

Estudio económico financiero

Estudio financiero

Para la realización del estudio de viabilidad económica hemos realizado una serie de hojas de cálculo que respondan a los siguientes conceptos:

- área de hipótesis.
- cuadro de inversiones a realizar.
- estudio del coste de producción.
- balances provisionales y cuentas de resultados.
- estado origen y aplicación de fondos.
- valoración de la rentabilidad del proyecto.

Area de hipótesis.

En este área encontramos los partes, una de la zona relacionada con el mercado, y otra con la rentabilidad del proyecto.

1-Mercado:

Aparecen a los que se dirige nuestro proyecto de exportación: Alemania y Francia.

Para los años 1992-1995 ambos inclusive, las previsiones de ventas en unidades provienen de los estudios de mercado adjetivos acceso debe agro-spc.

Estas previsiones son tomadas como correctas por los directivos entrevistados, aunque con lagunas reservas, por lo que hemos considerado por producirlas en un 10%.

Para llegar a un volumen de unidades necesarias es la aportación de subvenciones proveniente del ICEX, ya concedidas al consorcio de jamón serrano, por volumen de mil doscientos millones de pesetas, y que serán gastadas en la promoción y publicidad del jamón serrano Europa fundamentalmente en los mercados potenciales más grandes: Francia y Alemania.

Aparte de del año 1995, último año contemplado en el estudio mencionado, hemos considerado que el crecimiento del mercado porcentualmente va disminuyendo hasta estabilizarse una tasa del 5%. Hemos de considerar si embargo que un mercado maduro como es y a la española, ha estado bordeando a una tasa de crecimiento del 10%, por lo que nos parece la estabilización del crecimiento en un 5% una perspectiva conservadora.

A la vista del volumen de piezas exportar y que estamos en un mercado no controlado ni dominado por la marca alguna hemos considerado con un talante conservador que podremos iniciar nuestra exportación con una cuota del 0,85%.

Una vez iniciadas actividades portadora, puesto que nuestro volúmenes pequeño como es lógico pensar que

pequeños esfuerzos promocionales conseguido una no aumentó porcentualmente elevado de nuestra cuota. Al aumentar nuestro volumen, nuestro crecimiento ó disminuirá hasta estabilizarse en valorar ligeramente superiores al crecimiento del mercado.

Con respecto al precio más decidido entrar a un precio ligeramente inferior al de la competencia italiana. Este precio no puede disminuirse demasiado pagano la imagen de jamón de baja calidad. Respecto a la competencia española el lógico suponer que en mantener los precios similares, esto lo podemos hablar con una junta de la asociación de industrias de la carne, en la que se trató el tema del precio para evitar posicionamiento se erróneos que ven en la imagen del producto y una pérdida de rentabilidad del producto.

Para calcular el precio de venta de la competencia a los mayoristas hemos utilizado la estructura de márgenes del canal. Los márgenes del detallista se cifra del orden del 35% y de los mayoristas en el 30%.

FRANCIA

Tipo de detallista	P.V.P. ptas./ Kg.	% representa
Gran Superficie	3500/4000	57%
Super tradicional	3900/4500	13%
Tienda especializada	3300/7000	30%

* Con lo que tenemos un precio medio del Jamón italiano en Francia de 4228 ptas./ kg.

Alemania

Tipo de detallista	P.V.P. ptas./ Kg.	% representa
Gran Superficie	3100/3500	40%
Super tradicional	3000/3500	40%
Tienda especializada	3700/4000	30%

* Con lo que tenemos un precio medio del Jamón italiano en Alemania de 3775 ptas./kg.

Si consideramos que atractivo de los mercados es de 60% Alemania, y el 40% Francia. Entonces tenemos un precio medio posible de venta de nuestro producto en 3957 pesetas kilo.

Aplicando los márgenes que el canal cara al producto tendremos un precio medio de venta mayoristas 2252 pesetas kilo.

Respecto al ansiado hemos considerado el precio actual de mercado tiendas alimentación (de 450 a 500 pesetas) y a ello le molestados en el margen del 30% del mayoristas y un 35% del minorista, con lo que hemos obtenido un precio de venta en torno a los 180 pesetas bolsa.

2 Estudio de rentabilidad.

El precio de la materia prima actualmente se encuentra en fábrica alrededor de las ochocientas pesetas kilo, aunque sus una serie oscilaciones que lo sitúan en las épocas de demanda en cifras entorno las ochocientas cincuenta pesetas kilo. Sin embargo hemos de considerar que tratamos de conseguir un jamón de alta calidad, dentro de la gama de blanco, ellos nos ha llevado (a pesar de que podemos conseguir del fabricante no los precios por la estabilidad en las compras) a considerar un precio de compra de 900 pesetas kilo (los jamones de dando mayor peso que la media habitual lo que implica mayor curación y un mayor peso en vivo del cerdo, lo que supone mayores costes de producción).

