisis DAFO.

A continuación, se comenzará con un análisis económico. En dicho análisis, se detallarán todos los ingresos y gastos estimados que afectarán al negocio.

Por último, un análisis financiero a través de varios criterios de decisión y en varios escenarios determinará si el proyecto es viable o no. En este caso se decide llevar a cabo el proyecto.

ABSTRACT

The objective of this document is the study of the economical and financial viability for a business, indispensable to decide if invest in it is creation. In this project is showed how to start an ecological food shop, a growing sector, located in Zaragoza, exactly in the neighbourhood of Actur-Rey Fernando.

First will be done a brief description of the business and the choice of its legal constitution.

Next, the environment affecting the business is analysed and the possible problems that can appear at the beginning. This part is done with the use of strategic analysis tools as the Porter's five forces or the DAFO scheme.

Then is made an economic analysis with the detailed description about income's and expenses expected affecting the business.

Finally, the financial analysis studying some decision criteria and different scenarios will determine if the project is viable or it's not. In that I will decide to create this new business.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO	7
1.2. METODOLOGÍA	8
1.3. HORIZONTE TEMPORAL	9
2. CONCEPTOS PREVIOS, DEFINICIÓN DEL NEGOCIO Y FORMA JURÍDICA.....	9
2.1. ACLARACIÓN DE CONCEPTOS UTILIZADOS EN EL TRABAJO.....	9
2.2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	9
2.2.1. Marketing Mixto	11
2.3. FORMA JURÍDICA	12
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	14
3.1. SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA	14
3.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	16
3.3. ANÁLISIS DE LAS FUERZAS PORTER	17
3.4. ANÁLISIS DAFO	19
4. ANÁLISIS ECONÓMICO	21
4.1. INVERSIÓN INICIAL	21
4.2. PLAN DE AMORTIZACIÓN.....	23
4.3. FINANCIACIÓN.....	23
4.4. PLAN DE VENTAS	24
4.5. GASTOS	25
4.5.1. Gastos fijos.....	25
4.5.2. Gastos variables.....	28
4.6. PERSONAL.....	28
4.7. RESULTADO DEL EJERCICIO	31
4.7.1. Impuesto sobre beneficio	32

5. ANÁLISIS FINANCIERO	32
5.1. CÁLCULO DE LOS FLUJOS DE CAJA	33
5.2. TASA DE DESCUENTO	34
5.3. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	35
5.3.1. Periodo de retorno (Payback)	35
5.3.2. Valor actual neto (VAN).....	36
5.3.3. Tasa interna de rentabilidad (TIR).	37
5.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	38
5.4.1. Escenario pesimista.....	39
5.4.2. Escenario optimista.	41
5.4.3. Todos los escenarios sin incluir financiación ajena.	43
6. CONCLUSIONES	44
BIBLIOGRAFÍA	46
WEBGRAFÍA	47
ANEXOS I - FLUJOS DE CAJA SIN FINANCIACIÓN AJENA.....	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Gráfico 1.1 Tiendas de alimentos ecológicos en Zaragoza (Año 2015).....	5
Gráfico 2.1. Población Actur Rey Fernando diferenciado por sexo y edad.	8
Gráfico 2.2. Escala Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.	12
Gráfico 3.1. Situación actual vista por los Aragoneses	12
Gráfico 3.2. Desempleo en Aragón	13
Gráfico 3.3. PIB per cápita en las Comunidades Autónomas Españolas	14
Gráfico 4.1. Resultado del ejercicio	31
Tabla 2.1. Diferencia entre formas jurídicas	11
Tabla 3.1. Análisis de Porter	17
Tabla 3.2. Matriz DAFO	18

Tabla 4.1. Coste de la constitución de la sociedad	20
Tabla 4.10. Gastos variables del año 1 diferenciados por mes y año.....	27
Tabla 4.11. Gastos variables anuales.....	27
Tabla 4.12. Cuota de autónomo mensual.	28
Tabla 4.13. Salarios año 1.	28
Tabla 4.14. Salarios Año 2	29
Tabla 4.15. Salarios Año 3	29
Tabla 4.16. Salarios Año 4	29
Tabla 4.17. Salarios Año 5	29
Tabla 4.18. Salarios Año 6	30
Tabla 4.19. Resultado del ejercicio	30
Tabla 4.2. Desembolso inicial	21
Tabla 4.2. Tabla de amortización de los elementos patrimoniales	22
Tabla 4.4. Cuota de amortizaciones de mi inmovilizado.	22
Tabla 4.5. Amortización del préstamo.	23
Tabla 4.6. Cálculo de ingresos mensual y anual durante el primer año.	24
Tabla 4.7. Ingresos anuales.....	24
Tabla 4.8. Gastos fijos del año 1 diferenciados por mes y año	26
Tabla 4.9. Tabla de gastos fijos anuales	26
Tabla 5.1. Flujos de caja.....	33
Tabla 5.2. Payback.....	35
Tabla 5.3. Payback actualizado.	35
Tabla 5.4. Resultado del ejercicio escenario pesimista.	38
Tabla 5.5. Flujos de caja escenario pesimista.....	39
Tabla 5.6. Resultado del ejercicio en escenario optimista.....	40
Tabla 5.7. Flujos de caja en escenario optimista.	41
Tabla 5.8. Comparación de los resultados de los diferentes criterios de decisión dependiendo su financiación.....	42

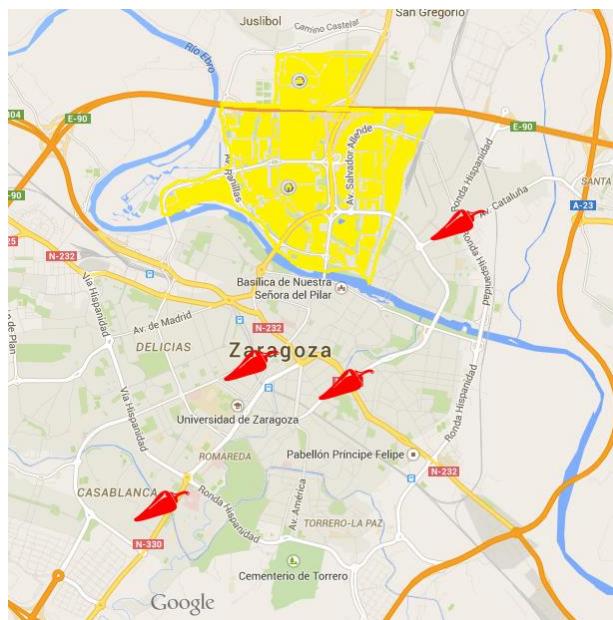
1. INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO

La selección de este Trabajo Fin de Grado está motivado por llegar a conocer las pautas a seguir a la hora de emprender un negocio, además pone en relieve los pilares fundamentales de este Grado, las Finanzas estudiando la viabilidad financiera del proyecto y la Contabilidad a través del análisis económico, aunque también son utilizados otros conocimientos de asignaturas estudiadas a lo largo de los cursos, como “Planificación estratégica”, “Planificación Fiscal de la empresa”, “Sistemas decisionales”,... Todo ello hace que sea un trabajo muy completo y pueda darme una pequeña experiencia a la hora de tener un futuro emprendedor.

Este trabajo muestra la viabilidad de un negocio a través de un estudio económico-financiero. Para ello se ha seleccionado la puesta en marcha de una tienda de productos alimentarios ecológicos, un sector emergente. Su localización será Zaragoza, donde podemos encontrar pocos establecimientos especializados, concretamente en el Actur-Rey Fernando donde no hay ninguna.

Gráfico 1.1 Tiendas de alimentos ecológicos en Zaragoza (Año 2015)



Realización: Ana Laura Romeo. Fuente: [www.http://organic.gardeniers.es/](http://organic.gardeniers.es/)

Al comienzo estudié las posibilidades de emprender a través de una franquicia o por cuenta propia. En el caso de las franquicias encontré que se debían realizar grandes inversiones, por tanto decidí emprender un negocio propio, ya que me daba la

posibilidad de seleccionar los márgenes necesarios, los distribuidores más apropiados o la posibilidad de emprender vía web.



El nombre seleccionado para la tienda es VerdEco.

En el trabajo se van a seguir las siguientes pautas y objetivos para llegar a conocer la viabilidad del negocio:

- Descripción del negocio, incluyendo la forma jurídica seleccionada.
- Estudio del entorno, lo que me ayudará a conocer la situación actual y tener controladas todas nuestras fortalezas, para sacarles partido, y las debilidades, contra las que poder competir.
- Establecer los ingresos y gastos lo más aproximados a la realidad y así obtener un resultado del ejercicio realista, ya sean beneficios o pérdidas.
- A través de los diferentes criterios financieros obtener una respuesta sobre la viabilidad del proyecto.
- Elaborar diferentes escenarios, para afrontar diversas situaciones económicas y conocer cómo podrían variar el resultado del ejercicio.

1.2. METODOLOGÍA

El desarrollo del trabajo se va a estructurar en cuatro partes diferenciadas, en las cuales se tratarán los diferentes estudios necesarios para llevar a cabo la viabilidad de un negocio.

En primer lugar, se va a tratar la descripción del negocio seleccionado, ubicación y otros aspectos a destacar. En este apartado se incluirá la forma jurídica seleccionada a través de la información que aparece en la web de la Agencia tributaria, Boletín Oficial del Estado y lo aprendido en “Planificación Fiscal de la empresa” y “Contabilidad de Sociedades y otras entidades”.

A continuación, trataremos el análisis del entorno, donde se realizarán varios estudios: situación actual de la economía, análisis de la competencia, análisis de las Fuerzas de Porter y análisis DAFO; los dos últimos estudiados en “Planificación Estratégica”.

Seguidamente, se realizará el estudio económico de la inversión detallando cada partida de ingresos y de gastos esperados con el fin de calcular un resultado del ejercicio lo más próximo a la realidad. Esta parte se ejecutará con Microsoft Excel aprovechando los conocimientos adquiridos en “Estados financieros” y “Análisis y Valoración de Operaciones Financieras”.

En cuarto y último lugar, se trabajará el estudio financiero, con el que llegaremos a la conclusión de si es viable o no este proyecto empresarial. Se validará con criterios de decisión aprendidos durante el grado en “Gestión financiera”, “Análisis financiero” o “Sistemas Decisionales”.

1.3. HORIZONTE TEMPORAL

Se ha estimado que el horizonte temporal más adecuado será seis años. Menos tiempo no sería suficiente para observar la verdadera viabilidad del proyecto ya que, las principales y grandes inversiones se realizarán en los primeros años. Un periodo mayor no representaría a la realidad ya que no podríamos seguir invirtiendo de forma indefinida sin obtener beneficios. Todas las operaciones en el trabajo están contabilizadas para este periodo.

