

## ANEXO I

### EJEMPLO PRÁCTICO PARA CALCULAR LA VIABILIDAD ECONÓMICA (PLAN ECONÓMICO FINANCIERO) DE BARRIOS PRODUCTORES 2023

#### Consideraciones previas

1. Este ejemplo se ha adaptado, simplificando, para prever aspectos mínimos que hay que tener en cuenta para analizar la viabilidad económica y financiera de un proyecto. De manera más concreta, sirve para familiarizarse con la herramienta pero es indispensable un estudio completo previo en un plan de negocio y planificar correctamente los cultivos.
2. Tenemos que pensar que habrá productos en las primeras fases de cultivo y cuando no corresponda por fecha de cultivo tendremos que adquirirlos a otros productores.
3. Recomendamos leer el “MANUAL PARA LA FORMULACIÓN DE UN ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DE UNA EXPLOTACIÓN HORTÍCOLA A DESARROLLAR EN LAS PARCELAS INTEGRANTES DEL VIVERO DE INICIATIVAS PARA EL EMPRENDIMIENTO AGRÍCOLA”.
4. Antes de utilizar la herramienta es imprescindible leer las pestañas “instrucciones de uso” y “índice”, en esta última se especifica que hay que completar en cada pestaña.

Cooperativa La Huerta Fresca

Descripción de la idea de negocio (volcar las ideas principales en pestaña “Proyecto”)

Tres personas se han conocido en un curso de agroecología; han decidido unirse y constituir una Cooperativa de Trabajo Asociado en la Comunidad de Madrid y les corresponde a pagar el 25% sobre beneficios/excedentes en concepto de Impuesto de Sociedades.

Dos de ellas tienen experiencia y conocimientos en gestión de cultivos y huertos. Otra de las compañeras ha trabajado como comercial y tiene conocimientos en técnicas de ventas.

Su idea de negocio es cultivar en el terreno adjudicado por Barrios Productores de una parcela de 5.000 m<sup>2</sup>. La superficie cultivable es del 85%.

Los ingresos del proyecto procederán por cultivar varios productos que venderán por kilogramos y cestas de productos de temporada a particulares. Además también obtendrán ingresos por formaciones que realizarán sobre cómo crear una pequeña huerta en la terraza, entre otras. La fecha de inicio de la actividad es el 5 de Septiembre de 2024.

Para poner en marcha la actividad, necesitan realizar la inversión inicial (incluir los datos en la pestaña del mismo nombre). Esta inversión, se compone de gastos de establecimiento, activos no corrientes y activos corrientes:

Los gastos de establecimiento son los siguientes:

- Los gastos de constitución de la cooperativa entre Notaría y Registro ascienden a 700 €.
- Han sido asesorados por una gestoría especializada en la redacción de los estatutos: 400 €.
- Licencia, registro sanitario y alta de Actividad: 1.200 €.

La inversión inicial en activos no corrientes es la siguiente

a) Activos no corrientes tangibles

- Terreno: ha tenido una adjudicación de Barrios productores de una parcela de 5000 m<sup>2</sup>. La superficie cultivable es del 85%. La cesión del terreno incluye zona de almacén. Al ser una cesión el coste es de 0 €.
- Maquinaria y herramienta: realizarán una compra de maquinaria de segunda mano por valor de 3.000 €.
- Tienen que realizar una instalación de riego; si consideramos que el caucho por metro cuadrado de referencia 0,12 €, multiplicado por la superficie cultivable, sería de:

$$5.000\text{m}^2 \text{ (total parcela)} * 0,85 \text{ (porcentaje de superficie cultivable de la parcela)} * 0,12 \text{ € (coste en euros por metro cuadrado)} = 510 \text{ €}.$$

- La furgoneta (elemento de transporte) está valorada en 1.000 €.
- Ordenador (equipo informático) por valor de 300 €.

b) Activos no corrientes intangibles

- El registro de marca en la Oficina Española de Patentes y Marcas asciende a 250 €.
- Comunicación: Han contratado toda la comunicación con una diseñadora gráfica. El diseño de la imagen corporativa del proyecto asciende a 1.000 €.

