



Universidad de Valladolid

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado de Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**FLORES UTRIVAER, S.L. EMPRESA DEDICADA AL CULTIVO DE
PLÁNTULAS ORNAMENTALES, ESPECIALIZADA EN ORQUÍDEAS**

Presentado por Alicia Vanesa Cortés Jodra

Tutor: D.^a Mercedes Milla de Marco

Soria, septiembre de 2013



Quiero señalar que la responsabilidad de los errores que se hayan podido cometer en este trabajo recae única y exclusivamente sobre mi persona.

AGRADECIMIENTOS;

El presente trabajo fin de grado no hubiera sido posible su realización sin la colaboración de todas aquellas personas que me han ayudado en su realización, por todo ello quiero darles las gracias.

Gracias a mi tutora, D.^a Mercedes Milla de Marco, que me ha guiado en la elaboración del trabajo, proporcionándome una gran ayuda en todo momento en que la he necesitado, pues, sin lugar a duda, sin su apoyo este trabajo no se hubiera terminado.

Gracias a mi familia, que me ha apoyado emocional y sentimentalmente en todos los momentos que lo he necesitado.

Gracias a mis amigos, que se han preocupado por mi bienestar en todo momento, y en especial a mi amiga Laura Benito García, por explicarme el funcionamiento del vivero que posee su familia y dejarme visitar las instalaciones.

Por último quiero agradecer a los miembros de la Comisión el tiempo que han dedicado a mi trabajo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
--------------------------	----------

CAPÍTULO 1 EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

1.1. Definición de planta ornamental	12
1.2. Situación del mercado.....	12
1.3. Comercio exterior.....	16
1.4. Entorno Político –Legal.....	18

CAPÍTULO 2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. La empresa Flores utrivaer, S.L.....	20
2.2. Situación geográfica.....	21
2.3. Principales productos.....	22
2.4. Proceso productivo.....	28
2.4.1. Operaciones a realizar	28
2.4.1.1. Compra y recepción de la planta nacida y enraizada.....	29
2.4.1.2. Deposito de plantas en el invernadero	30
2.4.1.3. Cuidados necesarios para el cultivo.....	31
2.5. Proveedores.....	33
2.6. Estudio de mercado.....	35
2.6.1. Análisis de la competencia.....	35
2.6.2. Análisis de clientes	36
2.6.3. Análisis estratégico DAFO	37
2.7. Elementos necesarios para llevar a cabo el negocio	39
2.7.1. Instalaciones	39
2.7.2. Inversiones necesarias.....	42
2.7.3. Personal.....	43

2.8. Plan de financiación.....	43
--------------------------------	----

CAPÍTULO 3
ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

3.1. Plan económico financiero.....	46
-------------------------------------	----

3.2. Aplicaciones prácticas del análisis económico financiero a Flores Utrivaer, S.L.	46
--	----

3.2.1. Estimación de la producción de plantas	46
---	----

3.2.2. Estimación costes de producción.....	48
---	----

3.2.3. Resultado final del estudio.....	54
---	----

CONCLUSIONES.....	57
--------------------------	-----------

BIBLIOGRAFÍA.....	61
--------------------------	-----------

ANEXO I

Publicaciones sobre la venta de flores.....	66
--	-----------

ANEXO II

Trámites para la constitución de una Sociedad Mercantil.....	69
---	-----------

ANEXO III

Como elaborar un Plan Económico – Financiero.....	73
--	-----------

ANEXO VI

Coste de Materias Primas.....	79
--------------------------------------	-----------

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO 1. EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

1.1. Flores y plantas ornamentales, resumen nacional de superficie y producción .2010	11
1.2. Flores y plantas ornamentales, resumen nacional de superficie y producción .2011	11
1.3. Producción de plantas ornamentales en España en los últimos años.....	11
1.4. Exportaciones españolas de flores y plantas en 2011(€).....	15
1.5. Importaciones españolas de flores y plantas 2011 (€).....	15

CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Capital Social de Flores Utrivaer, S.L.....	18
2.2. Costes en instalaciones e infraestructuras de Flores Utrivaer, S.L.....	40
2.3. Amortización del préstamo en los seis primeros años.....	42

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

3.1. Estimación en unidades de la compra de plantas para cultivar.....	46
3.2. Estimación de la producción de plantas cultivadas exitosamente.....	47
3.3. Estimación de las ventas de plantas anual.....	47
3.4. Coste cuota autónomos socios.....	49
3.5. Retribución a los trabajadores.....	50
3.6. Previsión coste totales producción Flores Utrivaer, S.L.....	51
3.7. Importe neto de la cifra de negocios	52
3.8. Coste unitario de producción.....	53
3.9. Cuenta previsional de resultados.....	54
3.10. Cash Flow	55
3.11. Calculo de la TIR.....	55
3.12. Calculo del Coste de Capital.....	56

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia las orquídeas han sido objeto de estudio y admiración. El filósofo griego Theophrastus (300 años a.C.) ya muestra el interés por estas plantas en su manuscrito "Indagaciones sobre las plantas" donde describe varias especies del Mediterráneo. Y es que las orquídeas son flores extraordinarias y complejas que han inspirado todo tipo de leyendas e incluso han tenido una función religiosa. Por ejemplo, en la cultura griega se asociaba las orquídeas a sus dioses. En palabras del dramaturgo Materlinck "en ellas encontramos las manifestaciones más perfectas y más armoniosas de la inteligencia vegetal. En esas flores, atormentadas y extrañas, el genio de la planta alcanza sus puntos extremos, y viene a penetrar, con una llama insólita, la pared que separa los reinos (Materlinck, 1907,p15).

La orquídea se ha utilizado como perfume, especería e incluso como medicina. En los estudios del siglo I elaborados por el cirujano Dioscórides, otorga a las orquídeas propiedades asociadas a la virilidad masculina (Laguna, 1554). De ahí que, durante varios siglos, se asociara esta planta a un afrodisíaco masculino e, incluso, se pensara que podía influir en qué un niño naciera varón. Por su parte, la Iglesia Católica relacionaba las orquídeas con Satanás, considerándolas como su alimento, al tiempo que culpables de impulsar al hombre a los excesos terrenales.

El interés por las orquídeas en Europa data de 1733 cuando floreció la primera orquídea en Inglaterra que fue importada de América; así nació la llamada "orquideomanía de los nobles". Por eso poseer estas plantas se convirtió en sinónimo de riqueza y un símbolo de estatus social que derivó en los primeros orquidearios. En esta época también surgió el comercio de las orquídeas, lo que favoreció la creación de grandes compañías europeas que se dedicaban a su recolección y venta de orquídeas. Estas empresas organizaron expediciones al Trópico y a Asia en busca de este nuevo tesoro, ya que, por algunas especies, se pagaban grandes cantidades de dinero. Otras expediciones más largas y costosas tenían como misión encontrar la legendaria¹ orquídea negra, u orquídeas de flor azul.

A medida que ha evolucionado la sociedad, la principal función que se le ha otorgado a las orquídeas, gracias a la elegancia de sus flores, es la decoración, tanto de jardines como de hogares.

Hoy en día, el comercio de orquídeas está extendido por todo el mundo, pero es verdad que el comercio de orquídeas silvestres es casi inexistente ya que gracias a su tratamiento híbrido, mediante el cruce artificial de diferentes especies silvestres, se facilita el proceso de cultivo, a la vez que se consiguen mejorar las características, tanto de color, como de tamaño y calidad.

¹. Había muchas leyendas sobre orquídeas negras, pero encontrar una de ellas era muy difícil.

INTRODUCCIÓN

La idea de negocio que se propone como tema de este trabajo de fin de grado tiene por objeto la explotación de un vivero dedicado al cultivo de orquídeas y, en concreto, orquídeas no habituales en el mercado español, como la orquídea azul y la orquídea de flor negra, con la finalidad de dar un toque de distinción y originalidad al sector de plantas ornamentales, comercializando especies únicas y exóticas no conocidas en nuestro mercado hasta la actualidad.

La idea de crear una empresa dedicada al cultivo de orquídeas, que pretende ser una realidad a corto plazo, ha sido concebida por mi hermano y por una servidora con la intención de llevar a cabo un proyecto empresarial que consideramos viable y rentable, ya que el mercado de las plantas ornamentales en maceta está en auge en la actualidad y, debido al escaso número de competidores nacionales, consideramos que puede representar una buena oportunidad.

Nuestra experiencia y formación en el mercado laboral, nos avala para gestionar la empresa, tanto a nivel de campo, como a nivel técnico y administrativo. El objetivo de Flores Utrivaer, S.L. es hacerse un hueco en el sector de la planta ornamental y llegar a tener una posición importante en el cultivo de orquídeas exóticas. Bajo unos valores de innovación, calidad, respeto al medio ambiente, Flores Utrivaer, S.L. quiere convertirse en una marca de prestigio con reconocimiento nacional e internacional.

La metodología empleada en el presente trabajo se basa en un estudio teórico para situar el marco de estudio y un estudio empírico para demostrar la viabilidad de Flores Utrivaer, S.L. Una de las principales dificultades ha sido la de encontrar información adecuada, fiable y actualizada, puesto que mucha información está restringida al sector.

La principal fuente de información documental ha sido Internet, más concretamente los portales especializados en el sector, así como libros y artículos online, además de aquella información que han aportado algunos expertos.

El trabajo se estructura en tres capítulos:

En el primer capítulo, nos centramos en la planta ornamental, su definición y realizando un repaso al sector de la planta ornamental en España, analizando su producción, importación y exportación.

En el segundo capítulo, nos hemos adentrado en nuestro negocio en sí, como va a ser nuestra empresa, los socios fundadores, su ubicación, distribución, los productos que vamos a comercializar, siempre ofreciendo lo novedoso, sin perder la calidad. Su proceso productivo, desde la compra al proveedor, hasta la venta al cliente. El plan de marketing que llevaremos a cabo. Los futuros clientes y la competencia existente. Y por último dentro de este capítulo hemos estudiado las instalaciones necesarias para poder llevar a cabo nuestra empresa, con las necesidades de financiación requeridas.

En el tercer capítulo, se recoge el correspondiente estudio económico-

INTRODUCCIÓN

financiero, para determinar la viabilidad de Flores Utrivaer, S.L.

La última parte del trabajo está dedicada a recoger las conclusiones y anexos de consultas adicionales.

EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

CAPÍTULO 1: EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

1.1. DEFINICIÓN DE PLANTA ORNAMENTAL:

Podemos definir “ornamental como perteneciente o relativo a la ornamentación o adorno” (VV.AA, 1988, 7740)), por lo que una planta ornamental es aquella que se cultiva y se comercializa con fines decorativos debido a su aspecto estético que viene determinado por características diversas como pueden ser: el perfume, las flores, las hojas, los tallos, la textura o el fruto.

Las flores ornamentales pueden ser de interior o exterior y se utilizan para adornar los hogares, jardines, plazas , parques, etc.

1.2. SITUACIÓN DEL MERCADO

El consumo de flores en España está muy lejos de los niveles de otros países europeos. El consumo medio por persona y año en España apenas alcanza los 45 euros, mientras que en países como Noruega, Alemania o Suiza se sitúa alrededor de los 180 euros, o en Francia y Reino Unido los 120 euros. Esta diferencia es debida principalmente a la cultura y tradición, puesto que la decoración floral de hogares y calles en dichos países tiene mayor importancia que en nuestro país.

El sector de flores y plantas ornamentales se ha visto afectado por la recesión económica que comenzó en 2008, pero, a diferencia de otros sectores, no ha sufrido un descenso significativo sino que ha sabido capear esta situación, en cierta medida, gracias al incremento de las exportaciones.

A pesar de todo, la producción de flores y plantas vivas tiene gran importancia en la economía agraria española debido a su capacidad de generar empleo, a su porcentaje de participación en la producción agraria total (en torno al 10%) y a su contribución a la balanza comercial agraria.

La producción de flor y planta ornamental en España está distribuida por la mayoría de las Comunidades Autónomas. Según los datos obtenidos por la encuesta sobre superficies del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente del año 2011, cabe destacar Andalucía con un 33% de la superficie cultivada total española, seguida por Cataluña con un 21%, Canarias y Murcia, cada una de ellas con un 11% y la Comunidad Valenciana con un 9%.

En los años venideros se prevé una disminución de la superficie cultivada, con un incremento del tamaño de los invernaderos, buscando una mayor rentabilidad y competitividad.

En las siguientes tablas y gráficos podemos observar la superficie cultivada y la producción obtenida de las distintas flores y plantas ornamentales en los años 2010 y 2011.

EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

Tabla nº 1.1.: Flores y plantas ornamentales, resumen nacional de superficie y producción, 2010.

CULTIVOS	Superficie (áreas)				%	Producción	
	Secano	Regadío		Total		Miles de docenas	%
		Aire libre	Protegido				
Claveles	200	13.087	45.912	59.199	9%	90.126	21%
Rosas	100	2.731	16.665	19.496	3%	15.301	4%
Otras Flores	400	41.183	52.103	93.686	14%	64.738	15%
Plantas Ornamentales	15.700	373.284	127.245	516.229	75%	255.535	60%
Esquejes		210	3.120	3.330	0%	402	0%
TOTALES	16.400	430.495	245.045	691.940	100%	426.102	100%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario Estadística Agroalimentario*, 2011, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Tabla nº 1.2.: Flores y plantas ornamentales, resumen nacional de superficie y producción, 2011

CULTIVOS	Superficie (áreas)				%	Producción	
	Secano	Regadío		Total		Miles de docenas	%
		Aire libre	Protegido				
Claveles	200	8.895	37.765	46.860	7%	71.606	16%
Rosas	100	1.730	15.580	17.410	2%	13.840	3%
Otras Flores	300	35.560	45.623	81.483	12%	67.748	15%
Plantas Ornamentales	14.800	392.116	146.892	553.808	78%	293.457	66%
Esquejes		610	3.120	3.730	1%	434	0%
TOTALES	15.400	438.911	248.980	703.291	100%	447.085	100%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario Estadística Agroalimentario*, 2012, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

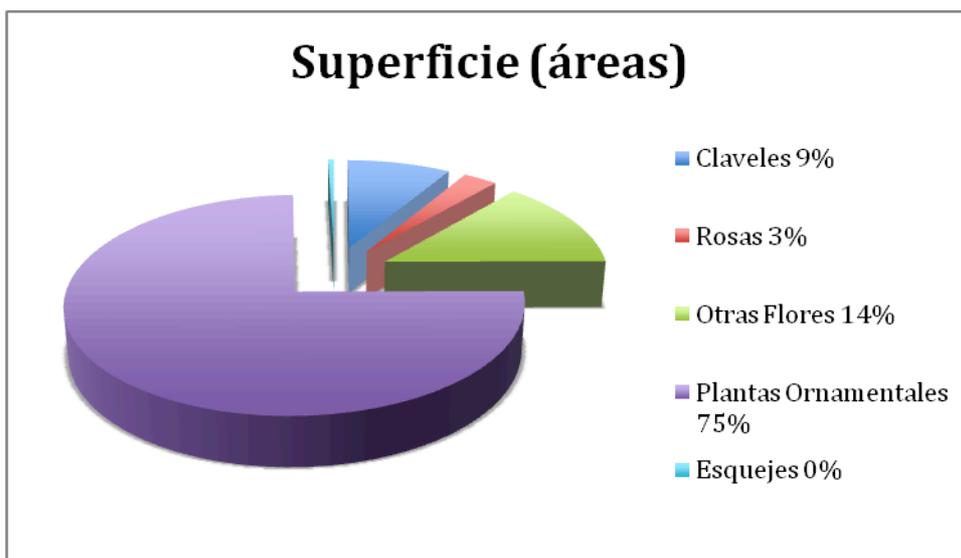
Tabla nº 1.3.: Producción de plantas ornamentales en España en los últimos años