2. CONCEPTOS PREVIOS, DEFINICIÓN DEL NEGOCIO Y FORMA JURÍDICA.

2.1. ACLARACIÓN DE CONCEPTOS UTILIZADOS EN EL TRABAJO.

- Productos ecológicos: también llamados biológicos, orgánicos o bio, son aquellos productos naturales obtenidos sin la utilización de productos químicos. Estos alimentos, ya sean procesados o no: carnes, frutas, verduras, vinos y otras bebidas, no pueden presentar residuos químicos para que sean denominados con esta distinción.

2.2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

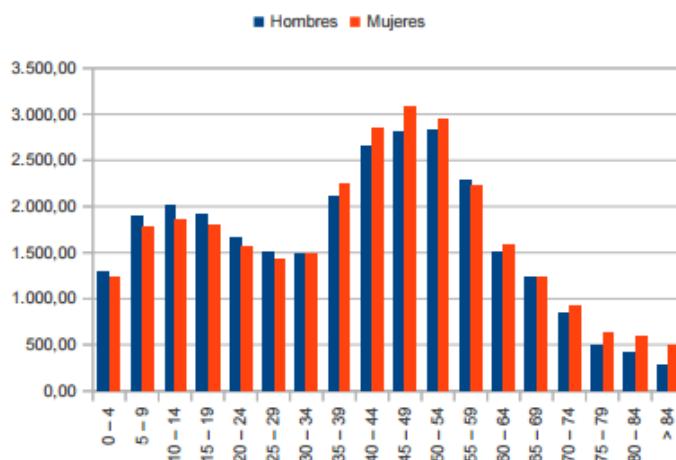
El objetivo del presente proyecto es la apertura de una tienda de alimentos ecológicos. Creo que es un sector emergente, demandado cada vez por más la población, que desea consumir productos más sanos, que no sean transgénicos o

contengan pesticidas u otros productos químicos que puedan afectar en mayor o menor medida nuestra salud.

Tras un breve estudio he visto que un buen lugar para implantar el negocio sería el barrio de Zaragoza Actur-Rey Fernando.

Gráfico 2.1. Población Actur Rey Fernando diferenciado por sexo y edad.

Población Actur Rey Fernando 2015



Elaborado por: Dirección de Organización Municipal, Eficiencia Administrativa y Relaciones con los Ciudadanos.

Como se puede observar en el gráfico la mayoría de la población de este barrio se sitúa entre los 35 y los 59 años, rango de edad más preocupado por su salud y que suele tener un poder adquisitivo más elevado. El siguiente rango de edad más significativo es el comprendido entre los 5 y los 19 años, que aun no siendo el público objetivo al que me dirijo serán probablemente hijos del rango anterior.

El negocio se va a situar en un local que he encontrado en la web www.idealista.com. Tiene una superficie de 230 m² y será necesaria una reforma antes de emprender mi negocio. Próximo al local podemos encontrar una parada de tranvía y tres líneas de autobús, lo que facilita la llegada al establecimiento; un colegio y un centro médico, lo que puede crear posibles clientes potenciales, ya que los padres van a llevar y a recoger a los niños y pueden pasarse a comprar así como los pacientes del consultorio que pueden verte al salir y decidirse a probar nuestros productos.

Además de venta al público se va a llevar a cabo la creación de una web para la empresa la cual estará disponible para comprar dentro de la ciudad de Zaragoza con una entrega máxima de 24 horas desde la realización del pedido. También estará disponible el pedido telefónico.

Los productos al comienzo serán provistos por “Tribal Trading”, mayorista de productos ecológicos. En caso de tener algún problema con el mayorista se podría cambiar en cualquier momento o se podría trabajar con más proveedores para obtener una mayor flexibilidad que la que me daba la creación de una franquicia.

2.2.1. Marketing Mixto

Para todavía aclarar más mi idea de negocio he decidido introducir una herramienta de Marketing estudiada en Introducción al Marketing en primer curso. Esta herramienta es conocida como Marketing Mixto o las 4 Ps del Marketing en la cual se estudian por separado Producto, Precio, Distribución y Promoción, para obtener una respuesta coherente que ofrecer al mercado. Básicamente el objetivo es: “definir de manera coherente cuatro elementos centrales para que, en simultáneo, el cliente perciba su valor y lo quiera comprar, y la empresa invierta sus recursos de manera eficiente.”¹

- Producto: los productos que vendemos en la tienda serán bebidas y productos alimenticios ecológicos. Esta es una primera diferenciación respecto a las tiendas tradicionales. Dentro de este segmento de productos buscaremos aquellos de mayor calidad o con un ratio calidad/precio más adecuado.
- Precio: estos productos por ser ecológicos tiene un precio superior al normal, en un principio trabajaré con márgenes inferiores, para obtener y fidelizar a la clientela potencial. Las políticas de precios sugeridas tendrán que ver con las rebajas en el precio o gratuidad en algunos productos para darlos a conocer. En compras superiores a 50€ se podrá llevar la compra a casa gratuitamente tanto por web como en el establecimiento.
- Distribución: realizaré venta directa a través del local descrito, localizado en una zona muy bien situada. Utilizaré de igual forma otros canales de venta on-line como por ejemplo una web de venta electrónica.

¹ Escribano Ruiz, G. y Fuentes Merino M. (2014). “Políticas de Marketing”. Editorial: Paraninfo.

- Promoción: estamos localizados en una zona muy bien situada como he explicado anteriormente, además tenemos web para poder realizar compras y la idea es crear Facebook e Instagram para que la gente pueda conocerme. En este apartado también podemos incluir el trato al público, ya que la venta es directa y es un factor importante, con lo cual se tendrá que tener una buena disposición al público y un trato amable.

Todas estas acciones que tomaré están basadas en el marketing de relaciones, que incluye una quinta “P”: la gente (people). Por ello como la venta es directa uno de los factores más importantes del negocio deberemos tener un trato amable y buena disposición al público.

2.3. FORMA JURÍDICA

La forma jurídica posible sería Empresario Individual, Sociedad Limitada o Sociedad Anónima.

La Sociedad Anónima va a ser descartada directamente ya que mi actividad es unipersonal, los trámites para crearla son más costosos que los de otras formas, nuestra actividad no tiene la obligación de ser este tipo de sociedad como ocurre con las farmacias, aseguradoras,... y se necesita un importante desembolso inicial como capital mínimo.

Por tanto mi duda surge entre Sociedad Limitada Unipersonal o Empresario individual, voy a comparar los principales puntos:

Tabla 2.1. Diferencia entre formas jurídicas

	Sociedad Limitada	Empresario Individual
Responsabilidad	Limitada, solo respondes con el capital o los bienes invertidos.	Ilimitada, debes responder con todos tus bienes presentes y futuros.
Número de socios	Pueden ser ilimitados, en este caso solamente sería uno.	Uno.
Capital mínimo	3000€, entregados en un plazo máximo de lo nombrado en los estatutos.	No hay.
Tramites de constitución	Trámites complejos, mayor coste.	Trámites simplificados, menor coste.

Fuente: Elaboración propia

Uno de los puntos clave que no aparece en la tabla es la tributación, ya que merece un apartado especial. En el caso de la Sociedad Limitada tributará al 28% en 2015, y al 25% a partir de 2016 como tipo general, excepto el primer año en obtener beneficios y el siguiente que será el 15% por creación de nuevo negocio².

Si me centro en el Empresario Individual al ser mi negocio un comercio al por menor de alimentación y bebidas (epígrafe I.A.E. 647.1), por defecto adopto la tributación por estimación objetiva, más conocida como “módulos”. Se puede rechazar esta forma acudiendo a la Agencia Tributaria.

Tras la modificación del apartado 1 del artículo 3 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que entrará en vigor el 1 de enero de 2016, año en el comienza la tributación de la empresa, se ha disminuido el volumen de ingresos anuales a 150.000€ y el volumen de compras, sin incluir inversiones, a la misma cantidad. Como mis estimaciones prevén unos ingresos superiores a 150.000€, al menos a partir del segundo año, esta opción queda descartada.

En el caso de decidir tributar por Estimación Directa, el tipo impositivo es progresivo, siguiendo la siguiente escala.

Gráfico 2.2. Escala Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Base imponible	Tipo 2016
Hasta 12.450	19%
Desde 12.450 hasta 20.200	24%
Desde 20.200 hasta 35.200	30%
Desde 35.200 hasta 60.000	37%
Desde 60.000	45%

Fuente: Gobierno de Aragón

Al recibir ingresos por parte del salario y de los beneficios de la empresa en muy poco tiempo se llegará a alcanzar cuotas tributarias altas, por tanto será preferible que el sueldo vaya por IRPF y los beneficios sean pagados a través de la Sociedad.

En conclusión se ha decidido crear una Sociedad Limitada Unipersonal, deberemos tener en cuenta en el apartado de impuestos que los beneficios de la serán

² Artículo 29.1 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

tributados al 15% el primer año con resultados positivos y siguiente y posteriormente al 25%.

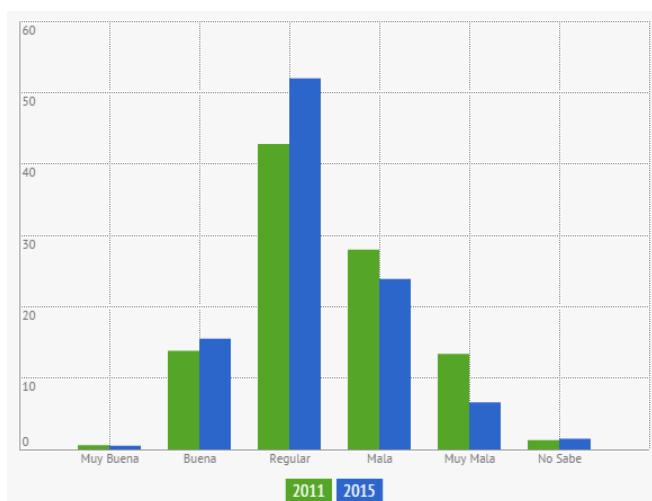
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

3.1. SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA

En este apartado vamos a tratar como se encuentra la economía de Aragón ya que el establecimiento principalmente es para la población de Zaragoza. Todos los datos son de principios de Mayo.

Comenzamos con la opinión de los Aragoneses sobre la situación actual, esta encuesta se ha hecho con motivos de las elecciones y comprara la situación reciente con lo que se respondió hace cuatro años cuando estábamos inversos en plena crisis económica.

