

## ÍNDICE

1	ESTUDO DA VIAVILIDADE ECONÓMICA.....	3
1.1	Servizos:.....	3
1.2	Clientes: .....	4
1.3	DAFO.....	4
1.4	Canais de comunicación e trato co cliente.....	6
1.5	Actividades clave.....	6
1.6	Recursos clave é alianzas.....	7
1.7	Estrutura de custos .....	7
1.8	Fluxo de ingresos .....	7
2	CONCLUSIÓN.....	9
3	VIABLE	
1	INTRODUCCIÓN	
2	HIPÓTESES CONTEMPLADAS	
2.1	Investimentos previstos e plan de amortizacións	
2.2	Fontes de financiamento	
2.3	Previsións de vendas e ingresos	
2.4	Estimacions de custes variables e fixos	
2.5	Circulante previsto	
2.6	Punto de equilibrio	
3	ESTADOS FINANCEIROS	

- 3.1 Conta de resultados previsionais
- 3.2 Balance de situación
- 3.3 Presuposto de capital
- 3.4 Previsións de tesouraría
- 3.5 Ratios

## 1 ESTUDO DA VIAVILIDADE ECONÓMICA

Para analizar a viabilidade económica do proxecto e ter unha idea mais global, analízase na primeira parte a idea empresarial, e na segunda parte o estudo económico financeiro. Para o estudo económico financeiro utilízase o viable, que é unha ferramenta que o Igape pon a disposición dos emprendedores.

### 1.1 Servizos:

- Visitas de 1 día na que se realizan unha serie de obradoiros que se concertan con colexios, asociación de discapacitados e residencias da 3ª idade.
- Actividades concertadas nas que os monitores da granxa desplazaranse para realizar os obradoiros de maneira continuada, fora das instalacións.
- Cursos monográficos que permítenos impartir coñecementos en técnicas agrícolas de maneira formal (sempre tendo en conta que traballamos dentro da educación non formal), específica e axustada no tempo.
- Campamentos que nos permiten ter en funcionamento as instalacións en períodos non lectivos.

Ademais esta finca está ubicada en Meirás, conectado con todo o concello por diferentes corredores ecolóxicos e a 15 minutos do maior núcleo urbano da provincia, o que nos permite estar preto dos nosos clientes.

Por tanto estamos ante unha granxa escola que como proposta de valor incorpora a gran adaptabilidade, xa non só no trato cos clientes senón na oferta de servizos segundo a época do ano.

Os cursos e obradoiros estarán adaptados aos nosos clientes, por iso se diferencian os seguintes segmentos.

## 1.2 Clientes:

- Escolares, familias, particulares e discapacitados : para eles están pensadas las visitas guiadas de un día nas que se incluírían a realización de 4 obradoiros da área que nos demanden (fruticultura, horticultura, xardinería e medio ambiente). Cito os discapacitados como un segmento separado posto que este tipo de instalacións non soen estar adaptadas para eles, e nesta parte púxose especial fincapé coa construción dun invernadoiro adaptado, os bancais da horta con varandas e o pavimento antiescorregante que percorre a finca. Todas as construcións da finca cumpren as normas de accesibilidade.
- -Asociacións e particulares: para eles están pensados os cursos monográficos de diferentes temáticas (poda de frutais, agricultura ecolóxico, poda de ornamentais ...) dentro do campo có que traballamos.

## 1.3 DAFO

O realizar o análise DAFO deste equipamento encontrámonos a nivel externo con as seguintes **ameazas**:

- Elevado número de produtos substitutivos.
- O cliente non percibe claramente as diferenzas con outros equipamentos de educación ambiental.
- Ampla oferta pública.
- Existencia de empresas consolidadas.

Ante estas ameazas xogamos con dúas bazas. A primeira ven dada por o momento socioeconómico no que vivimos, que deriva nun abandono dos equipamentos públicos por falta de presuposto. Por outra banda ante o descoñecemento, por parte dos clientes, das diferenzas entre os distintos equipamentos de educación ambiental, poremos, o equipo desta empresa o acento a hora de diferenciarnos tanto na elaboración da programación didáctica como na paxina web onde nos daremos a coñecer. Na labor comercial trataríamos de dar a coñecer o equipamento o mesmo tempo que

informamos os nosos posibles clientes das diferenzas con outros equipamentos de educación ambiental.

**Oportunidades:**

- Revalorización social do medio rural e das actividades tradicionais e distintivas do mesmo.
- Logro de sinerxías con outras actividades como el sector gandeiro ou o turismo rural.
- Gran proxección da educación ambiental no sistema educativo.
- Búsqueda de alternativas educativas non formais por parte dos colexios.
- Aumento da poboación interesada en temas de xardinería e fruticultura na zona.

A nivel interno contamos coas seguintes **fortalezas**:

- Capacidade de diferenciarnos a través da oferta.
- Capacidade para fidelizar os clientes en función dos servizos prestados.
- Existencia dun Rexistro Xeneral de Entidades e Centros de Educación Ambiental.
- A proximidade do equipamento os grandes núcleos urbanos da provincia.

**Debilidades:**

- Estacionalidade da demanda.
- Elevada inversión.
- Alto poder de negociación dos clientes.
- Escaso nivel de asociacionismo na actividade.

Para combater a estacionalidade da demanda, concentraremos os esforzos en facer unhas unidades didácticas adecuadas a cada estación do ano, poñendo así o acento na importancia dos traballos que se levan acabo en cada estación do ano no rural e adiantaremos cultivos no invernadoiro que nos permitirá traballar con determinados cultivos durante mais tempo.

