



VIVERO DE PLANTAS Y FLORES (OASIS VERDE)

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	8
RECURSOS TÉCNICOS	9
RECURSOS HUMANOS	10
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	11
FORMA JURÍDICA	12
LEAN CANVAS	13
ANÁLISIS DAFO	13
PLAN DE ACCIÓN	14

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	VIVERO DE PLANTAS Y FLORES (OASIS VERDE)
Ciudad	Acedera (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	G4776 - Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados
IAE	16597 - COM.MEN.SEMILLAS,ABONOS,FLORES,PLANTAS
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.
Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

Perfil de la persona promotora 1:

La primera persona promotora del negocio tiene 32 años y es natural de Extremadura y posee el título de Ingeniería Técnica Agrícola, así como un Máster en Jardinería y Paisajismo.

En lo que respecta a su experiencia laboral, esta persona ha trabajado desde que finalizó sus estudios, hace 6 años, en una empresa dedicada al sector de la floricultura, controlando los cultivos de plantas ornamentales.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: la toma de decisiones, capacidad de organización y planificación, resolución de problemas y capacidad de gestión de la información.

Entre sus competencias personales, destacan: trabajo en equipo, habilidades en las relaciones interpersonales y compromiso ético.

Entre sus competencias sistemáticas, destacan: la sensibilidad hacia temas medioambientales, iniciativa y espíritu emprendedor, adaptación a nuevas situaciones y creatividad.

Su función en la empresa va a consistir en la plantación de las plantas ornamentales, así como del control y cuidado de dichas plantas.

Perfil de la persona promotora 2:

La segunda de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Administración y Dirección de Empresas (A.D.E.).

En lo que respecta a su experiencia laboral, hay que destacar que esta persona ha trabajado durante los últimos 3 años para una empresa del sector de la agricultura, encargándose de la administración de la misma.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad oral y escrita, capacidad de organización y planificación y conocimiento de informática relativos al ámbito de estudio.

Entre sus competencias personales, destacan: habilidades en las relaciones interpersonales, compromiso ético y trabajo en equipo.

Entre sus competencias sistemáticas, destacan: liderazgo, iniciativa y espíritu emprendedor y sensibilidad hacia temas medioambientales.

Entre otras competencias se pueden citar, el conocimiento de una segunda lengua, la capacidad de aplicar Internet como medio de comunicación y como fuente de información y la experiencia previa.

Su función en la empresa va a consistir en la administración de la misma, encargándose de la dirección y la gestión.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

Los viveros se encuadran dentro del sector de la horticultura y más concretamente de la floricultura.

Los productos ofertados por la empresa se van a dividir en dos grandes grupos: arbustos y plantas. La diferencia entre estos dos tipos es que el arbusto no se encuentra sobre un solo tronco y la planta tiene tallo.

En un futuro, se podrá plantear la introducción de otro tipo de productos como los árboles. Dentro de cada tipo se van a incluir los siguientes productos:

Arbustos	Plantas
<ul style="list-style-type: none">• Arbustos de hoja caduca.• Arbustos de hoja perenne.	<ul style="list-style-type: none">• Aromáticas.• Trepadoras.• De temporada e interior.

En los momentos iniciales se van a cultivar unas determinadas especies, aunque éstas podrán ir variando dependiendo de la demanda y de los gustos del mercado. También es posible aumentar la oferta en momentos posteriores. Las especies ofertadas en el primer año serán:

- Arbustos de hoja caduca: Ligustrum, Chaenomeles, Glenista Cinerea y Acacia.
- Arbustos de hoja perenne: Convolvulus Cneorum, Rhododendron y Senecio Drysdale.
- Plantas aromáticas: Hierbabuena, Albahaca, Tomillo y Romero.
- Plantas trepadoras: Poto, Jazmín, Guisantes de flor y Clemátides.
- Plantas de temporada: Geranio, Petunia Surfinia, Uña de gato y Verbena.
- Plantas de interior: Azalea, Calceolaria, Violeta y Gardenia.

Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales de la oferta de la empresa vienen definidos en torno a una serie de pilares fundamentales:

- Disponibilidad de terrenos: La zona en la que se va a ubicar la empresa goza de buena extensión de tierras. La persona promotora dispone de una finca con terreno limpio y apto para su preparación. En el plan financiero se incluye una partida para la preparación de estos terrenos.
- EUROACE: La empresa aportará valor a su oferta aprovechando los recursos naturales que ofrecen los territorios de la zona de Extremadura, Centro y Alentejo.
- Experiencia del personal: el éxito del negocio radica en la experiencia previa que poseen las personas emprendedoras en el sector de la horticultura.
- Precio: la política de la empresa se centra en establecer unos precios menores que los de la competencia, favoreciendo así su diferenciación y obteniendo una ventaja comparativa.
- Calidad y presentación de los productos: el hecho de que se aprovechen los recursos naturales que ofrece el territorio deriva en una alta calidad del cultivo. Además, se pondrá especial importancia en la presentación del producto al/la cliente/a, como forma de diferenciarlo de los productos de la competencia.

Cobertura de Necesidades

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por la empresa van a ser los siguientes:

- Decoración de hogares y otros espacios.
- Regalar flores y/o plantas.
- Potenciar la afición por la jardinería.

Además, repercutirá en los siguientes aspectos:

- Protección del medio ambiente: la empresa se dedica a la plantación, siendo muy importante la preservación del medio ambiente.
- Contribuir al aprovechamiento de los recursos físicos que ofrece la zona EUROACE.

Propiedad Industrial

La vigente Ley de Propiedad Intelectual es el Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996,

de 12 de abril.

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1996-8930

En esta Ley habrán de enmarcarse todas las actuaciones que la empresa realice y que tengan conexión con marcas, patentes, sistemas de producción, etc. propiedad de otras entidades y organismos o de otras personas.

Hay que tener en cuenta que en este sector existen muchas variedades nuevas de plantas ornamentales que están patentadas, lo que hará que se incremente el precio de la planta. No obstante, existen numerosas variedades aleatorias proporcionadas por la naturaleza de rasgos similares a los de las variedades patentadas y que resultan mucho más baratas, yendo esto en beneficio de la clientela.

ANÁLISIS DE MERCADO

Características del mercado

La explotación de viveros forma parte del sector primario, es decir, de la agricultura. Dentro de este sector, pertenece a la horticultura y de manera más concreta, a la floricultura.

Según la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos Cultivos (ESYRCE). Encuesta de Marco de Áreas de España del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (en adelante, MAGRAMA), se tipifican los diferentes sistemas de riego que existen:

Tipo 1: Riego por superficie o gravedad. Se caracteriza por el reparto del agua en la superficie de la parcela aprovechando la fuerza de la gravedad. Son modalidades de este tipo de riego, el riego a manta, en surcos, alcorques, etc.

La canalización de la acometida del agua hasta la parcela es fija.

Tipo 2: Riego por aspersión. Se caracteriza por la distribución del agua mediante tuberías a alta presión hasta los mecanismos de aspersión. Este sistema de distribución suele ser de carácter fijo, siendo generalmente, completo el recubrimiento de la parcela, o portátil, efectuándose el riego de la parcela por sectores.

Tipo 3: Riego de tipo automotriz. Se caracteriza por la distribución del agua mediante tuberías a alta presión hasta los mecanismos de aspersión que se desplazan de forma autónoma. Se incluyen en esta modalidad los sistemas basados en mecanismos tipo pivót y automotrices. La diferencia con el tipo fijo radica en la movilidad del aspersor.

Tipo 4: Riego localizado. Puede ser por goteo, en este caso el agua se distribuye en el suelo a través de orificios emisores o goteros. Suele tener un carácter fijo, pudiendo estar enterrado el sistema principal de distribución. Se incluye en este tipo la micro aspersión y similares.

Tipo 5: Otros sistemas de riego.

Teniendo esta tipología en cuenta, la evolución de la superficie ocupada por los distintos sistemas de riego en España en 2020 según el INE era la siguiente:

Uso del agua en España en 2020, distribución del volumen del agua según el sistema de riego:

Uso del agua en España en 2020, distribución del volumen del agua según tipos de cultivo:

Uso del agua en España en 2020, distribución del volumen del agua según el origen del agua:

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Para todas las Comunidades autónomas se dispone de las superficies de riego por Gravedad, Aspersión, Automotriz y riego localizado. Como en los datos del INE existe riego por Gravedad, Aspersión y Localizado, se ha realizado la suma de riego por aspersión y de riego automotriz, para tener el valor de riego por aspersión.

En los datos del INE no se dispone de los datos de todas las Comunidades autónomas. Todas las comunidades autónomas que tienen una superficie de regadío inferior al 1,0% del total nacional, se agrupan bajo el epígrafe "Resto de comunidades autónomas".

□ Uso del agua en España en 2020 por sistemas de riego, expresado en m³/ha/año. Fuente: INE.

□ Uso del agua en España en 2018, porcentajes obtenidos sobre volúmenes m³/año. Fuente: INE

□ Fuente: elaboración propia, porcentaje de superficies de cultivo por variedades en Extremadura 2021.

Igual que el confinamiento desató un auténtico furor por la cocina en el hogar, la pandemia ha desencadenado un 'boom' de la jardinería en los balcones y las terrazas de las viviendas españolas y europeas que está permitiendo al sector de plantas y flores de nuestro país no solo olvidar los meses más duros de las restricciones sino soñar con batir récord.

Los viveros han dado un 'giro de 180 grados' a causa de la pandemia. "Hace un año, en pleno confinamiento domiciliario y cierre de mercados internacionales, estábamos viéndonos obligados a destruir miles de plantas porque se marchitaban. Ahora, en cambio, no damos abasto a toda la demanda que existe, tanto en canales presenciales como online", aseguran desde Asaja y Asfplant, que aunque reconocen que en otoño se plantó menos por precaución y por la descapitalización que sufría el sector, "muchas empresas lo han vendido todo de manera extraordinariamente rápida y están teniendo que replantar nuevo material vegetal". El representante de Fepex destaca que de hecho la planta ornamental está desplazando a cultivos hortofrutícolas, como ocurre en Almería, la mayor productora y exportadora de nuestro país, porque los agricultores "ven una alternativa atractiva".

José Fortadell, secretario general de Asfplant, destaca también la oportunidad de poner en valor el sector. "Desde el confinamiento se ha disparado la necesidad de tener elementos vivos en casa, que se ha

convertido en una necesidad".

Los productos de la horticultura ornamental representan un 3,2% de la producción vegetal final de España, con una superficie cultivada que asciende aproximadamente a 5.300 hectáreas y con un valor de la producción nacional en origen de 1.000 millones de euros, siendo las principales comunidades productoras: Andalucía, la Comunidad Valenciana, Cataluña, Canarias, Aragón, Galicia, Extremadura, y Murcia. Dado el alto contenido en mano de obra que incorpora, genera 40.000 empleos.

El valor de la producción de los viveros españoles de flor y planta ornamental en 2021 ascendió a 900 millones de euros, según las estimaciones de Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas (Fepex), que está llevando a cabo la campaña "Europa Florece", con el objetivo de informar sobre los beneficios que aportan las plantas y flores e impulsar su consumo. El sector ornamental cuenta con unas 5.300 hectáreas de cultivo, en las que se producen plantas de interior y exterior, flores, aromáticas, culinarias...tanto para el consumo nacional, como para la exportación.