Gráfico 3.1. Situación actual vista por los Aragoneses



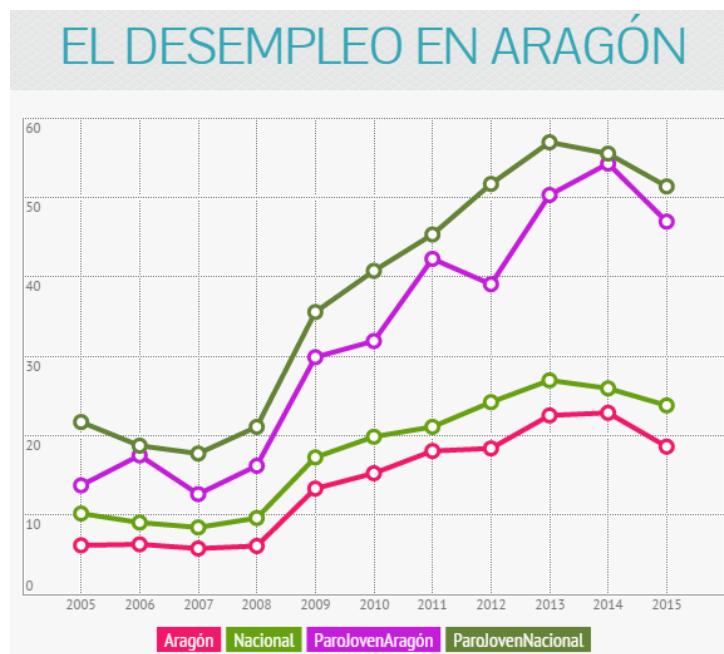
Fuente: CIS

Podemos observar que la opción muy buena al igual que no sabe son muy poco votadas. Sorprendente descenso la opción muy mala que ha perdido alrededor de 10 puntos, también ha descendido pero en menor forma la opción mala. Han aumentado las personas que opinan que la situación es buena y la mitad de los encuestados han opinado que la situación es regular, opción que aumenta en torno al diez por ciento. En conclusión podríamos decir que la “crisis económica” todavía no ha pasado a que la

gente mayormente ve la situación regular, pero que la situación está mucho mejor que hace cuatro años.

Para continuar trataremos el gran problema de la economía española, el desempleo, desde finales del año pasado estamos escuchando constantemente que la cifra de paro va descendiendo poco a poco.

Gráfico 3.2. Desempleo en Aragón

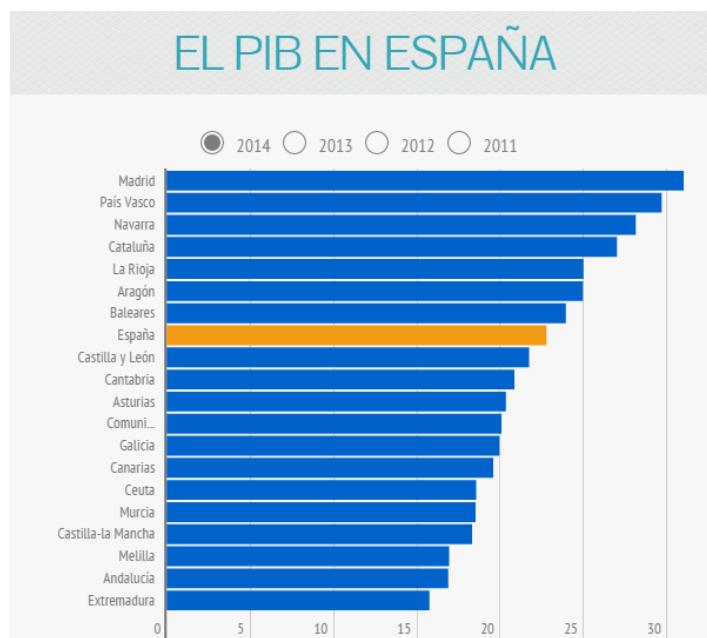


Fuente: INE

En el gráfico aparece el desempleo total y el desempleo para la gente joven de 16 a 30 años, como podemos observar los dos desempleos se sitúan por debajo de la media española y además parece que en el año 2013 se llegó a su máximo y poco a poco la cifra está descendiendo, el desempleo global ya se sitúa por debajo del 20% y el juvenil se está alejando del 50%.

Por ultimo vamos a comentar el PIB per cápita, el cual es comúnmente usado para estimar la riqueza de un país o por ejemplo de una Comunidad Autónoma, pone en relación el PIB de la zona y los habitantes.

Gráfico 3.3. PIB per cápita en las Comunidades Autónomas Españolas



Fuente: INE

En el gráfico observamos que Aragón en el años 2014 se situó por encima de la media española con 25.000€, es la sexta Comunidad Autónoma del ranking y podríamos decir que comparte quinta posición con La Rioja.

3.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En lo que ha competencia se refiere vamos a diferenciar en dos categorías: directa, aquellos establecimientos que solo se dedican a productos ecológicos como en mi caso, e indirecta, aquella que se dedica a otros productos pero incluye estos.

Dentro de Zaragoza como ya comentamos en la introducción me encuentro con varios negocios:

- La Oliva: establecimiento de productos alimenticios ecológicos situado en el centro de Zaragoza, que recibe los productos de la huerta de las Cinco Villas. Además de servir en el establecimiento, puedes ver sus productos en la web o en Facebook, llamarlos por teléfono y te lo llevan a casa.
- Bio Bio Zaragoza: establecimiento de todo tipo de productos ecológicos, más centrado en cosmética y productos naturales para bebés. Está situado en el sur de Zaragoza, también tiene venta por internet además de incluir un blog donde

comenta como utilizar sus productos y el resultado que le han dado a los propietarios.

- HortusBio: venta únicamente por internet con entrega a casa, puedes realizar la compra por internet y por teléfono. Tiene un blog donde van comentando la cesta ecológica semanal, con los productos de temporada.
- La Tierra: tienda de todo tipo de productos ecológicos, no dispone de página web, es la tienda más cercana a mi negocio.



Como competencia indirecta encontramos cantidad de centros que se han incorporado a esta tendencia “bio” o “ecológica” como son Carrefour, Hipercor y Mercadona los tres grandes hipermercados donde podemos encontrar alimentos “normales” y una sección solamente de productos ecológicos. También me encuentro con un distribuidor en Zaragoza, Gardeniers, que se encarga de llevar sus productos a pequeñas verdulerías y fruterías, en las cuales podemos encontrar carteles que pone: “se venden productos ecológicos”, además este distribuidor recoge pedidos vía teléfono y lleva tu pedido a varias tiendas donde puede recogerlo.

Otra competencia que no puedo dejar de mencionar son los huertos personales, ya que el Ayuntamiento de Zaragoza alquila zonas para poder tener tu propio huerto, y también debemos tener en cuenta toda la población de Zaragoza que tiene pueblos a los que acude asiduamente y satisfacen su demanda con lo recibido por familiares y vecinos o recogido por ellos mismos.

3.3. ANÁLISIS DE LAS FUERZAS PORTER

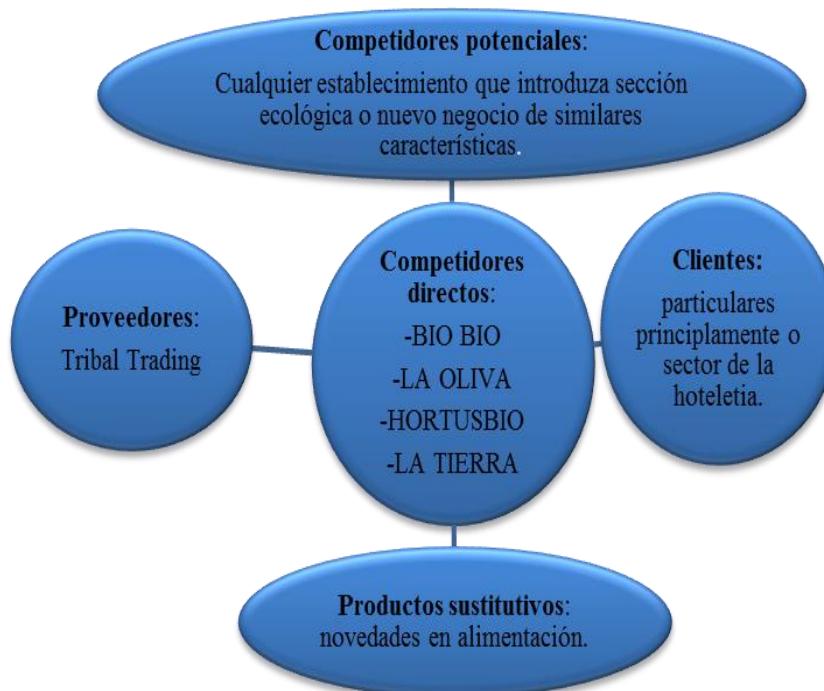
Este modelo fue creado por Michael Porter el cual permite analizar una industria o sector a través de la identificación y análisis de cinco fuerzas: competidores del sector, competidores potenciales (nuevos participantes), productos sustitutos, proveedores y clientes.³

- Competidores del sector: los mencionados en el apartado anterior.

³ Guerras Martín, L.A. y Navas López, J.E. (2011): “La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones.” Editorial Aranzadi.

- Competidores potenciales: en este sector puede ocurrir, como ya pasa que grandes hipermercados que tiene a muchos clientes fidelizados propongan su propia zona de productos ecológicos.
- Productos sustitutivos: este apartado es difícil de completar ya que los productos ecológicos son sustitutivos de los que se venderían “normalmente”, por tanto a no ser que esta “moda” pase completamente u ocurra algún problema no deberían de tener ningún producto que les hiciera la competencia, salvo innovaciones alimenticias y nutricionales.
- Proveedores: como comentamos en la descripción de nuestro negocio va a tener como único proveedor a Tribal Trading, pero en cualquier momento se puede cambiar o añadir a este, otros diferentes.
- Clientes: principalmente nuestros clientes serán particulares que se acerquen a nuestro comercio a comprar, también debemos incluir a los pedidos que se realicen a través de nuestra web o por teléfono. Aunque tal vez pequeños bares de la zona o restaurantes quisieran comprar de nuestros productos, por tanto no cerramos la puerta al sector de la hostelería.

Tabla 3.1. Análisis de Porter



Fuente: Elaboración propia.

3.4. ANÁLISIS DAFO

El nombre de DAFO me dará un diagnóstico positivo o negativo sobre el estado de nuestra entidad tanto a nivel externo como interno. Su nombre son las iniciales de las partes que lo conforman Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades, también conocido por sus siglas en inglés SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).⁴

A continuación mostramos el matriz en la que se muestra normalmente este análisis, aparecerán pequeños detalles y después comentaremos cada apartado más explícitamente.

Tabla 3.2. Matriz DAFO

	DEBILIDADES	FORTALEZAS
ANÁLISIS INTERNO	- Alta competencia en el sector -Dificultades por tratarse mayoritariamente de productos perecederos. -Poca experiencia	-Mayores controles sanitarios -Poder negociador con los proveedores
	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
ANALISIS EXTERNO	- Elecciones - Crisis económica	-Incremento de la demanda de estos productos -Utilización de herramientas en internet

Fuente: Elaboración propia.

- **DEBILIDADES:**

Alta competencia en el sector: Al tratarse del sector alimenticio, me encuentro con un gran número de competidores, aunque al centrarme en productos solamente ecológicos esta desventaja se reduce.