La partida de dominó de empleados, la hemos estimado inicialmente en 95 mil pesetas por empleado.

Según consultora factoría, a fecha de hoy (en el 2000) El tanto por ciento de la seguridad social es el 37,20% del sueldo del trabajador más el tanto por ciento correspondiente a accidentes de trabajo que depende del trabajo al que se corresponde (diferente ese tanto por ciento para un peón de la construcción, mucho más elevado, que para un empleado oficina) de 70% se le retiene al trabajador el 6,40%, de lo que el tanto% de seguridad social que corre a cargo de la empresa está en el 30,80% más accidentes de trabajo, por lo tanto dejamos un 31% a cargo de la empresa.

Que el número de empleados se encuentran relación directa al número de jamones que debemos de usar, ya que éste va a ser su principal cometido.

Así pues el número de empleados están relación con el volumen de ventas:

Considerando:

- vacaciones.
- tiempos muertos.
- tiempo dedicado otras tareas.

Hemos llegado una cifra media de dos mil jamones de usados por hombre y año de tal modo que sin contar los primeros años, (en el segundo de los cuales incorporaremos un administrativo), el número de empleados va creciendo en múltiples de dos mil jamones de ventas.

Con respecto al transporte: hemos consultado con empresa HEISA, dedicada transportes internacionales y otras empresas del sector en las que, argumentando monumento facturación el primer año de cincuenta toneladas aproximadamente en envío superiores a cinco mil kilos, nos dio los precios aproximados de 50 pesetas en envíos a París y 60 a Hamburgo.

El período de combatientes le hemos considerado de dos meses, similar al sector. Hemos querido dar más período a la hora de introduciéndose del mercado ya que pensamos que si se sentamos este precedente va a ser difícil conseguir solucionar lo más adelante.

Con respecto al periodo de pago a proveedores creemos que el primer año de vida de la empresa vamos a conseguir únicamente un mes, puesto que aunque tenemos contactos con algunos proveedores pensamos que no darán mayor crédito hasta que nos conozcan lo suficiente; pero una vez pasado este período podemos unirnos a lo común en el sector y en nuestro país, el que en grandes volúmenes de compra es fácil conseguir dos que incluso más meses a la largo del estudio financiero, seguiremos con todos para evitar perspectivas optimistas.

Para el periodo de mantenimiento resistencias hemos considerado un mes durante el primer año, ya que el volumen de ventas es bajo y la dotación también, para aumentar las ventas iconos de los clientes podemos reducir a quince días ya que únicamente vamos a realizar una pequeña transformación sobre pedido y tendremos volumen suficiente para hacer envíos a bajo coste transporte en espacios más cortos de tiempo.

El sueldo inicial de los directivos lo hemos estimado en doscientas veinticinco mil pesetas mensuales teniendo catorce pagas (tres millones ciento cincuenta mil pesetas al año).

El número de efectivos mantienen dos personas que serán 2 de los 3 realizadores de este trabajo.

En cuanto a la partida de luz y agua la hemos estimado inicialmente en base a los estudios de costes de producción que nos facilita una empresa dedicada a transformaciones similares, pero dirigida al mercado nacional. Esta partida se incrementa por dos conceptos: la inflación y el aumento de la producción.

La cifra de imprevistos la hemos estimado en un 2% sobre ventas que posteriormente será el 1% ya que es lógico suponer que aumentar las ventas estos disminuirían porcentualmente y también es lógico suponer al principio habrá más imprevistos.

partida de viajes negociación la hemos considerado octava sobre todo el primer año, debido a que el inicio del montaje comercial va a exigir esta provisión de fondos de 9 millones ptas.. Posteriormente, una vez restablecido los contactos, esta partida disminuye, aunque sigue existiendo por motivos de crecimiento de mantenimiento de relaciones con el cliente. Posteriormente se estabilizará.

El alquiler inicial es de ciento sesenta mil pesetas mensuales por la nave que ha sido facilitado por el de la misma, con el que hemos tenido una reunión. Este crece, con inflación como es norma habitual en los contratos de arrendamiento.

B – Cuadro inversiones a realizar.

Este cuadro se encuentra dividido en dos partes:

1–Aquellas inversiones que son amortizable.

2–Aquellas inversiones que son gastos del periodo.

1–Inversiones amortizables.

A su vez se subdivide en:

A – instalaciones.

B – bienes de equipo.