La producción de flor y planta de los viveros en España se caracteriza por una amplia diversidad de especies y variedades distribuidas por un gran número de comunidades autónomas, dando empleo a 19.000 personas. **Cataluña, Comunitat Valenciana, Murcia y Andalucía** son las grandes productoras con plantas de interior, exterior, aromáticas o palmáceas. Tanto en el sur de Andalucía como en la comarca catalana **del Maresme** es donde tradicionalmente se cultiva más **flor cortada**. En **Aragón**, cuyos profesionales están asociados con navarros, riojanos y sorianos, el producto más característico es el frutal y la planta hortícola. En el norte de España, **en Galicia**, las protagonistas son las plantas acidófilas como son las camelias, los rododendros o las hortensias. Otra comunidad clave para el sector son **las Islas Canarias**, donde se producen gran variedad de plantas tropicales y flores, entre las que destacan las proteas, las cuales se cultivan en La Palma.

El sector de flor y planta ornamental tiene también una importante faceta exterior, con **489,6 millones de euros exportados de enero a octubre de 2021**, un 28% más que en el mismo periodo de 2020, lo que hace prever que el año concluirá superando los 550 millones de euros.

Por su parte Extremadura (según los datos de la web de Cámaras) ha experimentado un elevado crecimiento en cuanto a las exportaciones de flores y plantas en los últimos años, situándose en 2021, asando de los 1.456.610 euros de 2021 con un total de 96 operaciones, siendo los países de destino los siguientes (Portugal, Italia, USA, Panamá, Francia, Andorra, y Marruecos). En cuanto a las importaciones, suponen un valor de 744.370 euros, con un total de 97 operaciones, siendo los países de origen (Países Bajos, Colombia, Portugal, Marruecos, Albania, Ecuador, Bélgica, Italia, Letonia, Corea del Sur y China). Ambas cifras suponen con respecto a 2019 (ya que obviamos 2020 por ser datos engañosos por la pandemia); un 47% menos que en 2019 respecto a importaciones, y 0,94% menos que en 2019 respecto a exportaciones.

Estos datos ofrecen buenas perspectivas en el sector, que crece gracias al aumento de las exportaciones recuperando los niveles previos a la crisis, ha recuperado sus cifras y con buena perspectiva para aumentar en los próximos años.

Análisis del Entorno

La eurrorregión EUROACE se extiende al espacio geográfico del Alentejo, Región Centro de Portugal y Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 km² en la que residen 3.388.563 personas (6% de la población peninsular). El territorio EUROACE equivale casi a la quinta parte de la superficie de España y supera en extensión a Portugal.

Su localización estratégica en el suroeste peninsular y respecto de grandes áreas metropolitanas de la península ibérica (Madrid, Lisboa, Sevilla, Oporto), así como de la fachada atlántica y la diagonal continental, confiere a la EUROACE una posición privilegiada en el marco de la nueva Estrategia Territorial Europea.

Su estructura territorial cuenta con una buena red de ciudades medias y pequeñas, con una adecuada dotación de servicios y con fácil accesibilidad extrarregional, que se verá incrementada próximamente con el tren de alta velocidad.

La población total de Extremadura es a 1 de Enero de 2022 de 1.053.302 personas, de las cuales 530.827 son mujeres mientras que 522.475 son hombres. La pirámide poblacional es una pirámide con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.

La población total de Alentejo en 2021 es de 759.000 personas, de las cuales 371.910 son mujeres, mientras que 349.140 son hombres. Por otra parte la población total de Centro son 2.327.755 personas, de las cuales 1.216.492 son mujeres mientras que 1.111.263 son hombres.

Por otra parte, la evolución del gasto medio anual por hogar en Extremadura en 2021 ascendió a 10.733 millones de euros, una variación de 9,10% respecto del año anterior. Extremadura fue la segunda Comunidad Autónoma con menor gasto medio por hogar (24.827 euros), alcanzando 10.304 euros de gasto medio por persona (un 9,61% respecto del año anterior).

Los hogares extremeños destinaron el 31,1% de su gasto a vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles, un 17,4% a Alimentos y bebidas no alcohólicas, como principales, y en artículos y equipamientos recreativos como flores y jardinería se encuentra en la partida de otros bienes y servicios, suponiendo un 7.9% en terminos agregados, y de forma desagregada, **"los productos de jardinería, plantas y flores" el gasto medio por hogar fue 60,10€, gasto medio por persona 24.95€, gasto medio por unidad de consumo 36.40, y la distribución porcentual sobre el total del gasto de los hogares de Extremadura perteneciente a la anualidad de 2021 supuso un 0.24% sobre el total, (**

según el Informe del IIEEX Instituto de estadística de Extremadura, en su Avance de Hogares y Gastos en Extremadura de 2021, publicado en Junio de 2022).

Las restricciones de movilidad y el teletrabajo ha hecho que cada vez más personas decidan decorar con plantas sus terrazas, balcones, jardines e incluso sus nuevos lugares de trabajo en casa. El cuidado de las plantas mejora la salud física y mental, disminuye los niveles de fatiga pandémica y contribuye de manera individual a la preservación del medio ambiente. Las redes sociales además permiten compartir las experiencias y ampliar conocimientos en este ámbito. La demanda ha aumentado en todas las clases de plantas, si bien destacan aquellas mejor adaptadas al interior. Además, la edad media de los clientes ha bajado en unos 10-15 años y ya resulta común en más capas de población.

Normativa aplicable:

- Las disposiciones legales, y por tanto de obligado cumplimiento, que tienen relación más o menos directa con el sector y que deben considerarse a la hora del sector de la floricultura son las que a continuación se detallan:
- Normativa europea:
- Directiva 98/56/CE del Consejo de 20 de julio de 1998, relativa a la comercialización de los materiales de reproducción de las plantas ornamentales.
- Directiva 66/401/CEE del Consejo de 14 de junio de 1966, relativa a la comercialización de las semillas de plantas forrajeras.
- Directiva 92/34/CEE del Consejo de 28 de abril de 1992, relativa a la comercialización de materiales de multiplicación de frutales y de plantones de frutal destinados a la producción frutícola.
- Directiva 2002/55/CE del Consejo de 13 de junio de 2002, referente a la comercialización de semillas de plantas hortícolas.
- Reglamento (CEE) nº 803/98 de la Comisión de 16 de abril de 1998 por el que se establecen medidas específicas en el sector de las plantas vivas y de los productos de floricultura.
- Reglamento (CEE) nº 316/68 del Consejo, de 12 de marzo de 1968, por el que se establecen normas de calidad para las flores cortadas frescas y los follajes frescos.

Normativa española:

- Ley 30/2006, de 26 de julio, de Semillas y Plantas de Vivero y Recursos Fitogenéticos.
- Reglamento 3767/1972, de 23 de diciembre, sobre producción de semillas y plantas de vivero.
- Real Decreto 1891/2008 de 14 de noviembre, sobre registro de productores.
- Orden ARM/3554/20111 de 21 de diciembre, reglamento general técnico de control y certificación de semillas y plantas de vivero.
- Real Decreto 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañen riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.
- Ley de sanidad vegetal, Ley 43/2002 de 20 de Noviembre de sanidad vegetal.
- Ley de Prevención de Riesgos Laborales de 8 de noviembre de 1995.

Normativa extremeña:

- Real Decreto 243/1985, de 6 de febrero, sobre traspaso de funciones y servicios del Estado a la Comunidad Autónoma de Extremadura en materia de semillas y plantas de vivero.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. A través de los recursos que ofrece la web (<https://www.extremaduraempresarial.es/puntos-de-ac...> se procederá al estudio de solicitud de líneas de ayudas y financiación a las que se pudiera optar con el ejercicio de la presente.

Análisis de la Demanda

La demanda de la empresa va a estar determinada por tres grandes grupos de clientela:

- A) Particulares: son aquellas personas que van buscando plantas o flores para realizar un regalo, uso propio o incluso aquellas personas que tengan un jardín en casa.
- B) Floristerías: adquieren los productos del vivero para posteriormente venderlos en sus establecimientos especializados.
- C) Empresas organizadoras de eventos: estas empresas son las que organizan cualquier evento en el cuál se usen flores o plantas, como pueden ser las bodas, bautizos, fiestas etc.

En primer lugar en Extremadura el número de familias dependiendo del tamaño del núcleo familiar es el siguiente:

□ Fuente: Instituto Extremeño de Estadística (Encuesta continua de hogares, año 2020).

□ Fuente: Instituto Extremeño de Estadística (Encuesta continua de hogares, año 2020).

Por otro lado, la población total de Extremadura es a 1 de Enero de 2022 de 1.053.302 personas, de las cuales 530.827 son mujeres mientras que 522.475 son hombres. La pirámide poblacional es una pirámide con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.

La población total de Alentejo en 2021 es de 759.000 personas, de las cuales 371.910 son mujeres, mientras que 349.140 son hombres. Por otra parte la población total de Centro son 2.327.755 personas, de las cuales 1.216.492 son mujeres mientras que 1.111.263 son hombres.

Concretamente, en el sector que trata este estudio, la edad media de los clientes ha bajado de 10 a 15 años según asegura el secretario general de Fepex (Federación española de asociaciones de productores exportadores de frutas, hortalizas, flores y plantas vivas), recuerda que el de plantas y flores fue el sector que más sufrió la pandemia por el cierre de los centros de jardinería en marzo, abril y mayo. "A partir de ahí comenzaron a incrementarse las ventas, una tendencia que se ha mantenido este año tanto en exportación como en el mercado interior".

Por otro lado, el aumento del interés de las plnatas y flores, muestran unas cifras de exportación con un aumento del interés de los consumidores europeos por las plantas y flores, impulsado con la pandemia, tendencia que también se ha observado en el mercado nacional. Los ciudadanos pasan más tiempo en sus hogares y en consecuencia hay más interés en decorar el hogar, dándose cada vez más valor a las aportaciones positivas que tiene la flor y planta en todos los entornos, según destacan desde la campaña [Europa Florece](#). La iniciativa está financiada por la Comisión Europea y el sector con 500.000 euros y tiene como objetivo divulgar en España -también en Alemania, un mercado importante para el sector-, cómo las plantas y flores mejoran el bienestar, ayudando a reducir el estrés, potenciando la creatividad o mejorando la calidad del aire.

En segundo lugar, el segundo grupo de clientela potencial estaría conformado por las floristerías. Éstas se encuentran recogidas en el código CNAE de 2009 *4776 Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados*. Mientras que en Portugal, la actividad estaría recogida en un epígrafe análogo en su clasificación de actividades económicas: *Venta al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y sus respectivos alimentos en comercios especializados*. La distribución del número de empresas dedicadas a este sector en la zona EUROACE es la siguiente:

□ Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2020.

Por último, cabe destacar, que las grandes empresas organizadoras de eventos sociales debido al uso en dichos eventos de flores y plantas, es una clientela muy atractiva. Se encuentran recogidas en el código CNAE *82.3 Organización de convenciones y ferias de muestras*. El número de empresas dedicadas a este sector en la zona EUROACE es el siguiente:

□ Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2020.