Producción/Año	2008	2009	2010	2011
Plantas (miles de docenas)	182.098	187.890	255.535	293.467

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario de Estadística Agroalimentario*, 2008, 2009, 2010, 2011. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

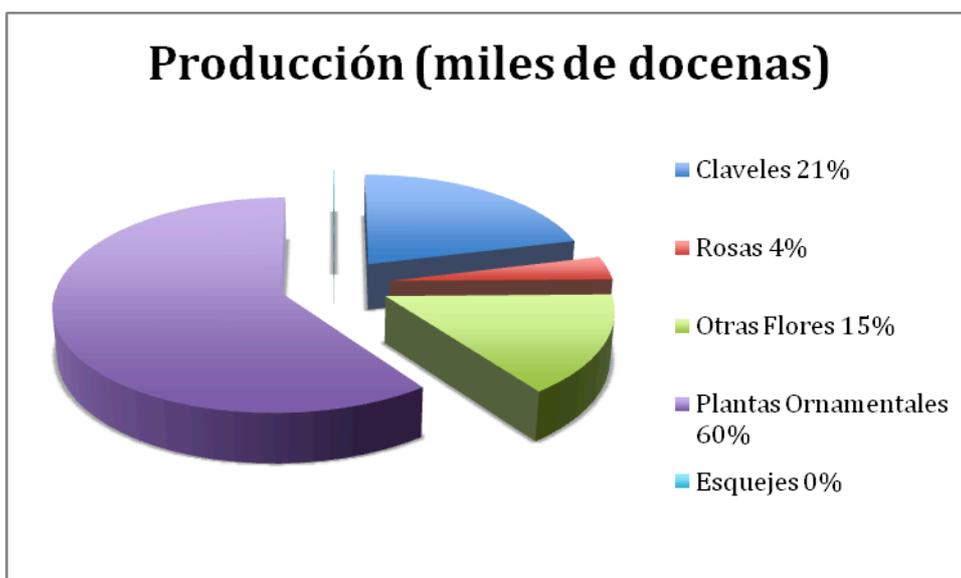
CAPÍTULO I

Gráfico n° 1.1.: Superficie cultivada de flores y plantas ornamentales en 2010



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario Estadística Agroalimentario*, 2011, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

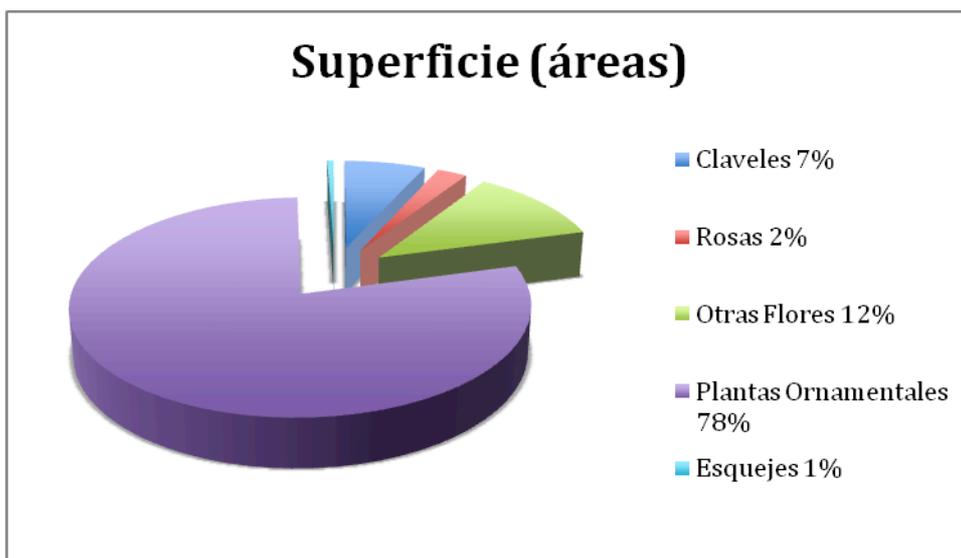
Gráfico n° 1.2.: Distribución de la producción de flores y plantas ornamentales en 2010.



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario Estadística Agroalimentario*, 2011, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

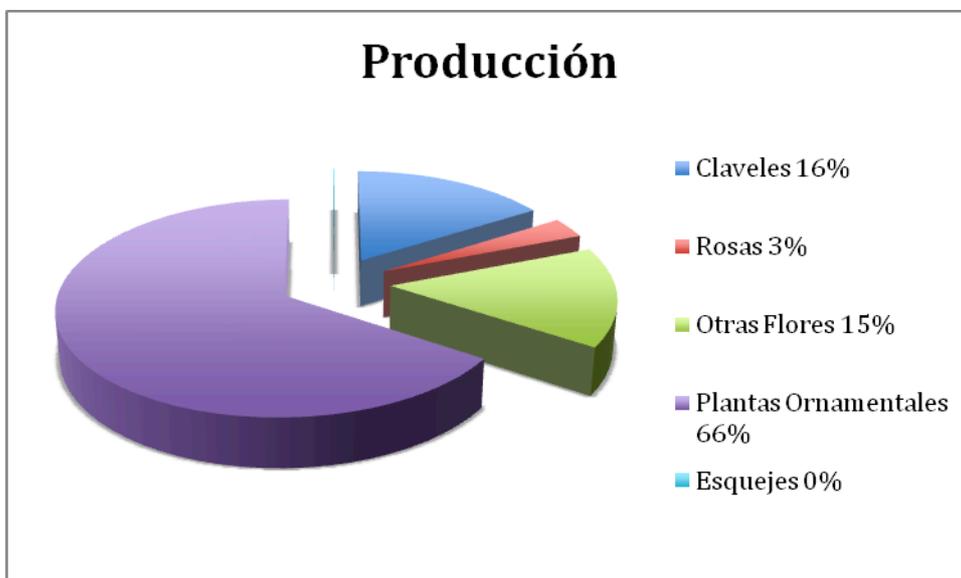
EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

Gráfico n° 1.3.: Superficie cultivada de flores y plantas ornamentales en 2011



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario Estadística Agroalimentario*, 2012, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Gráfico n° 1.4. Distribución de la producción de flores y plantas ornamentales en 2011



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos del *Anuario Estadística Agroalimentario*, 2012, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

CAPÍTULO I

Según los datos anteriores, observamos que tanto la superficie cultivada como la producción de plantas ornamentales, han aumentado. Cabe destacar también la evolución que han tenido los distintos productos: las rosas y los claveles van perdiendo terreno frente a otras flores y plantas ornamentales como las orquídeas. Esto es debido al comportamiento de la demanda, ya que la orquídea es una planta que está de moda en la actualidad, gracias a su belleza en muchos casos es sinónimo de seducción y sensualidad.

Por otra parte, otro factor que ha afectado negativamente al consumo de flores y plantas ornamentales en nuestro país ha sido la subida del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que se produjo en septiembre de 2012, que pasó de ser del 8% al 21%.

En el Anexo nº I, podemos ver un artículo publicado en abril de 2013 por el Diario del Alto Aragón, en el que se aprecia la preocupación por la subida del IVA y como ésta puede afectar a la venta de flores en el “Día de Madre”. También se menciona en dicho artículo que la orquídea es cada vez más demandada.

1.3. COMERCIO EXTERIOR

El comercio internacional ornamental está claramente definido: Ecuador y Colombia abastecen a EE.UU., Kenia a Europa, mientras que los países del sudeste asiático a Japón. Y es que los tres principales puntos de consumo a nivel internacional son Japón, Estados Unidos y Europa Occidental. La suma de los tres acapara el 75% de la producción mundial. Dentro de la Unión Europea, Alemania, Francia y Reino Unido absorben el 50% del consumo ornamental europeo. Los principales productores europeos de flor y plantas ornamentales son: Países Bajos, con un 33% del valor de la producción total; Italia con el 15%; Alemania con el 12%; y España con el 10%.

En las siguientes tablas se detalla la evolución de las exportaciones e importaciones de flores y plantas en España en los años 2010 y 2011.

EL SECTOR DE LA PLANTA ORNAMENTAL

Tabla nº 1.4.: Exportaciones españolas de flores y plantas en 2011 (€)

PRODUCTO	2.010	2011	% 11/10
BULBOS	4.910.094,00	4.088.757,00	-16,73%
ESQUEJES	7.978.286,00	7.123.040,00	-10,72%
ÁRBOLES Y ARBUSTOS	21.178.810,00	21.432.172,00	1,20%
ROSALES	724.413,00	809.554,00	11,75%
PLANTAS DE EXTERIOR	90.437.658,00	90.049.219,00	-0,43%
PLANTAS DE INTERIOR	32.596.633,00	32.062.251,00	-1,64%
RODODENDRO Y AZALEA	89.840,00	70.855,00	-21,13%
OTRAS PLANTAS VIVAS	25.000.359,00	35.395.030,00	41,58%
CLAVEL	16.415.749,00	17.236.685,00	5,00%
ROSA	1.614.156,00	1.234.180,00	-23,54%
ORQUÍDEA	128.919,00	141.275,00	9,58%
CLADIOLO	12.432,00	34.780,00	179,76%
CRISANTEMO	280.585,00	205.474,00	-26,77%
OTRAS FLORES CORTADAS	6.827.241,00	8.961.689,00	31,26%
FOLLAJE	6.405.390,00	6.095.700,00	-4,83%
TOTAL	214.602.575,00€	224.942.672,00€	4,82%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de FEPEX (Federación de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas)

Tabla nº 1.5.: Importaciones españolas de flores y plantas en 2011 (€)

PRODUCTO	2.010	2011	% 11/10
BULBOS	16.639.055,00	16.328.562,00	-1,87%
ESQUEJES	3.843.521,00	3.593.679,00	-6,50%
ÁRBOLES Y ARBUSTOS	7.186.639,00	9.013.739,00	25,42%
ROSALES	509.328,00	980.836,00	92,57%
PLANTAS DE EXTERIOR	20.160.837,00	16.896.701,00	-16,19%
PLANTAS DE INTERIOR	33.887.206,00	34.598.410,00	2,10%
RODODENDRO Y AZALEA	880.019,00	818.034,00	-7,04%
OTRAS PLANTAS VIVAS	6.686.694,00	10.102.751,00	51,09%
CLAVEL	14.092.470,00	12.180.665,00	-13,57%
ROSA	28.588.407,00	28.127.225,00	-1,61%
ORQUÍDEA	2.056.709,00	2.114.837,00	2,83%
CLADIOLO	91.470,00	111.540,00	21,94%
CRISANTEMO	6.237.226,00	5.749.885,00	-7,81%
OTRAS FLORES CORTADAS	22.390.661,00	20.883.177,00	-6,73%
FOLLAJE	8.187.445,00	8.851.422,00	8,11%
TOTAL	171.439.697,00€	170.353.474,00€	-0,63%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de FEPEX (Federación de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas).

CAPÍTULO I

Según los datos anteriores las exportaciones globales de flores y plantas ornamentales ascendieron un 4,82% en 2011, con respecto a los datos de 2010. En cambio, las importaciones descendieron un 0,63%.

En relación al tema de este trabajo, se observa que las exportaciones de orquídeas aumentaron un 9,58% entre 2010 y 2011, lo que nos da a entender que es un producto que, aunque todavía no tiene mucho peso en el sector, está en auge y cada vez es más demandado. Y más aún si se tiene en cuenta, que, otros productos con importante peso en este mercado, como son las rosas, han sufrido una pérdida muy acusada en los últimos años.

Los principales países receptores de las exportaciones españolas de flores y plantas ornamentales son los Estados miembros de la Unión Europea, destacando Francia, Portugal, Países Bajos e Italia.

1.4. ENTORNO POLÍTICO-LEGAL

La normativa vigente que afecta al cultivo y comercialización de plantas ornamentales, así como los aspectos relacionados con la sanidad son las de Real Decreto 401/1996, de 1 de marzo y la de Real Decreto 1891/2008, de 14 de noviembre.

Sanidad Vegetal:

_ REAL DECRETO 401/1996, de 1 de marzo, por el que se establecen las condiciones para la introducción en el territorio nacional de determinados organismos nocivos, vegetales, productos vegetales y otros objetos, con fines de ensayo, científicos y para la actividad de selección de variedades (Boletín Oficial del Estado, núm. 68 de 19 de marzo de 1996, páginas 10656 a 10662). Tendremos que pedir una autorización a la Junta de Castilla y León, para poder introducir las plantas de orquídeas de otro continente a España.

Semillas y plantas de viveros:

_ REAL DECRETO 1891/2008, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento para la autorización y registro de los productores de semillas y plantas de vivero y su inclusión en el Registro nacional de productores. (Boletín Oficial del Estado, núm. 294 de 6 de diciembre de 2008, páginas 48897 a 48900).

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

CAPÍTULO 2: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

2.1. LA EMPRESA FLORES UTRIVAER, SL:

Para llevar a cabo esta idea de negocio se creará en el año 2013 la empresa familiar denominada FLORES UTRIVAER, S.L.

FLORES UTRIVAER, S.L será propiedad por partes iguales de dos socios, hermanos y promotores del negocio.

- Ernesto Cortés Jodra: Ingeniero Técnico Agrícola por la Escuela Universitaria de Ingeniería Técnica Agrícola de Soria, Universidad de Valladolid. Cuenta con 20 años de experiencia en el sector de la agricultura.

- Alicia Vanesa Cortés Jodra: Diplomada en Ciencias Empresariales por la Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales y del Trabajo de Soria, Universidad de Valladolid. En la actualidad, Jefa de Administración en una empresa dedicada a la construcción.

El capital social inicial de la empresa ascenderá a 184.000,00 € y será aportado, por partes iguales, por los dos socios según se detalla en la siguiente tabla:

Tabla nº 2.1.: Capital Social de Flores Utrivaer, S.L.

SOCIOS	%	CAPITAL SOCIAL
Ernesto Cortés Jodra	50%	92.000,00 €
A. Vanesa Cortés Jodra	50%	92.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

La aportación de los socios al capital social de la empresa consistirá en el desembolso por parte de cada uno de ellos de 50.000 euros en efectivo (100.000 euros en total), más la aportación de una finca de 1.000 m² y una nave existente en dicha finca, de 300 m², cuyos valores razonables, según tasación realizada, ascienden a 30.500,00 euros y 53.500 euros respectivamente.