Para facer fronte a la elevada inversión que faría falta para poñer en marcha un equipamento destas características xogamos con dúas vantaxes importantes. A primeira

é que xa contamos co terreo para esta actividade, así que só teríamos que investir nas reformas necesarias, e ademais atopámonos nun momento no que se están outorgando moitas subvencións para o desenvolvemento rural, isto nos favorece xunto con outras axudas das que se poden solicitar por ser muller, xove e emprendedora.

### 1.4 Canais de comunicación e trato co cliente

Os **canais de comunicación** informal serán o boca a boca, que é o máis utilizado dentro de este sector. De maneira formal este tipo de equipamento constan no Rexistro Xeneral de Entidades e Centros de Educación Ambiental, ademais disto contamos cunha páxina web propia actualizada regularmente posto que será a primeira impresión que os clientes terán da nosa empresa, con vídeos, fotos das visitas, obradoiros, cursos, prezos. Tamén será a forma na que os clientes contacten con nos para facer as reservas e realizar os pagos mediante transferencia bancaria.

Outro canal de comunicación serán as visitas comerciais que realicemos a colexios, centros e asociacións para explicarlles os servizos que ofrece a horta escola, así como o noso paquete de actividades e cursos actualizados.

Por tanto a nosa relación co cliente será **directa** e personalizada.

### 1.5 Actividades clave

As nosas actividades clave para poñer en funcionamento a empresa serán, como xa comentamos, as visitas a asociacións, colexios.... Para comezar con este proxecto estaremos o fronte do equipamento dúas educadoras con coñecementos técnicos en agricultura e actividades de tempo libre. Isto nos permite traballar cos grupos e que unha quede liberada para realizar tarefas de xestión e marketing. Na medida en que a demanda aumente na área de cursos ou na área de visitas procederase a contratación de expertos na materia para impartir cursos ou monitores de tempo libre con experiencia en educación ambiental para os campamentos.

## 1.6 Recursos clave é alianzas

Os **recursos clave** cos que contamos son tanto os recursos humanos para poñer a andar a empresa como a parcela. Deberemos conseguir financiación para as reformas a acometer especificadas no proxecto ademais de para a páxina web, os gastos de constitución da empresa....

As **alianzas** que esperamos formar tanto para o beneficio da empresa como para el desenvolvemento da zona son coa administración local, asociacións, colexios, con granxas da zona para crear unha rede de equipamentos tanto de turismo rural como de actividades agropecuarias coa finalidade de atraer o pobo o tipo de clientes que cada vez máis priman a calidade e o servizo por riba do prezo, e así crear un turismo sostible nunha zona de gran valor monumental e natural, que hoxe en día está moi abandonada.

## 1.7 Estrutura de custos

A estrutura de custos é a seguinte:

A inversión inicial necesaria para poñer en marcha a empresa sería de: 41.230€ da reforma + 8770€ de fondo de manobra.

Estes gastos serán financiados da seguinte maneira:

27000€ fondos propios.

23000€ préstamo bancario financiado a 7 anos cun 8% de xuros.

## 1.8 Fluxo de ingresos

O **fluxo de ingresos** foi estimado segundo os ingresos que de media tería unha granxa escola en Galicia, sempre esperando na realidade mellorar estes resultados dada a súa ubicación e diversificación de clientes.

Os prezos dos servizos son:

- Visitas de 1 día 12€
- Actividades concertadas 40€/mes
- Cursos monográficos 85€
- Campamentos 80€/5 días

Se estima unha demanda de:

- Visitas de escolares: 4 visitas x 9 meses x 50 escolares = 1800 escolares/ano.
- Visitas de particulares = 400 ano.
- Campamentos: 8 campamentos x 50 escolares = 400 escolares/ano.
- Actividades concertadas: 3 actividades x 10 participantes x 11 meses = 330 participantes/ano.
- Cursos monográficos: 2 cursos x 15 participantes x 11 meses = 330 participantes/ano.

Os gastos fixos desglosados serían:

- Dous soldos (o do emprendedor de 900€ e 14 pagas, e un monitor 900€ e 14 pagas) + S.S. = 32.870€/ano
- Fornecementos (luz, gas, recollida de lixo...) = 2000€/ano
- Comunicacions (teléfono e Internet) = 1220€/ano
- Conservación (reparacións, reposicións de plantas ...) = 1000€/ano
- Servizos independentes (xestoría...) = 1500€/ano
- Publicidade = 6000€/ano
- Seguros = 1000€/ano
- Gastos financeiros (amortización del préstamo bancario) = 3.494€/ano
- Impostos = 600€/ano
- Amortizacións = 1.342€/ano

Os gastos variables desglosados serían:

- Material funxible para as visitas de un día = 6.600€/ano
- Material funxible para as actividades concertadas = 990€/ano
- Material funxible para cursos monográficos = 990€/ano



- Material funxible para os campamentos = 1.200€/ano
- Soldos +S.S. (aquí se contemplarían 3 soldos de monitores para os dous meses de verán) = 5.642€/año

Isto nos reportaría uns ingresos anuais de 99.650€, ó que lle restaríamos os gastos totais que ascenden a 64.264€.

## 2 CONCLUSIONES

Como resultado dos ingresos – gastos, anteriormente detallados, obtemos neste primeiro ano un beneficio neto de 25.061€.

Ademais deste resultado, nas gráficas do viable, podemos contemplar como a empresa ademais de obter beneficios neste primeiro ano, aumenta a distancia do punto de equilibrio nos anos seguintes.

A rendabilidade económica e financeira descenden como consecuencia da menor necesidade de inversión unha vez que se consolida a empresa, e como consecuencia lóxica, aumenta o marxe sobre as vendas. Deste dato, tamén é indicativo o descenso da rotación de activos, característico das empresa cun alto marxe de beneficio.

Grazas a autofinanciación tamén descenden os gastos financeiros e aumentan as previsión de tesourería.