Además, se debe hacer mención aquí de la posibilidad de exportar la producción a otros países, principalmente europeos. El primer año, la empresa se centrará en estabilizar su actividad. Una vez que las ventas sean suficientes, se establecerá un Plan de Exportación para incrementar el mercado potencial de la empresa.

Para ello, nos apoyaremos en los Planes de Impulso a la Internacionalización de la Empresa Extremeña que Extremadura Avante ofrece como acompañamiento de manera personalizada a empresas de nuestra región con potencial exportador, algo que pensamos es una gran oportunidad, máxime teniendo en cuenta que entre algunos de los planes de impulso, existen algunos concretos para la fase previa o inicial.

Análisis de la Competencia

Para analizar la competencia de la empresa, hace falta observar las empresas que se encuentran en Extremadura, Centro y Alentejo dedicadas al mismo sector que la empresa emprendedora.

La empresa se va a dedicar a la explotación de viveros, esta actividad se encuentra englobada en el Código CNAE *01.30- Propagación de plantas*. En Portugal se encuentra englobado en el *cultivo de flores y plantas ornamentales*, por lo que el número de empresas de la competencia en la zona EUROACE sería la siguiente:

□ Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2020.

Tal y como puede comprobarse, el número de empresas competidoras directas no es muy elevado en la eurozona.

No obstante lo anterior, hay que tener muy en cuenta la competencia ejercida por los productos importados de otros países.

El balance del comercio destaca España es un país importador. Además se observa una preponderancia de los agentes productores comerciales de los Países Bajos en el mercado de la flor cortada y de las plantas de interior.

En España no existe una estructura organizativa similar a otros países debido a la carencia de un marco legal que facilite su creación y funcionamiento, lo que ha significado un menor desarrollo profesional y de promoción exterior. Se necesita una fuerte estructura asociativa eficaz para asumir funciones de desarrollo profesional, promoción y comercialización de la oferta española.

Por otra parte, las floristerías podrían suponer también una competencia para la empresa, ya que hay particulares que acuden directamente a estos establecimientos para comprar flores y plantas, debido a que suelen estar establecidos dentro de la ciudad, resultando así más cómodo para la compra del producto. Aquí hay que destacar el crecimiento que está experimentando en los últimos años la venta de flores y plantas a través de Internet.

Por último, en lo que respecta a la competencia indirecta, los servicios de jardinería, además de sus servicios, pueden ofrecer productos similares al de la empresa. Estos servicios se encuentran en el código CNAE-81.30- *Actividades de jardinería*. En Portugal, las floristerías y las actividades de jardinería se englobaría en *ventas al por menor de flores, plantas, semillas y fertilizantes en establecimientos especializados*. El número de empresas de la competencia en la zona EUROACE sería la siguiente:

□ Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2020.*

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

En el establecimiento de precios, la empresa va a analizar los precios de la competencia directa, intentando que los mismos sean inferiores a los ofertados por las otras empresas del sector.

El precio medio va a ser establecido dependiendo del tipo de producto que sea y del público al que vaya dirigido. Así, a las empresas que adquieran los productos se les realizará un descuento del 12% con respecto al precio de venta a particulares. Para simplificar el establecimiento de precios en este estudio, se ha optado por agrupar los productos ofertados en 5 grupos, y se ha establecido el precio medio ponderado de los mismos:

Canales de Distribución

La venta de los productos ofertados por la empresa, se va a realizar de manera directa, sin intermediarios. Se van a utilizar los siguientes canales:

- Venta directa: la clientela podrá adquirir los productos en el propio vivero, existiendo una zona habilitada para la venta e los productos ofertados por la empresa.
- Venta a través de la web corporativa: se podrán adquirir los productos ofertados por la empresa mediante la página web de la empresa, únicamente registrándose gratuitamente en la misma. Venta a través de nuestras RRSS (facebook e Instagram).
- Venta a domicilio: la empresa tiene un servicio de venta a domicilio, pudiendo adquirir la clientela los productos tanto telefónicamente como por vía internet, sin tener que desplazarse a la explotación.

Comunicación y Promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

Objetivo de la comunicación:

Atracción de clientela y entrada en el mercado.

Público objetivo:

El plan de comunicación está distribuido para el perfil de la siguiente clientela potencial:

1. Clientela particular: núcleos familiares.
2. Floristerías.
3. Empresas organizadoras de eventos.

Mensaje:

El mensaje que se quiere transmitir se centra en la calidad ofrecida por los productos cultivados así como individualización de cada producto.

Estrategia:

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa la cual se centra en la naturaleza y el respeto medioambiental.

Los elementos utilizados en la empresa tales como folios, carpetas, catálogos, tarjetas de visita, etc., estarán hechos de papel/cartón reciclado para afianzar el compromiso de la empresa con el entorno. Así mismo, se rotulará la furgoneta de reparto con el logo identificativo de la empresa.

COMUNICACIÓN EXTERNA

La comunicación externa se canalizará a través de las siguientes estrategias:

- Marketing one to one. Personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades de la clientela o Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en prensa y radio.
- Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de terceras personas.

- Marketing relacional. A través de ferias agrícolas y haciendo contactos con asociaciones del sector de la floricultura. Algunas de las ferias más importantes son:
- PARJAP en Madrid.
- AERYD en Madrid.
- Aecoc en Valencia.
- Expo Paisajes en Zaragoza
- Se procederá a la creación de una página web que aportará muchas ventajas a la empresa, como pueden ser:
 - Información detallada del producto a la clientela.
 - Fidelización de clientela.
 - Incorporación de la empresa a las TIC.
 - Facilidad de venta.
 - Ahorro en costes.
- Rotulación: se procederá a rotular con el logotipo, la página web y los teléfonos de contacto de la empresa: la furgoneta de reparto a domicilio, así como camisetas u otro tipo de vestuario que lleve el personal.
- Creación de catálogo de productos, para ahorrar tiempo a la clientela y facilitar así la información de cada producto ofertado por la empresa.

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

Teniendo en cuenta la naturaleza del negocio y el perfil de la clientela a la que se dirige la oferta la oferta, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de negocio es en una zona amplia, sin edificios alrededor, donde no exista la frecuente contaminación ocasionada en las áreas metropolitanas.

- La localización del negocio es un aspecto importante, aunque no se puede instalar en un lugar céntrico debido al tamaño de las instalaciones, es conveniente que la empresa se emplace en una zona de mucho tránsito.
- Por lo que deberá adquirirse una parcela con terreno rústico que sea compatible con la siembra y plantación de las especies ofertadas por la empresa.
- La finca ocupará un terreno rústico de 2.500 m² en régimen de propiedad, teniendo que ser acondicionado para la puesta en marcha del negocio. La distribución de la superficie será la siguiente:
 1. Cuarto de aperos (50 m²).
 2. Umbráculo (200 m²) Con 50 m² de mesas.
 3. Oficina de administración (35 m²)
 4. Aseos y vestuario (15 m²).
 5. Zona de vivero/invernadero (2.200 m²).

Equipamiento necesario

Para la puesta en marcha del negocio, será necesario adquirir una serie de elementos que se detallan a continuación:

- Elemento de transporte: Furgoneta de reparto a domicilio.
- Mobiliario necesario para oficina y despacho.
- Equipos informáticos.
- Útiles y herramientas.
- Mesas y estanterías de exposición.
- Depósito de agua, res de riego y vallado.

Proceso Productivo

La empresa abarcará todo el proceso de producción de las plantas ornamentales, estando representado en el siguiente diagrama:

El proceso productivo comienza con la llegada de las semillas, que se adquieren a proveedores de la zona EUROACE. Dichas semillas recibidas se siembran. Se realiza el esquejado en pequeñas bandejas de plástico. Posteriormente, las bandejas pequeñas con el esqueje se trasladan a la zona de germinación o al invernadero.

La siguiente fase es el repicado, esta fase empieza una vez la planta se encuentra enraizada y consiste en traspasar de las bandejas pequeñas a unas macetas de plástico las plantas. Una vez que la planta tiene el tamaño y la fuerza adecuada, dicha planta pasa a los umbráculos para que vaya adaptándose a las

condiciones climáticas.

Antes de la puesta en venta de las plantas, existe una etapa final que se diferencia dependiendo del tipo de planta que se cultive.

Por una parte, en el caso de las plantas exteriores y de pequeños arbustos, después de haber pasado por los umbráculos, se deposita en bancales de cultivo exteriores.

Mientras que para el caso de los arbustos de gran tamaño se depositan en contenedores de gran tamaño o se trasplantan a tierra.

Por último, se vende a la clientela en:

- Plantas de todas las variedades ofertadas y pequeños arbustos: cepellón.
- Arbustos de gran tamaño: su propia maceta.

Calidad

Los programas de cultivo determinan la calidad de planta y en definitiva la calidad y viabilidad económica de un vivero comercial. En este apartado detallaremos las prácticas culturales más relevantes en la calidad final de la planta forestal en contenedor así como el sistema integrado de caracterización del cultivo y de control de calidad de planta en viveros forestales a integrar.

Las premisas que deben considerarse para definir un programa de mejora de calidad de planta pueden resumirse en:

1. Localizar, para cada vivero, cuál va a ser el área geográfica en la que desarrollará su actividad comercial y a la que destinará la planta que produzca. Esto determinará un conjunto de zonas fisiográficas caracterizadas por unas condiciones ambientales diversas que llevarán asociadas unas adaptaciones particulares dentro de una misma especie para una latitud y altitud determinadas. Estos gradientes deberían determinar unas zonas homogéneas como fuente de semilla de planta con un genotipo diferenciado (según sus procedencias) que posteriormente será plantada en unas condiciones ambientales iguales o similares.
2. Determinar qué especies van a ser producidas y en qué cantidad, adecuándose para cada una de ellas las posibles plantas tipo que pueden producirse en función de las áreas de destino de la planta.
3. Conocer de manera práctica las características ambientales de la zona donde se encuentra ubicado el vivero y que afectarán el proceso de cultivo. En la mayoría de los viveros las plantas se cultivan en el exterior o en umbráculos cuyo fin principal es la regulación de la luz. Esto significa que la temperatura, la precipitación, la humedad y la luminosidad no son factores controlados y, por tanto, no podrán modificarse en la mayoría de los casos. En los viveros provistos de umbráculos se tiene un cierto grado de control sobre estas variables.
4. Establecer un programa de prácticas culturales cuyos efectos sobre la planta sean satisfactorios. Las variables de cultivo que más frecuentemente se manejan en nuestros viveros son el sustrato, el tipo de contenedor, la fertilización, el riego y el número de savias (duración del cultivo).
- 4.1. Determinar los posibles errores o desviaciones con respecto al cultivo de la especie, identificando los puntos críticos que pueden comprometer la calidad final de la planta.
- 4.2. Proponer alternativas para la solución de los problemas de cultivo planteados, así como un seguimiento de las mejoras introducidas a través de los cambios sugeridos.
5. Establecer programas que permitan ir contrastando la respuesta en plantación de cada tipo de planta producida bajo un determinado rango de prácticas de cultivo. La respuesta de la planta en términos de supervivencia y crecimiento deberá confirmar lo acertado o no del régimen tradicional de cultivo empleado en el vivero, definir los posibles beneficios de las nuevas prácticas empleadas y desarrollar y mejorar nuevas prácticas de cultivo.