A– instalaciones:

La adecuación de la nave a alquilar a precisar de unas pequeñas obras de acondicionamiento en función de las necesidades de la fabricación.

Estas partidas (albañilería, alicatado, techos y paredes, electricidad y fontanería) ha sido establecidas en base a facturas de envergadura similar realizada en naves del polígono de los Villares en fechas recientes.

B – bienes de estudio.

La mesa de trabajo existente en la sala de transformación será el Mod. MI-940 de CADAL S.L. siendo lisa y de acero inoxidable.

Los ordenadores a introducir serán del tipo Toshiba Equium Pentium III 500 Mhz cuyo precio oscila entre las doscientas mil pesetas. Hemos considerado la necesidad de utilizar 2.

Una impresora Lexmark Z-16 con intención de tinta a color.

Para los ordenadores y hemos conseguido facilidades de pago con giros del 10% del valor total en enero, otro

10% en junio, y el resto a un año con un cargo adicional del 10%.

Necesitaremos un fax, y en función de las características técnicas de varios modelos analizados, hemos considerado el más idóneo el modelo el modelo PX-F500 de Panasonic, cuyo presupuesto es de ciento sesenta y cinco mil pesetas.

Instalaremos un sistema telefónico compuestos de los aparatos cuyo valor es de 44 mil pesetas instalados.

Con respecto a la cámara frigorífico hemos consultado a la empresa COOLING cuyo y nos ha facilitado el precio de cuatrocientas treinta mil pesetas, dándonos una forma de pago análoga a la utilizada en el caso de equipos informáticos.

El compresor necesario para el envasado al vacío será de la marca RUBETE facilitado por suministros industriales Velasco con el precio de ciento setenta y cinco mil pesetas.

El modelo elegido para módulo de trabajo para deshuese de jamones curados tipo español con un importe individual de trescientas treinta y cinco mil pesetas.

La cortadora automática está valorada en doscientas veinticinco mil pesetas.

La cortadora de codillos será una maquina de sierra continua C.1212321 que comercializa Importadora Tudelana S.A.

La envasadora de doble campana será la que inicialmente utilizaremos para envasar al vacío ya que para nuestra capacidad inicial es suficiente. Está valorada en un millón trescientas cincuenta mil pesetas. Consiguiendo una financiación de la empresa comercializa adora de el 10% en enero, 10% junio y el resto el a un año con 10% de recargo.

La máquina termo transformadora valorada en nueve millones doscientas cincuenta mil pesetas y podríamos añadir las más adelante.

Las naves apilables de jamones serán del MOD.23123, cuyo precio según lista es de veintitrés mil trescientas pesetas la unidad.

El transportador hidráulico será el MOD TRANSPALET-3243 de 95.000 pesetas.

Tanto las naves aplilables, como el transporte hidráulico serán pagados en seis meses.

Las básculas serán de la casa MOBBA, comercializadas por su distribuidor, el cual nos ha concedido un pago de tres giros de igual importe a 30, 60 y 90 días.

La primera bascula electrónica con capacidad para 40 kilos y valorada en 224.100 pesetas.

La segunda es una báscula mayor, electrónica también, y valorada en cuatrocientas sesenta y nueve mil cien pesetas.

El lavamanos en acero inoxidable accionado por un pedal valorado en cuarenta y una mil ochocientas pesetas.

Dos medidores de sal y temperatura para jamones de sesenta y cinco mil ochocientas pesetas la unidad.

Carros de refrigeración de acero inoxidable, comercializados por la casa Cadal S.L. pagados el 10% en enero, otro 10% en junio y el resto con un 10% de recargo a 1 año.

Será un número total de 25, base en la capacidad de la cámara instalada.

Bandejas de refrigeración suministradas por la misma casa anteriormente indicada y complemento de los carros de refrigeración, se trata del modelo Pamplona,25 en acero inoxidable por un importe individual de siete mil cien pesetas y en número de 500.

Inversiones enviadas a gastos del periodo.

Desglosado del siguiente modo:

*** Importadora Tudelana:**

- Cuchillo para cortar jamón (degustación) al precio de dos mil cuatrocientas cincuenta pesetas la unidad.
- Cuchillos de deshuesar a dos mil pesetas la unidad.
- Gubia curvada al precio de tres mil ochocientas cincuenta pesetas.
- Gubia recta al precio de dos mil setecientas pesetas.
- Piedra de la fila afilado afilar al precio de quinientas pesetas la unidad.
- Delantales de aluminio Superlamex al precio de siete mil ciento cuarenta pesetas la unidad.

*** Roser S.A.:**

- armario inoxidable para la esterilización de cuchillos mediante rayos hubo al precio de en 88 mil setecientas pesetas.
- guantes de acero inoxidable de cinco dedos al precio de ocho mil quinientas pesetas la unidad.