Estamos contentos con este resultado posto que a empresa estaría creando dous posto de traballo fixos, ademais de tres eventuais e os traballos que se contraten externos, como a contabilidade da empresa e os posibles profesionais que se contraten según a necesidade.

As estimacións de demanda de estes servizos son unha media das demandas que teñen outros equipamentos de estas características pero que están moi lonxe dos núcleos urbanos, así que esperamos coa nosa ubicación, que teñamos una maior demanda de estes servizos. Ademais de todo isto a empresa estaría dando beneficio aún soportando o préstamo bancario que terminaríamos de pagar en sete anos, coa empresa xa consolidada.

Todo isto nos anima a embarcarnos neste proxecto con ilusión e optimismo.



VIABLE 2020 - INSTITUTO GALEGO DE PROMOCION ECONOMICA ( IGAPE )

Horta Escola

DATOS DA EMPRESA

<b>Nome da empresa/proxecto</b>	Horta Escola
<b>Enderezo</b>	lugar de piñeiro nº6, Meirás Sada
<b>Localidade</b>	Sada

TIPOS APLICABLES

I.V.E. soportado nos investimentos	21,00%
I.V.E. soportado medio nas compras	21,00%
I.V.E. soportado medio nos gastos de estrutura	21,00%
I.V.E. repercutido medio nas vendas e ingresos	0,00%
Importe medio cotización S.S. autónomos	30,00%
Tipo medio cotización S.S. traballadores	33,00%
Tipo impositivo medio estimado	25,00%
Tipo retención I.R.P.F. medio estimado	10,00%
Dividendos a repartir (%)	0,00%

## 1. INTRODUCCIÓN

Este documento contén o plan económico e financeiro do proxecto durante os cinco primeiros anos de actividade.

Está estruturado en dous grandes apartados:

- HIPÓTESES CONTEMPLADAS
- ESTADOS FINANCEIROS PREVISIONAIS

No primeiro deles teñense recollido as hipóteses e políticas que van a permitir a elaboración dos estados financeiros que se recollen na segunda parte.

## 2. HIPÓTESES CONTEMPLADAS

### 2.1 INVERSIONES PREVISTAS E PLAN DE AMORTIZACIONES

Presentan neste punto o total de investimentos previstos para os cinco primeiros anos de actividade así como a política de amortizacións.

ORZAMENTO DE INVESTIMENTOS								
TIPOS DE INVESTIMENTOS	INVERSIONES INICIAIS		ANO 1			ANO 2		
	IMPORTE INVERSIÓN	VIDA ÚTIL	IMPORTE INVERSIÓN	VIDA ÚTIL	CUOTA AMORT.	IMPORTE INVERSIÓN	VIDA ÚTIL	CUOTA AMORT.
<b>* Intangible</b>								
- Aplicacións informáticas		3 anos		3 anos			3 anos	
- Inmobilizacións realizadas pola propia empresa		5 anos		5 anos			5 anos	
- Outros investimentos intangibles		5 anos		5 anos			5 anos	
<b>* Material</b>	<b>34.075</b>				<b>1.342</b>			<b>1.342</b>
- Terreos								
- Edificacións	28.991	30 anos		30 anos	966		30 anos	966
- Instalacións	3.970	15 anos		15 anos	265		15 anos	265
- Maquinaria		10 anos		10 anos			10 anos	
- Mobiliario de oficina		10 anos		10 anos			10 anos	
- Vehículos de transporte		10 anos		10 anos			10 anos	
- Equipamentos informáticos		4 anos		4 anos			4 anos	
- Inmobilizacións realizadas pola propia empresa		10 anos		10 anos			10 anos	
- Outros investimentos materiais	1.114	10 anos		10 anos	111		10 anos	111
<b>* Financeiro</b>								
- Fianzas constituidas a l/p								
- Outros investimentos financeiros								
<b>* Existencias iniciais</b>								
- Mercadorias								
- Materias primas								
<b>TOTAL INVERSIONES NON CORRIENTES</b>	<b>34.075 €</b>				<b>1.342 €</b>			<b>1.342 €</b>
<b>IVE SOPORTADO</b>	<b>7.156 €</b>							

ORZAMENTO DE INVESTIMENTOS									
	ANO 3			ANO 4			ANO 5		
TIPOS DE INVESTIMENTOS	IMPORTE INVESTIMENTO	VIDA ÚTIL	CUOTA AMORT.	IMPORTE INVESTIMENTO	VIDA ÚTIL	CUOTA AMORT.	IMPORTE INVESTIMENTO	VIDA ÚTIL	CUOTA AMORT.
<b>* Intangible</b>									
- Aplicacións informáticas		3 anos			3 anos			3 anos	
- Inmobilizacións realizadas pola propia empresa		5 anos			5 anos			5 anos	
- Outros investimentos intangibles		5 anos			5 anos			5 anos	
<b>* Material</b>			1.342			1.342			1.342
- Terreos									
- Edificacións		30 anos	966		30 anos	966		30 anos	966
- Instalacións		15 anos	265		15 anos	265		15 anos	265
- Maquinaria		10 anos			10 anos			10 anos	
- Mobiliario de oficina		4 anos			4 anos			4 anos	
- Vehículos de transporte		10 anos			10 anos			10 anos	
- Equipamentos informáticos		4 anos			4 anos			4 anos	
- Inmobilizacións realizadas pola propia empresa		10 anos			10 anos			10 anos	
- Outros investimentos materiais		10 anos	111		10 anos	111		10 anos	111
<b>* Financeiro</b>									
- Fianzas constituidas a l/p									
- Outros investimentos financeiros									
<b>* Existencias iniciais</b>									
- Mercadorias									
- Materias primas									
<b>TOTAL INVESTIMENTOS NON CORRENTES</b>			1.342 €			1.342 €			1.342 €
<b>IVE SOPORTADO</b>									