La inversión inicial en activos corrientes es los siguientes:

- Tesorería: de cara a poder cubrir los gastos de los primeros meses se contará con una cantidad de dinero en una cuenta corriente bancaria que se ha estimado en 9.500€. Se recomienda, que esta cantidad sea similar a 3 meses del total de gastos fijos, en este caso es algo superior.

Para desarrollar esta idea de negocio cuentan con la siguiente financiación inicial (completar en pestaña "anexo financiación"):

- Socio 1: aportará 3.000 € de ahorros personales.

- Socia 2: aportará 3.000 € que provienen del pago único de prestación por desempleo.
- Socia 3: aportará 2.000 € de ahorros personales y una furgoneta pequeña valorada en 1.000 €.
- Reciben una subvención para adquirir material de oficina y ordenadores por valor de 1.000 €.
- Aportaran proveniente de donaciones de familiares no reembolsable (en otros fondos propios 2.229,775 €)

Para complementar las fuentes de financiación pedirán un préstamo por valor de 5.000€ a devolver en 7 años , con un tipo de interés de 5,50% y un coste de la operación de 0,5%. (Introducir estos datos en la calculadora de préstamo dentro de la pestaña “anexo financiación”).

Al organizarse el reparto de tareas y analizar la situación personal de cada socia, se llega al siguiente reparto de jornadas y estarán dadas de alta en el régimen general de la Seguridad Social. Las jornadas se distribuirán de la siguiente manera:

- Socio 1: Jornada de 20h/semana. Gestión de la parcela.
- Socia 2: Jornada de 20h/semana. Gestión de la parcela y reparto.
- Socio 3: Jornada de 20h/semana. Talleres formativos y apoyo en la gestión económico-financiera. Administración. Apoyo en relaciones comerciales.
- Se establece un sueldo equivalente tanto para personas socias trabajadoras como trabajadoras no socias: 650€ brutos/mes por jornada de 20 horas.

Todos los meses tienen los siguientes gastos fijos (introducir en pestaña anexo gastos fijos):

- Gestoría (Servicios profesionales): 80 €.
- Electricidad: 100 €.
- Sueldo socias/os: 650 € + 650 € + 650 € = 1.950 €.
- Seguridad Social personas socias: 208 € + 208 € + 208€ = 624 €.
- Seguro agrario: valoran no contratarlo este primer año.
- Los siguientes gastos fijos según superficie de la parcela por metro cuadrado son: Consumo de agua: 1,26 €, Mantenimiento del riego 0,12 €, Plantel 0,15 €, Fitosanitarios 0,08 € y Fertilizantes 0,05 € (se autocalculan en la herramienta).

Suponiendo que comienzan en septiembre de 2024, piensan en los siguientes supuestos:

- Los ingresos principalmente procederán de las ventas a restaurantes de los productos que cultivarán en el terreno (para ello previamente realizaron una planificación de cultivos). Los primeros meses son de arranque, sirven para arreglar el terreno y hasta marzo no comienzan las cosechas del primer año. Mientras tanto, para obtener ingresos por ventas, todos los productos concretos serán comprados a otros productores agroecológicos.
- Las cestas las venderán a particulares. Como ocurre con la venta de productos en los primeros meses no serán de producción propia sino que lo comparan a otros productores agroecológicos.

- Para complementar los ingresos ,realizarán talleres en escuelas, estiman realizar uno al mes.

Este supuesto lo trasladan a cifras. Por ello a continuación, se indican los productos a cultivar y comercializar, su precio de venta sin iva y el número de kilogramos que estiman vender por mes (introducirlos los datos en pestaña “anexo ingresos”):

Producto	Precio por kilogramo	Hipótesis de venta (kilogramos por mes)
Acelga	3,00 €	Todos los meses venden 20 kg/mes.
Ajo tierno	2,50 €	Solo hay en febrero, marzo y abril,20 kg/mes.
Alcachofa	4,00 €	Todos los meses excepto entre junio, julio y agosto venden 10 kg/mes.
Brócoli	2,00 €	Los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre, marzo abril y mayo 20 kg/mes
Cebolla tierna	2,50 €	Todos los meses venden 20 kg/mes.
Col de Bruselas	6,00 €	Los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre, marzo y abril venden 20 kg/mes.
Coliflor	4,00 €	Todos los meses 20 kg/mes.
Espinaca	4,00 €	Los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre, marzo y abril, mayo y junio venden 20 kg/mes.
Puerro	3,00 €	Todos los meses venden 20 kg/mes.
Zanahoria	4,00 €	Todos los meses venden 20 kg/mes.