Necesariamente, deberán hacerse sucesivos ajustes adicionales en el estándar de calidad para el material producido, constituyendo un proceso de mejora por el cual el estándar de calidad se ajusta continuamente de modo que tienda a mejorar el potencial de respuesta del material cultivado. Utilizaremos el siguiente esquema conceptual como base:

□ Fuente: proceso de mejora de los estándares la calidad de planta forestal (Modelo General Burdett).

Aceptando este planteamiento como el más conveniente para trabajar con viveros comerciales, donde los intereses económicos y las limitaciones técnicas juegan un papel fundamental, el primer objetivo que debe alcanzarse es determinar el estándar de calidad preliminar, mediante la evaluación del régimen tradicional de cultivo de las distintas especies consideradas. La práctica actual de cultivo en un vivero suele recoger la experiencia adquirida por el viverista durante varias campañas de cultivo y, en cierta medida, suponen un proceso de adecuación de la calidad de planta a las condiciones particulares de cultivo de ese vivero y a los potenciales clientes y destinos repobladores. Es importante destacar el gran valor que tiene esa información (casi siempre autodidacta), que en muchos casos representa el conocimiento más valioso del cultivo de muchas especies forestales.

Nuestro modelo a implementar sería el Sistema de caracterización del cultivo y control de calidad de planta forestal en viveros comerciales (Navarro et al., 1998c):

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

- Área de Administración: se incluirán las tareas administrativas y de gerencia de la empresa.
- Área de Compras: es una continuación del área de administración, pero más específica, ya que su única función es la compra de semillas a los proveedores de la zona EUROACE y aprovisionamiento de las materias primas.
- Área de Cultivo: se encargará de la zona de vivero.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos/as. El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:

Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

Gestión de los recursos humanos:

La gestión de los recursos humanos, será realizada mediante el siguiente proceso:

Selección: Para la selección de los recursos humanos se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte de las personas emprendedoras de la empresa.

Contratación: La contratación de todo el personal de la empresa se realizará a jornada completa. La incorporación de operarios/as a la línea de producción se podrá ver incrementada conforme aumente el volumen de producción.

Formación: La formación del personal será esencial en referencia a que deben conocer la filosofía de la empresa, la misión y su visión.

A los/as futuros/as empleados/as que se incorporen a la cadena de producción se les dará un curso formativo para la obtención de nociones básicas de jardinería y se les aportará formación sobre Prevención de Riesgos Laborales (PRL). Esta materia es sumamente importante debido a las normas de seguridad existentes.

Así mismo, serán formados/as en cada uno de los puestos de trabajo que vayan a ocupar y se les orientará hacia la polivalencia y rotación.

Otra de las máximas de la empresa será la formación continua y la concienciación sobre el respeto al medioambiente y la consecución de estándares de calidad.

Descripción de los puestos de trabajo:

La persona emprendedora con la titulación en Administración y Dirección de Empresas, asumirá las tareas de administración y gerencia de la empresa. La venta a los particulares que acudan al vivero será llevada a cabo por él mismo. Así como se encargará de las compras de las materias primas a los proveedores de la EUROACE.

La segunda persona emprendedora con la titulación en Técnico/a Agrícola y el Máster en Jardinería y Paisajes, será la encargada del área de cultivo, es decir, del proceso de cultivo y del vivero en su totalidad.

Se necesitará contratar a una persona más para poder poner en marcha el proyecto.

Dicha persona, ayudará en las tareas de cultivo a la segunda persona emprendedora y será la encargada del reparto a domicilio en la furgoneta de la empresa para los/as clientes/as que requieran dicho servicio.

Alianzas y Colaboraciones

Para generar un negocio con solvencia y estable, es necesario tejer redes de conexión con las tener una mayor estabilidad y seguridad de cara a imprevistos, adaptaciones a mercado necesarias, cambios posibles en las condiciones que afecten a la actividad, etc. Dicho esto, por nuestra trabajaremos para fraguar las mejores de las relaciones con quienes serán los principales colaboradores y alianzas especialmente necesarias para poder generar la mejor de las relaciones:

- Proveedores de plantas madre con quienes tendremos un acuerdo de compra mínima con una política de pagos adecuada para generar una buena disposición de producto frente a otros de sus clientes.

- Proveedores de otros suministros como los fertilizantes fundamentalmente, ya que son el punto crítico y los costes de nuestro negocio con el alza de precios actual. Con ellos intentaremos llegar a acuerdos que nos permitan fragmentar los pagos cuando éstos sean elevados, y

- Empresas de transporte acondicionados para plantas; con ello realizaremos un calendario consensuado de disposición de sus servicios para favorecer su organización y nuestra seguridad en la disposición de su logística teniendo en cuenta los picos y valles de nuestra actividad durante un año natural.

- Empresas clientes: para con nuestros clientes convendremos descuentos de hasta el 12% en función de su tipología (grandes compras de empresas), a fin de garantizarnos la penetración en el mercado, ya que son éstas empresas quienes mayor consumo realizan en eventos que además se encuentran diseminados por todo el calendario anual y que por tanto proporcionan una cierta continuidad en la venta.

- Alianzas con floristerías de la región; mediante la búsqueda de acuerdos de suministro continuo en busca de contratos que generen continuidad en los ingresos y que minimicen la temporalidad.

Todas estas acciones son las que conformen nuestra estrategia de alianzas y colaboraciones para conseguir una mayor solidez en nuestro negocio.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

La digitalización de esta empresa, estará asegurada mediante una conexión fija a la red para disponer de conectividad suficiente de cara a la relación tanto con clientes, como con proveedores y con el mercado en términos de accesibilidad para darse a conocer y ganar notoriedad.

La empresa si bien no se dispondrá en principio de puestos de trabajo puramente digitales, sí hará uso de las oportunidades que el trabajo en remoto ha proporcionado tras la crisis sanitaria originada por el COVID-19, con la que muchos sistemas de comunicación y gestión se adaptaron al modo remoto. Estas herramientas ofrecen grandes posibilidades para hacer más interesante y versátil algunos puestos de trabajo, y por tanto algunas funciones de las que se componen pueden ser realizadas de forma remota, y por tanto todas aquellas que puedan realizarse de este modo, (fundamentalmente del puesto de administración e ingeniería a nivel de contacto con clientes y negociaciones), se realizarán a través de los equipos informáticos que se adquirirán. Con ello las personas trabajadoras, ganarán comodidad y flexibilidad, y la empresa dinamismo y versatilidad, y adaptar así la actividad a la realidad empresarial y social actual.

La empresa dispondrá de una página web con un buen posicionamiento web en la que a través de una pasarela de pago los clientes podrán realizar sus compras e interactuar con el equipo a través de un apartado de contacto con nosotros. Por supuesto, la empresa contará con la ubicación en la web clara y visible, en la que los usuarios identifiquen sus derechos respecto a lo concerniente a la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD). A nivel de conocimientos, aunque la empresa ha contratado los servicios dentro del paquete con la empresa desarrolladora de la web, utilizará los conocimientos e información aportada por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) que entre otras facilidades, pone a disposición de las empresas, la herramienta FACILITA 2.0 RGPD (Reglamento General de Protección de Datos), con la que poder conocer de primera mano las obligaciones particulares de nuestro negocio, además de conocer los requerimientos en el tratamiento de información en los casos de bajo riesgo.

ENLACE HERRAMIENTA: <https://servicios.aepd.es/AEPD/view/form/MDAwMDAwM...>

Tanto la persona que ocupará el puesto de administración, como el resto del equipo (para cualquier situación de necesidad que requiera), contará con certificado electrónico para poder gestionar de forma ágil y rápida trámites con diferentes administraciones u organismos, así como solventar posibles requerimientos.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

En cuanto a las herramientas a utilizar, la empresa necesita al menos las siguientes con respecto a sus diferentes funcionalidades, para poder desarrollar las acciones planteadas en el apartado de marketing y comercialización, así como la gestión interna propia:

1. Comunicación y difusión: las RRSS con las que contará la empresa serán Facebook e Instagram, dado que son las que por norma general los potenciales clientes utilizan y por tanto pueden ser los canales con mayor aceptación de cara a su captación y concreción de ventas. Además, ambas pueden ser gestionadas de forma rápida.
2. Gestión de información: la herramienta utilizada será Google Drive para almacenamiento en la nube, utilizando el paquete de 10 Terabytes por el que el consumo no alcanza los 2 euros mensuales.
3. Herramientas ofimáticas: utilizaremos el paquete Microsoft Office mediante el que contaremos con todas las aplicaciones necesarias en el día a día. Igualmente utilizaremos Trello a nivel organizativo con las diferentes acciones que de forma habitual o procedimental debemos llevar a cabo en nuestra actividad.
4. Herramientas de gestión y control de la contabilidad de la empresa: contaplus y un CRM (My Basic Crm), el cual permite integrar otras muchas aplicaciones que utilizamos y que genera a su vez una ventana ágil con el mercado y clientes para que de una manera eficaz y sencilla poder gestionar los procesos y resultados de estos, todo con una cuota mensual reducida y adaptada en función de las necesidades detectadas a posteriori.
5. En cuanto a las herramientas para la comunicación tanto interna como externa, dado que la empresa contará con el paquete office, la empresa dispondrá tanto para la comunicación y organización interna, como para la comunicación con clientes y proveedores de la aplicación M.Teams.

FORMA JURÍDICA

La forma jurídica elegida para esta empresa es la Sociedad Anónima (S.A.), y serán dos socios/as quienes formen la misma. Esta es la forma más idónea para el desarrollo de dicha actividad teniendo en cuenta las diferentes cuestiones a nivel normativo de responsabilidad y salvaguarda de los distintos escenarios posibles que pudieran ocasionarse. En este sentido, se contará con los servicios de una gestoría, la cual será quién ejerza la figura de administrador/a de la empresa, además aquellas otras gestiones que por eficacia y eficiencia, resulte más operativo ser derivado por parte de nuestra persona del área de administración.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 229.000 €. Uno/a de ellos/as aportará el terreno y las edificaciones y 8.000 €, lo que supone el 80% del capital. La otra persona hace una aportación dineraria de 55.000 €, el 20% del capital social. En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a, los/as dos van a trabajar en la empresa. La persona que aporta más del 33% del capital social tiene la obligación de darse de alta como autónomo/a y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá a la RED PAE (Puntos de Acompañamiento

LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

ANÁLISIS DAFO

Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
Empresa desconocida Dificultad para diferenciarse y ganar cuota de mercado	Inflación Encarecimiento de insumos y menor capacidad de compra de los clientes. Competencia Producto prescindible
Fortalezas	Oportunidades
Especialización para un territorio concreto: ZONA EUROACE Conocimiento del sector de la floricultura Calidad de producto ofertado Conocimiento de la región/zona por parte de los promotores Buen servicio a la clientela (como objetivo empresarial) No existencia de excesiva de competencia en precios Tradicón del sector.	Proveedores de la Zona EUROACE. Buenas perspectivas para el mercado de la flor cortada en la actualidad. Ventajas saludables que en estos momentos están aumentando la concienciación por parte de la ciudadanía. Clima (que igualmente puede ser una amenaza si los periodos de sequía se extienden).