Dificultades productos perecederos: Si no logro vender la cantidad de producto que anteriormente compro puedo llegar a tener mermas, que pueden llegar a repercutir en mi plan económico.

⁴ Guerras Martín, L.A. y Navas López, J.E. (2011): “La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones.” Editorial Aranzadi.

Poca experiencia: Sería mi primer negocio y no he trabajado antes en ninguna otra empresa, por lo cual esta falta de experiencia puede suponer ciertos problemas en el comienzo de este proyecto empresarial.

- **FORTALEZAS:**

Mayores controles sanitarios: Al tratarse de productos ecológicos, para llegar a obtener la acreditación oficial, tienen que pasar grandes controles sanitarios, que dan una imagen de productos saludables a mis clientes.

Poder negociador con los proveedores: oportunidad de negociar precios con mis proveedores o la posibilidad de cambiar, ya que no hay ningún vínculo que me una a ellos.

- **AMENAZAS :**

Elecciones: Durante el año de creación me voy a encontrar con dos elecciones, municipales y nacionales. Tras las primeras elecciones y los grandes cambios que se han formado, deberemos estar atentos a nuevas reformas fiscales o de otra índole que me afecte en el negocio.

Crisis económica: Desde el 2008 sufrimos una gran crisis económica mundial de la que parece que poco a poco nos vamos recuperando, tras grandes reformas acontecidas en el panorama nacional. Espero que esta situación no cambie.

- **OPORTUNIDADES:**

Incremento de la demanda: La aparición de nuevas enfermedades derivadas de la alimentación y la tendencia de llevar una vida saludable, ayudan al sector ecológico a ir aumentando su demanda.

Herramientas en internet: la creación de redes sociales o de blogs comentando las novedades de la tienda, las recetas que se pueden realizar con mis productos o cualquier otra noticia que pueda ayudar a publicitarme.

4. ANÁLISIS ECONÓMICO

4.1. INVERSIÓN INICIAL

En este apartado vamos a tratar todas las inversiones que tendremos que realizar durante el año 0, para poner en funcionamiento nuestra empresa, como todavía no está en marcha estos gastos en la práctica no se suelen tener en cuenta.⁵

- Formación del negocio: al comenzar el negocio se van a incurrir en unos costes que van a aparecer en la siguiente tabla desglosados.

Tabla 4.1. Coste de la constitución de la sociedad.

Registro de nombre en el Registro Mercantil	25,88€
Depósito mínimo Sociedad Limitada	3.005,06€
Notario	210,45€
Escrituras en el Registro Mercantil	123,78€
Legalización de los libros obligatorios	49,92€
TOTAL	3.415,09€

Fuente: Elaboración propia

- Stock inicial: he adquirido productos para comenzar la tienda completa. De los productos perecederos he comprado una cantidad mínima, ya que no sabemos la cantidad de personas que pueden venir en una semana e iremos reponiendo semanalmente, y de los demás productos, que tienen una fecha de caducidad más elevada, como meses o años, he adquirido mayor cantidad. La cifra total asciende a **2.000€**
- Finanza del local: en el contrato se estipula que se tienen que abonar dos meses por adelantado, por tanto incurrimos en un gasto de **1.600€**, además puede llevarse a cabo cualquier obra necesaria para el buen acondicionamiento del negocio.
- Reforma del local y permiso de obra: he hablado con la empresa “Construcciones Santa Ana” y me ha realizado un presupuesto con todas las mejores que debo hacer, suma un total de **10.024,80€**.
 - Embaldosar y pintar: **4.790€**
 - Arreglo de facha: **3.567€**

⁵ De Pablo López, A. y Ferruz Agudo, L.: “Finanzas de empresa” 2004, Editorial Centro de estudios Ramón Aceres.

- Acondicionamiento de fontanería y electricidad: **1.347€**
- Impuesto: según la Ordenanza Fiscal número 10: Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras, debemos de pagar el 4% del presupuesto presentado es: **320,8€**
- Equipamiento: todo el inmovilizado material que va a tener la empresa tiene un valor de: **7.824€.**
 - Mobiliario: en este apartado vamos a comprar ocho estanterías, dos mostradores: uno para la venta y otro para mostrar producto y tres sillas por si viene gente mayor y necesita esperar. **1.282€**
 - Equipos informáticos: se realizará la compra de una caja registradora que irá conectado a un ordenador, para que la contabilización sea más rápida y sencilla y un teléfono para aquellos pedidos que se realicen por esta vía. **632€**
 - Instalaciones técnicas: incluimos en esta cuenta de las Cuentas Anuales a la cámara frigorífica y los dos refrigeradores que estarán como mostradores en la tienda. **5.910€**
- Publicidad: los días antes de la apertura del negocio se creará un perfil en Facebook intentándose mostrar a la gente del barrio lo que se va a vender en la tienda, también se repartirá publicidad a modo de buzoneo, y todo ello tendrá un coste de **10€**.

La inversión inicial incurría en todos estos gastos, los cuales aparecerán en los flujos de caja del año cero, ya que todavía no ha comenzado la actividad.

Tabla 4.2. Desembolso inicial

Partidas desembolsadas	Coste
Formación del negocio	3.415,09€
Stock inicial	2.000,00€
Fianza del alquiler	1.600,00€
Reforma de local	9.704,00€
Permiso de obra	320,80€
Equipamiento	7.824,00€
Publicidad	10,00€
TOTAL DESEMBOLSO INICIAL	24.837,89€

Fuente: Elaboración propia.

4.2. PLAN DE AMORTIZACIÓN

Voy a realizar las cuotas de amortización del inmovilizado material, para ello voy a tener en cuenta los máximos coeficientes de amortización que aparecen en la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, aunque todos los bienes si es posible los voy a amortizar a seis años ya que es mi horizonte temporal.

Tabla 4.3. Tabla de amortización de los elementos patrimoniales

Tipo de elemento	Coefficiente lineal máximo	Período de años máximo
<u>Instalaciones</u>		
Resto instalaciones	10%	20
<u>Mobiliario y Enseres</u>		
Mobiliario	10%	20
<u>Equipos Electrónicos e Informativos, Sistemas y Programas</u>		
Equipos para proceso de información	25%	8

Fuente: Agencia Tributaria

Puedo observar que el periodo máximo en ambos casos es superior a seis años, por lo cual me da la oportunidad de amortizarlo en seis años.

Tabla 4.4. Cuota de amortizaciones de mi inmovilizado.

Inmovilizado	Importe	% Amor.	Cuota anual
Mobiliario	1.282€	16,7%	213,67€
Equipos para el proceso de la información	632€	16,7%	105,3€
Instalaciones técnicas	5.910€	16,7%	985€
TOTAL			1.303,97€

Fuente: Elaboración propia

4.3. FINANCIACIÓN

He decidido pedir un préstamo ya que no dispongo del dinero necesario para llevar a cabo el desembolso inicial, por tanto se van a solicitar 22.000€ que se ajusta a la cantidad calculada como inversión. Tras visitar varias entidades bancarias he decidido que el préstamo que más se ajusta a mis necesidades son los préstamos ICO para empresas y emprendedores.

En el folleto sobre los préstamos ICO encontramos los siguientes datos importantes:

- Tipo de interés: fijo o variable, más un posible margen de la entidad de crédito.
- Amortización y carencia: de uno a veinte años con una carencia de hasta dos años.
- Comisiones: no puede cobrar la entidad de crédito salvo en caso de amortización anticipada.
- Garantías: determinadas por la entidad de crédito salvo aval de SGR/SAECA.

En mi caso se ha seleccionado la T.A.E. es del 2,94% y un plazo de amortización de seis años, al igual que mi horizonte temporal.

La amortización del crédito se va a llevar a cabo mediante el método francés conocido por tener un término amortizativo constante gracias al cálculo apropiado del interés compuesto se segregá el principal (que será creciente) de los intereses (decreciente).⁶

Tabla 4.5. Amortización del préstamo.

Año	Término a pagar	Interés	Cuota amortización	Capital amortizado	Capital pendiente de amortizar
0	- €	- €	- €	- €	22.000€
1	4.053,07€	646,80€	3.406,27€	3.406,27€	18.593,73€
2	4.053,07€	546,66€	3.506,42€	6.912,69€	15.087,31€
3	4.053,07€	443,57€	3.609,51€	10.522,20€	11.477,80€
4	4.053,07€	337,45€	3.715,63€	14.237,82€	7.762,18€
5	4.053,07€	228,21€	3.824,86€	18.062,68€	3.937,32€
6	4.053,07€	115,76€	3.937,32€	22.000€	0€

Fuente: Elaboración propia

4.4. PLAN DE VENTAS

La única fuente de ingresos del negocio es la venta directa de alimentación al por menor. Para poder hacer una estimación lo más cercana a la realidad se ha buscado los datos correspondientes al gasto anual de alimentación en el Instituto Nacional de Estadística. Me encuentro que en el año 2013 el gasto anual medio fue 4.098€, como

⁶ Ferruz Agudo, L. Marco Herrero, J.V., Sarto Marzal, J.L. y Blasco de las Heras, N. (1993). "Finanzas y matemática financiera. Editorial Gore.

Aragón se encuentra por encima de la media y desde ese dato la economía ha ido mejorando he tomado una cifra de 5992€ anuales, lo que serían 416€ al mes, calculando que al menos 15 personas decidirán realizar su compra integra y en torno a 50 personas realizaran un 40% de sus compras mensuales.

Tabla 4.6. Cálculo de ingresos mensual y anual durante el primer año.

INGRESOS	Mes	Año
Venta de alimentos y bebida	14.560€	174.720€

Fuente: Elaboración propia

Para realizar la previsión de ingresos se ha tenido en cuenta que durante los tres primeros años se está dando a conocer la tienda, por tanto se espera un gran incremento en los ingresos. Para el año dos preveo un aumento del 25%, para el siguiente un 18% y para el año cuatro un 15%. Con el paso del tiempo se espera tener clientes fidelizados y que los ingresos puedan aumentar en torno a un 8% anual por la aparición de nuevos clientes, aunque para estos cálculos se han utilizado estimaciones un poco más elevadas debido a que los productos ecológicos se encuentran en auge y la economía está mejorando, lo que me hace esperar un aumento de gasto por parte de la población en alimentación, especialmente saludable. Por eso durante el año cinco se espera un incremento del 11,5% y por último en el sexto año un aumento del 8,75%.

Tabla 4.7. Ingresos anuales.

INGRESOS ANUALES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Venta de productos alimenticios	174.720€	218.400€	257.712€	296.369€	330.451€	359.366€

Fuente: Elaboración propia.

4.5. GASTOS

Respecto a los gastos vamos a diferenciar dos tipos: fijos, los cuales pagaré aunque no realice mi actividad económica; y los variables, que están ligados a la producción del negocio, en este caso al volumen de ventas.

4.5.1. Gastos fijos

En este apartado voy a numerar y justificar los gastos fijos que incurro en mi negocio.