Aunque en un principio, para agilizar la formación de la sociedad, se pensó constituir una Sociedad Civil, puesto que el trámite burocrático es más sencillo. Tras la aprobación del Real Decreto Ley 4/2013 de 22 febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, se acordó la constitución de una Sociedad Limitada con el fin de aprovechar los incentivos fiscales que podrían obtenerse. (En el Anexo número II podemos ver las instrucciones facilitadas por la Ventanilla Única Empresarial de Soria respecto de los trámites a realizar por el emprendedor para constituir una Sociedad Mercantil).

2.2 SITUACIÓN GEOGRÁFICA:

La empresa se sitúa en la zona Sur de la Provincia de Soria, concretamente en el municipio de Utrilla. Utrilla está situado a 76 Km. de Soria capital, a 180 Km. de Madrid por Autovía A-2, y a 150 Km. de la ciudad de Zaragoza.

Con una altitud de 870 metros por encima del nivel de mar, Utrilla tiene un clima mediterráneo continental subárido. A pesar de encontrarse en la provincia de Soria, caracterizada por sus frías temperaturas, Utrilla se encuentra en la zona más cálida de la provincia, lo que nos ayudará a aclimatar nuestras instalaciones con el fin de que nuestros productos se encuentren en las condiciones óptimas de cultivo.

La ubicación concreta de FLORES UTRIVAER, S.L., dentro del término municipal de Utrilla tendrá lugar en el paraje denominado “La Zarzuela”, lugar donde se encuentran la finca y la nave aportadas por los socios que se han descrito anteriormente.

Imagen nº 2.1.: Mapa de Utrilla



Fuente: <https://maps.google.es/maps?hl=es>

2.3. PRINCIPALES PRODUCTOS

El proyecto de inversión que se pretende llevar a cabo está dirigido al cultivo de la planta ornamental “Orchidaceae”, coloquialmente conocida como “orquídea”, y más concretamente al cultivo especializado de orquídeas negras y exóticas.

Para lograr nuestro propósito se va a firmar un acuerdo con la empresa estadounidense SUSENT VALLEY ORCHIDS (empresa californiana creadora de la especie híbrida de orquídea negra *Fredclarckeara After Dark* la *Black Pearl*) en virtud del cual dicha empresa se compromete a suministrar, a buen precio (4 euros por unidad), las plantas de la orquídea negra *Fredclarckeara After Dark* necesarias.

Paralelamente, se potenciará el cultivo de la orquídea de color azul, una especie escasa y delicada de la que existen variedades que están en vías de extinción, así como el cultivo de otras variedades de orquídeas, todas ellas exóticas y tropicales, provenientes de Suramérica (*Cattleya trianae*, *Carasetum pileatum*, *Cattleya dowiana*, *Cattleya labiata*).

A continuación, se realiza una descripción de las principales plantas que se desean cultivar en los viveros de Flores Utrivaer, S.L.

- *Fredclarckeara After Dark*: Híbrido de orquídea negra. Produce de dos a cuatro inflorescencias² colgantes por bulbo, que lleva entre 15 y 20 flores cada una.

Imagen 2.2.: *Fredclarckeara After Dark*.



Fuente: Mi colección de orquídeas³

². Forma de agruparse las flores en las plantas. (Induráin, 2006)

³. <http://miscolecciondeorquideas.blogspot.com.es/2010/07/fredclarckeara-after-dark-la-orquidea.html>. Consultado el 10 de marzo de 2013.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

- *Black Pearl*: híbrido de orquídea negra, esta orquídea tiene pequeños reflejos azabaches. Esta, al igual que la anterior, cada bulbo produce de dos a cuatro inflorescencias colgantes, que llegan a florecer entre 15 y 20 flores.

Imagen 2.3.: *Black Pearl*



Fuente: Mi colección de orquídeas⁴.

- *Catasetum piliatum*: orquídea típica de Venezuela. Cada inflorescencia produce numerosas flores de unos ocho centímetros aproximadamente cada una.

Imagen 2.4.: *Catasetum piliatum*.



Fuente: Orquídea virtual⁵

4. <http://miscolecciondeorquideas.blogspot.com.es/2010/07/fredclarkeara-after-dark-la-orquidea.html>. Consultado el 10 de marzo de 2013.

5. <http://www.orquidariovirtual.com/catasetum-pileatum-2/>. Consultado el 10 de marzo de 2013

CAPÍTULO II

- *Cattleya dowiana*: Orquídea con forma de maza de 22 cm de largo. Inflorescencia con pocas flores de 18 cm de diámetro, perfumadas, con labio púrpura-rojo y pétalos de color amarillo.

Imagen 2.5.: *Cattleya dowiana*



Fuente: Burleigh Park Orchids⁶.

- *Cattleya trianae*: orquídea de unos 30 cm de longitud. De 2 a 5 flores de 20 cm de ancho.

Imagen 2.6.: *Cattleya trianae*



Fuente: Elicriso⁷.

⁶. <http://www.speciesorchids.com/CattleyaDowiana.html>. Consultado el 11 de marzo de 2013.

⁷. <http://www.elicriso.it/es/orquideas/cattleya/cattleya/>. Consultado el 11 de marzo de 2013

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

- *Cattleya labiate*: Orquídea de unos 30 cm de altura. Su inflorescencia produce de 4 a 5 flores de unos 15 ó 20 cm, pétalos entre blancos y rosas.

Imagen 2.7.: *Cattleya labiate*



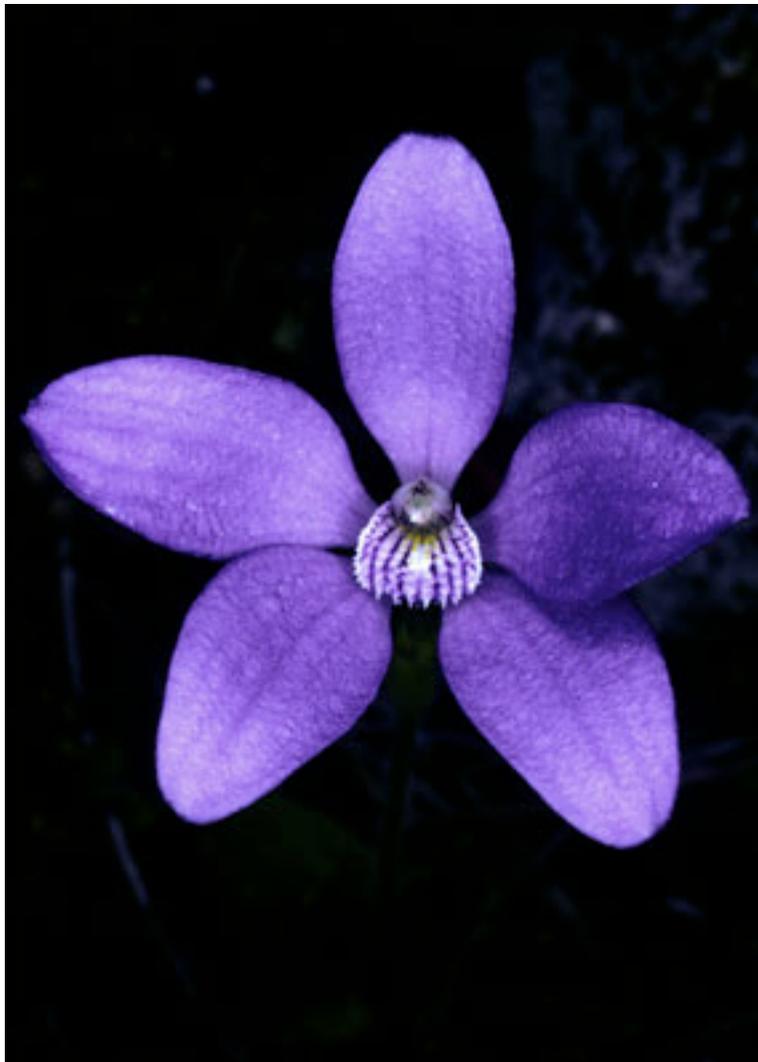
Fuente: Elicriso⁸.

⁸. <http://www.elicriso.it/es/orquideas/cattleya/cattleya/>. Consultado el 12 de marzo de 2013

CAPÍTULO II

- *Cyanicula gemmata*: Tiene tallos cortos y una sola inflorescencia terminal, con una o muy pocas flores de color azul.

Imagen 2.8.: *Cyanicula gemmata*.



Fuente: Floreshots⁹

9. www.flowershots.net. Consultado el 12 de marzo de 2013

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

- *Vanda x Sanasai blue*: Orquídea tropical, con unos tallos que pueden llegar a medir 120cm, su inflorescencia produce varias flores.

Imagen nº 2.9.: *Vanda x Sansai blue*.



Fuente: www.flowershots.net

2.4. PROCESO PRODUCTIVO:

El cultivo de orquídeas desde su siembra a través de semillas, hasta su floración, que es el momento óptimo de venta, depende de la variedad de orquídea y del tipo de cultivo.

Una orquídea en su hábitat natural, desde su reproducción hasta su floración, puede llegar a tardar hasta cuatro o seis años. Sin embargo Flores Utrivaer, S.L. se optarán por variedades híbridas cultivadas “*in vitro*”, lo que supone una reducción del tiempo de floración a una duración aproximada de 18 meses. El cultivo “*in vitro*” es una técnica de reproducción en laboratorio, que permite obtener un mayor número de plantas, de mayor calidad y libres de enfermedad. Aunque en la inversión inicial no cabe la construcción de un laboratorio para el cultivo *in vitro*, dependiendo de la evolución de nuestro negocio, se estudiará la posibilidad. Por el momento ese trabajo lo obtendremos del exterior, serán nuestros proveedores de plantas quienes se encarguen de realizarlo.

Con el fin de centrar el verdadero objetivo de nuestro estudio, en la producción y venta de orquídeas podemos diferenciar tres fases bien definidas:

1º Fase: abarca desde la siembra de la semilla hasta el nacimiento y enraizado de la planta, lo que aproximadamente tiene una duración de seis meses. Esta fase exige disponer de un laboratorio con cámara de cultivo en la que se produzca el nacimiento de la planta y la raíz.

2ª Fase: comprende el periodo de crecimiento y desarrollo vegetativo de la planta en invernaderos apropiados hasta su floración lo que tiene una duración de aproximada de 12 meses.

3ª Fase: abarca desde la floración de la planta hasta su venta.

El objetivo de nuestro proyecto de inversión se centra en las dos últimas fases. Consistirá, por tanto, en la compra de las diferentes plantas ya nacidas y bien enraizadas que, una vez recibidas, serán colocadas en medios separados de cultivo e inmediatamente depositadas en el invernadero donde recibirán los cuidados necesarios de temperatura, luz, agua y abono. Es en ese lugar donde deben de terminar de crecer y florecer para proceder a su venta posterior

Se ha tomado esta decisión debido a que, si se compra la semilla, el proceso resulta mucho más lento y costoso debido a la necesidad de disponer de una cámara de cultivo. Por el contrario, consideramos que comprando las plantas ya nacidas se ahorra tiempo y, en un principio, dinero, ya que las instalaciones necesarias son menores y menos costosas. Por otra parte, se opta por esta alternativa porque la probabilidad de supervivencia de la planta es mayor.

2.4.1. OPERACIONES A REALIZAR

El proceso productivo cuenta con una serie de fases que

desarrollaremos a continuación, y que son: La compra de la planta, el depósito de la planta en el invernadero, y los cuidados necesarios para su cultivo.

2.4.1.1. COMPRA Y RECEPCIÓN DE LA PLANTA NACIDA Y ENRAIZADA:

Compraremos las plantas bien nacidas y enraizadas a nuestros proveedores que serán SUNSET VALLEY ORCHIDS para las orquídeas negras y a VIVEROS VIAFLORA para las orquídeas azules y las tropicales. Con los primeros realizaremos un acuerdo de colaboración, ya que son unos de los pocos proveedores que nos pueden suministrar ese tipo de producto, mientras que con Viveros Viaflora, decidimos trabajar con ellos, ya que poseen orquídeas que no se encuentran en España, se caracterizan por ofrecer producto de muy buena calidad y poseen toda la documentación para trabajar con nosotros. Ambos proveedores nos suministrarán las orquídeas en depósitos totalmente aclimatados para sobrevivir en óptimas condiciones a la duración del transporte. Cada planta vendrá depositada en una pequeña maceta con una cantidad de sustrato aproximada de 30 gramos, el cual se ha encargado de alimentar a la planta durante su traslado.

Una vez recibidas las plantas en nuestras instalaciones, procederemos a trasplantarlas. El trasplante se debe realizar lo más rápido posible, para que la planta no sufra con los cambios. Lo realizaremos manualmente en el almacén, previamente esterilizado, junto con los utensilios de trasplante a utilizar y con las manos cubiertas por guantes. Con todas estas medidas, se evitará cualquier tipo de infección que se pudiera causar a la planta.

El trasplante consiste en depositar las plantas en una maceta de mayor dimensión, de unos 12cm de diámetro, donde se realizará todo el proceso de cultivo en nuestro vivero. Solo se volverán a trasplantar si la orquídea ha crecido demasiado, o si el sustrato estuviese deteriorado, podrido o infectado de parásitos o mohos. Dicha maceta será el recipiente final donde irán depositadas las orquídeas a la hora de su venta.

El material de composición de las macetas ha de ser transparente, requisito indispensable para que la luz del día pueda penetrar en la raíz. En Flores Utrivaer, S.L. optaremos por recipientes de plástico blando y transparente. La orquídea es una planta que no tolera el estancamiento de agua, por lo que tanto el sustrato, como la maceta, deben de favorecer el rápido escurrimiento del agua de riego, con agujeros adecuados para favorecer el drenaje. Cada maceta debe estar rellena de 130 gr. de sustrato, si al comprar la planta viene con unos 30 gr., necesitamos añadir unos 100 gr. más por maceta. El sustrato utilizado debe de estar húmedo, por eso es aconsejable haberlo mantenido en agua, por lo menos 24 horas antes del trasplante. Debe de estar compuesto por corteza de varios árboles, principalmente de pino, carbón vegetal, poliéster en plancha, perlita, musgo y piedra molida.

En el fondo de la maceta colocaremos los trozos de sustrato de mayor dimensión, así conseguiremos un mejor drenaje y mayor ventilación para las raíces. Es importante no compactar mucho el sustrato, y tampoco es recomendable regar la planta recién trasplantada.

CAPÍTULO II

Todas las macetas se identificarán con el nombre de la especie que hay en su interior, para no dar lugar a confusión.

2.4.1.2. DEPOSITO DE PLANTAS EN EL INVERNADERO:

El invernadero será el hogar de nuestras plantas, donde recibirán los cuidados necesarios para su cultivo óptimo. Para ello depositaremos cada planta en unas plataformas de metal distribuidas a lo largo del invernadero. La distribución de las plantas será por especie y por ciclo de producción. Cada plataforma estará habilitada de conductos de riego y dispondrá de una base de rejilla abierta que facilitará la ventilación.

Figura nº 2.10.: Distribución de un vivero



Fuente: www.riberflor.com

En el invernadero se instalarán dos tipos de riego, uno por absorción, que es el instalado en la plataforma de depósito a través de los conductos de riego, y el producido por humidificadores, que estarán distribuidos por todo el recinto.