## 2.2 FONTES DE FINANCIAMENTO

Estimouse que a estrutura de financiamento a longo prazo precisa para o desenvolve da actividade presenta a seguinte composición:

FINANCIAMENTO						
FONDOS PROPIOS	INICIAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Capital	27.000 €					
Prima de emisión						
Outras achegas de socios (Dividendo a conta)						
Subvencións e doazóns						
PRÉSTAMO 1 A L/P	INICIAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Principal	23.000 €					
Tipo de xuro nominal	8,00%					
Prazo de amortización	7 ano(s)					
Carencia ( $\leq 2$ )						
Comisións						
PRÉSTAMO 2 A L/P	INICIAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Principal						
Tipo de xuro nominal						
Prazo de amortización						
Carencia ( $\leq 2$ )						
Comisións						



## 2.3 PREVISIÓNS DE VENDAS E INGRESOS

POLÍTICA DE VENDAS																			
ANO COMENZO VENDAS	VENDAS	ANO 1		ANO 2				ANO 3				ANO 4				ANO 5			
	PRODUTO/SERVIZO	CANTIDADE	PREZO	VARIACIÓN CANTIDADE	CANTIDADE	VARIACIÓN PREZO	PREZO	VARIACIÓN CANTIDADE	CANTIDADE	VARIACIÓN PREZO	PREZO	VARIACIÓN CANTIDADE	CANTIDADE	VARIACIÓN PREZO	PREZO	VARIACIÓN CANTIDADE	CANTIDADE	VARIACIÓN PREZO	PREZO
1	visitas de un día	2.200	12,00 €		2.200		12,00 €		2.200		12,00 €		2.200		12,00 €		2.200		12,00 €
	I.V.E.		12,00 €				12,00 €				12,00 €				12,00 €				12,00 €
1	cursos monográficos	330	85,00 €		330		85,00 €		330		85,00 €		330		85,00 €		330		85,00 €
	I.V.E.		85,00 €				85,00 €				85,00 €				85,00 €				85,00 €
1	actividades concertadas	330	40,00 €		330		40,00 €		330		40,00 €		330		40,00 €		330		40,00 €
	I.V.E.		40,00 €				40,00 €				40,00 €				40,00 €				40,00 €
1	campamentos	400	80,00 €		400		80,00 €		400		80,00 €		400		80,00 €		400		80,00 €
	I.V.E.		80,00 €				80,00 €				80,00 €				80,00 €				80,00 €
1																			
	I.V.E.																		

<b>RESUMO VENDAS SEN IVE</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
visitas de un día	26.400	26.400	26.400	26.400	26.400
cursos monográficos	28.050	28.050	28.050	28.050	28.050
actividades concertadas	13.200	13.200	13.200	13.200	13.200
campamentos	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
<b>TOTAL VENDAS</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>

<b>RESUMO VENDAS CON IVE</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
visitas de un día	26.400	26.400	26.400	26.400	26.400
cursos monográficos	28.050	28.050	28.050	28.050	28.050
actividades concertadas	13.200	13.200	13.200	13.200	13.200
campamentos	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
<b>TOTAL VENDAS</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>	<b>99.650</b>

## 2.4 ESTIMACIONES DE CUSTES VARIABLES E FIXOS

Para o cálculo dos custes utilízase a clasificación tradicional custes fixos e custes variables para cada un dos cinco primeiros anos de actividade.

### 2.4.1 Custes Variables

A continuación, detalle dos custes variables por liñas de actividade.

RESUMO GASTOS VARIABLES	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
visitas de un día	6.600	6.600	6.600	6.600	6.600
I.V.E. SOPORTADO MEDIO	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
TOTAL CON I.V.E.	7.986	7.986	7.986	7.986	7.986
cursos monográficos	990	990	990	990	990
I.V.E. SOPORTADO MEDIO	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
TOTAL CON I.V.E.	1.198	1.198	1.198	1.198	1.198
actividades concertadas	990	990	990	990	990
I.V.E. SOPORTADO MEDIO	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
TOTAL CON I.V.E.	1.198	1.198	1.198	1.198	1.198
campamentos	6.800	6.800	6.800	6.800	6.800
I.V.E. SOPORTADO MEDIO	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
TOTAL CON I.V.E.	8.228	8.228	8.228	8.228	8.228
I.V.E. SOPORTADO MEDIO	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
TOTAL CON I.V.E.					
<b>TOTAL GASTOS VARIABLES</b>	<b>15.380</b>	<b>15.380</b>	<b>15.380</b>	<b>15.380</b>	<b>15.380</b>
<b>TOTAL GASTOS VARIABLES CON I.V.E.</b>	<b>18.610</b>	<b>18.610</b>	<b>18.610</b>	<b>18.610</b>	<b>18.610</b>