- Alquiler de local: el local que encontramos para construir el negocio, tiene un espacio de 230 m², su alquiler son 800€ al mes, pero se ha llegado a un acuerdo con el propietario y durante los seis primeros años el alquiler lo baja a 700€, en que transcurra ese tiempo podrá ser igual o superior a los 800€ iniciales. (La fianza no la rebaja).
- Publicidad: Durante los primeros seis meses he decidido incluir un anuncio en el Heraldo de Aragón, periódico regional más vendido en la Comunidad, aunque mantendré esa publicidad los seis años restantes pero en meses salteados, los cual vea que las ventas descienden. Anuncio días laborables son 42€ al mes.
- Material fungible: Al tener una tienda voy a necesitar bolsas, que se usaran de papel ya con son menos contaminantes, además habrá que comprar otro material que se tendrá que ir reponiendo a lo largo del años, como lo son bolígrafos o rollos para la caja registradora. Para tal gasto he calculado 35€ al mes.
- Teléfono, Wifi y Agua: Teléfono y Wifi lo he contratado con Embou una empresa aragonesa y el precio en conjunto son 48,28€ al mes y la cuota de agua que calculamos de media serán 21,72€. Por tanto este conjunto serán 70€ al mes.
- Luz: este apartado lo he separado de los otros gastos ya que es una partida que tiene su consideración porque varias instalaciones que gastan luz durante todos los días este o no abierto el negocio. La luz sabemos que cada mes puede ser diferente, por tanto he calculado una media mensual y he estimado unos 200€ al mes.
- Seguro: es uno de los gastos más importantes del negocio por si ocurre cualquier altercado poder cubrirme de la responsabilidad civil frente a terceros. He seleccionado un seguro de 300€ al año, que vamos a distribuir en 25€ al mes.
- Método de pago: Se ha solicitado al banco TPV (Terminal punto de venta) y me han hecho elegir entre una comisión mensual o una comisión dependiendo de los ingresos. La comisión mensual son 8€ los dos primeros años y 16€ los siguientes e incluye servicio de averías 24x7, la comisión por ingresos es del 0,5% pero si no se llega a pagar ventas por valor de 500€ mínimo mensualmente, se deberá pagar 18€ por averías. Por tanto decido acogerme a la comisión mensual.
- Extraordinario: ya que la mayoría de los gastos son estimados he decidido incluir este apartado donde cada mes se aportaran 40€ por si tenemos algún desvió de las estimaciones.

Tabla 4.8. Gastos fijos del año 1 diferenciados por mes y año.

Gastos fijos	Mes	Año
Alquiler local	700€	8.400 €
Publicidad (solo 6 meses)	42€	252€
Material fungible	35€	420€
Teléfono, Wifi y Agua	70€	840€
Luz	200€	2.400€
Seguro	25€	300€
Medio de pago	8€	96€
Extraordinario	40€	480€
Total año 1	1.120€	13.188€

Fuente: Elaboración propia

Debemos tener en cuenta el efecto inflación que aumentará los gastos anualmente. Las expectativas para 2015 son de tener deflación, alrededor del 0,2% y en el año 2016 volveríamos a la inflación entorno a un 1%⁷. El primer año se van a dejar los precios calculados, durante el segundo y tercer año vamos a utilizar una inflación del 1% y para los dos últimos años la aumentaré hasta el 1,5%

Tabla 4.9. Tabla de gastos fijos anuales.

GASTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Alquiler local	8.400,00€	8.400,00€	8.400,00€	8.400,00€	8.400,00€	8.400,00€
Publicidad (solo 6 meses)	252,00€	254,52€	257,07€	260,92€	264,83€	268,81€
Material fungible	420,00€	424,20€	428,44€	434,87€	441,39€	448,01€
Teléfono, Wifi y Agua	840,00€	848,40€	856,88€	869,74€	882,78€	896,03€
Luz	2.400,00€	2.424,00€	2.448,24€	2.484,96€	2.522,24€	2.560,07€
Seguro	300,00€	303,00€	306,03€	310,62€	315,28€	320,01€
Extraordinario	480,00€	484,80€	489,65€	496,99€	504,45€	512,01€
Medio de pago	96,00€	96,00€	192,00€	192,00€	192,00€	192,00€
TOTAL	13.188,00€	13.234,92€	13.378,31€	13.450,10€	13.522,98€	13.596,94€

Fuente: Elaboración Propia

⁷ Banco de España (Marzo 2015): “Informe trimestral de la Económica Española”.

4.5.2. Gastos variables

Los gastos variables como mencionamos anteriormente son los que están relacionados con el nivel de venta. En nuestro caso solo van a existir un tipo de gasto variable:

- Coste del producto: dentro del coste del producto se incluye el precio de los alimentos más el margen que deseas obtener, en mi caso durante el primer año se ha seleccionado un margen del 15%, por tanto el coste será del 85%, esto se debe a que nuestros productos son más caros que sus productos sustitutivos y así esperamos luchar contra ellos. Durante los años dos y tres, el margen se aumentará hasta el 18%, lo que me dejará un coste del 82% y los tres últimos años el margen aumentará para alcanzar el 21%, un coste del producto del 79% de los ingresos por ventas.

Para poder observarlo mejor vamos a plasmarlo en una tabla del primer año, diferenciando entre gasto mensual y anual.

Tabla 4.10. Gastos variables del año 1 diferenciados por mes y año.

GASTO VARIABLE	Mes	Año 1
Coste del producto	12.376€	148.512€

Fuente: Elaboración propia.

A continuación voy a proceder al cálculo de Gastos Variables anuales:

Tabla 4.11. Gastos variables anuales.

GASTO VARIABLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Coste del producto	148.512€	179.088€	211.324€	234.131€	262.227€	275.338€

Fuente: Elaboración propia

4.6. PERSONAL

La principal tarea a llevar a cabo en el negocio es estar de venta al público y organizando el almacén. Por tanto durante el primer año solamente se va a necesitar una persona, que seré yo, la fundadora del negocio, eso también ayudará a abaratar gastos.

A partir del año 2 se contratará a una persona asalariada, que solo trabajará media jornada (salario mínimo interprofesional 324,30). Ese año su salario estará fijado en 400€, el tercer año aumentará a 450€, el cuarto año pasará a jornada completa y su salario alcanzará 900€, el año siguiente 950€ y en el sexto año su salario será de 1000€.

La formación necesaria para ser contratada será la obtención del carnet de manipulador de alimentos.

Tal y como estipula la ley la empresa se deberá pagar a la Seguridad Social el 23,60% de su salario.

La fundadora, la cual trabajará jornada completa, tendrá un salario que comenzará los dos primeros años con 900€, el tercer año aumentará a 950€, durante los dos años siguientes el salario se mantendrá en 1.000€ y el sexto aumentará hasta llegar a los 1.150€. Además habrá que pagar la cuota de autónomo, como seguridad social.

- Cuota de autónomo: al decidir crear mi negocio como autónoma voy a incurrir en el pago de la cuota. Con la nueva reforma del gobierno por ser menor de 30 años y no haber sido con anterioridad autónoma tengo derecho a deducciones. Los primeros seis meses pagaré 58,26€, los seis siguientes 134,06€, los seis siguientes 186,25€ y a partir de entonces la cuota quedara fijada en 204,73€.

Tabla 4.12. Cuota de autónomo mensual.

Cuota de autónomo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Enero a Junio	58,26€	186,25€	204,73€	204,73€	204,73€	204,73€
Julio a Diciembre	134,06€	204,73€	204,73€	204,73€	204,73€	204,73€
Total	1.153,92€	2.345,88€	2.456,76€	2.456,76€	2.456,76€	2.456,76€

Fuente: Elaboración propia

A continuación se va a calcular el gasto total de Salario anual:

Tabla 4.13. Salarios año 1.

Personal	Importe bruto mensual	Nº De pagas	Importe bruto anual	Coste S.S. Empresa	Coste anual a la empresa
Autónomo	900€	14	12.600€	1.153,92€	13.753,92€
				Total:	13.753,92€

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.14. Salarios Año 2

Personal	Importe bruto mensual	Nº de pagas	Importe bruto anual	Coste S.S. Empresa	Coste anual a la empresa
Autónomo	900€	14	12.600€	2.345,88€	14.945,88€
Asalariado	400€	14	5.600€	1.321,60€	6.921,60€
Total:					21.867,48€

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.15. Salarios Año 3

Personal	Importe bruto mensual	Nº de pagas	Importe bruto anual	Coste S.S. Empresa	Coste anual a la empresa
Autónomo	950€	14	13.300€	2.456,76€	15.756,76€
Asalariado	450€	14	6.300€	1.486,80€	7.786,80€
Total:					23.543,56€

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.16. Salarios Año 4

Personal	Importe bruto mensual	Nº de pagas	Importe bruto anual	Coste S.S. Empresa	Coste anual a la empresa
Autónomo	1.000€	14	14.000€	2.456,76€	16.456,76€
Asalariado	900€	14	12.600€	2.973,60	15.573,60€
Total:					32.030,36€

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.17. Salarios Año 5

Personal	Importe bruto mensual	Nº de pagas	Importe bruto anual	Coste S.S. Empresa	Coste anual a la empresa
Autónomo	1.000€	14	14.000€	2.456,76€	16.456,76€
Asalariado	950€	14	13.300€	3.138,80€	16.438,80€
Total:					32.895,56€

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.18. Salarios Año 6

Personal	Importe bruto mensual	Nº de pagas	Importe bruto anual	Coste S.S. Empresa	Coste anual a la empresa
Autónomo	1.150€	14	16.100€	2.456,76€	18.556,76€
Asalariado	1.000€	14	14.000€	3.304,00€	17.304,00€
Total:					35.860,76€

Fuente: Elaboración propia.

4.7. RESULTADO DEL EJERCICIO

Para finalizar se va a calcular el resultado del ejercicio de los seis años de mi horizonte temporal. Para ello voy a tener en cuenta todos los apartados estimados y calculados anteriormente, excepto el desembolso inicial, como ya comentamos con antelación.