Cada orquídea semanalmente necesita una media de 0,125 litros de agua. El consumo será mayor en los primeros meses hasta conseguir su floración, por este motivo, distribuiremos el invernadero en función del estado de floración de las plantas, y regularemos la humedad a través del riego por absorción, puesto que cada plataforma tiene su propio conducto. Se tendrá en cuenta que el consumo en invierno es mucho menor que en verano.

Hay una serie de factores que son muy importantes en el cultivo de orquídeas en invernadero, esos factores los tenemos que tener en cuenta para conseguir un cultivo óptimo, que son: la temperatura junto con la humedad, la iluminación y la ventilación. A continuación los analizaremos más detenidamente:

- LA TEMPERATURA Y LA HUMEDAD:

El riego del invernadero no solo tiene la función de humedecer la planta, sino que, como veremos más adelante tiene varias funciones, como por ejemplo regular la temperatura.

Las orquídeas que vamos a cultivar y comercializar son principalmente tropicales, con lo que necesitan un clima cálido y húmedo. La temperatura máxima que se puede registrar por el día es de 27°C, mientras que la temperatura mínima que se puede registrar por la noche es de 10°C. Para facilitar su floración, es conveniente que la temperatura entre el día y la noche tenga una diferencia de unos diez grados.

La temperatura se regulará a través del sistema de calefacción y refrigeración instalado, y sobre todo a través del riego. En los meses fríos, el agua que salga por los humidificadores será caliente, mientras que en los meses cálidos el agua saldrá fría.

Dispondremos de sensores de temperatura y humedad que detecten el exceso o el defecto de ambos. Esos sensores estarán habilitados para activar los mecanismos necesarios para regular las condiciones óptimas, activando los sistemas de calefacción, refrigeración o ventilación necesarios en cada momento.

- LA ILUMINACIÓN:

La luz es otro factor importante para el proceso de floración, pero la luz directa del Sol es perjudicial. Por eso, el invernadero estará construido por pérgolas¹⁰ que permitan el paso de los rayos de sol quebrados, así evitaremos que la planta sufra quemaduras en los meses de verano donde la radiación solar es mayor.

- LA VENTILACIÓN:

La orquídea necesita ventilarse a diario para regular la temperatura y la humedad. Ya que las fuertes corrientes de aire son perjudiciales para su cultivo, la ventilación se realizará para que sea suave.

2.4.1.3. CUIDADOS NECESARIOS PARA EL CULTIVO:

- RIEGO:

El tipo de riego se ha visto en el apartado anterior, por lo que, solo mencionaré que el riego por absorción se realizará aproximadamente una vez por semana, mientras que el riego por humidificación se hará en función de las necesidades de la planta.

¹⁰. Estructura de columnas o pilastras que sostiene un enrejado por donde trepan las plantas ornamentales. (Induráin, 2006)

CAPÍTULO II

- FERTILIZANTES:

Las plantas se alimentan del aire que respiran, del agua que absorben y del sustrato donde están depositadas. El sustrato que es su principal fuente de nutrición, pero hay ciertos elementos nutritivos de los que carece. Por ello, es importante abonar a través de productos químicos aquellos nutrientes no proporcionados por el sustrato, tales como nitrógeno, fósforo, potasio, calcio, magnesio y azufre.

La cantidad de abono necesaria en la planta depende de la luz que absorben; de la humedad; de la temperatura, (ya que cuanto más luz y más temperatura, más trabaja la planta y más nutrición necesita); y de su ciclo de desarrollo, necesitando más abono en el periodo previo a su floración.

La media de suministro de abono a nuestras orquídeas será de una vez a la semana aproximadamente.

El agua va a ser el conducto por el cual la planta va a adquirir los nutrientes químicos. En nuestro vivero se proporcionarán los fertilizantes, principalmente, a través del riego por absorción.

El abono que utilizaremos en Flores Utrivaer viene depositado en frascos de 70ml, y necesitaremos un frasco por cada 150 litros de agua de riego.

- FUNGICIDAS:

Las plantas deben de estar sanas para una comercialización óptima. A los cuidados mencionados, es recomendable el uso de fungicidas para evitar la aparición de bacterias y hongos.

Los fungicidas, al igual que los fertilizantes, serán suministrados por el riego.

Trataremos las plantas cada tres semanas, y la proporción de fungicida que utilicemos, será de 5 ml. por cada litro de agua consumido.

- INSECTICIDAS:

Usaremos los insecticidas de manera preventiva, para evitar posibles plagas de insectos. Como los otros dos anteriores, el suministro va a ser vía riego.

El tratamiento será cada tres semanas sin que coincidan el de insecticida y el fungicida en la misma semana. La proporción será 1ml. de insecticida por cada litro de agua empleado.

- OTROS TRABAJOS:

Los trabajos detallados estarán prácticamente mecanizados. Pero hay otro tipo de trabajo de campo, el cual debe de ser realizado manualmente. Por ejemplo, supervisaremos el cultivo todos los días, vigilarémos que la ventilación, la temperatura y la humedad sean las correctas. Observaremos planta por planta por si sufre alguna anomalía, también vigilarémos si tiene hojas muertas y procederémos a retirarlas, o simplemente sanearlas, o si el sustrato está en buenas condiciones.

Otro trabajo que hay que hacer manualmente es la colocación de tutores¹¹, esto se llevará a cabo una vez haya crecido la inflorescencia de la planta.

Los tutores son clavados en el sustrato, hay que colocar tantos tutores como inflorescencias tenga la planta. Junto con los tutores hay que poner unas anillas para sujetar la inflorescencia al tutor, procuraremos que el punto de sujeción de la anilla, sea lo más alto posible.

Con todos estos cuidados se llegará al estado de floración óptimo de la planta, momento en el que, la orquídea está lista para la comercialización. Colocaremos todas las plantas florecidas juntas, para que sus cuidados sean homogéneos. Si una planta no es vendida en flor, y la pierde dentro del invernadero, se podará, siempre por encima del tercer nudo de la inflorescencia, y esperar que vuelva a florecer para proceder a su venta.

2.5. PROVEEDORES:

A continuación se enumeran los principales proveedores que se han elegido para FLORES UTRIVAER, S.L., debido a su servicio, calidad y garantía.

- Las orquídeas Fredclarkeara After Dark, tal como se establece en el acuerdo que hemos firmado, las compraremos a SUNSET VALLEY ORCHIDS y también le compraremos Black Pearl.

- A la empresa Venezolana VIVERO VIOFLORA¹², le compraremos el resto de orquídeas, ya que tiene todos los permisos de exportación necesarios.

¹¹. Pequeños listones que sirven para guiar la mencionada inflorescencia, que es el lugar donde van a crecer las flores.

¹² <http://www.vivero-bioflora.hostzi.com>

CAPÍTULO II

- A TODOORQUIDEA, S.A.¹³. es una empresa española dedicada a la venta de productos dedicados al cultivo de orquídeas, le compraremos los productos específicos para su cultivo, como el sustrato, las macetas con nuestro logotipo impreso, fertilizantes, fungicidas, insecticidas, los tutores, las anillas para entutorar, las etiquetas, etc.

- A ADOLFO MARTINEZ, S.A.¹⁴, empresa soriana le compraremos el resto de productos fitosanitarios necesarios para el desarrollo del negocio.

- Todos los utensilios que necesitemos para el cultivo, como palas, cubos, tijeras, guantes etc., los compraremos en la empresa ubicada en Almazán (Soria) HNOS. MARTÍNEZ DE AZAGRA, S.A.¹⁵

- Los dpticos informativos los compraremos en la imprenta ubicada en Soria capital, GRÁFICAS OCHOA, S.L.¹⁶

- Todo el material de oficina lo compraremos a LAS HERAS PAPELERÍAS Y LIBRERÍAS, S.L.¹⁷, en su tienda ubicada en Almazán.

Procuraremos negociar con todos ellos para conseguir las mejores condiciones de compra, tanto a nivel de servicio prestado, como de precio.

Salvo de los proveedores de plantas, del resto, intentaremos tener una relación fluida, evitando así disponer de un gran stock en nuestro almacén.

Pretendemos establecer las siguientes condiciones de pagó:

- Pagaré a 75 días desde la fecha de emisión de la factura.
- El día de pago será el 10 de cada mes.

Con estas condiciones conseguiremos tener un mayor control de nuestra tesorería, asegurándonos pagar solo las facturas que son correctas, puesto que antes de emitir el pagaré correspondiente, comprobaremos que lo facturado corresponde a lo suministrado. También conseguiremos tener centrados los pagos en un día concreto, evitando en gran medida pagos imprevistos.

¹³ www.todoorquideas.com

¹⁴ www.adolfomartinez.com

¹⁵ http://www.paginasamarillas.es/fichas/martinez-de-azagra_41537902N_003.html

¹⁶ www.graficasochoa.es

¹⁷ <http://www.lasheranet.net/libreria/>

2.6. ESTUDIO DE MERCADO

Una vez que hemos elegido proveedores, vamos a analizar la competencia, los futuros cliente y realizaremos un análisis DAFO.

2.6.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:

España en los últimos años ha visto como la producción y comercialización de orquídeas se ha incrementado. El problema que tiene la orquídea a la hora de su producción es que es un planta tropical, lo que implica que su producción no tiene los volúmenes que pueden tener otras plantas ornamentales, como por ejemplo el clavel. Tal característica provoca que la mayor parte de las orquídeas comercializadas en España sean importadas.

Ciertas circunstancias, como la mano de obra más barata, junto con los bajos costes arancelarios, y políticas favorables de exportación de varios países, hacen que los precios puedan ser más competitivos que los españoles, es el caso de países como México, Ecuador, Colombia, Israel y Marruecos.

A pesar que en este trabajo solo nos centraremos en la competencia nacional, no debemos olvidar que la competencia internacional es muy importante.

Vamos a mencionar los principales viveros de orquídeas en España, de los cuales, cabe destacar, que dada la información que hemos podido obtener, ninguno de ellos comercializa la orquídea de color negro ni la orquídea azul, puesto que las únicas orquídeas azules que pueden ofrecer, son orquídeas blancas teñida su florícola de colorante azul en su primera floración, pero las siguientes floraciones serán blancas.

Los principales viveros son:

ORQUIDEAS GALICIA, S.L.:

Es una empresa ubicada en Sada (La Coruña). Su objeto social es la producción, cultivo, comercio y distribución de plantas, flores y árboles.

Cuenta con un capital social de 54.091,09€, pero no podemos saber su evolución de ventas en los últimos años ya que el último balance que depositó en el Registro Mercantil es el del año 1998.

ORIENTY ORCHIDS

Es una empresa ubicada en Lambilles, Gerona. Toda la información que hemos podido sacar ha sido a través de su página web¹⁸, ya que por su nombre no está registrado en el Registro Mercantil.

Se dedica al cultivo general de orquídeas.

18. www.OrientyOrchids.es

SC CALVO SOLA DAVID E INIGO (RIBERFLOR)

Empresa situada en Sartaguda (Navarra). Su objeto social es el comercio al por menor de semillas, abonos, flores, plantas y pequeños animales.

No está obligada a presentar cuentas en el Registro Mercantil.

No posee una página Web propia. La única información que poseemos es que se dedica al cultivo de orquídeas.

2.6.2. ANÁLISIS DE CLIENTES:

La decoración en nuestro entorno cada día tiene más importancia, y la función principal que tienen nuestras orquídeas es decorar hogares, parques y jardines.

Podemos diferenciar tres tipos de clientes que son: Los mayoristas, las floristerías y el consumidor final.

De los tres tipos de clientes, Flores Utrivaer, S.L. trabajará principalmente con mayoristas, Puesto que ellos pueden abarcar una mayor comercialización y distribución del producto.

Trabajaremos con el mayorista JJ MAYORISTAS 2002, S.L.¹⁹, empresa dedicada al comercio al por mayor de flores, plantas y sus accesorios. Con ella estableceremos un acuerdo, por el cual, se encargará de promocionar y distribuir nuestro producto. Incentivaremos a nuestro distribuidor con descuentos y comisiones sobre las ventas realizadas.

JJ MAYORISTAS, S.L. nos marcará el volumen de pedido de nuestro producto. Debemos tener presente que la temporada alta de venta de flores y plantas ornamentales en España, comprende desde noviembre hasta mayo, puesto que viene marcada por unas determinadas fechas, empezando con Los Santos, seguido por Navidad, San Valentín y finalizando con el Día de la Madre.

En el acuerdo con JJ MAYORISTAS, S.L., pactaremos la recogida del producto en nuestras instalaciones a través de camiones habilitados para su transporte, y depositarlo en los mercados y en las floristerías que lo demanden.

Queremos acordar con el mayorista el cobro de nuestra mercancía a 45 días mediante giro domiciliado. Esto nos permitirá obtener un mes de financiación, ya que el periodo de pago lo queremos establecer en 75 días.

¹⁹ http://www.citiservi.es/madrid/jj-mayoristas-2002-madrid_836099_163.html

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

En menor medida, también podemos vender directamente a floristerías y al consumidor final. Para facilitar el contacto se creará una página Web donde se podrán ver todos nuestro productos. Mediante este procedimiento, el cliente contactará con nosotros, y nosotros seremos los encargados de recoger el pedido, y enviárselo a través de mensajero capacitado. En este caso el cliente nos pagará, tanto el producto como los gastos de envío, en el mismo momento de realizar el pedido, a través de tarjeta de crédito.

Primeramente trabajaremos solo el mercado nacional, pero cuando ya estemos establecidos, intentaremos expandirnos con el mercado europeo.

Nuestro principal objetivo es que nuestros clientes y clientes potenciales, nos conozcan por nuestros productos exclusivos y de gran calidad.

Todos nuestros productos se someterán a los más estrictos controles de calidad, consiguiendo vender nuestro producto totalmente saneado.

Trabajaremos para conseguir un certificado ISO 2000, el cual acreditará la buena calidad de los procesos productivos y de nuestros productos. Esto generará mayor confianza a nuestros clientes.

Venderemos las plantas en macetas separadas, totalmente etiquetados, con nuestro logotipo, nombre, dirección, teléfono página Web y correo electrónico. Para que el consumidor final pueda contactar con nosotros y nos conozca.

También adjuntaremos un manual donde explicaremos los cuidados a seguir para el cuidado del producto.

Nos daremos a conocer en las principales revistas de jardinería, y en revistas dirigidas al sexo femenino, puesto que las mujeres compran más orquídeas que los hombres.

El precio de venta rondará de los 30€ a los 50€, siendo las orquídeas más caras las de cultivo exclusivo, seguido por las especies más exóticas y las más baratas las tradicionales a nivel nacional.

2.6.3. ANÁLISIS ESTRÁTEGICO DAFO

DEBILIDADES:

- Experiencia empresarial: Escasa experiencia empresarial de los socios fundadores.

- Empresa de nueva creación: Todo tipo de dificultades de crear una nueva empresa, tanto burocráticos, financieros, desconocimiento, etc.

CAPÍTULO II

- Alta inversión inicial: Aunque gran parte de las instalaciones ya están construidas, necesitamos invertir una importante cantidad de dinero para adaptarlas a nuestras necesidades.