Análisis CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
- La empresa es desconocida, ya que es una empresa de nueva creación, por lo que deberá realizar una estrategia de comunicación para poder llegar a acceder al mercado en igualdad de condiciones que sus competidores dentro del sector. - Dificultad para diferenciarse: al ser una empresa dedicada a la floricultura, es muy complicado diferenciar el producto, por lo que la empresa deberá otorgar un valor añadido a sus productos respecto a los de su competencia. Este valor añadido se podrá llevar a cabo gracias a los aspectos diferenciales definidos en el apartado 4.	- Inflación: debido a la crisis económica provocada por la guerra y el encarecimiento de los productos, las familias han prescindido de algunos bienes que no son considerados de primera necesidad debido a la disminución de su poder adquisitivo. Las plantas ornamentales no son consideradas un bien de primera necesidad, por lo que el sector se encuentra afectado por la crisis económica mundial, pudiendo esto afectar al margen de beneficios de las personas emprendedoras. - Competencia: La competencia a nivel regional no es muy elevada. No obstante, el balance del comercio destaca España es un país importador. El mercado nacional ha cedido a la invasión de los gustos centroeuropeos. Se observa una preponderancia de los agentes productores comerciales de los Países Bajos en el mercado de la flor cortada y de las plantas de interior. Habrá que incidir en las ventajas competitivas de la oferta de la empresa a través del Plan de Comunicación. - Producto prescindible. Es un producto que por muchos sectores de la población puede ser considerado como prescindible por no satisfacer una necesidad primordial para el sustento de las personas. Esto es más frecuente en la clientela particular.
Mantener las fortalezas	Explotar las oportunidades

- Especialización para un territorio concreto: Zona EUROACE. Es una empresa 100% local, que aprovecha los recursos endógenos de la zona y que conoce las necesidades específicas de la región. Todo ello aportará valor a la empresa.

- Conocimiento del sector de la floricultura: las personas emprendedoras tienen un amplio conocimiento del sector, siendo importante la presencia de la - Calidad del producto ofertado: es una forma de diferenciación del producto respecto al de la competencia, siendo las semillas puras, limpias y sanas.

- Personal de la Zona EUROACE: la empresa está integrada por personas autóctonas de la zona, por lo que conocen bien el territorio además de que se impulsa el mercado laboral y la empresa ayuda a la disminución de la tasa de desempleo en dicha zona.

- Buen servicio a la clientela: para la empresa, el primer objetivo es la satisfacción del/la cliente/a, por lo que le añade al producto un valor añadido en etiquetado, envases... es una forma de diferenciarse respecto a la competencia directa de la empresa.

- No existe mucha competencia en precios: aunque el precio es una variable importante en la mayoría de los negocios, en este caso la diferencia existente entre los precios de las empresas del sector no es muy alta. En general, el precio unitario de los productos ofertados no es muy elevado.

- Tradición del sector: la adquisición de los productos que la empresa de nueva creación va a ofertar son productos de compra habitual. Aunque gran parte de la clientela particular podría considerarlo un bien de lujo, existe un gran número de clientes/as (particulares y empresas) que no han dejado de adquirir este tipo de productos a pesar de la crisis. Es a esos/as clientes/as a los que la empresa tendrá que identificar y tratar de fidelizar.

- Proveedores de la Zona EUROACE: Aportará valor añadido al negocio el contar con semillas y materias primas de Extremadura, Centro y Alentejo.

- Buenas perspectivas para el mercado de la flor cortada. El sector goza de un crecimiento, lento, pero positivo. A pesar de la crisis, en el último año, el sector ha crecido gracias no sólo al mercado nacional sino también a las importaciones.

- Ventajas saludables: son numerosas las ventajas que las plantas y las flores aportan al bienestar de las personas, entre las que destacan, la reducción del ruido, la mejora del ánimo, renueva la calidad del aire, humidifica el ambiente y barre la atmósfera.

- Clima: en la zona EUROACE, el clima es favorable para el cultivo y cuidado de las plantas ornamentales.

PLAN DE ACCIÓN

Plan Comercial: finalización y entrega de las artes finales de nuestra imagen corporativa por parte de la empresa proveedora, puesta en marcha de nuestro plan de comunicación, establecimiento de nuestra política de precios acorde al mercado actual, y finalización de nuestro plan de fidelización acorde a los tramos y volumen de ventas.

Plan de Operaciones, pendiente la recepción de las última maquinaria adquirida en este mes y puesta a punto por parte de la empresa proveedora, finalización de las últimas adecuaciones de nuestro local (instalación luminoso en fachada), recepción de últimos stocks en el presente mes, e instalación de wifi en breve. Resto de material ha sido recibido e instalado con previa revisión de funcionamiento.

Plan Económico-Financiero, solamente resta la firma del crédito concedido para la puesta en marcha del negocio con la entidad financiera con el que (junto con la aportación de los promotores), comenzar a afrontar el pago de las inversiones y/o finalizar las ya comenzadas.

Plan de Legalización de Actividades:

- Jurídico
 - - Proceso de constitución de la sociedad. (mediante oficina PAE).
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización de la figura seleccionada. (mediante oficina PAE)
 - Permisos necesarios (realización de obras, apertura de local...) (mediante gestoría contratada)
 - Obligaciones de información (programa de contabilidad y nóminas, liquidación de impuestos...). (mediante gestoría contratada).
 - Contratos a realizar (alquiler de local, contrato de franquicia, cuentas con entidades financieras), serán realizados por los promotores/as.
- Fiscal
 - - Obtención de CIF. (mediante oficina PAE)
 - Alta en censo de actividades económicas. (mediante oficina PAE)
 - Pago de impuestos por actos jurídicos documentados. Gravamen aplicado a actos formalizados en documentos públicos e inscribibles. Por ejemplo, compraventa e hipoteca de una local. (mediante gestoría contratada)
 - Liquidación de impuestos como el IVA, el Impuesto de Sociedades para entidades mercantiles o el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) para personas autónomas. (mediante gestoría contratada)
- Laboral
 - - Plan de organización de recursos humanos, será realizado en conjunto por los promotores/as.
 - Obligaciones legales, con ayuda de gestoría contratada.

Plan Contingencia

Como estrategia con la que poder enfrentarnos a posibles situaciones de incertidumbre y/o complicaciones sobrevenidas, hemos elaborado las siguientes medidas a implementar con el objetivo de reconducir la situación y tener una alternativa de línea de acción. A continuación, exponemos la posible situación y la medida correctora a tomar con ella:

1. Las Ventas no son lo esperado: Tendremos proyectada una campaña de comunicación online de refuerzo. Con ella nos centraremos en el cliente final, y en cuanto a las empresas, la acción será solicitar reunión para conocer las necesidades, posibles dudas o cuestiones que entorpezcan la venta, y en base a ello, favorecer la negociación de mejoras en los acuerdos existentes o generación de otros nuevos.

2. En caso de que la inflación continúe elevada: nos hemos comprometido a realizar campañas de descuento a través de nuestra política de fidelización, con el objetivo de amortiguar el aumento de precios, realizando las subidas proporcionadas y a ser posible a final de año, intentando de ajustar al máximo dichos incrementos.

3. Posibles problemas de logística/transporte: contaremos con una empresa acreditada para el transporte controlado de nuestro producto, con la que mantendremos una comunicación fluida y un seguimiento de testeo del producto cuando llegue a su destino a través de solicitud de información al cliente. Con ello, y mediante un breve formulario online, sabremos si el nivel de humedad es el idóneo, el estado de la planta, el estado del embalaje, y de cualquier otro posible problema en la entrega.

4. Riesgo de sequía: Realizaremos una segunda inversión en un sistema de riego por goteo más eficaz, que aprovecha la infraestructura inicial, pero que a través de un hardware más potente, consigue aumentar la capacidad de programación de los sistemas de riego. Esta inversión, está programada para realizarse tras los cuatro/cinco primeros años, pero puede ser adelantada en función de los acontecimientos, para lo que realizaremos una provisión de una cantidad de 20.000€.

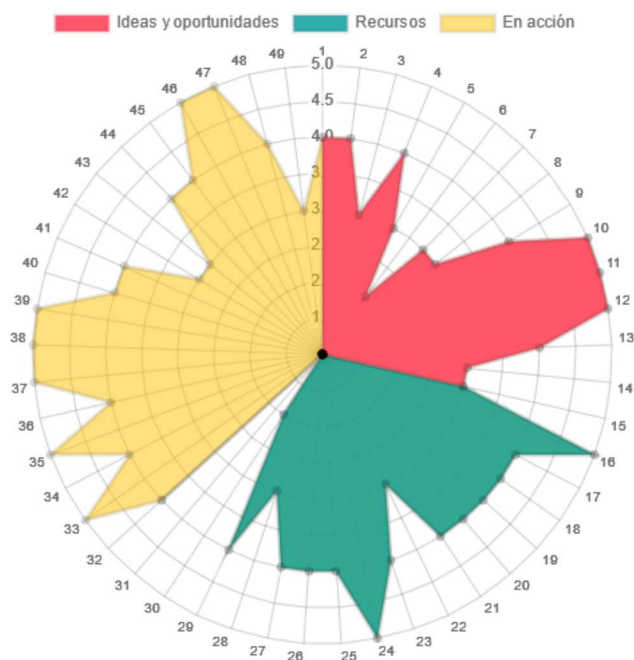
5. Personal disponible para realizar contrataciones y/o suplencias: contamos con personal de confianza que podría ocupar cualquiera de las funciones de nuestro staff, además de los promotores contar con conocimientos suficientes para llevar una correcta gestión del negocio para momentos en los que sea necesario por incomparecencia de alguno de los integrantes. Por otra parte, decir que se utilizará las opciones posibles a nivel legal para cubrir de forma temporal (en caso de picos de actividad), como la opción de fijo en función de las dinámicas empresariales y de resultados con las que nos encontremos en transcurrido el primer año.



INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento



SOCIOS CLAVE



Para generar un negocio con solvencia y estable, es necesario tejer redes de conexión con las tener una mayor estabilidad y seguridad, por ello, para poder generar la mejor de las relaciones, estas serán nuestras principales alianzas:

- Proveedores de plantas madre con quienes tendremos un acuerdo de compra mínima con una política de pagos adecuada para generar una buena disposición de producto frente a otros de sus clientes.

- Proveedores de otros suministros como los fertilizantes fundamentalmente, ya que son el punto crítico y los costes de nuestro negocio con el alza de precios actual.

- Empresas de transporte acondicionados para plantas.

- Empresas clientes: para con nuestros clientes tendremos descuentos de hasta el 12% en función de su tipología (grandes compras de empresas), a fin de garantizar la penetración en el mercado.

- Alianzas con floristerías de la región; mediante la búsqueda de acuerdos de suministro continuo en busca de contratos que generen continuidad en los ingresos y que minimicen la temporalidad.

Todas estas acciones son las que conformen nuestra estrategia de alianzas y colaboraciones para conseguir una mayor solidez en nuestro negocio.