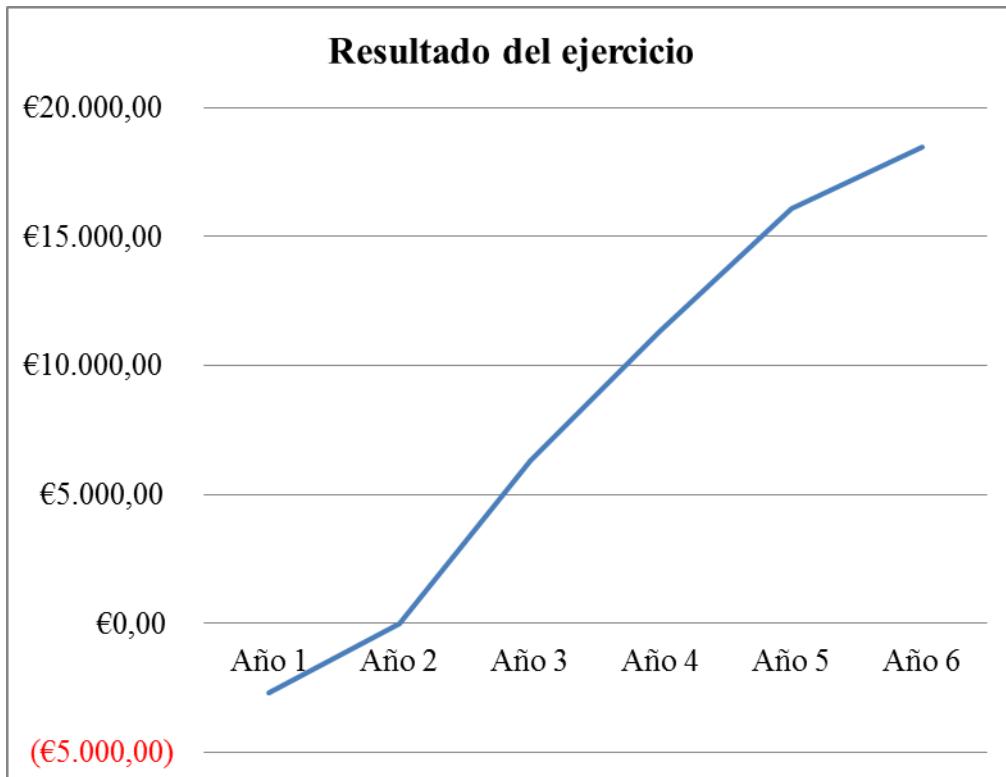
Tabla 4.19. Resultado del ejercicio

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
INGRESOS	174.720€	218.400€	257.712€	296.369€	330.451€	359.366€
-GASTOS	176.758€	215.494€	249.547€	280.916€	308.779€	334.661€
Gastos fijos	13.188€	13.235€	13.378€	13.450€	13.523€	13.597€
Gastos variables	148.512€	179.088€	211.324€	234.131€	261.056€	283.899€
Amortizaciones	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€
Gasto de personal	13.754€	21.867€	23.544€	32.030€	32.896€	35.861€
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-2.038€	2.906€	8.162€	15.453€	21.672€	24.705€
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-
-Gastos financieros	647€	547€	444€	337€	228€	116€
RESULTADO FINANCIERO	-647€	-547€	-444€	-337€	-228€	-116€
RDO ANTES DE IMPUESTOS	-2.685€	2.359€	7.719€	15.116€	21.444€	24.589€
-Compensación pdas. ejercicios anteriores	-	2.359€	326€	-	-	-
-Impuesto s/ beneficio	-	-	1.109€	2.267€	5.361€	6.147€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-2.685€	0€	6.284€	12.848€	16.083€	18.442€

Fuente: Elaboración propia

En resumen observamos que durante el año 1 se obtienen pérdidas que son compensadas durante el año 2 por eso se obtiene ganancia 0 y a partir de entonces las ganancias van subido progresivamente, aunque parecen que durante el año 5 y 6 se minimizan. Para poder verlo mejor debajo se puede observar en un gráfico.

Gráfico 4.1. Resultado del ejercicio



Fuente: Elaboración propia.

4.7.1. Impuesto sobre beneficio

Como se mencionó en el apartado de la persona jurídica a partir del primer año de ganancias y el siguiente se tributa al 15% por creación de nueva empresa y los siguientes al 25%. En el año 1 se obtienen pérdidas que son compensadas en el año 2, por tanto se año no se tributa ya que la compensación es igual a los beneficios totales, y en el año 3 se elimina la parte restante, este es el primer año de ganancias, a partir del año 4 se tributa al 25%.

5. ANÁLISIS FINANCIERO

Tras conocer todos los ingresos y gastos de mi proyecto delimitados al horizonte temporal voy a evaluar la viabilidad financiera del mismo. A continuación se realizará

un análisis de sensibilidad para conocer la viabilidad en caso de que las expectativas no se cumplan.

5.1. CÁLCULO DE LOS FLUJOS DE CAJA

Los distintos criterios de valoración de proyectos de inversión se basan en la corriente de flujos monetarios que se espera generen en el futuro dicho proyecto.⁸ Usualmente se calcula a través de la diferencia entre entradas y salidas de dinero, lo que es lo mismo cobros menos pagos. Por tanto para analizar inversiones siempre se trabajará con dinero líquido, se calcularán los flujos de caja anuales.

Durante el grado he estudiado diferentes métodos de calcular los flujos de caja: FASB-95, AECA-20 y PGC-07, en sus dos formas directo e indirecto. En el trabajo voy a utilizar el FASB-95, ya que es el método usado internacionalmente y es más sencillo y fácil de comprender, aunque no tengas conocimientos económicos.

Este método calcula los flujos de cada de un período diferenciando tres apartados en razón de la procedencia: actividad normal realizada por la empresa, actividades inversoras y operaciones financieras.⁹ Cada apartado diferenciará entre cobros y pagos.

Como para la creación del negocio se ha solicitado un préstamo los cálculos están hechos en base a la creación con financiación ajena, por tanto el desembolso inicial que en total se encontraba en 24.837,89€, se ve disminuido en 22.000€ que es el valor del préstamo y en total queda un flujo de caja para el año de creación de 2.837,89€.

En la siguiente tabla se van a plasmar los flujos de caja de los seis años de estudio, se ha eliminado la parte de actividades inversoras ya que durante nuestro horizonte temporal no se realiza ninguna.

⁸ Mascareñas, J. (Marzo 2008): “La valoración de proyectos de inversión”. Monografías de Juan Mascareñas sobre Finanzas Corporativas. Universidad Complutense de Madrid.

⁹ González Pascual, J. (2011): “Análisis de la empresa a través de su información económico financiera”. Editorial Pirámide.

Tabla 5.1. Flujos de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-2.838€	-	-	-	-	-	-
1. Operaciones ordinarias	-	-1.381€	3.663€	7.914€	12.641€	17.387€	19.746€
• Cobros:	-	174.720€	218.400€	257.715€	296.368€	330.451€	359.365€
Venta del producto	-	174.720€	218.400€	257.715€	296.368€	330.451€	359.365€
• Pagos:	-	176.101€	214.737€	249.798€	282.217€	313.064€	339.620€
Gastos fijos	-	13.188€	13.235€	13.378€	13.450€	13.523€	13.597€
Gastos variables	-	148.512€	179.088€	211.324€	234.131€	261.056€	283.899€
Gastos de personal	-	13.754€	21.867€	23.544€	32.030€	32.896€	35.861€
Gastos financieros	-	647€	547€	444€	337€	228€	116€
Imp. sociedades	-	-	-	1.109€	2.267€	5.361€	6.147€
3. Operaciones de financiación	-	-3.406€	-3.506€	-3.610€	-3.716€	-3.825€	-3.937€
• Cobros	-	-	-	-	-	-	-
• Pagos	-	3.406€	3.506€	3.610€	3.716€	3.825€	3.937€
Amortización del préstamo	-	3.406€	3.506€	3.610€	3.716€	3.825€	3.937€
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-2.838€	-4.788€	157€	4.304€	10.437€	13.562€	15.809€

Fuente: Elaboración propia.

5.2. TASA DE DESCUENTO

Conocido como el coste de oportunidad del capital empleado en el proyecto de inversión se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. El método más utilizado para calcularla es el Coste Medio Ponderado de Capital (WACC), en la figura siguiente se puede ver la ecuación que lo forma.

$$WACC = Ke \frac{E}{E + D} + Kd(1 - t) \frac{D}{E + D}$$

Donde: Ke es el coste de los recursos propios de la empresa

E son los recursos propios de la empresa (Equity)

D es la deuda de la empresa

Kd es el coste de la deuda

t es la tasa impositiva del impuesto de sociedades

Fuente: García Estévez, P. (Mayo 2010).¹⁰

¹⁰ García Estévez, P. (Mayo 2010) Disponible en:

<http://pablogarciaestevez.com/CF6%20El%20Coste%20Medio%20Ponderado%20del%20Capital.pdf>

Como se puede observar la ecuación pondera el peso de las deudas y los recursos propios multiplicados por las diferentes rentabilidades que a ellos les afectan. Como la empresa es Sociedad Limitada y no puede cotizar en bolsa resulta muy complicado obtener el coste de los recursos propios, pero como el peso de esa parte es muy pequeño en relación a la deuda de la empresa, ya que me encuentro en la creación de la empresa, voy a utilizar una **tasa de descuento del 3,15%**, superior al coste de la deuda que se sitúa en el 2,94%.

5.3. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

En este apartado vamos a tratar los indicadores que me demostrarán si debo hacer realidad este proyecto o no.

La manera de comprobar si un proyecto es viable o no se puede llevar a cabo a través de multitud de indicadores, los más conocidos y estudiados durante el grado son: Periodo de retorno o Payback, Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Rentabilidad (TIR). El Payback se encuentra dentro de los indicadores estáticos, su principal característica es que no tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Por otro lado encontramos el Payback actualizado, VAN y TIR que se encuentran dentro de los modelos dinámicos y tienen en cuenta el valor del dinero y el tiempo.

5.3.1. Periodo de retorno (Payback)

El Payback o periodo de retorno lo podemos definir como los años que se necesitan para que los flujos de caja de la inversión iguales al capital invertido.¹¹ Como ventajas encuentro que es fácil de comprender y de calcular pero tiene el inconveniente de que da el mismo tratamiento a los capitales más próximos que a los más alejados.

En el siguiente cuadro se observa la inversión inicial, los diferentes flujos de caja y los flujos de caja acumulados, ahí podemos observar que el momento en que comienza a ser positivo es en el año cuatro, es cuando comienza a ser rentable la inversión, exactamente 4,30 años que son aproximadamente 4 años y 4 meses.

¹¹ Tamames, R. y Gallego S. (2006). “Diccionario de Economía y Finanzas”. Editorial: Alianza.

Tabla 5.2. Payback.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Inv. Inicial	-2.838€	-	-	-	-	-	-
Flujo caja	-	-4.787€	157€	4.304€	10.437€	13.562€	15.809€
FC	-2.838€	-7.625€	-7.468€	-3.164€	7.272€	20.835€	36.643€
Acumulado							

Fuente: Elaboración propia.

Como el método anterior no tiene en cuenta el valor del dinero a lo largo del tiempo he decidido realizar también el **Payback actualizado**, que consiste en actualizar los rendimientos de cada período para asemejarlo más a la realidad. En este caso se ha utilizado como tasa de actualización la mencionada anteriormente 3,15%.

Al igual que en el Payback anterior he realizado un cuadro para que se pueda observar mejor este método, los flujos de caja ya están actualizados y se puede observar que como el Payback normal la inversión se recupera durante el cuarto año, en esta ocasión en 4,37 años, lo que aproximadamente es 4 años y 5 meses. Se puede ver que la inversión será recuperada con más retraso pero en realidad no es tanto, corresponde a unos 40 días, antes de mediados del año cuatro comenzaríamos a ganar dinero.