- Coste productivo: Nuestro producto principal es novedoso en el mercado. Por ello su coste productivo es más elevado, sobre todo en los primeros años.

- Producto novedoso: Existe desconocimiento entre nuestros futuros clientes, por lo que tendremos que ofrecer mayor información para darlo a conocer.

- Dificultad de financiación: En la actual situación económica que vivimos resulta difícil encontrar financiación externa y más a empresas de nueva creación, y la financiación que se ofrece tiene un coste elevado.

- Proceso productivo: Es un producto muy delicado y más en las primeras fases de producción, por lo que la mortalidad es elevada.

FORTALEZAS:

- Empresa Familiar: Mejor entendimiento entre los socios fundadores.

- Novedad: Producto novedoso.

- Exclusividad: Seremos el único productor de orquídeas negras en España.

- Instalaciones técnicas: se construirán las mejores instalaciones para crear un ambiente propicio para un cultivo óptimo.

- Mercado en crecimiento: en los últimos años ha aumentado el consumo de orquídeas.

- No estacionalidad de las plantas: Debido a su cultivo en condiciones controladas, no está marcado por la época del año.

AMENAZAS:

- Crisis económica: Las orquídeas son un bien prescindible, dada la situación económica que nos encontramos actualmente y su elevado coste puede hacer frenar su consumo.

- Aparición de variedades similares: la ciencia y la tecnología avanzan rápidamente y esto puede hacer que se creen variedades similares.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

- Cambio en los gustos del consumidor: Es un sector que actualmente está en auge, pero esta tendencia puede cambiar.
- Clientes: No sabemos a ciencia cierta la aceptación que tendrá la novedad de nuestro producto.
- Temporalidad determinada en el consumo: Las ventas más elevadas se producen en determinadas épocas del año.
- Competencia en el mercado: Nuevos viveros que pretendan crear sus propias plantas.

OPORTUNIDADES:

- Tecnologías: Nuevas tecnologías de en el cultivo de plantas ornamentales.
- Sector en crecimiento: Incremento del consumo de orquídeas en la sociedad.
- Situación geográfica: Su ubicación presenta ventajas como el clima, el precio del suelo, buena comunicación con Madrid, Zaragoza y Barcelona al encontrarse a 10 Km. de la A2.

2.7. ELEMENTOS NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO EL NEGOCIO:

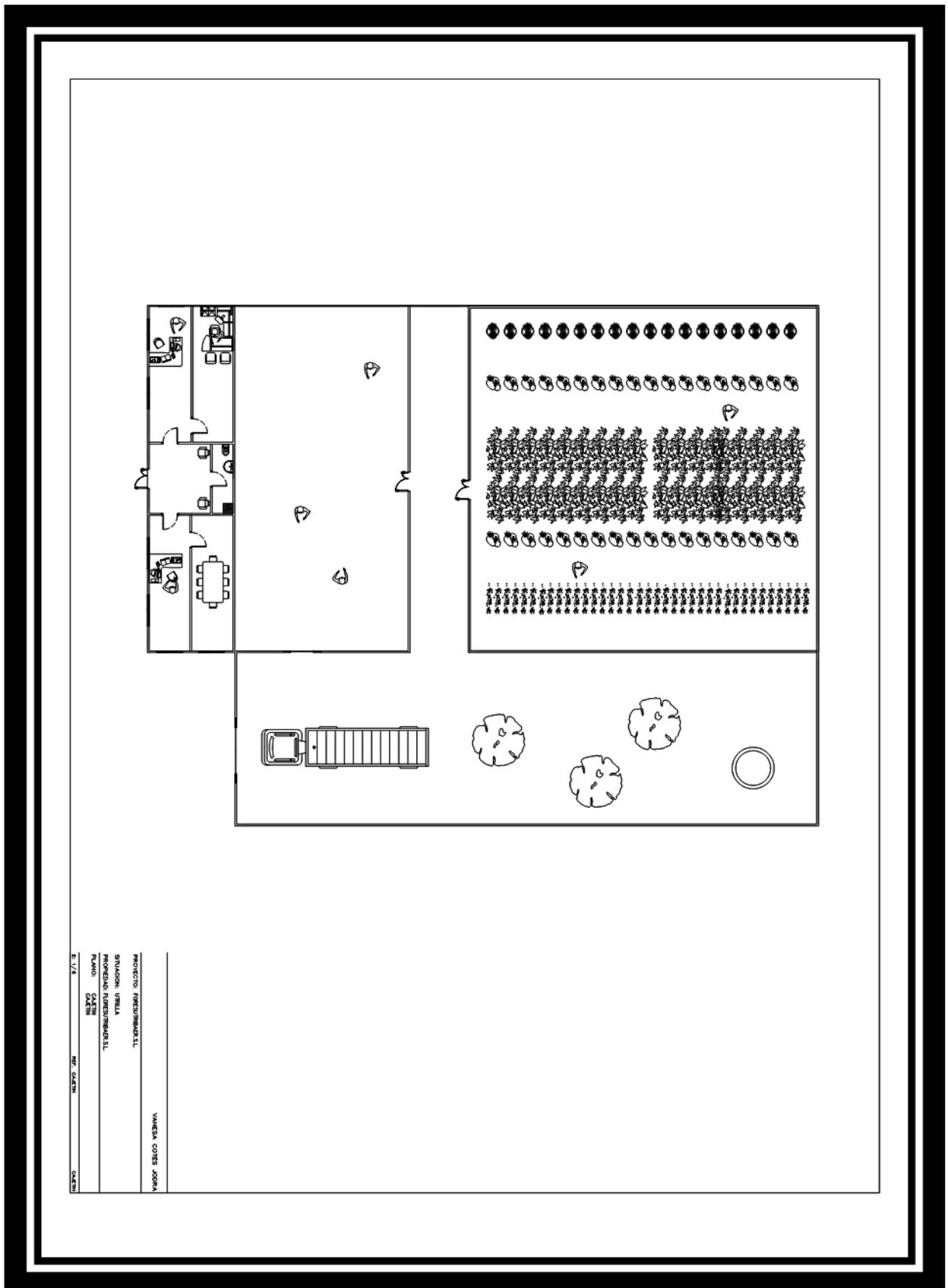
Hay tres elementos que son imprescindibles para poner en funcionamiento un negocio, que son: las instalaciones, la financiación y el personal.

2.7.1. INSTALACIONES:

A continuación, se muestra un plano con la distribución del vivero. En dicho plano, podemos ver que las instalaciones son lo suficientemente grandes para el cultivo, podrán albergar un incremento considerable de la producción sin costos adicionales.

CAPÍTULO II

Imagen n° 2.11. Plano de las instalaciones



Fuente: Elaboración propia.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO FLORES UTRIVAER, S.L.

Para desarrollar nuestro proyecto necesitamos disponer de las siguientes infraestructuras:

- Contamos con una finca de nuestra propiedad de 1.000 m², valorada en 30.500 €, según el informe de tasación.

- En finca anterior, se debe de ubicar un invernadero, el cual se construirá con las obras de adaptación de las instalaciones. Dicho invernadero tendrá una superficie de 400m². Estará acondicionado con las infraestructuras necesarias para crear la humedad, ventilación y temperatura adecuada, al igual que con los medios suficientes para regular la luz solar. Dispondrá de la suficiente altura para poner más de un piso de plantas en el caso que fuera necesario, puesto que la orquídea es un cultivo de contenedor, es decir se cría en maceta. Tendrá una capacidad aproximada de 9.000 plantas.

- Una vez dispuesto el invernadero, nos quedarán 600m² restante, si en un futuro nuestra producción y venta van en aumento, el espacio servirá para ampliar el invernadero.

- En la finca actualmente hay construido un pozo de agua potable subterránea con la suficiente capacidad para regar nuestros cultivos. Adaptaremos el sistema de riego para extraer el agua y así disminuir en costes de agua, con este pozo, también evitamos que el agua que utilizemos para regar contenga cloro u otro tipo de sustancias, que sea perjudicial para nuestras plantas.

- Adjunto a la finca, se encuentra ubicada una nave, también de nuestra propiedad, de 300 m², valorada en 53.500,00€, según el informe de tasación, desglosada en 9.150,00€ el suelo, y 44.350,00€ la construcción.

- En la mencionada nave se deben de realizar las oportunas obras para albergar la oficina y el almacén.

La oficina está previsto que ocupará unos 100m² y constará de una entrada, tres despachos, uno habilitado para la parte técnica, otro para la administración y atención al público, y el tercero se quedará vacío por si en un futuro se necesita. También encontraremos en la oficina una sala de café, destinado a reuniones, y el cuarto de baño.

Por su parte, el almacén contará con 200 m² y su función será albergar todo tipo de utensilios y productos dedicados al cultivo de las plantas. Tiene cabida suficiente para instalar en un futuro, dependiendo de la evolución del negocio, un laboratorio con cámara de cultivo, para poder realizar el proceso de germinar in vitro nuestras propias semillas.

- Instalaciones físicas, eléctricas, telefónica y de agua.

- Mobiliario de oficina y de almacén, pretendemos amueblar dos despachos, cada uno de ellos constará de una mesa, dos sillas, un armario archivador y una estantería. La sala de café estará amueblada con una mesa rectangular, cuatro sillas y una estantería. En el almacén irán estanterías y tabloncillos con potros para montar mesas portátiles.

CAPÍTULO II

■ Equipos informáticos y de comunicación: dispondremos de dos ordenadores, teléfono fijo, conexión a internet teléfono móvil y un fax multifunción que sirva al mismo tiempo de escáner e impresora. También necesitaremos un programa informático que nos pueda ayudar a llevar un control de nuestra producción, y que permita llevar todo el trabajo de administración.

■ Maquinaria y utillaje: necesitaremos calefactores y refrigeradores para regular la temperatura, controladores de humedad y ventilación, material de riego como tuberías, válvulas, dispersores, y todo tipo de utensilios como tijeras, azadas, palas, paletas, carretillas etc.

2.7.2. INVERSIONES NECESARIAS

Nuestra inversión inicial en infraestructuras e instalaciones tendrá un coste total de 219.720,00€, a continuación, en la tabla nº2.2. podemos ver el desglose.

Tabla nº 2.2. Coste en instalaciones e infraestructuras de Flores Utrivaer, S.L.

INVERSIONES	PRECIO ADQUISICIÓN VALOR (€)	% AMORTIZACIÓN	CUOTA ANUAL AMORTIZACIÓN
FINCA	30.500,00		
NAVE			
Suelo	9.150,00		
Construcción	44.350,00	2%	887,00
OBRAS ACONDICIONAMIENT O			
Almacén	1.120,00	2%	22,40
Oficina	4.300,00	2%	86,00
Baño	1.300,00	2%	26,00
INVERNADERO	83.350,00	10%	8.335,00
MOBILIARIO OFICINA Y ALMACÉN	1.100,00	10%	110,00
EQUIPOS INFORMATICOS Y DE COMUNICACIÓN	2.350,00	25%	587,50
PROGRAMA INFORMÁTICO	1.100,00	25%	275,00
MAQUINARIA Y UTILLAJE	41.100,00	10%	4.110,00
TOTAL	219.720,00€		14.438,90€

Fuente: Elaboración propia

2.7.3. PERSONAL:

En principio, la empresa no contará con mano de obra ajena, ya que los dos únicos trabajadores, seremos los dos socios fundadores:

- Ernesto Cortés Jodra: Por un lado, se encargará del trabajo técnico, llevando control de la producción, distribución y vigilancia del invernadero, manipulación de los productos fitosanitarios. Por otro, será responsable del trabajo de campo como trasplante, riego, poda etc.
- A. Vanesa Cortés Jodra: Me encargaré del trabajo administrativo, tesorería, facturación, contabilidad, contacto con clientes y proveedores además, cuando la producción lo necesite, ayudaré en el trabajo de campo.

Si nuestro negocio prospera y la producción aumenta en los años futuros, nos plantearemos contratar trabajadores ajenos al negocio para que nos ayuden en el funcionamiento de nuestra empresa.

2.8. PLAN DE FINANCIACIÓN:

La primera fuente de financiación es el Capital Social de la empresa, por un valor de 184.000,00 euros aportado por los socios.

En segundo lugar, Flores Utrivaer, S.L. solicitará un préstamo a la Caja Rural de Soria de 150.000,00euros a 15 años, a un tipo de interés del 7% anual, pagadero mensualmente. Las condiciones que ha puesto la entidad financiera otorgante del préstamo son las siguientes:

- Una comisión de apertura del 1,25%.
- Un estudio del proyecto satisfactorio.
- Un estudio de los propietarios, con las declaraciones de la rentas, para ver la capacidad de ahorro.
- Una tasación por parte de un experto del terreno y de la nave donde se va a instalar el negocio.
- Un seguro del negocio y de vida de los propietarios.
- Como garantía toman la nave junto con la finca, y la firma de una persona solvente como avalista.

CAPÍTULO II

Tabla nº 2.3. Amortización del préstamo en los seis primeros años.

	IMPORTE TOTAL PAGADO	CAPITAL AMORTIZADO	INTERESES
AÑO 1	16.178,88€	5.864,69€	10.314,21€
AÑO 2	16.178,88€	6.288,65€	9.890,25€
AÑO 3	16.178,88€	6.743,26€	9.435,65€
AÑO 4	16.178,88€	7.230,73€	8.948,17€
AÑO 5	16.178,88€	7.753,43€	8.425,47€
AÑO 6	16.178,90€	8.313,93€	7.864,97€

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo, Flores Utrivaer, S.L. estará suscrito en las Instituciones competentes, para poder solicitar subvenciones y ayudas que podamos optar como empresa de nueva creación. Dichas subvenciones serán importantes para la financiación de la actividad empresarial, aunque en la actualidad se desconoce si se nos van a conceder, y mucho menos su importe.

CAPÍTULO III: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

3.1. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Para determinar la viabilidad de todo proyecto de inversión a realizar en una empresa, ya sea la creación de una nueva empresa, o la ampliación de la actividad de cualquier tipo, se necesita la elaboración de un buen análisis.

Se debe valorar la inversión, la situación económica y la financiera. Para ello calcularemos la cuenta de Pérdidas y Ganancias, los Cash Flow²⁰, el VAN²¹ y el TIR²². Ver anexo III donde se hace un pequeño resumen teórico de cómo elaborar un Plan Económico – Financiero.

3.2. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL ANÁLISIS FINANCIERO A FLORES UTRIVAER, S.L.

3.2.1. ESTIMACION DE LA PRODUCCIÓN DE PLANTAS:

Está previsto que las obras de adecuación de las instalaciones empiecen a finales de septiembre de 2013 y tendrán una duración de aproximadamente de cuatro meses, con lo que el proceso productivo no podrá empezar hasta primeros de 2014.