<b>GASTOS VARIABLES</b>	<b>ANO 1</b>			<b>ANO 2</b>			<b>ANO 3</b>			<b>ANO 4</b>			<b>ANO 5</b>						
<b>visitas de un día</b>	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total
Custe mercadorias	3,000	2.200	6.600 €		3,000	2.200	6.600 €		3,000	2.200	6.600 €		3,000	2.200	6.600 €		3,000	2.200	6.600 €
Custe materias primas		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
Subcontratación		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
Envase e embalaxe		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
Transporte		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
Outros custes variables		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
Comisións % 1		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
Comisións % 2		2.200				2.200				2.200				2.200				2.200	
<b>Total</b>	<b>3,000</b>		<b>6.600 €</b>		<b>3,000</b>		<b>6.600 €</b>		<b>3,000</b>		<b>6.600 €</b>		<b>3,000</b>		<b>6.600 €</b>		<b>3,000</b>		<b>6.600 €</b>
<b>curros monográficos</b>	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total
Custe mercadorias	3,000	330	990 €		3,000	330	990 €		3,000	330	990 €		3,000	330	990 €		3,000	330	990 €
Custe materias primas		330				330				330				330				330	
Subcontratación		330				330				330				330				330	
Envase e embalaxe		330				330				330				330				330	
Transporte		330				330				330				330				330	
Outros custes variables		330				330				330				330				330	
Comisións % 1		330				330				330				330				330	
Comisións % 2		330				330				330				330				330	
<b>Total</b>	<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>
<b>actividades concertadas</b>	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total
Custe mercadorias	3,000	330	990 €		3,000	330	990 €		3,000	330	990 €		3,000	330	990 €		3,000	330	990 €
Custe materias primas		330				330				330				330				330	
Subcontratación		330				330				330				330				330	
Envase e embalaxe		330				330				330				330				330	
Transporte		330				330				330				330				330	
Outros custes variables		330				330				330				330				330	
Comisións % 1		330				330				330				330				330	
Comisións % 2		330				330				330				330				330	
<b>Total</b>	<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>		<b>3,000</b>		<b>990 €</b>
<b>campamentos</b>	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total
Custe mercadorias	17,000	400	6.800 €		17,000	400	6.800 €		17,000	400	6.800 €		17,000	400	6.800 €		17,000	400	6.800 €
Custe materias primas		400				400				400				400				400	
Subcontratación		400				400				400				400				400	
Envase e embalaxe		400				400				400				400				400	
Transporte		400				400				400				400				400	
Outros custes variables		400				400				400				400				400	
Comisións % 1		400				400				400				400				400	
Comisións % 2		400				400				400				400				400	
<b>Total</b>	<b>17,000</b>		<b>6.800 €</b>		<b>17,000</b>		<b>6.800 €</b>		<b>17,000</b>		<b>6.800 €</b>		<b>17,000</b>		<b>6.800 €</b>		<b>17,000</b>		<b>6.800 €</b>
<b>Total</b>	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total	Variación custe	Custe unitario	Unidades	Custe total
Custe mercadorias																			
Custe materias primas																			
Subcontratación																			
Envase e embalaxe																			
Transporte																			
Outros custes variables																			
Comisións % 1																			
Comisións % 2																			
<b>Total</b>																			

## 2.4.2 Custes Fixos

As previsións que se teñen realizado dos custes fixos e a súa evolución nos cinco primeiros anos son as seguintes:

<b>POLÍTICA DE GASTOS</b>									
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>		<b>ANO 3</b>		<b>ANO 4</b>		<b>ANO 5</b>	
	<b>Importe</b>	<b>Variación</b>	<b>Importe</b>	<b>Variación</b>	<b>Importe</b>	<b>Variación</b>	<b>Importe</b>	<b>Variación</b>	<b>Importe</b>
<b>SERVIZOS EXTERIORES</b>	<b>14.500</b>		<b>12.700</b>		<b>12.700</b>		<b>12.700</b>		<b>12.700</b>
Gastos de constitución e primeiro establecemento	1.800								
Alugueiros									
Conservación e mantemento	1.000		1.000		1.000		1.000		1.000
Servizos profesionais independentes	1.500		1.500		1.500		1.500		1.500
Seguros	1.000		1.000		1.000		1.000		1.000
Publicidade e promoción	6.000		6.000		6.000		6.000		6.000
Dietas e gastos de viaxe									
Fornecementos	2.000		2.000		2.000		2.000		2.000
Teléfono	1.200		1.200		1.200		1.200		1.200
Comisións bancarias									
Outros gastos fixos									
<b>SOLDOS, SALARIOS E S.S.</b>	<b>33.248</b>		<b>33.248</b>		<b>33.248</b>		<b>33.248</b>		<b>33.248</b>
<b>AMORTIZACIÓNS</b>	<b>1.342</b>		<b>1.342</b>		<b>1.342</b>		<b>1.342</b>		<b>1.342</b>
Amortización inm. intanxible									
Amortización inm. material	1.342		1.342		1.342		1.342		1.342
<b>GASTOS FINANCEIROS</b>	<b>1.765</b>		<b>1.554</b>		<b>1.325</b>		<b>1.078</b>		<b>811</b>
Novo financiamento	1.765		1.554		1.325		1.078		811
Outros gastos/ingresos financeiros									
<b>TOTAL</b>	<b>50.855</b>		<b>48.844</b>		<b>48.616</b>		<b>48.369</b>		<b>48.102</b>
<b>GASTOS TOTAIS</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>		<b>ANO 3</b>		<b>ANO 4</b>		<b>ANO 5</b>	
<b>GASTOS VARIABLES</b>	<b>15.380</b>	<b>15.380</b>		<b>15.380</b>		<b>15.380</b>		<b>15.380</b>	
visitas de un día	6.600	6.600		6.600		6.600		6.600	
cursos monográficos	990	990		990		990		990	
actividades concertadas	990	990		990		990		990	
campamentos	6.800	6.800		6.800		6.800		6.800	
<b>GASTOS ESTRUCTURA</b>	<b>50.855</b>	<b>48.844</b>		<b>48.616</b>		<b>48.369</b>		<b>48.102</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>66.235</b>	<b>64.224</b>		<b>63.996</b>		<b>63.749</b>		<b>63.482</b>	

### 2.4.3 Persoal

Presentamos en detalle a partida Gastos de Persoal.