Tabla 5.3. Payback actualizado.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Inv. Inicial	-2.838€	-	-	-	-	-	-
Flujo caja	-	-4.641€	147€	3.922€	9.219€	11.614€	13.124€
FC	-2.838€	-7.479€	-7.332€	-3.410€	5.809€	17.423€	30.548€
Acumulado							

Fuente: Elaboración propia.

5.3.2. Valor actual neto (VAN).

El valor actual neto más conocido como VAN es el valor puesto al día de todos los flujos de caja esperados de un proyecto de inversión. Es igual a la diferencia entre el valor actual de los cobros menos el valor también actualizado de los pagos generados por el proyecto de inversión, o lo que serían los flujos de caja calculados en el apartado 5.1. El tipo de interés al que se hace la actualización de los flujos de caja viene

determinado por el riesgo del proyecto de inversión, en este caso la tasa de descuento decidida anteriormente 3,15%.¹²

Según este criterio una inversión se puede llevar a cabo cuando el $VAN > 0$, es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial.¹³

La expresión para calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = -C_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t}$$

Teniendo en cuenta que k hace referencia a la tasa de actualización, C_0 a la inversión inicial, F_t a los flujos de caja de cada año y n al número de años o vida de la inversión.

Al llevar a cabo dicha fórmula he estimado que el VAN de mi proyecto en valor absoluto es 30.547,64€, por tanto es recomendable aceptar el proyecto, ya que es mayor a cero, lo que quiere decir que genera valor añadido, con una tasa de actualización del 3,15% se supera el desembolso inicial.

5.3.3. Tasa interna de rentabilidad (TIR).

La tasa interna de rentabilidad o rendimiento más conocida como TIR es el tipo de descuento, a efectos de actualización. Con el que se igualan los flujos de caja positivos y negativos de un proyecto de inversión. Para que el proyecto sea rentable, la TIR debe ser superior al coste de capital empleado. También puede considerarse como el tipo de interés que, utilizado para descontar o actualizar los flujos de rendimiento de un bono o inversión, arroja un valor actual neto de cero. Es uno de los métodos más utilizados para juzgar sobre la viabilidad de una inversión. Tiene el inconveniente de

¹² Tamames, R. y Gallego S. (2006). “Diccionario de Economía y Finanzas”. Editorial: Alianza.

¹³ Mascareñas, J. (Marzo 2008): “La valoración de proyectos de inversión”. Monografías de Juan Mascareñas sobre Finanzas Corporativas. Universidad Complutense de Madrid.

perder el sentido financiero cuando su valor se aleja de los tipos de mercado. Asimismo, en algunas circunstancias su cálculo pueda originar una multiplicidad de tipos.¹⁴

A continuación se muestra la fórmula genérica para calcular la TIR:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

Teniendo en cuenta que I representa la inversión inicial, F_t los flujos de caja de cada año y n el número de años o vida de la inversión.

Tras realizar los cálculos con ayuda de la fórmula TIR que aparece en Excel 2010, ya que si no es un cálculo muy costoso de realizar para más de dos años he obtenido que la TIR de nuestro proyecto es de 53,37%, mucho mayor a 3,15% nuestro coste de capital, por tanto nuestro proyecto es rentable.

En conclusión, todos los criterios nos muestran que el proyecto es viable y que recuperaré la inversión a principios del año cuatro, si todas las previsiones son correctas, por eso se van a realizar unos análisis suplementarios para ratificar nuestra decisión.

5.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Tras la realización del estudio de viabilidad financiera de un proyecto en el cual se han utilizado estimaciones con un enfoque lo más realista posible, se lleva a cabo un análisis de sensibilidad para estudiar los resultados que se obtendrían en caso de modificarse alguna variable, lo que con lleva la modificación de los flujos de caja y el resultado de los estimadores anteriores.

Debe tenerse en cuenta que este análisis no es un criterio de elección en sí mismo, sino un método para decidir con más conocimiento, a la vista de la sensibilidad del resultado ante las distintas magnitudes.¹⁵

En este caso vamos a realizar tres escenarios.

¹⁴ Tamames, R. y Gallego S. (2006). “Diccionario de Economía y Finanzas”. Editorial: Alianza.

¹⁵ De Pablo López, A. y Ferruz Agudo, L. (2004). “Finanzas de empresa”. Editorial: Centro de estudios Ramón Aceres.

En primer lugar pesimista que conlleva una disminución de los ingresos en un 10%. En segundo lugar escenario optimista con un aumento como en el caso anterior del 10%. Se debe tener en cuenta que al modificar los ingresos también se ven modificados los gastos variables y el impuesto sobre el beneficio.

Por último se va a realizar un análisis con los dos escenarios propuestos anteriormente y el análisis real o normal llevado a cabo en el proyecto, eliminando la financiación ajena.

5.4.1. Escenario pesimista.

En primer lugar vamos a tratar un escenario peor al esperado, suponiendo que los ingresos disminuyen un 10%.

Tabla 5.4. Resultado del ejercicio escenario pesimista.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
INGRESOS	157.248€	196.560€	231.941€	266.732€	297.406€	232.429€
-GASTOS	161.907€	197.586€	228.417€	266.732€	282.673€	306.271€
Gastos fijos	13.188€	13.235€	13.378€	13.450€	13.523€	13.597€
Gastos variables	133.661€	161.179€	190.191€	210.718€	234.951€	255.509€
Amortizaciones	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€
Gasto de personal	13.754€	21.867€	23.544€	32.030€	32.896€	35.861€
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-4.659€	-1.026€	3.524€	9.229€	14.733€	17.158€
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-
-Gastos financieros	647€	547€	444€	337€	228€	116€
RESULTADO FINANCIERO	-647€	-547€	-444€	-337€	-228€	-116€
RDO ANTES DE IMPUESTOS	-5.305€	-1.572€	3.080€	8.892€	14.505€	17.043€
-Compensación pdas. ejercicios anteriores	-	-	3.080€	3.799€	-	-
-Impuesto s/ beneficio	-	-	-	764€	2.176€	4.261€
RESULTADO DEL EJECICIO	-5.305€	-1.572€	-	4.330€	12.329€	12.782€

Fuente: Elaboración Propia.

Tras realizar esos cambios me encuentro que los dos primeros años aparecen pérdidas que conjuntamente son aproximadamente 6.000€, durante el año 3 como compensamos pérdidas nuestra ganancias es nula y hasta el cuarto año no obtenemos

ganancias. Un leve cambio ha modificado muy negativamente los resultados del ejercicio, habrá que ver como afecta a los criterios de decisión.

A continuación se muestran los nuevos flujos de caja:

Tabla 5.5. Flujos de caja escenario pesimista.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-2.838€	-	-	-	-	-	-
1.Operaciones ordinarias	-	-4.002€	-268€	4.3484€	9.432€	12.182€	14.086€
• Cobros:	-	157.248€	196.560€	231.941€	266.732€	297.409€	323.429€
Venta del producto	-	157.248€	196.560€	231.941€	266.732€	297.409€	323.429€
• Pagos:	-	161.250€	196.828€	227.557€	257.300€	283.773€	309.343€
Gastos fijos	-	13.188€	13.235€	13.378€	13.450€	13.523€	13.597€
Gastos variables	-	133.661€	161.179€	190.191€	210.718€	234.951€	255.509€
Gastos de personal	-	13.754€	21.867€	23.544€	32.030€	32.896€	35.861€
Gastos financieros	-	647€	547€	444€	337€	228€	116€
Impo. sociedades	-	-	-	-	764€	2.176€	4.261€
3.Operaciones de financiación	-	-3.406€	-3.506€	-3.610€	-3.716€	-3.825€	-3.937€
• Cobros	-	-	-	-	-	-	-
• Pagos	-	3.406€	3.506€	3.610€	3.716€	3.825€	3.937€
Amortización del préstamo	-	3.406€	3.506€	3.610€	3.716€	3.825€	3.937€
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-2.838€	-7.408€	-3.775€	774€	5.716€	9.808€	10.149€

Fuente: Elaboración propia.

Con los nuevos flujos de caja los indicadores calculados anteriormente para mostrarme si el proyecto era viable o no se ven modificados por tanto voy a proceder a un nuevo cálculo:

- Payback: al realizar el cambio la recuperación se ve retrasado un año, ya que en este caso ocurre en 5,35 años, lo que es aproximadamente 5 años y 4 meses, justamente un año después de lo previsto.
- Payback actualizado: 5,47 años, lo que son 5 años y 7 meses, la inversión se retrasa hasta pasar a comienzos del segundo semestre del quinto año, pero todavía se encuentra dentro del horizonte temporal.
- VAN: para una tasa de actualización del 3,15% obtenemos un VAN del 13.281,42€, al ser positivo el proyecto se acepta.
- TIR: es de 25,36% mucho mayor a 3,15% por tanto el proyecto es viable.

En conclusión, el proyecto a pesar de la disminución del 10% de ingresos, se llevaría a cabo ya que el VAN y la TIR nos muestran que el proyecto es rentable con valores muy por encima de los que tienen que superar, la única duda es el payback pero como se encuentra dentro de mis expectativas se acepta llevar a cabo el negocio.

5.4.2. Escenario optimista.

En este apartado se van a aumentar los ingresos un 10%, por tanto vamos a tener un escenario mejor al esperado.

Tabla 5.6. Resultado del ejercicio en escenario optimista.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
INGRESOS	192.192€	240.240€	283.483€	326.006€	363.496€	395.302€
-GASTOS	191.609€	233.403€	270.682€	304.329€	334.885€	363.051€
Gastos fijos	13.188€	13.235€	13.378€	13.450€	13.523€	13.597€
Gastos variables	163.363€	196.997€	232.456€	257.54€	287.162€	312.289€
Amortizaciones	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€	1.304€
Gasto de personal	13.754€	21.867€	23.544€	32.030€	32.896€	35.861€
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	583€	6.837€	12.801€	21.677€	28.612€	32.251€
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-
-Gastos financieros	647€	547€	444€	337€	228€	116€
RESULTADO FINANCIERO	-647€	-547€	-444€	-337€	-228€	-116€
RDO ANTES DE IMPUESTOS	-64€	6.290€	12.358€	21.339€	28.389€	32.135€
-Compensación pdas. ejercicios anteriores	-	64€	-	-	-	-
-Impuesto s/ beneficio	-	953€	1.854€	5.335€	7.096€	8.034€
RESULTADO DEL EJECICIO	-64€	5.337€	10.504€	16.004€	21.288€	24.101€

Fuente: Elaboración propia.

Claramente observamos una mejora de la situación estimada, el año 1 por muy poco 64€, no tenemos ya beneficios, esta situación podría cambiar si decidiera cambiar la forma de devolver el préstamo.