Tabla nº 3.1. Estimación en unidades de la compra de plantas para cultivar:

AÑO/MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENERO	2.000	3.000	5.000	5.000	5.000
FEBRERO					
MARZO					
ABRIL					
MAYO					
JUNIO					
JULIO					
AGOSTO					
SEPTIEMBRE	1.500	3.000	2.000	2.000	2.000
OCTUBRE					
NOVIEMBRE			1.900	2.000	2.000
DICIEMBRE					
TOTAL UNIDADES	3.500	6.000	8.900	9.000	9.000

Fuente: Elaboración propia

20. Flujo Neto de Caja de un periodo. Diferencia entre cobros o pagos.

21. Valor Actual Neto.

22. Tasa Interna de Rentabilidad.

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Es previsible, debido a la sensibilidad de nuestro producto, que muchas de nuestras plantas mueran en el proceso productivo, por eso se ha realizado una previsión de las plantas que estimamos sobrevivan hasta su venta final.

Tabla nº 3.2.: Estimación de la producción de plantas cultivadas exitosamente:

Año/Producción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Producidas	2.450	4.800	8.000	8.550	8.500

Fuente: Elaboración propia

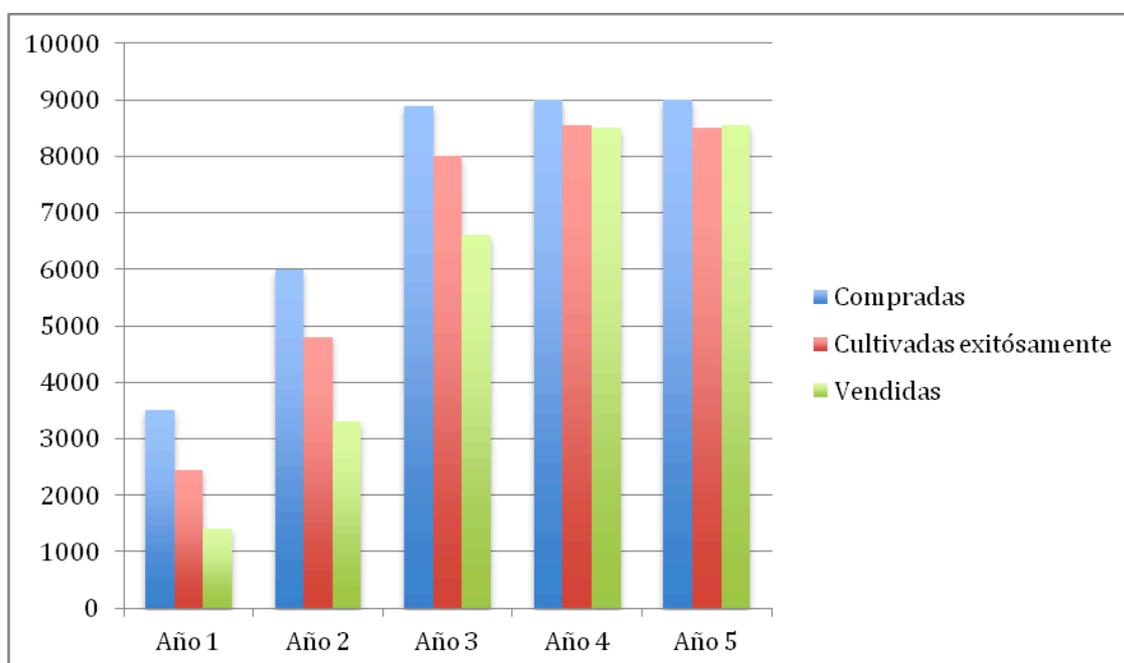
En la siguiente tabla podemos ver la estimación general de la venta de nuestro producto.

Tabla nº 3.3.: Estimación de las ventas de plantas anual:

Año/Venta	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas	1.400	3.300	6.600	8.500	8.550

Fuente: Elaboración propia

Gráfico nº 3.1.: Comparativa unidades de plantas compradas, cultivadas con éxito y vendidas por año.



Fuente: Elaboración propia

Preveemos que el primer año la mortalidad de las plantas que hemos

CAPÍTULO III

comprado para cultivar, será elevada, rondando el 30%, debido a nuestra inexperiencia. Dicha mortalidad irá disminuyendo a lo largo del tiempo, llegando a un 5% a partir del tercer año, gracias a la mayor eficiencia de los procesos productivos.

En el gráfico anterior podemos ver que la homogeneidad de la producción será a partir del tercer año.

Dado que se compraron las orquídeas nacidas, desde que las cultivamos en el invernadero hasta que florezcan, tardarán aproximadamente un año. Esto supone que si empezamos a cultivar en enero de 2014, la comercialización de las orquídeas en floración comenzará a finales de 2014.

Esta fecha de venta es adecuada, ya que está dentro de los seis meses de temporada alta, es decir de noviembre a mayo.

Debido a su largo proceso de floración, prevemos que las ventas en el primer año serán limitadas, puesto que solo se podrán vender las plantas que se cultivaron a principios de año y que sobrevivieron en el transcurso.

3.2.2. ESTUDIO COSTES DE PRODUCCIÓN:

En función de las ventas estimadas se establece un análisis de costes de producción para estudiar la viabilidad del proyecto.

- Coste de materias primas:

- Plantas nacidas y enraizadas: materia prima. Las orquídeas negras nos costarán 4 euros la unidad, y el resto de orquídeas 2,50 euros.

Haremos una previsión de costes a cinco años suponiendo que nos incrementarán el precio un 2% anual. Este incremento lo tendremos en cuenta para el resto de costes de producción. Ver Anexo IV.

- Sustrato: El sustrato se compra por litros, 3 litros cuestan 2,73 euros y pesa 650 gr. En la Anexo III, en la tabla número 2 podemos ver una previsión de coste de sustrato durante los cinco primeros años.

- Fertilizantes: el precio del fertilizante es de 4,06 euros el recipiente de 70 ml. Como el consumo del fertilizante depende de los litros consumidos de agua en el riego, se calcularán los litros consumidos. Ver Anexo IV.

- Fungicidas: El envase del fungicida es de 130ml y la unidad cuesta 5,18 euros. La proporción de fungicida por litro de agua de riego es de 5 ml. Ver Anexo IV.

- Insecticidas: El recipiente de insecticidas contiene 30 ml y nos cuesta 3,63€ la unidad, por lo que el mililitro tiene un precio de 0,121

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

euros. La proporción de insecticida es de 1 ml por cada litro de agua. Ver Anexo IV.

- Macetas: Cada maceta cuesta 0,49 euros. Ver Anexo III.
- Tutores: Los compramos en paquetes de 25 unidades y cada paquete cuesta 0,35 euros. Ver Anexo IV.
- Anillas para entutorar: Se compra por paquetes de 25 unidades. Cada paquete cuesta 0,63 euros. Ver Anexo IV.
- Etiquetas: Se compran en paquetes de 10 unidades y cada paquete cuesta 0,49 euros. Ver Anexo IV.
- Dúpticos informativos: Dependiendo del volumen de dúpticos que compremos nos costará entre 0,10 y 0,15 euros la unidad. Ver Anexo IV.

- Costes de personal: Los gastos de personal vienen dados por la cuota de autónomos de los socios más su retribución. Como uno de los socios fundadores es mujer menor de 35 años, esto supone una bonificación de la cuota de autónomo de un 30%.

Tabla nº 3.4. Coste cuota autónomos socios

CUOTA AUTÓNOMOS	CUOTA MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ERNESTO CORTÉS	255,86 €	3.070,32€	3.070,32€	3.070,32€	3.070,32€	3.070,32€
A. VANESA CORTÉS	179,10€	2.149,20€	2.149,20€	3.070,32€	3.070,32€	3.070,32€
TOTAL €	434,96€	5.219,52€	5.219,52€	6.140,64€	6.140,64€	6.140,64€

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

Tabla nº 3.5. Retribución a los trabajadores

SUELDO BRUTO	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ERNESTO CORTÉS	7.000,00€	15.000,00€	20.000,00€	30.000,00€	30.000,00€
VANESA CORTÉS	7.000,00€	15.000,00€	20.000,00€	30.000,00€	30.000,00€
TOTAL €	14.000,00€	30.000,00€	40.000,00€	60.000,00€	60.000,00€

Fuente: Elaboración propia

- Otros costes de explotación: son los costes como el seguro; el agua, ya que el Ayuntamiento de Utrilla establece una cuota fija anual de 120 euros, y la Confederación Hidrográfica del Ebro un canon anual por el pozo de aguas subterráneas de 42,37 euros; los impuestos (Impuesto de Bienes Inmuebles), que el primer año serán mayores, ya que será necesario pedir licencias.

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

COSTE €/ AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTE MATERIAS PRIMAS	17.170,92	27.858,63	43.038,88	46.709,72	47.981,25
Plantas	10.250,00	16.830,00	26.260,00	28.620,00	29.190,00
Sustrato	1.470,00	2.103,23	3.288,46	3.760,62	3.883,85
Fertilizante	615,77	1.076,40	1.627,51	1.677,00	1.712,10
Fungicida	1.516,67	2.600,00	3.856,67	4.095,00	4.095,00
Insecticida	917,58	1.599,00	2.429,70	2.515,50	2.574,00
Macetas	1.715,00	2.500,00	4.029,00	4.160,00	4.505,00
Tutores	98,00	144,00	233,84	243,20	265,20
Anillas entutorar	176,40	256,00	410,80	422,40	455,60
Etiquetas	171,50	250,00	402,90	416,00	450,50
Dípticos	240,00	500,00	500,00	800,00	850,00
COSTE DE PERSONAL	19.219,52	35.219,52	46.140,64	66.140,64	66.140,64
Cuota autónomo	5.219,52	5.219,52	6.140,64	6.140,64	6.140,64
Retribución	14.000,00	30.000,00	40.000,00	60.000,00	60.000,00
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	15.811,32	14.726,37	16.930,37	17.992,37	17.937,37
Seguro	654,00	654,00	660,00	660,00	660,00
Agua corriente y basuras	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Canon pozo de agua	42,37	42,37	42,37	42,37	42,37
Tasación	800,00				
Electricidad	3.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Comunicaciones (teléfono, Internet..)	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Licencias, tasas, Impuestos municipales	2.784,95	580,00	580,00	580,00	580,00
Reparaciones y conservación		1.000,00	1.200,00	1.250,00	1.250,00
Servicios de profesionales independientes	2.100,00	130,00	128,00	200,00	145,00
Varios (material de oficina....)	1.850,00	2.100,00	2.800,00	3.540,00	3.540,00
Distribución y transporte	3.560,00	4.200,00	5.500,00	5.700,00	5.700,00
GASTOS DE AMORTIZACIÓN	14.438,90	14.438,90	14.438,90	14.438,90	14.438,90
GASTOS FINANCIEROS	12.189,21	9.890,25	9.435,65	8.948,17	8.425,47
TOTAL COSTES	78.829,87€	102.133,67€	129.984,44€	154.229,80€	154.923,63€

Tabla nº 3.6. Previsión costes totales producción Flores Utrivaer, S.L.Fuente:

Elaboración propia

CÁLCULO DEL COSTE UNITARIO DE PRODUCTO:

En la siguiente tabla se desglosa la compra, la venta, y la pérdida del producto en el proceso productivo de las orquídeas que cultivamos. Con los costes totales de producción ya determinados de cada uno de los años, se podemos calcula el coste unitario de producción.

Al no cultivar la competencia interna orquídeas negras y azules, no tenemos un precio de referencia, pero según precios buscados en Internet, vienen a costar de 80 a 100 euros al consumidor final.

El mayor volumen de ventas se hará al mayorista, por lo que se establecerá un precio medio de venta, que será de 50€ las orquídeas negras, y 30€ las exóticas. Estos precios se mantendrán los dos primeros años, y una vez que ya tengamos establecida una clientela fija, se irá subiendo el precio en función del I.P.C. y de las circunstancias del sector.

Tabla nº 3.7. Importe neto de la cifra de negocios.

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Orquídeas negras (unidades)	Existencias iniciales		200	200	200	800
	Compra	1.000	1.000	2.000	3.000	3.000
	Venta	400	700	1.600	2.150	2900
	Pérdida	400	300	400	250	450
	Existencias finales	200	200	200	800	450
Orquídeas exóticas (unidades)	Existencias iniciales		850	2.350	3.750	3.200
	Compra	2.500	5.000	6.900	6.000	6.000
	Venta	1.000	2.600	5.000	6.350	5.650
	Pérdida	650	900	500	200	50
	Existencias finales	850	2.350	3.750	3.200	3.500
Venta orquídeas negras	Euros	20.000,00	35.000,00	83.200,00	113.950,00	156.600,00
Venta orquídeas exóticas	Euros	30.000,00	78.000,00	155.000,00	203.200,00	186.450,00
IMPORTE € VENTA		50.000,00	113.000,00	238.200,00	317.150,00	343.050,00

Fuente: Elaboración propia.

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Tabla nº 3.8. Coste unitario de producción

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTES TOTALES PRODUCCIÓN (€)	78.829,87	102.133,67	129.984,44	154.229,80	154.923,63
UNIDADES PRODUCIDAS	2.450	4.800	8.000	8.550	8.500
COSTE UNITARIO €	32,18€	21,28€	16,25€	18,04€	18,23€

Elaboración propia.

3.2.3. RESULTADO FINAL DEL ESTUDIO:

Una vez que tenemos calculados los costes e ingresos en el proceso productivo de los cinco primeros años, pasaremos a calcular la cuenta de pérdidas y ganancias.

Tabla nº 3.9. Cuenta previsional de resultados. Fuente Elaboración propia.

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Importe neto de la cifra de negocios	50.000,00	113.000,00	238.200,00	317.150,00	343.050,00
2. Variación de existencias de productos terminados, en curso o de fabricación	34.009,50	20.586,00	9.947,50	7.977,00	-393,00
4. Aprovisionamientos	-17.170,92	-27.858,63	-43.038,88	-46.709,72	-47.981,25
5. Otros ingresos de explotación					
6. Gastos de personal	-19.219,52	-35.219,52	-46.140,64	-66.140,64	-66.140,64
7. Otros gastos de explotación	-15.811,32	-14.726,37	-16.930,37	-17.992,37	-17.937,37
8. Amortización del inmovilizado	-14.438,90	-14.438,90	-14.438,90	-14.438,90	-14.438,90
A. RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	17.368,84	41.342,58	127.598,71	179.845,37	196.158,84
12. Ingresos financieros					
13. Gastos financieros	-12.189,21	-9.890,25	-9.435,65	-8.948,17	-8.425,47
B RESULTADO FINANCIERO	-12.189,21	-9.890,25	-9.435,65	-8.948,17	-8.425,47
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	5.179,63	31.452,33	118.163,06	170.897,20	187.733,37
17. Impuesto sobre beneficios	-776,94	-4.717,85	-17.724,46	-25.634,58	-28.160,01
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	4.402,69€	26.734,48€	100.438,60€	145.262,62€	159.573,36€

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Según los cálculos realizados hasta el momento, vemos que es un negocio viable, pero para verificarlo vamos a calcular los Cash Flow.

CÁLCULO CASH FLOW:

Tabla nº 3.10. Cash Flow.

CÁLCULO DE CASH FLOW	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
+ VENTAS	50.000,00	113.000,00	238.200,00	317.150,00	343.050,00
- TOTAL GASTOS MENOS AMORTIZACIÓN	-64.390,97	-87.694,77	115.545,54	-139.790,90	-140.489,73
- CAPITAL AMORTIZADO PRÉSTAMO	-5.864,69	-6.288,65	-6.743,26	-7.230,73	-7.753,43
- IMPUESTOS	-776,94	-4.717,85	-17.724,46	-25.634,58	-28.160,01
CASH FLOW	21.032,60€	14.298,73€	98.186,74€	144.493,79€	166.651,83€

Fuente: elaboración propia.