GASTOS DE PERSOAL	ANO 1					ANO 2						ANO 3					
	Nº PERSOAS	SALARIO BRUTO	% S. S.	SEG. SOCIAL	CUSTE TOTAL	Nº PERSOAS	VARIACIÓN SALARIO	SALARIO BRUTO	% S. S.	SEG. SOCIAL	CUSTE TOTAL	Nº PERSOAS	VARIACIÓN SALARIO	SALARIO BRUTO	% S. S.	SEG. SOCIAL	CUSTE TOTAL
Titular	1,0	12.642	30,00%	3.793	16.435	1,0		12.642	30,00%	3.793	16.435	1,0		12.642	30,00%	3.793	16.435
Cat. 1	1,0	12.642	33,00%	4.172	16.814	1,0		12.642	33,00%	4.172	16.814	1,0		12.642	33,00%	4.172	16.814
Cat. 2			33,00%						33,00%						33,00%		
Cat. 3			33,00%						33,00%						33,00%		
Cat. 4			33,00%						33,00%						33,00%		
Cat. 5			33,00%						33,00%						33,00%		
Cat. 6			33,00%						33,00%						33,00%		
Cat. 7			33,00%						33,00%						33,00%		
<b>TOTAIS</b>	<b>2,0</b>				<b>33.248</b>	<b>2,0</b>					<b>33.248</b>	<b>2,0</b>					<b>33.248</b>

GASTOS DE PERSOAL	ANO 4						ANO 5					
	Nº PERSOAS	VARIACIÓN SALARIO	SALARIO BRUTO	% S. S.	SEG. SOCIAL	CUSTE TOTAL	Nº PERSOAS	VARIACION SALARIO	SALARIO BRUTO	% S. S.	SEG. SOCIAL	CUSTE TOTAL
Titular	1,0		12.642	30,00%	3.793	16.435	1,0		12.642	30,00%	3.793	16.435
Cat. 1	1,0		12.642	33,00%	4.172	16.814	1,0		12.642	33,00%	4.172	16.814
Cat. 2				33,00%						33,00%		
Cat. 3				33,00%						33,00%		
Cat. 4				33,00%						33,00%		
Cat. 5				33,00%						33,00%		
Cat. 6				33,00%						33,00%		
Cat. 7				33,00%						33,00%		
<b>TOTAIS</b>	<b>2,0</b>					<b>33.248</b>	<b>2,0</b>					<b>33.248</b>

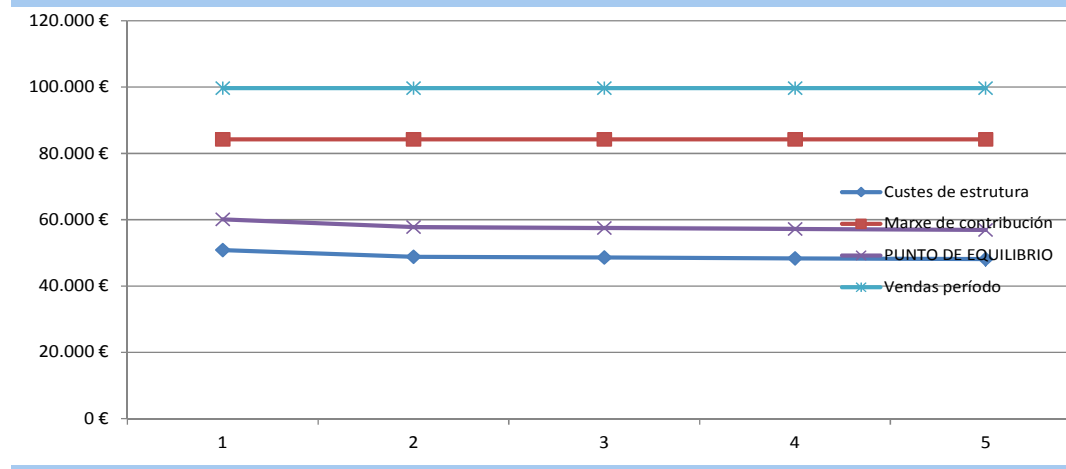
## 2.5 CIRCULANTE PREVISTO

POLÍTICA DE CIRCULANTE															
PARTIDA	ANO 1			ANO 2			ANO 3			ANO 4			ANO 5		
	Importe (en €)	Días	Balance	Importe (en €)	Días	Balance	Importe (en €)	Días	Balance	Importe (en €)	Días	Balance	Importe (en €)	Días	Balance
- DÍAS que teremos as MERCADORÍAS no almacén															
- DÍAS que teremos as MATERIAS PRIMAS no almacén															
- DÍAS que teremos os PRODUTOS EN CURSO no proceso de produción															
- DÍAS que teremos OUTROS APROVISIONAMENTOS no almacén															
- DÍAS que teremos os PRODUTOS TERMINADOS no almacén															
- DÍAS que tardaremos en COBRAR															
- DÍAS que tardaremos en PAGAR															
- IMPORTE EN EUROS de OUTRAS CONTAS A COBRAR															
- IMPORTE EN EUROS da TESOURARÍA MÍNIMA requerida															
- IMPORTE EN EUROS de OUTRAS CONTAS A PAGAR															

## 2.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Sobre as estimacións de ingresos e de custes, calcúlanse os importes dos puntos de equilibrio para os cinco primeiros anos.