ACTIVIDADES CLAVES



Serán las siguientes:

- Compra de productos para la producción (ej. fitosanitarios, esquejes, etc.), y material para su venta (maceteros, etc.)
- Negociación con stakeholders.
- Supervisión y seguimiento de la cadena de producción con estándares de calidad implementados.
- Atención al servicio de venta por web.
- Atención y actualización de la información a mostrar en RRSS.
- Continua mejora de la cadena de valor de la empresa comunicándonos frecuentemente con nuestros aliados y colaboradores.

RECURSOS CLAVE



- Espacio para la siembra (tierra e instalaciones)
- Herramientas y maquinaria.
- Canales de comunicación para ofrecer nuestros productos (web, RRSS).
- Mano de obra para la producción.
- Plantas madre de calidad para la producción de plantas.
- Financiación bancaria para la puesta en marcha de la idea según lo recogido en el plan económico.

PROPUESTA DE VALOR



Nuestro principal valor es la confianza y seguridad a nuestros clientes de un producto con garantías pues trabajamos con un sistema de calidad que nos permite diferenciarnos de una mayoría de empresas que no lo creen necesario. Además, proporcionamos una seguridad en la entrega del producto con las condiciones de temperatura y humedad necesarias para que la planta mantenga las propiedades de vigor y propiedades necesarias para la mejor imagen que favorezca la venta.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



- Utilizar workshops con los que mostrar nuestros productos y sus propiedades.
- Mantener una comunicación fluida en todo momento mediante testeo de condiciones en las que llega nuestro producto.
- Ser muy claros en nuestra comunicación con ellos para minimizar malas interpretaciones.
- Contar con descuentos para clientes habituales.
- Adaptar productos a diferentes y nuevas formas de consumo (adquiridas a raíz de la pandemia).

CANALES



- Físicamente en nuestras instalaciones, adecuadas para la venta a empresas.
- Online mediante la venta a través de web y RRSS a clientes finalistas.
- Telefónicamente mediante nuestra atención al cliente tanto a cliente final como empresa.
- Transporte a cargo de empresa externa especializada con medios necesarios para la correcta conservación.

SEGMENTO DE CLIENTES



A) Particulares: son aquellas personas que van buscando plantas o flores para realizar un regalo, uso propio o incluso aquellas personas que tengan un jardín en casa.

B) Floristerías: adquieren los productos del vivero para posteriormente venderlos en sus establecimientos especializados.

C) Empresas organizadoras de eventos: estas empresas son las que organizan cualquier evento en el cual se usen flores o plantas, como pueden ser las bodas, bautizos, fiestas etc.

ESTRUCTURA DE COSTES



- Costes de producción de la siembra (fitosanitarios, sistemas de riego, etc.)
- Costes de compra de plantas madre para la producción de esquejes y cepellones.
- Costes de suministros de la oficina y nave al terreno.
- Costes de recursos humanos de los trabajadores.
- Costes de gestión externos (tanto a nivel tributario, como a nivel de servicios externalizados como los que surjan del marketing online).
- Costes bancarios del propio crédito solicitado para la puesta en marcha de la idea empresarial.

FLUJO DE INGRESOS



- Venta de plantas a floristerías en macetas de vivero.
- Venta de plantas listas para ser ubicadas a empresas de organización de eventos.
- Venta de plantas a cliente finalista mediante web.
- Venta de esquejes a otros viveros y empresas del sector agrario.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

Inmovilizado Material

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Adquisición del terreno	55.000,00€	0,00€	160.000,00€
Edificios y Construcciones	14.000,00€	0,00€	14.000,00€
Maquinaria	5.400,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	13.800,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	4.800,00€	0,00€	0,00€
Utillaje	920,00€	0,00€	0,00€
Vehículos de transporte	13.800,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	1.100,00€	0,00€	0,00€
Total	108.820,00€	0,00€	174.000,00€

Inmovilizado Inmaterial

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	2.800,00€	0,00€	0,00€
Total	2.800,00€	0,00€	0,00€

Activo Corriente

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	8.100,00€	0,00€	0,00€
Total	8.100,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 282.820,00€

Inmovilizado Inmaterial: 2.800,00€

Activo no Corriente Total: 285.620,00€

Existencias Iniciales: 8.100,00€

Tesorería inicial para puesta en marcha: 8.138,80€

IVA Soportado: 25.141,20€

Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

Activo Corriente Total: 41.380,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 327.000,00€

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Adquisición del terreno	100 %	66.550,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Edificios y Construcciones	100 %	16.940,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Maquinaria	100 %	6.534,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipamiento	100 %	16.698,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	5.808,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	1.113,20€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vehículos de transporte	100 %	16.698,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	1.331,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	3.388,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	9.801,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	144.861,20€	144.861,20€	144.861,20€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Recursos Propios

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	55.000,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	0,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

Recursos Ajenos a Largo Plazo

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	90.000,00€
Microcrédito	0,00€

Recursos Ajenos a Corto Plazo

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	8.000,00€
Otros pagos	0,00€

RESUMEN

Aportaciones en Especie: 174.000,00€
Aportaciones de socios Total: 229.000,00€

Recursos Propios: 229.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 90.000,00€

Recursos Ajenos a L/P: 90.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

Recursos Ajenos a C/P: 8.000,00€

Pasivo Total: 327.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Préstamo a Largo Plazo	90.000,00€	Préstamo a Largo Plazo

Préstamo a Largo Plazo

Descripción	Préstamo a Largo Plazo
Capital	90.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	8.30 %
Carencia	0 meses
Cuota mensual préstamo	1.286,07€
Cuota mensual carencia	622,50€

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	193.748,00€
Facturado a clientes	234.435,08€
Total Cobros	234.435,08€

Productos/Servicios	Arbustos particulares	Arbustos empresas	Plantas particulares	Plantas Empresas
Ingreso	29.700,00€	38.380,00€	52.360,00€	73.308,00€
Coste	8.316,00€	11.312,00€	10.164,00€	14.751,00€
Margen Bruto	21.384,00€	27.068,00€	42.196,00€	58.557,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	247,50	336,67	513,33	745,00
Unidades Vendidas	2.970	4.040	6.160	8.940
Precio medio por Producto/Servicio	10,00€	9,50€	8,50€	8,20€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Arbustos particulares	100%	0%	0%	0%	0%
Arbustos empresas	100%	0%	0%	0%	0%
Plantas particulares	100%	0%	0%	0%	0%
Plantas Empresas	100%	0%	0%	0%	0%

Arbustos particulares

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	100	120	185	195	225	265	275	285	330	330	330	330	2970
Precio	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	10,00€	-
Ingresos	1.000,00€	1.200,00€	1.850,00€	1.950,00€	2.250,00€	2.650,00€	2.750,00€	2.850,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.300,00€	3.300,00€	29.700,00€
Costes	280,00€	336,00€	518,00€	546,00€	630,00€	742,00€	770,00€	798,00€	924,00€	924,00€	924,00€	924,00€	8.316,00€
Margen Bruto	720,00€	864,00€	1.332,00€	1.404,00€	1.620,00€	1.908,00€	1.980,00€	2.052,00€	2.376,00€	2.376,00€	2.376,00€	2.376,00€	21.384,00€

Arbustos empresas

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	110	160	235	265	285	365	375	385	465	465	465	465	4040
Precio	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	9,50€	-
Ingresos	1.045,00€	1.520,00€	2.232,50€	2.517,50€	2.707,50€	3.467,50€	3.562,50€	3.657,50€	4.417,50€	4.417,50€	4.417,50€	4.417,50€	38.380,00€
Costes	308,00€	448,00€	658,00€	742,00€	798,00€	1.022,00€	1.050,00€	1.078,00€	1.302,00€	1.302,00€	1.302,00€	1.302,00€	11.312,00€
Margen Bruto	737,00€	1.072,00€	1.574,50€	1.775,50€	1.909,50€	2.445,50€	2.512,50€	2.579,50€	3.115,50€	3.115,50€	3.115,50€	3.115,50€	27.068,00€

Plantas particulares

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	150	190	340	380	390	590	590	590	735	735	735	735	6160
Precio	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	8,50€	-
Ingresos	1.275,00€	1.615,00€	2.890,00€	3.230,00€	3.315,00€	5.015,00€	5.015,00€	5.015,00€	6.247,50€	6.247,50€	6.247,50€	6.247,50€	52.360,00€
Costes	247,50€	313,50€	561,00€	627,00€	643,50€	973,50€	973,50€	973,50€	1.212,75€	1.212,75€	1.212,75€	1.212,75€	10.164,00€
Margen Bruto	1.027,50€	1.301,50€	2.329,00€	2.603,00€	2.671,50€	4.041,50€	4.041,50€	4.041,50€	5.034,75€	5.034,75€	5.034,75€	5.034,75€	42.196,00€

Plantas Empresas

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	290	350	495	550	650	835	835	835	1025	1025	1025	1025	8940
Precio	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	8,20€	-
Ingresos	2.378,00€	2.870,00€	4.059,00€	4.510,00€	5.330,00€	6.847,00€	6.847,00€	6.847,00€	8.405,00€	8.405,00€	8.405,00€	8.405,00€	73.308,00€
Costes	478,50€	577,50€	816,75€	907,50€	1.072,50€	1.377,75€	1.377,75€	1.377,75€	1.691,25€	1.691,25€	1.691,25€	1.691,25€	14.751,00€
Margen Bruto	1.899,50€	2.292,50€	3.242,25€	3.602,50€	4.257,50€	5.469,25€	5.469,25€	5.469,25€	6.713,75€	6.713,75€	6.713,75€	6.713,75€	58.557,00€

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	Arbustos particulares	2,80€	2970	8.316,00€
- Coste unidad		2,80€	2970	8.316,00€
	Arbustos empresas	2,80€	4040	11.312,00€
- Coste unidad		2,80€	4040	11.312,00€
	Plantas particulares	1,65€	6160	10.164,00€
- Coste unitario		1,65€	6160	10.164,00€
	Plantas Empresas	1,65€	8940	14.751,00€
- Coste unitario		1,65€	8940	14.751,00€
	Total			44.543,00€

COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

Compras

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Materias primas, materiales, productos...	0,00€	0,00€	2.448,00€	2.448,00€	2.448,00€	4.404,00€	4.404,00€	4.404,00€	5.870,00€	5.870,00€	5.870,00€	5.870,00€	44.036,00€
Consumibles	1.314,00€	1.675,00€	2.553,75€	2.822,50€	3.144,00€	4.115,25€	4.171,25€	4.227,25€	5.130,00€	5.130,00€	5.130,00€	5.130,00€	44.543,00€
Gasto	1.314,00€	1.675,00€	5.001,75€	5.270,50€	5.592,00€	8.519,25€	8.575,25€	8.631,25€	11.000,00€	11.000,00€	11.000,00€	11.000,00€	88.579,00€
IVA	275,94€	351,75€	1.050,37€	1.106,80€	1.174,32€	1.789,04€	1.800,80€	1.812,56€	2.310,00€	2.310,00€	2.310,00€	2.310,00€	18.601,59€
Pagos	1.589,94€	2.026,75€	6.052,12€	6.377,31€	6.766,32€	10.308,29€	10.376,05€	10.443,81€	13.310,00€	13.310,00€	13.310,00€	13.310,00€	107.180,59€