Una vez calculados los Cash Flow vamos a calcular el VAN y el TIR:

CÁLCULO DE LA TIR:

Tabla nº 3.11. Cálculo de la TIR.

CAPITAL INVERTIDO	01/01/2014	-334.000,00€
CASH FLOW AÑO 1	31/12/2014	-21.032,60€
CASH FLOW AÑO 2	31/12/2015	14.298,73€
CASH FLOW AÑO 3	31/12/2016	98.186,74€
CASH FLOW AÑO 4	31/12/2017	144.493,79€
CASH FLOW AÑO 5	31/12/2018	166.651,83€
TIR		4,49%

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

Debemos calcular el coste de capital de la empresa (k), para ello consideraremos los tipos de interés que hay en la actualidad y el tipo de interés que nos obligan a pagar por el préstamo solicitado.

CÁLCULO DE LA MEDIA PONDERADA (K) O COSTE DE CAPITAL

Tabla nº 3.12. Cálculo del Coste de capital.

CAPITAL	% INTERÉS	IMPORTE
184.000,00€	1,50%	2.760,00€
150.000,00€	7,00%	10.500,00€
COSTE DE CAPITAL (K) 3,97%		

Fuente: Elaboración propia

VAN= -334.000,00-20.229,49+13.227,61+87.363,24+123.656,52+137.173,39=
7.191,26€

Con estos datos podemos apreciar la siguiente información:

VAN > 0

TIR > K

Nuestro proyecto es satisfactorio, y en los primeros cinco años la inversión efectuada generará ganancias.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Sabemos que Iniciarse y sobre todo sobrevivir en la vida empresarial es un camino complicado, y más en la actual situación económica que estamos atravesando. Por este motivo, cuando mi hermano y yo nos planteamos montar un negocio entre los dos, teníamos muy claro que había que buscar una idea con unas determinadas características como originalidad, distinción a lo ya existente, y calidad. Características por las cuales fuéramos conocidos por nuestros clientes potenciales.

Queríamos poner en marcha un negocio que pudiéramos gestionar con los recursos humanos que poseemos ambos socios, en las instalaciones de nuestra propiedad para reducir costes, y sobre todo queríamos disfrutar trabajando haciendo lo que nos gusta, sintiéndonos motivados y realizados día a día como personas y como trabajadores.

Buscábamos una idea que pudiéramos llevar a cabo, y que al mismo tiempo fuera una salida profesional. De aquí surgió la idea de montar un vivero de orquídeas, pero de orquídeas distintas a las que ya podíamos encontrar en el mercado español.

Una vez concluido el estudio del sector y el estudio de viabilidad, el proyecto reúne las condiciones óptimas para llevar esta idea adelante. Podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- Al sector de las orquídeas le queda mucho por desarrollar, originalidad y exclusividad suponen una clara oportunidad de exportar, un nicho en el ámbito nacional e internacional.
- El mercado de la flor ornamental está en auge. Nos encontramos en un clima favorable de mercado que debemos aprovechar para posicionarnos como una marca de prestigio y de alta calidad en el sector de las orquídeas
- Nuestra estrategia interna de producción nos permitirá adaptarnos a las nuevas tendencias del mercado, así como a las necesidades de los consumidores de plantas ornamentales.
- Pretendemos generar la máxima confianza a nuestros clientes, demostrando la calidad de nuestros productos fruto de unos procesos productivos innovadores..
- Nuestra experiencia profesional y el excelente ambiente familiar del que disfrutamos facilitará el buen entendimiento en el capital humano que ofrecemos.
- Gracias a la calidad y a la innovación de nuestros productos pensamos que podemos llegar a conseguir hacerlos atractivos a nuestros clientes potenciales. Nuestra cifra de negocio prevemos que aumentará considerablemente, y que es posible que lleguemos a tener una facturación de 343.050,00€ en el quinto año. Nuestro objetivo será seguir expandiéndonos y operar en países europeos como Portugal, Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Holanda.
- En los cinco primeros años, nuestra empresa, según las previsiones

CONCLUSIONES

que hemos realizado, pretenderá alcanzar una cuota de mercado considerable en España en venta de orquídeas respecto a su competencia.

En último lugar, y tras finalizar el estudio de este trabajo, podemos afirmar que FLORES UTRIVAER, S.L. es un negocio viable, ya que, según los datos previstos, el beneficio a partir del tercer año aumentará considerablemente, el Cash Flow empezará a ser positivo a partir del segundo año, consiguiendo así recuperar el capital invertido en el quinto año, e intentando obtener un VAN positivo de 7.191,26€.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

ACK OFF, R.L. (1972): Un concepto de planificación de empresas, Limusa-Wiley, México.

ADOFLO MARTINEZ, S.A., (2005): Adolfo Martínez, S.A., product. Consultado en mayo 2013. Disponible en <http://www.adolfomartinez.com/productos.html>

ALBI IBÁÑEZ, E. (1989): Introducción al análisis coste-beneficio, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Álvarez Melcón, S, y Urías Valiente, J. (1981): Análisis Contable Superior. UNED, Madrid.

Angenieux, F. (1977): Los ratios y la expansión de la empresa. ICE, Madrid.

ANSOFF, H. I. (1976): La estrategia de la empresa. EUNSA, Pamplona.

ANUARIO COAG 2012: "Estructuras agrarias y desarrollo rural". Nuevo reglamento de desarrollo rural. Extraído en junio 2013. Anual. Disponible en www.coag.org

ARAGONÉS, J.R. y BLANCO, C. (2000): Valor en Riesgo. Aplicación a la gestión empresarial. Pirámide, Madrid.

BACHILLER CACHO, A.; LAFUENTE FÉLEZ, A., y SALAS FUMÁS, V. (1982): Gestión económico-financiero del circulante, Ediciones Pirámide, Madrid.

BALLESTERO, E. (1978): Principios de economía de la empresa, Alianza Editorial, Madrid.

CITISERVI, (2013), Jj mayoristas 2002 s.l., Consultado en julio 2013. Disponible en http://www.citiserivi.es/madrid/jj-mayoristas-2002-madrid_836099_163.html

DE LIÑAN VICENTE, C. (2003): Vademecum de productos fitosanitarios y nutricionales. Ediciones Agrotécnicas, S.L., Madrid.

DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO ESPASA (1988): Diccionario enciclopédico Espasa, Espasa-Calpe, S.A., 13, 7740, Madrid.

DORFMAN, R.; SAMUELSON, P. A. Y SOLOW, R. M. (1964): Programa lineal y análisis económico, Aguilar, Madrid.

ELICRISO, (2013): Fotos de orquídeas. Extraído en marzo 2013. Disponible en <http://www.elicriso.it/es/orquideas/cattleya/cattleya/>

ESPAÑA. Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero de 2013, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo. Boletín Oficial del Estado, 21 de marzo de 2013, 69: 15219-15271.

ESPAÑA. Real Decreto 401/1996, de 1 de marzo de 1996, por el que se establecen las condiciones para introducción en el territorio nacional de determinados organismos nocivos, vegetales, productos vegetales y otros

BIBLIOGRAFÍA

objetos, con fines de ensayo, científicos y para la actividad de selección de variedades. Boletín Oficial del Estado, 19 de marzo de 1996, 68: 10656-10662.

ESPAÑA. Real Decreto 1891/2008, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento para la autorización y registro de los productores de semillas y plantas de vivero y su inclusión en el Registro nacional de productores. Boletín Oficial del Estado, 6 de diciembre de 2008, 294: 48897-48900-

FEPEX, Federación Española de Asociaciones de Productos Exportadores de Frutas y Hortalizas: Importaciones y exportaciones españolas de flores y plantas 2010 y 2011. Extraído en junio 2013. Anual. Disponible en www.fepex.es

GARCIA-DURAN DE LARA, J. (1973): Estudios sobre aplicaciones del análisis coste-beneficio, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.

GARCÍA GARCÍA, M. (1984): Economía de la producción y contabilidad de costes, IPC, Madrid.

GOOGLE MAPS, (2013): Mapas. Extraídos en mayo 2013, en <https://maps.google.es>

HOSMALIN, G. (1967): Rentabilidad de las inversiones, Hispano.Europea, Barcelona.

INDURÁIN, J. (2006): General diccionario de la lengua española, Larousse Editorial, S.L, Barcelona.

INFORMA, (2012), Informes comerciales. Extraídos en Abril 2013 en <http://www.informa.es>

LAGUNA, A. (1554): Annotationes in Dioscoriden Anazarbeuun, Lyon

LEV, B. (1978): Análisis de estados financieros: Un nuevo enfoque. Ediciones ESIC, Madrid.

MASSE, P. (1963): La elección de las inversiones, Sagitario, Barcelona.

MAETHERLINK, M (1907): La Inteligencia de las flores, París

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE 2013: Anuario de estadística agraria 2011, 2010. Extraído en julio 2013. Anual. Disponible en <http://www.magrama.gob.e/ministerio/servicios/información>

ORIENTYORHIDS,_(2012), Oryenty Orchids. Consultado en mayo 2013. Disponible en <http://www.orientyorchids.es>

ORQUÍDEA VIRTUAL, (2013): Fotos de orquídeas. Consultado en marzo 2013. Disponible en <http://www.orquideavirtual.com>

PERONSE, E.T. (1962): Teoría del crecimiento de la empresa, Aguilar, Madrid.

BIBLIOGRAFÍA

PEUMANS, H. (1967): Valoración de proyectos de inversión, Deusto, Bilbao.

PORTEFIELD, J.T.S. (1964): Decisiones y costes de capital, Herrero Hermanos, México.

PRIETO PÉREZ, E. (1973): Teoría de la inversión, ICE, Madrid.

Pulliam Phillips, P; Phillips, J. (2.006): Return on Investment (ROI) Basic. American Society for Training and Development, Nueva York.

RIVERFLOR, (2013): El invernadero. Consultado en mayo 2013. Disponible en <http://www.riberflor.com>

RIVERO TORRE, P. (1973): Cash-flow. Estado de origen y aplicación de fondos y control de gestión, APD, Madrid.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (1992): Diccionario de la lengua española. (21ed.) Madrid.

SEIJAS, D. (2011): Vivero Bioflora. Consultado en mayo 2013. Disponible en <http://www.vivero-bioflora.hostzi.com>

SUÁREZ SUÁREZ, A.S. (2.008): Decisiones óptimas de inversión y financiación de la empresa. Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S.A.), Madrid.

THEOPHRASTUS (300 a.C.): Indagaciones sobre las plantas, Atenas.

TODORQUIDEAS, (2013): Productos de orquídeas. Consultado en mayo 2013. Disponible en <http://www.todorquidea.com/es/>

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO I : PUBLICACIONES SOBRE LA VENTA DE FLORES



GASTO EN REGALOS

Productores de flores esperan vender hasta 25 % menos por el Día de la Madre

ES la segunda fecha más importante en ventas para el sector

EFE

30/04/2013 / 13:45

MADRID.- El Día de la Madre, la segunda fecha más importante en ventas para el sector de flores y plantas, llega con desánimo entre los productores por la subida del IVA, que podría reducir las ventas hasta un 25 % con respecto a 2012, aunque esperan que la tradición se mantenga con regalos más económicos.

Según ha explicado a Efeagro el presidente del comité de flores de la Federación de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex), Vicente Peris, los últimos datos de importaciones muestran un descenso superior al 25 %, lo que refleja la caída en la demanda de variedades como las rosas, que vienen principalmente del exterior.

Ha reiterado que la subida impositiva ha sido "un golpe brutal" para el sector, ya que de cada cien euros vendidos más de 26 se van en impuestos, entre el 21 % de tipo de IVA y el 5,2 % de tasa para las floristerías.

Pese a todo, ha expresado su confianza en el arraigo que tiene la tradición del Día de la Madre, que representa en torno a un 18 % de las ventas anuales del sector productor (solo por detrás de Todos los Santos), y en que se seguirán regalando flores, aunque "ajustando más el presupuesto".

Por su parte, desde la Asociación Española de Floristas Interflora se han mostrado más optimistas y esperan mantener las ventas gracias al tirón de esta celebración.

A juicio de la directora de Interflora, Olga Zarzuela, la crisis está afectando más a las ventas "del día a día, pero no tanto en festividades tan señaladas como el Día de la Madre", que representa cerca del 10 % del volumen de ventas de las floristerías.

Ha añadido que los precios se mantienen estables desde hace tiempo.

Tanto productores como floristas coinciden en que la demanda de flores y plantas en esta fecha es muy variada, y conviven el producto importado con el nacional.

Según destaca Peris, la rosa se mantiene como la flor más importante, aunque "siempre se buscan variedades nuevas" y, por ejemplo, las orquídeas en maceta se compran cada vez más.



El Día de la Madre es la segunda fecha más importante en ventas para el sector de flores y plantas. | S.E.

Desde Interflora apuntan que la oferta de productos va de los tradicionales ramos primavera o de flor variada hasta centros de plantas de distintos tamaños y variedades, con especies como las orquídeas "phalaenopsis" (también llamadas mariposa).

Subrayan además un gusto cada vez mayor hacia las composiciones florales más novedosas en las que prima el diseño.

También recomiendan la compra en establecimientos especializados que ofrecen producto de más calidad, ya que su duración depende de las condiciones en las que se mantiene por parte de profesionales.

**ANEXO II: TRÁMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA
SOCIEDAD MERCANTIL.**

VENTANILLA UNICA EMPRESARIAL DE SORIA

HOJAS DE INSTRUCCIONES
GESTIONES A REALIZAR POR EL EMPRENDEDOR PARA
CONSTITUIR UNA SOCIEDAD MERCANTIL

1. Solicitud de la Certificación Negativa del Nombre (CNN). El emprendedor cumplimentará el impreso del Registro Mercantil donde anotará por orden de prioridad los tres posibles nombre de la empresa y la forma jurídica adoptada. Se realizará en la propia VUE. El importe de este trámite es de 16,36 euros.

El emprendedor deberá entregar el justificante de la transferencia bancaria que deberá realizarse al nº de cuenta: 0030-1142-07-0870002271 del BANESTO C/ El Collado, 44, a nombre del Registro Mercantil Central por valor de 16,36 euros, para posteriormente recoger la Certificación Negativa del Nombre en la VUE.

Nota: si el emprendedor solicita el NIF en constitución con carácter previo al depósito bancario deberá cumplimentar un "Acuerdo de voluntades" tal y como exige la Agencia Tributaria y adjuntar 2 fotocopias de los DNI de las personas que figuren en la sociedad y 2 del CNN y por último el impreso 036 cumplimentado y firmado por el titular del CNN y por el resto de los socios. En este caso, deberá concertar cita de tramitación.

Si es el caso, solicitar la Capitalización o Pago único de la prestación de Desempleo en las Oficinas del INEM.