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
Custes de estrutura	50.855 €	48.844 €	48.616 €	48.369 €	48.102 €
Marxe de contribución	84.270 €	84.270 €	84.270 €	84.270 €	84.270 €
Marxe de contribución en %	84,57%	84,57%	84,57%	84,57%	84,57%
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>60.137 €</b>	<b>57.759 €</b>	<b>57.489 €</b>	<b>57.197 €</b>	<b>56.881 €</b>
Vendas período	99.650 €	99.650 €	99.650 €	99.650 €	99.650 €
<b>Distancia ao Punto de equilibrio</b>	<b>39.513 €</b>	<b>41.891 €</b>	<b>42.161 €</b>	<b>42.453 €</b>	<b>42.769 €</b>





### 3. ESTADOS FINANCEIROS

#### 3.1 CONTA DE RESULTADOS PREVISIONAIS

	ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5			
<b>TOTAL INGRESOS</b>	99.650	100,00%	99.650	100,00%	99.650	100,00%	99.650	100,00%	99.650	100,00%		
Ingresos por vendas	99.650	100,00%	99.650	100,00%	99.650	100,00%	99.650	100,00%	99.650	100,00%		
± Variación de existencias												
+ Subvencións explotación												
+ Traballos para o inmovilizado intanxible												
+ Traballos para o inmovilizado material												
+ Subvencións de capital periodificadas												
+ Outros ingresos												
- Custes variables unidades vendidas	(15.380)	(15,43%)	(15.380)	(15,43%)	(15.380)	(15,43%)	(15.380)	(15,43%)	(15.380)	(15,43%)		
- Custes variables unidades non vendidas												
<b>= MARXE DE CONTRIBUCIÓN</b>	84.270	84,57%	84.270	84,57%	84.270	84,57%	84.270	84,57%	84.270	84,57%		
- Servizos exteriores	(14.500)	(14,55%)	(12.700)	(12,74%)	(12.700)	(12,74%)	(12.700)	(12,74%)	(12.700)	(12,74%)		
<b>= VALOR ENGADIDO BRUTO AO C. DOS F.</b>	69.770	70,02%	71.570	71,82%	71.570	71,82%	71.570	71,82%	71.570	71,82%		
- Gastos de persoal	(33.248)	(33,37%)	(33.248)	(33,37%)	(33.248)	(33,37%)	(33.248)	(33,37%)	(33.248)	(33,37%)		
<b>= RESULTADO BRUTO (E.B.I.T.D.A.)</b>	36.522	36,65%	38.322	38,46%	38.322	38,46%	38.322	38,46%	38.322	38,46%		
- Amortizacións e outras depreciacións	(1.342)	(1,35%)	(1.342)	(1,35%)	(1.342)	(1,35%)	(1.342)	(1,35%)	(1.342)	(1,35%)		
<b>= BENEFICIOS ANTES DE XUROS E TRIBUTOS (E.B.I.T.)</b>	35.179	35,30%	36.979	37,11%	36.979	37,11%	36.979	37,11%	36.979	37,11%		
- Gastos financeiros	(1.765)	(1,77%)	(1.554)	(1,56%)	(1.325)	(1,33%)	(1.078)	(1,08%)	(811)	(0,81%)		
<b>= BENEFICIOS ANTES DE TRIBUTOS (B.A.T.)</b>	33.415	33,53%	35.426	35,55%	35.654	35,78%	35.901	36,03%	36.168	36,30%		
- Imposto sobre beneficios	25,00%	(8.354)	(8,38%)	25,00%	(8.856)	(8,89%)	25,00%	(8.975)	(9,01%)	25,00%	(9.042)	(9,07%)
<b>= BENEFICIO NETO</b>	25.061	25,15%	26.569	26,66%	26.740	26,83%	26.926	27,02%	27.126	27,22%		
- Dividendos a socios												
<b>= BENEFICIO RETIDO</b>	25.061	25,15%	26.569	26,66%	26.740	26,83%	26.926	27,02%	27.126	27,22%		