Gastos variables

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Transportes	0,00€	0,00€	210,00€	210,00€	210,00€	390,00€	390,00€	390,00€	510,00€	510,00€	510,00€	510,00€	3.840,00€
Gasto	0,00€	0,00€	210,00€	210,00€	210,00€	390,00€	390,00€	390,00€	510,00€	510,00€	510,00€	510,00€	3.840,00€
IVA	0,00€	0,00€	44,10€	44,10€	44,10€	81,90€	81,90€	81,90€	107,10€	107,10€	107,10€	107,10€	806,40€
Pagos	0,00€	0,00€	254,10€	254,10€	254,10€	471,90€	471,90€	471,90€	617,10€	617,10€	617,10€	617,10€	4.646,40€

Gastos fijos

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Promoción comercial	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	1.500,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	13.200,00€
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	40,00€	480,00€
Seguros	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	3.000,00€
Gastos de constitución, registros, diligencias, libros	750,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	750,00€
Gasto	2.365,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	20.130,00€
IVA	496,65€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	339,15€	4.227,30€
Pagos	2.861,65€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	1.954,15€	24.357,30€

Compras	88.579,00€
Consumo	44.543,00€
Existencias Iniciales	8.100,00€
Existencias Finales	52.136,00€

PERFIL DE PAGOS

Compras

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Materias primas, materiales, productos...	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos variables

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Transportes	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos fijos

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Gastos de constitución, registros, diligencias, libros	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

	Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
	Gerente	16.800,00€	3.528,00€	20.328,00€
	Responsable área cultivo	15.600,00€	5.148,00€	20.748,00€
	Peón agrícola	12.000,00€	3.960,00€	15.960,00€
	Gasto en Personal			57.036,00€

GERENTE

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€	1.400,00€
Seguros Sociales	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€	294,00€
Total	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€	1.694,00€

RESPONSABLE ÁREA CULTIVO

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€
Seguros Sociales	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€	429,00€
Total	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€	1.729,00€

PEÓN AGRÍCOLA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
Seguros Sociales	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€	330,00€
Total	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€	1.330,00€

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	2.800,00€ 26%		728,00€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			728,00€

Tipología	Precio de Adquisición	Coficiente lineal	Cuota Anual
Construcciones	28.000,00€ 3%		840,00€
Maquinaria	5.400,00€ 12%		648,00€
Equipamiento	13.800,00€ 10%		1.380,00€
Mobiliario	4.800,00€ 10%		480,00€
Utillaje	920,00€ 30%		276,00€
Vehículos de transporte	13.800,00€ 16%		2.208,00€
Informaticos	1.100,00€ 26%		286,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			6.118,00€

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	1.196,58€	1.513,05€	2.316,61€	2.563,57€	2.856,52€	3.775,69€	3.816,64€	3.857,59€	4.697,70€	4.697,70€	4.697,70€	4.697,70€
Soportado	772,59€	690,90€	1.433,62€	1.490,05€	1.557,57€	2.210,09€	2.221,85€	2.233,61€	2.756,25€	2.756,25€	2.756,25€	2.756,25€
Devengado	423,99€	822,15€	883,00€	1.073,52€	1.298,95€	1.565,60€	1.594,79€	1.623,98€	1.941,45€	1.941,45€	1.941,45€	1.941,45€

HP deudor/acreedor por IVA: -17.187,71€

FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		6.894,58€	8.718,05€	13.348,11€	14.771,07€	16.459,02€	21.755,19€	21.991,14€	22.227,09€	27.067,70€	27.067,70€	27.067,70€	27.067,70€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	55.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	90.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	8.000,00€												
Total de Cobros	153.000,00€	6.894,58€	8.718,05€	13.348,11€	14.771,07€	16.459,02€	21.755,19€	21.991,14€	22.227,09€	27.067,70€	27.067,70€	27.067,70€	27.067,70€
Pago de Sueldos		4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€
Pago compras y gastos generales		4.451,59€	3.980,90€	8.260,37€	8.585,56€	8.974,57€	12.734,34€	12.802,10€	12.869,86€	15.881,25€	15.881,25€	15.881,25€	15.881,25€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	3.938,08€	0,00€	0,00€	5.160,22€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		663,57€	668,16€	672,78€	677,43€	682,12€	686,83€	691,59€	696,37€	701,19€	706,04€	710,92€	715,84€
Pago de Intereses	1.800,00€	622,50€	617,91€	613,29€	608,64€	603,95€	599,23€	594,48€	589,70€	584,88€	580,03€	575,15€	570,23€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	144.861,20€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	146.661,20€	10.490,66€	10.019,97€	14.299,43€	14.624,62€	15.013,64€	18.773,41€	22.779,25€	18.908,93€	21.920,32€	27.080,54€	21.920,32€	21.920,32€
Flujo de Caja Neto	6.338,80€	-3.596,08€	-1.301,92€	-951,32€	146,45€	1.445,39€	2.981,79€	-788,10€	3.318,17€	5.147,38€	-12,84€	5.147,38€	5.147,38€
Saldo Final de Tesorería	6.338,80€	2.742,72€	1.440,81€	489,49€	635,94€	2.081,33€	5.063,11€	4.275,01€	7.593,18€	12.740,56€	12.727,72€	17.875,10€	23.022,48€

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	5.698,00€	7.205,00€	11.031,50€	12.207,50€	13.602,50€	17.979,50€	18.174,50€	18.369,50€	22.370,00€	22.370,00€	22.370,00€	22.370,00€	193.748,00€
Consumos	1.314,00€	1.675,00€	2.553,75€	2.822,50€	3.144,00€	4.115,25€	4.171,25€	4.227,25€	5.130,00€	5.130,00€	5.130,00€	5.130,00€	44.543,00€
Margen Bruto	4.384,00€	5.530,00€	8.477,75€	9.385,00€	10.458,50€	13.864,25€	14.003,25€	14.142,25€	17.240,00€	17.240,00€	17.240,00€	17.240,00€	149.205,00€
Gastos de personal	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	57.036,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	210,00€	210,00€	210,00€	390,00€	390,00€	390,00€	510,00€	510,00€	510,00€	510,00€	3.840,00€
Gastos Fijos	2.365,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	1.615,00€	20.130,00€
Amortizaciones	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	6.846,00€
Total Gastos	7.688,50€	6.938,50€	7.148,50€	7.148,50€	7.148,50€	7.328,50€	7.328,50€	7.328,50€	7.448,50€	7.448,50€	7.448,50€	7.448,50€	87.852,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-3.304,50€	-1.408,50€	1.329,25€	2.236,50€	3.310,00€	6.535,75€	6.674,75€	6.813,75€	9.791,50€	9.791,50€	9.791,50€	9.791,50€	61.353,00€
Gastos financieros	622,50€	617,91€	613,29€	608,64€	603,95€	599,23€	594,48€	589,70€	584,88€	580,03€	575,15€	570,23€	8.959,99€
Beneficios antes de impuestos	-3.927,00€	-2.026,41€	715,96€	1.627,86€	2.706,05€	5.936,52€	6.080,27€	6.224,05€	9.206,62€	9.211,47€	9.216,35€	9.221,27€	52.393,01€
Impuesto de Sociedades (20%)													10.478,60€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-3.927,00€	-2.026,41€	715,96€	1.627,86€	2.706,05€	5.936,52€	6.080,27€	6.224,05€	9.206,62€	9.211,47€	9.216,35€	9.221,27€	41.914,41€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		371.120,20€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		371.120,20€
Activo no corriente		278.774,00€	Patrimonio Neto		270.914,41€
Inmovilizado material		276.702,00€			
Adquisición del terreno		215.000,00€	Capital		229.000,00€
Edificios y Construcciones		28.000,00€	Resultado del Ejercicio		37.722,97€
Instalaciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		5.400,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Equipamiento		13.800,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Mobiliario		4.800,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Utillaje		920,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		4.191,44€
Vehículos de transporte		13.800,00€	Subvenciones		0,00€
Equipos informáticos		1.100,00€	Otros (detallar)		0,00€
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€	Pasivo no corriente		72.740,99€
Fianza		0,00€	Préstamos bancarios a largo		72.740,99€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-6.118,00€	Microcréditos a largo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		2.072,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Gastos de I+D		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Pasivo Corriente		27.464,79€
Aplicaciones informáticas		2.800,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Otros (...)		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		8.986,19€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Microcréditos a corto		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-728,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		10.478,60€
Activo corriente		92.346,20€	Otras deudas a corto plazo		8.000,00€
Existencias, materias primas...		52.136,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		17.187,71€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Clientes		0,00€			
Tesorería		23.022,48€			

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.36 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	64.881,40€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.37 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	31.67 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	3.7 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	16.53 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	15.47 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	21.63 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	123.916,60€
VAN (8.00%)		48.149,56€
TIR		12%

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 2

FLUJO DE CAJA - AÑO 2

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		27.067,70€	27.067,70€	27.067,70€	27.309,70€	27.309,70€	27.309,70€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€
Cobro de las ventas del Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	17.187,71€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	0,00€	27.067,70€	27.067,70€	44.255,41€	27.309,70€	27.309,70€	27.309,70€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€	27.884,45€
Pago de Sueldos		4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€
Pago compras y gastos generales		16.032,50€	16.032,50€	16.032,50€	16.523,76€	16.523,76€	16.523,76€	16.654,44€	16.654,44€	16.654,44€	16.799,64€	16.799,64€	16.799,64€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	5.745,60€	0,00€	0,00€	5.615,82€	0,00€	0,00€	5.847,03€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		720,79€	725,77€	730,79€	735,85€	740,94€	746,06€	751,22€	756,42€	761,65€	766,92€	772,22€	777,56€
Pago de Intereses	0,00€	565,28€	560,29€	555,27€	550,22€	545,13€	540,01€	534,84€	529,65€	524,42€	519,15€	513,84€	508,50€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	10.478,60€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	0,00€	22.071,57€	22.071,57€	22.071,57€	28.308,43€	22.562,83€	33.041,43€	28.309,33€	22.693,51€	22.693,51€	28.685,74€	22.838,71€	22.838,71€
Flujo de Caja Neto	0,00€	4.996,13€	4.996,13€	22.183,85€	-998,73€	4.746,87€	-5.731,73€	-424,88€	5.190,94€	5.190,94€	-801,29€	5.045,74€	5.045,74€
Saldo Final de Tesorería	23.022,48€	28.018,62€	33.014,75€	55.198,60€	54.199,87€	58.946,74€	53.215,01€	52.790,14€	57.981,08€	63.172,02€	62.370,73€	67.416,48€	72.462,22€