*** Cadal S.L. :**

- carros bañera en acero inoxidable de 300 litros.

El vestuario laboral será comprado a Importadora Tudelana y está compuesto de:

- Monos al precio de mil setecientas pesetas la unidad.
- Botas anti grasa al precio de mil ciento cuarenta pesetas la unidad.
- Gorra japonesa al precio de 400 pesetas la unidad.

Balances provisionales:

Estos balances han sido realizados en base a las hipótesis deducidas y razonábamos convenientemente en los apartados anteriores.

Sin embargo quedar algunas cuentas por explicar:

*** Activo:**

- bancos.
- inmovilizado.
- gastos constitución.
- capital social pendiente de desembolso.

* **Pasivo:**

- dividendos.
- subvenciones.
- capital.

Activo:

Bancos:

La cuenta de bancos indica un activo colocado en inversiones financieras y libres de riesgo y con liquidez inmediata. Como se puede observar esta cuenta sólo existe cuando existe apalancamiento.

Inmovilizado:

El inmovilizado incorpora toda las inversiones en activos realizadas y la cuenta de amortización acumulada incorpora toda las amortizaciones de ese inmovilizado, que han sido hechas al 10% anual amortizable a diez años.

Gastos de constitución:

Los gastos constitución han sido estimados en base al capital social y a los honorarios de los letrados que deben actuar en el proceso de construcción de la sociedad.

Los gastos de constitución son amortizable es según ley en un plazo de cinco años.

Capital social pendiente de desembolso:

Según los estatutos cuando se constituyó la sociedad los socios promotores dejan dos millones pesetas de capital suscritos pero pendientes de desembolso.

Hemos considerado que los directivos aportan el 10% de su sueldo al finalizar el año como parte del desembolso de este capital. Según estatutos tienen diez años para hacer frente a esta obligación suscrita.

Pasivo

Dividendos:

La partida de dividendos responde a los dividendos que quedan por pagar en función del resultado de la anterior.

Hemos considerado a la hora de realizar este estudio una política de dividendos de repartir el 20% del

beneficio siempre que la reserva superen los ocho millones ptas..

Por otro lado debemos considerar que esta política se excesivamente conservadora a medida que aumentan los años, ya que posteriormente se disparan los beneficios y se podrán seguramente repartir más dividendos ya que no son necesarias tantas reservas.

Subvenciones:

Para todo lo referido a este punto estuvimos en la concejalía de juventud de Salamanca, en el despacho de empleo, en donde conseguimos desinformación de varias subvenciones a la que podríamos acogernos.

A través de tres organismos, junta de Castilla y León, diputación de Salamanca y ayuntamiento de Salamanca.

Es importante señalar que había de hoy (enero del 2000) no hay subvención alguna, están todas paradas, debido al cambio de año, están obsoletas las antiguas y no han llegado las nuevas para el siguiente ciclo, pero nos dieron información sobre posibles subvenciones de las que se van a poner en vigor y las obsoletas.

– Junta de Castilla y León (año 99/00):

Hay que pedir préstamo y ya por esta razón la desestimamos.

– Diputación de Salamanca (1999).

Los dan subvenciones de hasta dos millones de pesetas.

– Ayuntamiento de Salamanca (1998).

Dan hasta cuatrocientas mil pesetas por proyecto presentado y de requisito estar empadronado en Salamanca.

Pero como ahora están aplazados de ser estimamos estas subvenciones y acogemos otras más antiguas que es la más clara y que mayor importe subvencionar a de la que podríamos acogernos y la cual dice textualmente:

"Impulsar el potencial de desarrollo en nitrógeno de Castilla y León, otorgando a apoyo especial a las inversiones con incidencias positivas en la balanza exterior de bienes y servicios".

Es por ello, que aunque el importe máximo de esta subvención del 50%, hemos considerado que nos conceden el 30% sobre el importe total de la subvención en activos materiales y las necesidades de fondo de maniobra.

Capital:

El capital quedaría integrado de la forma que describimos continuación:

* Promotores:

–21 millones desglosados:

–15 millones: líquidos.

–2 millones: pendientes de desembolso.

* Terceros: un millón.

Cuentas de resultados provisionales.

Las ventas se encuentran estimadas en función del volumen de mercado.

Las compras son función de las necesidades de materia prima para llevar a cabo las ventas.

Gastos: incluye todos los gastos necesarios para la elaboración y venta del producto y también incluye los gastos en los que incluye la sociedad por motivo del personal (sueldos y seguridad social).

Transporte es función del volumen de ventas y del coste medio por kilogramo del transporte.

1

35