2. Constitución en cualquier entidad de crédito de un depósito bancario por importe mínimo de 3.006 euros en el caso de SL, o del 25 por ciento del capital social en el caso de SA
3. Concertar una cita con el notario escogido para firmar la escritura de constitución de la empresa, obteniendo al menos una copia auténtica (o primera copia) y dos copias simples.
4. Obtención del Número de Identificación Fiscal (NIF) en constitución en la Ventanilla única Empresarial. El emprendedor concertará cita de tramitación en el 975239450 aportando la siguiente documentación 4 fotocopias de la escritura y de DNI del administrador junto con el modelo 036 cumplimentado y firmado por el administrador y por el resto de los socios. Este trámite se realizará si no se ha solicitado el NIF con anterioridad. Necesita presentar fotocopia del recibo de la contribución o núm. de la referencia catastral cuando van a utilizar un local.
5. Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Modalidad Operaciones Societarias). Deberá cumplimentarse el modelo 600 que supondrá el pago del 1% del capital social y acompañarse de primera copia de la escritura, copia simple de la misma y Número de Identificación Fiscal (NIF). Dicha liquidación se realizará en la C/ Linajes, s/n (Edificio de la Junta de Castilla y León) donde se adquiere el modelo 600. (Deberá liquidarse en el plazo de 1 mes desde el día de la firma de la escritura de constitución ante el notario).

6. Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil Provincial. Dejar la primera copia de la escritura de constitución para su inscripción, solicitando recibo justificativo de la entrada de la misma en dicho Registro, para lo que se requiere:

- Primera copia de la escritura pública.
- Copia del modelo 600 cumplimentado y sellado del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).
- Copia Del Número de Identificación Fiscal (NIF).

En caso de alta de la empresa por contratación de trabajadores por cuenta ajena, se debe recoger, en la mutua que se haya elegido para la cobertura de accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, el compromiso de integración y pedir a los trabajadores, que se vayan a contratar que firmen los partes de alta para entregarlos en la Ventanilla durante la próxima visita.

Si es el caso, solicitar al Ayuntamiento el volante de empadronamiento y el certificado de convivencia cuando distintas personas con vínculo conyugal o de parentesco vayan a participar en la empresa en calidad de socios, administradores y/o empleados.

7. Una vez realizadas las gestiones anteriores, llamar por teléfono a la VUE y siempre que haya pasado una 2ª cita de orientación (preparación de la documentación y resolución de dudas), concertará una nueva cita para tramitación de Alta en Hacienda (modelo 036) y en Seguridad Social (Modelo TA0521): Telf. 975 239450 aportando la siguiente documentación:

- **DNI de administradores, apoderados y futuros empleados.**
- **Escritura de constitución y original (o copia simple) si no fueron presentadas en su momento para la solicitud del NIF.**
- **Recibo justificativo de la escritura de constitución de la sociedad en el Registro Mercantil de Madrid y fotocopia.**
- **Tarjeta de NIF en constitución (original).**

8. Obtención del NIF definitivo en la AEAT para lo que será necesario aportar el original de la primera copia de la escritura inscrita en el Registro Mercantil y el original del NIF, modelo 036 firmado por todos los socios y el representante legal, adjuntando 2 fotocopias de los DNI'S de los mismos y pedir cita de tramitación.

9. Si es el caso, registro de los Contratos de Trabajo en la oficina del INEM del domicilio de la empresa.

10. Si es el caso, adquisición de las Hojas de Reclamaciones en la propia Ventanilla o en Consumo de la Junta de Castilla y León, calle Linajes, 1 - 5ª planta.

11. Legalización de los libros exigidos por la legislación mercantil en el Registro Mercantil.

12. Libro de visitas adquirido en cualquier imprenta y deberá ser sellado en la Inspección de Trabajo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales sito en la calle Pintor Maximino Peña, nº 2-4 bajo en horario de 9 a 2.

TRÁMITES OBLIGATORIOS PARA S.L. o S.A

- 1- **SOLICITUD CERTIFICADO DE DENOMINACIÓN SOCIAL**, nombre de la empresa y forma jurídica adoptada, se cumplimentará el impreso del Registro Mercantil Central dónde se anotarán por orden de prioridad los tres posibles nombres de la empresa y la forma jurídica adoptada, **trámite en V.U.E.**

Solicitud del C.I.F en constitución, con carácter previo al depósito bancario, deberá cumplimentar un "Acuerdo de voluntades", **trámites en V.U.E.**

- 2- **APERTURA DE CUENTA BANCARIA** con depósito mínimo de 3.005,06 euros para S.L o del 25% del capital social en el caso de S.A.
- 3- **REDACCIÓN DE ESTATUTOS Y FIRMA DE ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN**, trámites a realizar en el notario.
- 4- **PAGO DE IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS (1% DEL CAPITAL SOCIAL)**, trámite en la Junta de Castilla y León, C/linajes, nº 1.
- 5- **INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL** de la sociedad, trámite en el Registro Mercantil Provincial.
- 6- **SOLICITUD DE C.I.F definitivo.**

ANEXO III. COMO ELABORAR UN PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

3.1. CRITERIOS PARA ELABORAR UN PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

Para elaborar un Plan Económico- Financiero, debemos tener en cuenta la inversión, las situación económica y la situación financiera del negocio.

3.1.1 LA INVERSIÓN

En toda inversión “la definición más general que se puede dar del acto de invertir, es que, mediante el mismo, tiene lugar el cambio de una satisfacción inmediata y cierta a la que se renuncia, contra una esperanza que se adquiere y de la cual el bien invertido es el soporte” (Massé,1963, p.1), actúan los siguientes elementos:

- Un sujeto que invierta
- Un objeto en que se invierte
- El coste que supone renunciar a una satisfacción en tiempo presente
- La esperanza de obtener una recompensa en el futuro

3.1.1.1 CRITERIOS PARA LA VALORACIÓN DE UN PROYECTO

Para la valoración de un proyecto hay tres criterios importantes que son:

- Liquidez
- Rentabilidad
- Riesgo

Para el análisis de la liquidez, se utilizará la Técnica del Período de Recuperación o Payback, entendemos por Período de Recuperación es el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial.

Uno de los principales problemas que se presenta en la decisión de invertir, es determinar la rentabilidad del proyecto. La rentabilidad de un proyecto de inversión, es la capacidad de dicho Proyecto para generar rentas o rendimientos. Para el análisis de la Rentabilidad se utilizará el VAN y el TIR.

La incertidumbre que genera las rentas futuras es el riesgo de un proyecto de inversión. Dicha incertidumbre será mayor cuanto mayor sea el plazo de tiempo que esperamos que el proyecto vaya a generar rentas.

En el proyecto de inversión distinguiremos los siguientes elementos:

Tabla nº 3.1.. Definición de nomenclaturas 1.

Símbolo	Definición
A:	Desembolso inicial
Q _t :	Flujo Neto de Caja (Cash-Flow) del período t o diferencia entre cobros y pagos referenciados a este período.
t:	1, 2, 3, ..., n años.
n:	Duración de la inversión

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.1.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN O PAYBACK

“El Período de Recuperación o Payback (también llamado paycash, payout o payoff) de una inversión, es el tiempo que tarda en recuperarse (amortizarse el desembolso inicial A” (Suárez, 2008, p. 52.).

Si todos los Q_t son constantes, es decir Q₁= Q₂= Q_n, el Payback vendrá dado por la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo de Recuperación} = P = \frac{A}{Q}$$

Si Q_t no es constante, el Periodo de Recuperación se calculará acumulando los sucesivos flujos de caja hasta que su suma sea igual al desembolso inicial A.

Por lo tanto si hay más de un proyecto de inversión, será preferible aquel que tenga un Payback menor, es decir aquel que podamos recuperar lo antes posible el desembolso inicial, con lo que conlleva una mayor liquidez.

Este criterio tiene dos inconvenientes, que son que no considera ni los Flujos Netos de Caja (Q_t) que se producen después del plazo de recuperación, ni el efecto del paso del tiempo y por lo tanto el valor del dinero en el tiempo.

3.1.1.1.2 VALOR ACTUAL NETO O VAN

“El Valor Actual Neto (VAN) es igual a la diferencia entre el valor actualizado de los cobros esperados y el valor, también actualizado, de los pagos previstos” (Suárez, 2008, p.52.).

Tabla nº 3.2. Definición de nomenclaturas 2

SÍMBOLO	DEFINICIÓN
A	Desembolso inicial o costo del proyecto
Ct	Cobros o flujos de entrada de caja que se esperan recibir al final de cada periodo
Pt	Pagos o salidas de caja previstas al final de cada período
Qt	Flujo Neto de Caja de cada período (Qt = Ct - Pt)
n	Duración u horizonte temporal del proyecto
K	Tipo de descuento o coste de capital de la empresa

Fuente: Elaboración propia

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

Si $VAN > 0$ la inversión genera riqueza

ANEXOS

Si VAN < 0 la inversión genera pérdida

Si VAN = 0 No se produce ni ganancia ni pérdida

Como ventajas de este método destacan su sencillez de aplicación y utiliza la actualización teniendo en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Como inconveniente resalta su dificultad en especificar un tipo de actualización. Generalmente este tipo es el coste de oportunidad del capital, definido como la rentabilidad de la mejor inversión alternativa que se podría obtener invirtiendo hasta el momento final del periodo (n).

3.1.1.1.3. LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO O TIR (r)

La TIR de una inversión es el tipo de descuento que anula el VAN de la misma (Suárez, 2008), es decir, que lo hace igual a cero. Iguala el valor actual de los Flujos Netos de Caja (Q_t) al costo de la inversión A:

$$VAN=0 = -A + \sum_{t=1}^n \frac{Q_t}{(1+r)^t}$$

r = rendimiento interno o TIR de la inversión

Mide la rentabilidad anual bruta del proyecto de inversión sobre el capital que permanece invertido a principios de cada año.

Siendo K la rentabilidad mínima aceptable para el proyecto, podemos decir:

TIR (r) > K Aceptar proyecto

TIR (r) < K Rechazar proyecto

3.1.2. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO:

A la hora de llevar a cabo una empresa su actividad de producción y distribución tenemos que analizar su situación financiera y económica. Esta información la podemos obtener de la contabilidad.

3.1.2.1. SITUACION FINANCIERA:

Entendemos como financiación de una empresa, la capacidad que tiene para hacer frente a su vencimiento de las deudas a corto y largo plazo. Mide la capacidad de la empresa para realizar nuevas adquisiciones y atender obligaciones de pago.

La financiación puede ser:

Interna: la financiación interna o autofinanciación, son los recursos financieros que la empresa genera por si misma. Las principales partidas que la constituyen son las reservas, las amortizaciones, las provisiones y las provisiones.

Externa: la financiación externa, son los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior. Esta financiación la podemos obtener emitiendo acciones (ampliación de capital), emitiendo obligaciones (con lo cual la empresa se adeuda), o acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo.

3.1.2.2. SITUACIÓN ECONÓMICA:

La situación económica refleja si el negocio es apropiado o no de generar riqueza para los propietarios o accionistas. Es la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios. Una empresa tendrá buena situación económica cuando genere beneficios (diferencia entre Ingresos y Gastos).

ANEXO IV: COSTES DE MATERIAS PRIMAS

ANEXOS

COSTE COMPRA DE PLANTAS

Tabla nº 4.1. Coste compra de plantas.

UNIDADES DE COMPRA DE PLANTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ORQUIDEAS NEGRAS	1.000,00	1.000,00	2.000,00	3.000,00	3.000,00
RESTO DE ORQUIDEAS	2.500,00	5.000,00	6.900,00	6.000,00	6.000,00
TOTAL	3.500,00	6.000,00	8.900,00	9.000,00	9.000,00
COSTE UNITARIO EN €					
ORQUIDEAS NEGRAS	4,00€	4,08€	4,16€	4,24€	4,33€
COSTE UNITARIO EN €					
RETO DE ORQUIDEAS	2,50€	2,55€	2,60€	2,65€	2,70€
COSTE TOTAL €	10.250,00€	16.830,00€	26.260,00€	28.620,00€	29.190,00€

Fuente: Elaboración propia

COSTE COMPRA DE SUSTRATO

Tabla nº 4.2 Coste Sustrato.

GRAMOS DE SUSTRATO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sustrato comprado gramos	350.000,00	490.000,00	750.000,00	840.000,00	850.000,00
Coste Sustrato €	1.470,00€	2.103,23€	3.288,46€	3.760,62€	3.883,85€

Fuente elaboración propia

ANEXOS

CONSUMO DE LITROS DE AGUA DE RIEGO

Tabla nº 4.3. Consumo de litros de agua para riego

LITROS DE AGUA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RIEGO POR ABSORCION	18.200,00	31.200,00	46.280,00	46.800,00	46.800,00
RIEGO POR HUMIFICADOR	4.550,00	7.800,00	11.570,00	11.700,00	11.700,00
TOTAL CONSUMO DE LITROS	22.750,00€	39.000,00€	57.850,00€	58.500,00€	58.500,00€

Fuente: Elaboración propia.

COSTE FERTILIZANTES

Tabla nº 4.4. Coste fertilizante

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTE FERTILIZANTE AÑO €	615,77€	1.076,40€	1.627,51€	1.677,00€	1.712,10€

Fuente: Elaboración propia

COSTE FUNGICIDAS

Tabla nº 4.5. Coste fungicida

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTE FUNGICIDA €	1.516,67€	2.600,00€	3.856,67€	4.095,00€	4.095,00€

Fuente: Elaboración propia.

COSTE INSECTICIDAS

Tabla nº 4.6. Coste insecticida

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTE INSECTICIDA €	917,58€	1.599,00€	2.429,70€	2.515,50€	2.574,00€

Fuente: Elaboración propia.

ANEXOS

COSTE MACETAS

Tabla nº 4.7. Coste macetas

MACETAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRA UNIDADES	3.500	5.000	7.900	8.000	8.500
COSTE MACETA €	1.715,00€	2.500,00€	4.029,00€	4.160,00€	4.505,00€

Fuente: Elaboración propia

COSTE TUTORES

Tabla nº 4.8. Coste tutores €

TUTORES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRA UNIDADES	7.000	10.000	15.800	16.000	17.000
COSTE TUTORES €	98,00€	144,00€	233,84€	243,20€	265,20€

Fuente: Elaboración propia

COSTE ANILLAS ENTUTORAR

Tabla nº 4.9. Coste anillas para entutorar (€)

ANILLAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRA UNIDADES	7.000	10.000	15.800	16.000	17.000
COSTE ANILLAS €	176,40€	256,00€	410,80	422,40	455,60

Fuente: Elaboración propia.

COSTE ETIQUETAS

Tabla nº 4.10. Coste etiquetas €

ETIQUETAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRA UNIDAD	3.500	5.000	7.900	8.000	8.500
COSTE ETIQUETAS €	171,50€	250,00€	402,90€	416,00€	450,50€

Fuete: Elaboración propia

ANEXOS

COSTE DÍPTICOS

Tabla nº 4.11. Coste dípticos €

DÍPTICOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRA UNIDADES	2.000	5.000	5.000	8.000	8.500
COSTE DÍPTICO €	240,00€	500€	500€	800,00€	850,00€

Fuente: Elaboración propia