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	22.370,00€	22.370,00€	22.370,00€	22.570,00€	22.570,00€	22.570,00€	23.045,00€	23.045,00€	23.045,00€	23.045,00€	23.045,00€	23.045,00€	273.090,00€
Consumos	5.130,00€	5.130,00€	5.130,00€	5.186,00€	5.186,00€	5.186,00€	5.294,00€	5.294,00€	5.294,00€	5.294,00€	5.294,00€	5.294,00€	62.712,00€
Margen Bruto	17.240,00€	17.240,00€	17.240,00€	17.384,00€	17.384,00€	17.384,00€	17.751,00€	17.751,00€	17.751,00€	17.751,00€	17.751,00€	17.751,00€	210.378,00€
Gastos de personal	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	4.753,00€	57.036,00€
Gastos Variables	510,00€	510,00€	510,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	600,00€	6.930,00€
Gastos Fijos	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	1.740,00€	20.880,00€
Amortizaciones	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	570,50€	6.846,00€
Total Gastos	7.573,50€	7.573,50€	7.573,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	7.663,50€	91.692,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	9.666,50€	9.666,50€	9.666,50€	9.720,50€	9.720,50€	9.720,50€	10.087,50€	10.087,50€	10.087,50€	10.087,50€	10.087,50€	10.087,50€	118.686,00€
Gastos financieros	565,28€	560,29€	555,27€	550,22€	545,13€	540,01€	534,84€	529,65€	524,42€	519,15€	513,84€	508,50€	6.446,61€
Beneficios antes de impuestos	9.101,22€	9.106,21€	9.111,23€	9.170,28€	9.175,37€	9.180,49€	9.552,66€	9.557,85€	9.563,08€	9.568,35€	9.573,66€	9.579,00€	112.239,39€
Impuesto de Sociedades (20%)													22.447,88€
RESULTADO DEL EJERCICIO	9.101,22€	9.106,21€	9.111,23€	9.170,28€	9.175,37€	9.180,49€	9.552,66€	9.557,85€	9.563,08€	9.568,35€	9.573,66€	9.579,00€	89.791,51€

BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		469.666,22€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		469.666,22€
Activo no corriente		271.928,00€	Patrimonio Neto		360.705,92€
Inmovilizado material		270.584,00€			
Adquisición del terreno	215.000,00€		Capital	229.000,00€	
Edificios y Construcciones	28.000,00€		Resultado del Ejercicio	80.812,36€	
Instalaciones	0,00€		Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	
Maquinaria	5.400,00€		Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	
Equipamiento	13.800,00€		Préstamo Participativo	0,00€	
Mobiliario	4.800,00€		Resultado de ejercicios anteriores	37.722,97€	
Utillaje	920,00€		Reserva legal (10 % de PyG)	13.170,59€	
Vehículos de transporte	13.800,00€		Subvenciones	0,00€	
Equipos informáticos	1.100,00€		Otros (detallar)	0,00€	
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€				
Fianza	0,00€		Pasivo no corriente	62.979,91€	
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-12.236,00€		Préstamos bancarios a largo	62.979,91€	
Inmovilizado inmaterial	1.344,00€		Microcréditos a largo	0,00€	
Gastos de I+D	0,00€		Otras deudas a largo plazo	0,00€	
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€		Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	
Aplicaciones informáticas	2.800,00€				
Otros (...)	0,00€		Pasivo Corriente	45.980,39€	
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€		Póliza de Crédito	0,00€	
Marca, Nombre Comercial	0,00€		Proveedores varios	0,00€	
Fianza Leasing	0,00€		Préstamos bancarios a corto plazo	9.761,08€	
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-1.456,00€		Microcréditos a corto	0,00€	
Activo corriente	197.738,22€		Hacienda Pública (acreedor por IVA)	5.771,43€	
Existencias, materias primas...	125.276,00€		Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	22.447,88€	
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00€		Otras deudas a corto plazo	8.000,00€	
Clientes	0,00€		Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	
Tesorería	72.462,22€		Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.3 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	151.757,83€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.3 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	43.46 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	4.31 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	25.27 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	24.89 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	32.88 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	122.430,10€
VAN (8.00%)		0,00€
TIR		0

PREVISIONES A 5 AÑOS

PREVISIONES - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

Datos	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos			
Arbustos particulares	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Arbustos empresas	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Plantas particulares	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Plantas Empresas	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Costes de producción			
Arbustos particulares	3.00 %	4.00 %	5.00 %
Arbustos empresas	3.00 %	4.00 %	5.00 %
Plantas particulares	3.00 %	4.00 %	5.00 %
Plantas Empresas	3.00 %	4.00 %	5.00 %
Gastos de personal	5.00 %	5.00 %	5.00 %
Compras	5.00 %	6.00 %	7.00 %
Gastos variables	3.00 %	4.00 %	5.00 %
Gastos fijos	1.50 %	2.00 %	2.50 %

LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	43.742,79€	28.528,92€	29.955,37€	31.752,69€	33.975,38€
IVA soportado gastos variables	806,40€	1.455,30€	1.498,96€	1.558,92€	1.636,86€
IVA soportado gastos fijos	4.227,30€	4.384,80€	4.450,57€	4.539,58€	4.653,07€
Total IVA soportado	48.776,49€	34.369,02€	35.904,90€	37.851,19€	40.265,31€
IVA repercutido	40.687,08€	57.348,90€	60.216,34€	63.829,33€	68.297,38€
HP deudor/acreador por IVA	-8.089,41€	22.979,88€	24.311,45€	25.978,14€	28.032,07€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación	193.748,00€	273.090,00€	286.744,50€	303.949,17€	325.225,61€
Consumos	44.543,00€	62.712,00€	64.593,36€	67.177,09€	70.535,95€
Margen Bruto	149.205,00€	210.378,00€	222.151,14€	236.772,08€	254.689,66€
Gastos de personal	57.036,00€	57.036,00€	59.887,80€	62.882,19€	66.026,30€
Gastos Variables	3.840,00€	6.930,00€	7.137,90€	7.423,42€	7.794,59€
Gastos Fijos	20.130,00€	20.880,00€	21.193,20€	21.617,06€	22.157,49€
Amortizaciones	6.846,00€	6.846,00€	6.846,00€	6.506,00€	5.556,00€
Total Gastos	87.852,00€	91.692,00€	95.064,90€	98.428,67€	101.534,38€
Beneficios antes de impuestos e intereses	61.353,00€	118.686,00€	127.086,24€	138.343,41€	153.155,29€
Gastos financieros	8.959,99€	6.446,61€	5.671,72€	4.830,01€	3.915,71€
Beneficios antes de impuestos	52.393,01€	112.239,39€	121.414,52€	133.513,40€	149.239,57€
Impuesto de Sociedades (20%)	10.478,60€	22.447,88€	24.282,90€	26.702,68€	29.847,91€
Beneficios Antes de Reparto	41.914,41€	89.791,51€	97.131,62€	106.810,72€	119.391,66€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	41.914,41€	89.791,51€	97.131,62€	106.810,72€	119.391,66€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros de las ventas	234.435,08€	330.438,90€	346.960,84€	367.778,50€	393.522,99€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	17.187,71€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Cobros	234.435,08€	347.626,61€	346.960,84€	367.778,50€	393.522,99€
Pago de Sueldos	57.036,00€	57.036,00€	59.887,80€	62.882,19€	66.026,30€
Pago compras y gastos generales	136.184,29€	198.031,02€	206.880,60€	218.094,94€	232.004,90€
Pago IVA a Hacienda	9.098,30€	17.208,45€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos	8.272,82€	8.986,19€	9.761,08€	10.602,80€	11.517,09€
Pago de Intereses	7.159,99€	6.446,61€	5.671,72€	4.830,01€	3.915,71€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	5.771,43€	24.311,45€	25.978,14€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior	0,00€	10.478,60€	22.447,88€	24.282,90€	26.702,68€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	217.751,40€	298.186,88€	310.420,51€	345.004,29€	366.144,81€
Flujo de Caja Neto	16.683,68€	49.439,74€	36.540,34€	22.774,21€	27.378,18€
Cobro por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	23.022,48€	72.462,22€	109.002,56€	131.776,76€	159.154,94€

BALANCE ACTIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO	371.120,20€	469.666,22€	577.411,80€	677.706,18€	790.779,92€
Activo no corriente	278.774,00€	271.928,00€	265.082,00€	258.576,00€	253.020,00€
Inmovilizado material	276.702,00€	270.584,00€	264.466,00€	258.576,00€	253.020,00€
Adquisición del terreno	215.000,00€	215.000,00€	215.000,00€	215.000,00€	215.000,00€
Edificios y Construcciones	28.000,00€	28.000,00€	28.000,00€	28.000,00€	28.000,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	5.400,00€	5.400,00€	5.400,00€	5.400,00€	5.400,00€
Equipamiento	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€
Mobiliario	4.800,00€	4.800,00€	4.800,00€	4.800,00€	4.800,00€
Uillaje	920,00€	920,00€	920,00€	920,00€	920,00€
Vehículos de transporte	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€	13.800,00€
Equipos informáticos	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-6.118,00€	-12.236,00€	-18.354,00€	-24.244,00€	-29.800,00€
Inmovilizado inmaterial	2.072,00€	1.344,00€	616,00€	0,00€	0,00€
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€	2.800,00€
Otros (...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-728,00€	-1.456,00€	-2.184,00€	-2.800,00€	-2.800,00€
Activo corriente	92.346,20€	197.738,22€	312.329,80€	419.130,18€	537.759,92€
Existencias, materias primas...	52.136,00€	125.276,00€	203.327,24€	287.353,42€	378.604,98€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	17.187,71€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	23.022,48€	72.462,22€	109.002,56€	131.776,76€	159.154,94€

BALANCE PASIVO - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	371.120,20€	469.666,22€	577.411,80€	677.706,18€	790.779,92€
Patrimonio Neto	270.914,41€	360.705,92€	457.837,54€	564.648,26€	684.039,91€
Capital	229.000,00€	229.000,00€	229.000,00€	229.000,00€	229.000,00€
Resultado del Ejercicio	37.722,97€	80.812,36€	87.418,45€	96.129,65€	107.452,49€
Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Resultado de ejercicios anteriores	0,00€	37.722,97€	118.535,33€	205.953,78€	302.083,43€
Reserva legal (10 % de PyG)	4.191,44€	13.170,59€	22.883,75€	33.564,83€	45.503,99€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo no corriente	72.740,99€	62.979,91€	52.377,11€	40.860,02€	28.349,80€
Préstamos bancarios a largo	72.740,99€	62.979,91€	52.377,11€	40.860,02€	28.349,80€
Microcréditos a largo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo Corriente	27.464,79€	45.980,39€	67.197,15€	72.197,91€	78.390,21€
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	8.986,19€	9.761,08€	10.602,80€	11.517,09€	12.510,22€
Microcréditos a corto	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	0,00€	5.771,43€	24.311,45€	25.978,14€	28.032,07€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	10.478,60€	22.447,88€	24.282,90€	26.702,68€	29.847,91€
Otras deudas a corto plazo	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

RATIOS - PREVISIÓN AÑOS 3 A 5

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratio de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.36 %	4.3 %	4.65 %	5.81 %	6.86 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	64.881,40€	151.757,83€	245.132,65€	346.932,28€	459.369,71€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.37 %	0.3 %	0.26 %	0.2 %	0.16 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.32 %	0.43 %	0.44 %	0.46 %	0.47 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	3.7 %	4.31 %	4.83 %	5.99 %	7.41 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	16.53 %	25.27 %	22.01 %	20.41 %	19.37 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	15.47 %	24.89 %	21.22 %	18.92 %	17.45 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	21.63 %	32.88 %	33.87 %	35.14 %	36.71 %
Plazo de Cobro	Clientes / Ventas * 360	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
Plazo de Pago	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
Punto de equilibrio	Gastos Fijos / Margen Bruto	123.916,60€	122.430,10€	124.824,49€	127.007,71€	128.637,93€