También se han realizado los flujos de caja procedentes de este escenario:

Tabla 5.7. Flujos de caja en escenario optimista.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
0. Desembolso inicial	-2.838€	-	-	-	-	-	-
1. Operaciones ordinarias	-	1.240€	6.641€	10.572€	17.308€	22.592€	25.406€
• Cobros:	-	192.192€	240.240€	283.483€	326.006€	363.496€	395.302€
Venta del producto	-	192.192€	240.240€	283.483€	326.006€	363.496€	395.302€
• Pagos:	-	190.952€	233.599€	271.675€	308.697€	340.905€	369.896€
Gastos fijos	-	13.188€	13.235€	13.378€	13.450€	13.523€	13.597€
Gastos variables	-	163.363€	196.997€	232.456€	257.544€	287.162€	312.289€
Gastos de personal	-	13.754€	21.867€	23.544€	32.030€	32.896€	35.861€
Gastos financieros	-	647€	547€	444€	337€	228€	116€
Impo. sociedades	-	-	953€	1.854€	5.335€	7.096€	8.034€
3. Operaciones de financiación	-	-3.406€	-3.506€	-3.610€	-3.716€	-3.825€	-3.937€
• Cobros	-	-	-	-	-	-	-
• Pagos	-	3.406€	3.506€	3.610€	3.716€	3.825€	3.937€
Amortización del préstamo	-	3.406€	3.506€	3.610€	3.716€	3.825€	3.937€
TOTAL FLUJOS DE CAJA	-2.838€	-2.166€	3.135€	8.198€	13.593€	18.767€	21.469€

Fuente: Elaboración propia.

Voy a proceder al análisis de los indicadores los cuales se espera que tengan resultados mejores al inicial:

- Payback: tal y como se esperaba la recuperación de la inversión se adelanta a 3,23 años, lo que son aproximadamente 3 años y 3 meses.
- Payback actualizado: al igual que en el normal se retrasa a 3,27 años que son 3 años y 3 meses, cabe destacar que se aproxima notablemente al normal, ya que la diferencia son solamente 14 días.
- VAN: es de 51.379,71€ se encuentra muy por encima de cero, por tanto es viable el proyecto.
- TIR: también me muestra la viabilidad del proyecto ya que supera con creces la rentabilidad esperada por los inversores 94,67%

En conclusión, la situación ha mejorado claramente, ya que todos los indicadores están muy por encima de la situación real, lo que era de esperar, por tanto el proyecto ratifica su validez.

5.4.3. Todos los escenarios sin incluir financiación ajena.

En este apartado se ha decidido eliminar el préstamo de 22.000€ y aportar la inversión inicial directamente, lo que serían fondos propios. Por tanto el desembolso inicial sería de 24.837,89€, al modificarse hay que recalcular los criterios de decisión. Que aparecen junto a los flujos de caja en el anexo I.

Esta diferencia se va a llevar a cabo en los tres escenarios para ver si aparecen grandes diferencias que me hagan rechazar la idea de pedir un préstamo o por el contrario seguir con la decisión

En la siguiente tabla aparecen los resultados obtenidos en los anteriores apartados del trabajo y los calculados para este:

Tabla 5.8. Comparación de los resultados de los diferentes criterios de decisión dependiendo su financiación.

	FINANCIACIÓN PROPIA			FINANCIACIÓN AJENA		
	REAL	PESIMISTA	OPTIMISTA	REAL	PESIMISTA	OPTIMISTA
PAYBACK	4,90 años	5,96 años	4,20 años	4,30 años	5,35 años	3,23 años
PAYBACK ACTUALIZADO	5,08 años	6,25 años	4,33 años	4,37 años	5,47 años	3,27 años
VAN	30.395,17 €	8.859,77 €	51.227,24 €	30.547,64 €	13.281,42 €	51.379,71 €
TIR	23,18%	9,37%	35,14%	53,37%	25,36%	94,67%

Fuente: Elaboración propia.

En un simple golpe de vista se observa que el tiempo de recuperación de la inversión se retrasa en torno a 9 meses si la financiación es con recursos propios, aunque todas se encuentran dentro de mi horizonte temporal.

El VAN en todos los casos es positivo por tanto el proyecto es viable, pero se pueden observar pequeños cambios, en el caso del escenario real y optimista la diferencia es poco más de 100€ pero en el escenario pesimista la diferencia aumenta, por tanto si se estiman pérdidas durante los primeros años será mejor utilizar la financiación ajena.

Por último en caso del TIR se observan tasas de rentabilidad muy inferiores a las obtenidas con financiación ajena, aunque todas son superiores al nuestro coste de capital por tanto sería viable el negocio de ambas formas.

En conclusión, a pesar de ser viable el proyecto sin financiación ajena se va a decidir llevarlo a cabo pidiendo el préstamos ya que se obtienen mejores resultados a lo de VAN y TIR y el plazo de recuperación es considerablemente inferior.

6. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha resumido la viabilidad de un proyecto de inversión con el: análisis de la información, cuantificación de la misma y análisis de los resultados y obtención de una solución.

Como se ha explicado en los puntos anteriores, el proyecto trata de la implantación de una tienda al por menor de alimentos y bebida ecológica en el barrio zaragozano Actur – Rey Fernando.

Gracias al correspondiente análisis del entorno se ha podido observar que los Aragoneses piensan que la situación económica está mejorando, por tanto se está activando el comercio. En el barrio se cuenta con la ventaja de que ningún comercio de competencia directa se encuentra dentro todavía. Se han estudiado las diferentes formas jurídicas posibles, seleccionando finalmente Sociedad Limitada.

Para el estudio económico se ha tenido mucha precaución a la hora de estimar los ingresos y gastos, intentando en todo momento servirme de datos reales bien adquiridos en webs o libros, o preguntando directamente a empresario del sector. En este apartado cabe destacar el buen papel de los créditos ICO, contrariamente se encuentran la gran cantidad de impuestos a los que hay que atender desde la formación del negocio.

Respecto al análisis financiero he utilizado los siguientes indicadores para que me muestren la viabilidad para construir el negocio: VAN, TIR y Payback. Mostrando la viabilidad del proyecto y una temprana recuperación de la inversión. Gracias al análisis de los diferentes escenarios mi decisión se ratifica, ya que en el peor de los escenarios, disminución de un 10% de los ingresos sigue siendo viable, incluso habría un pequeño margen de peores resultados, aunque en todo momento espero que se cumplan mis expectativas. La conclusión más clara es que para el proyecto se pedirá financiación ajena.

Por tanto como se ha avanzado en el resumen ejecutivo, el proyecto realizado sobre montar una tienda de alimentos ecológicos puede convertirse en una realidad, ya que todas las conclusiones obtenidas son que sería un negocio viable.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] DE PABLO LÓPEZ, A. Y FERRUZ AGUDO, L. (2004): *Finanzas de empresa*. Editorial: Centro de Estudios Ramón Aceres, Madrid.
- [2] DEL POZO FERNÁNDEZ, F. (2014): *Manual del director financiero: análisis de proyectos de inversión*. Editorial: Conocimientos y humanidades.
- [3] ESCRIBANO RUIZ, G. Y FUENTES MERINO M. (2014). *Políticas de Marketing*. Editorial: Paraninfo.
- [4] FERRUZ AGUDO, L., MARCO HERRERO, J.V., SARTO MARZAL, J.L. Y BLASCO DE LAS HERAS, N. (1993): *Finanzas y matemática financiera*. Editorial: Gore, Zaragoza.
- [5] GARCÍA ESTÉVEZ, P. (2010): *El coste medio ponderado del capital (WACC)*. Colección Finanzas F-6. Disponible en: <http://pablogarciaestvez.com/>
- [6] GONZÁLEZ PASCUAL, J. (2011): *Análisis de la empresa a través de su información económico financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. Editorial Pirámide, Madrid.
- [7] GUERRAS MARTÍN, L.A. Y NAVAS LÓPEZ, J.E. (2011): *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. Editorial Aranzadi. Cizur Menor (Navarra).
- [8] MASCAREÑAS, J. (2008): *La valoración de proyectos de inversión productivos*. Monografías de Juan Mascareñas sobre Finanzas Corporativas número 26. Disponible en: <http://www.juanmascarenas.eu/monograf.htm>
- [9] SUÁREZ SUÁREZ, A. (2014): *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. Editorial: Pirámide.
- [10] TAMAMES, R. Y GALLEGOS, S. (2006): *Diccionario de Economía y Finanzas*. Editorial: Alianza. Madrid.
- [11] TICHY, N. Y BENNIS, W. (2010): *Criterio: cómo los auténticos líderes toman decisiones excelentes (empresas)*. Editorial: Paidos
- [12] VARIOS. (2014): *Guía fiscal para PYMES*. Editorial: Expansión. Madrid.
- [13] Revista: BANCO DE ESPAÑA (Marzo 2015): “Informe trimestral de la Economía Española”. Página 4.
- [14] Revista: AYUNTAMIENTO DE ZARAGOZA (Marzo 2015): “Cifras de Zaragoza: datos demográficos del padrón municipal”

WEBGRAFÍA

- [1] GOOGLE MAPS. Mapas de Zaragoza y Actur-Rey Fernando: www.google.es/maps (Consulta Febrero 2015).
- [2] IDEALISTA. Portal web inmobiliario para consultar alquiler de negocio: www.idealista.com/inmueble/29167794/ (Consulta Marzo 2015).
- [3] LA OLIVA. Página web de empresa de productos ecológicos en Zaragoza: www.laolivazaragoza.com (Consulta Marzo 2015).
- [4] BIOBIO. Página web de empresa de productos ecológicos en Zaragoza: www.biobiozaragoza.es (Consulta Marzo 2015).
- [5] HORTUSBIO. Página web de empresa de productos ecológicos en Zaragoza: www.hortusbio.es (Consulta Marzo 2015).
- [6] PRODUCTOS ECOLÓGICOS. Definición de productos ecológicos: www.productos-ecologicos.com (Consulta Marzo 2015).
- [7] INE. Página web oficial del Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es (Consulta Mayo 2014).
- [8] CIS. Página web oficial del Centro de Investigaciones Sociológicas: www.cis.es (Consulta Mayo 2014).
- [9] TRIBAL TRADING. Página web del proveedor de la empresa en creación: www.tribaltrading.es (Consulta Mayo 2015).
- [10] BOE. Página web oficial del Boletín Oficial del Estado: www.boe.es (Consulta Mayo 2015).
- [11] BOA. Página web oficial del Boletín Oficial de Aragón: www.boa.aragon.es (Consulta Mayo 2015).
- [12] ICO. Página web oficial de Préstamos de Financiación para Empresas: www.ico.es (Consulta Junio 2015).
- [13] AGENCIA TRIBUTARIA. Página web oficial de la Agencia Tributaria: www.agenciatributaria.es (Consulta Mayo 2015).
- [14] INFOAUTONOMOS. Página web sobre información para autónomos: www.infoautonomos.com (Consulta Mayo 2015).