Los productos de la tabla anterior no tienen IVA.

Por otro lado, también venderán cestas y realizarán talleres de formación de los que obtendrán ingresos (también a incluir en “anexo ingresos”):

Venta de cestas:

- Cesta tipo A (pequeña): 6 kilogramos de cesta: 30 € de precio de venta (de aquí compraron la mitad a productores). Los primeros 6 meses compran la cesta en su totalidad a otros productores, cuando ya tengan su cosecha propia compran

a otros productores solo la mitad. Unidades a vender al mes 100 cestas excepto julio 70 unidades y agosto 50 cestas/mes.

- Cesta tipo B(grande): 10 kilogramos de cesta: 45 € de precio de venta (de aquí compraron la mitad a productores). Los primeros 6 meses compran la cesta en su totalidad a otros productores, cuando ya tengan su cosecha propia compran a otros productores solo la mitad. Unidades a vender al mes 100 cestas excepto julio 70 unidades y agosto 50 cestas/mes.
- Las cestas no llevan IVA.

Talleres:

Impartirán un taller todos los meses del año. Cuyo precio de venta sin IVA asciende a 15€/persona. Los talleres se hacen para grupos de 10 personas (3 horas de taller). Entonces los ingresos estimados por taller ascienden a  $15 * 10 = 150€$ . El porcentaje de IVA es del 21% porque no están incluidos en planes de estudios.

Los gastos variables unitarios por cada producto en euros sin IVA, serán los siguientes (a completar en la pestaña “anexo gastos variables”):

Producto/Servicio	Mercancía y Mat. Prima	Mermas y deterioro	Otros costes
Acelga	0,99 €	0,10 €	
Ajo tierno	0,825 €	0,10 €	
Alcachofa	1,32 €	0,10 €	
Brócoli	0,66 €	0,10 €	
Cebolla tierna	0,825 €	0,10 €	
Col de Bruselas	1,98 €	0,10 €	
Coliflor	1,32 €	0,10 €	
Espinaca	1,32 €	0,10 €	
Puerro	0,99 €	0,10 €	
Zanahoria	1,32 €	0,10 €	

Talleres	0,00 €	0,00 €	4,00 €
Cesta A	15,00 €	0,10 €	
Cesta B	22,50 €	0,10 €	

Como gastos variables también están los gastos de los envases, cuyo coste es de 0€ porque provienen de cajas recicladas.

De manera interanual crecerán así los ingresos, gastos fijos y gastos variables de esta manera: 1,2% del año 1 a año 2, un 2% del año 2 a año 3 y un 2% del año 3 a año 4. Introducir estos datos respectivamente en las pestañas anexos ingresos, anexos gastos fijos y anexos gastos variables.

A nivel de flujo de tesorería (es decir cobros y pagos): los pagos se realizan en el momento de imputación del gasto. Excepto el pago de impuestos que se hará según calendario fiscal (no hay que completar nada en pestañas de anexo tesorería ni anexo impuestos, pero sí conviene revisarlas)

Una vez introducidos los datos habría que reflexionar sobre:

1. ¿La financiación inicial es adecuada para la inversión inicial? La pestaña “inversión-financiación” nos dará la respuesta. Inversión tienen que ser igual a financiación sino ¿qué podrían hacer los promotores de la Huerta Fresca?.
2. ¿Los ingresos son suficientes para hacer frente a los gastos? la pestaña “cuenta de resultados”, nos dará la respuesta. El EBITDA tiene que ser positivo en caso contrario ¿qué podrían hacer los promotores de la Huerta Fresca?.