### 3.2 BALANCE DE SITUACIÓN

BALANCES PREVISIONAIS	INICIAL		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
<b>* ACTIVO NON CORRENTE</b>	<b>34.075</b>	<b>68,15%</b>	<b>32.733</b>	<b>39,18%</b>	<b>31.390</b>	<b>29,13%</b>	<b>30.048</b>	<b>22,84%</b>	<b>28.705</b>	<b>18,49%</b>	<b>27.363</b>	<b>15,29%</b>
- Intanxible												
- (Fondo de amortización)												
- Material	34.075	68,15%	34.075	40,79%	34.075	31,63%	34.075	25,90%	34.075	21,94%	34.075	19,04%
- (Fondo de amortización)			(1.342)	(1,61%)	(2.685)	(2,49%)	(4.027)	(3,06%)	(5.370)	(3,46%)	(6.712)	(3,75%)
- Financeiro												
- Activos por imposto diferido												
<b>* ACTIVO CORRENTE</b>	<b>15.925</b>	<b>31,85%</b>	<b>50.802</b>	<b>60,82%</b>	<b>76.353</b>	<b>70,87%</b>	<b>101.495</b>	<b>77,16%</b>	<b>126.580</b>	<b>81,51%</b>	<b>151.603</b>	<b>84,71%</b>
- Mercadorías												
- Clientes												
- Outras contar a cobrar	7.156	14,31%										
- Tesouraría	8.769	17,54%	50.802	60,82%	76.353	70,87%	101.495	77,16%	126.580	81,51%	151.603	84,71%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>50.000</b>	<b>100,00%</b>	<b>83.535</b>	<b>100,00%</b>	<b>107.743</b>	<b>100,00%</b>	<b>131.542</b>	<b>100,00%</b>	<b>155.285</b>	<b>100,00%</b>	<b>178.966</b>	<b>100,00%</b>
<b>* PATRIMONIO NETO</b>	<b>27.000</b>	<b>54,00%</b>	<b>52.061</b>	<b>62,32%</b>	<b>78.630</b>	<b>72,98%</b>	<b>105.370</b>	<b>80,10%</b>	<b>132.296</b>	<b>85,20%</b>	<b>159.422</b>	<b>89,08%</b>
- Capital	27.000	54,00%	27.000	32,32%	27.000	25,06%	27.000	20,53%	27.000	17,39%	27.000	15,09%
- Prima de emisión												
- Reservas												
- Resultados exercicios anteriores					25.061	23,26%	51.630	39,25%	78.370	50,47%	105.296	58,84%
- Resultados do exercicio			25.061	30,00%	26.569	24,66%	26.740	20,33%	26.926	17,34%	27.126	15,16%
- Outros Fondos Propios												
- Subvencións e doazóns												
<b>* PASIVO NON CORRENTE</b>	<b>23.000</b>	<b>46,00%</b>	<b>20.441</b>	<b>24,47%</b>	<b>17.672</b>	<b>16,40%</b>	<b>14.674</b>	<b>11,16%</b>	<b>11.429</b>	<b>7,36%</b>	<b>7.917</b>	<b>4,42%</b>
- Débedas con entidades de crédito	23.000	46,00%	20.441	24,47%	17.672	16,40%	14.674	11,16%	11.429	7,36%	7.917	4,42%
- Outras débedas a longo prazo												
<b>* PASIVO CORRENTE</b>			<b>11.032</b>	<b>13,21%</b>	<b>11.441</b>	<b>10,62%</b>	<b>11.498</b>	<b>8,74%</b>	<b>11.559</b>	<b>7,44%</b>	<b>11.626</b>	<b>6,50%</b>
- Outras débedas financeiras a c/p												
- Acreedores comerciais												
- Dividendos a pagar												
- H.P. acreedora por distintos conceptos			10.378	12,42%	10.786	10,01%	10.843	8,24%	10.905	7,02%	10.972	6,13%
- Organimos da S.S. acreedores			655	0,78%	655	0,61%	655	0,50%	655	0,42%	655	0,37%
- Outras contar a pagar non financeiras												
<b>TOTAL PASIVO + NETO</b>	<b>50.000</b>	<b>100,00%</b>	<b>83.535</b>	<b>100,00%</b>	<b>107.743</b>	<b>100,00%</b>	<b>131.542</b>	<b>100,00%</b>	<b>155.285</b>	<b>100,00%</b>	<b>178.966</b>	<b>100,00%</b>
<b>FONDO DE ROTACIÓN</b>	<b>15.925</b>	<b>31,85%</b>	<b>39.770</b>	<b>47,61%</b>	<b>64.912</b>	<b>60,25%</b>	<b>89.997</b>	<b>68,42%</b>	<b>115.020</b>	<b>74,07%</b>	<b>139.977</b>	<b>78,21%</b>
<b>NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS (FONDO DE MANOBRA)</b>			<b>(11.032)</b>	<b>(13,21%)</b>	<b>(11.441)</b>	<b>(10,62%)</b>	<b>(11.498)</b>	<b>(8,74%)</b>	<b>(11.559)</b>	<b>(7,44%)</b>	<b>(11.626)</b>	<b>(6,50%)</b>

### 3.3 PRESUPOSTO DE CAPITAL

PRESUPOSTO DE CAPITAL							
TIPOS DE NECESIDADES E RECURSOS	INICIAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	TOTAL
* Investimentos en activos non correntes	34.075						34.075
* Variacións positivas do Fondo de Rotación	7.156						7.156
* Pérdas do exercicio ou outras diminucións do P. N.							
* Amortizacións financeiras		2.559	2.769	2.998	3.245	3.512	15.083
<b>TOTAL NECESIDADES FINANCEIRAS</b>	<b>41.231</b>	<b>2.559</b>	<b>2.769</b>	<b>2.998</b>	<b>3.245</b>	<b>3.512</b>	<b>56.314</b>
* Autofinanciamento							
- Dotación ás amortizacións		1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	6.712
- Resultado do exercicio		25.061	26.569	26.740	26.926	27.126	132.422
* Financiamento externo							
- Capital	27.000						27.000
- Prima de emisión							
- Reservas iniciais							
- Outros fondos propios							
- Subvencións de capital recibidas							
- Préstamos a longo prazo	23.000						23.000
- Outras débedas a longo prazo							
- Outras débedas a curto prazo							
* Desinvestimentos en activos non correntes							
* Variacións negativas do Fondo de Rotación		18.188	408	57	62	67	18.782
<b>TOTAL RECURSOS FINANCEIROS</b>	<b>50.000</b>	<b>44.592</b>	<b>28.320</b>	<b>28.140</b>	<b>28.330</b>	<b>28.536</b>	<b>207.917</b>
<b>SUPERAVIT/DÉFICIT</b>	<b>8.769</b>	<b>42.033</b>	<b>25.550</b>	<b>25.142</b>	<b>25.085</b>	<b>25.023</b>	<b>151.603</b>
<b>SUPERAVIT/DÉFICIT ACUMULADO</b>		<b>50.802</b>	<b>76.353</b>	<b>101.495</b>	<b>126.580</b>	<b>151.603</b>	
<b>TESOURARÍA EN BALANCES PREVISIONAIS</b>	<b>8.769</b>	<b>50.802</b>	<b>76.353</b>	<b>101.495</b>	<b>126.580</b>	<b>151.603</b>	

### 3.4 PREVISIONS DE TESOURARÍA

<b>PREVISIONS DE TESOURARÍA</b>					
	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>FLUXOS NETOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>44.592</b>	<b>28.320</b>	<b>28.140</b>	<b>28.330</b>	<b>28.536</b>
Cobros de clientes	99.650	99.650	99.650	99.650	99.650
Pagos a provedores	(15.380)	(15.380)	(15.380)	(15.380)	(15.380)
Pagos a persoal	(21.959)	(21.959)	(21.959)	(21.959)	(21.959)
Pagos a H. P.	5.855	(3.419)	(3.325)	(3.325)	(3.325)
Pagos a O. S. S.	(7.310)	(7.964)	(7.964)	(7.964)	(7.964)
Outros cobros/pagos	(14.500)	(12.700)	(12.700)	(12.700)	(12.700)
Pagos do exercicio Impuesto ao Resultado		(8.354)	(8.856)	(8.913)	(8.975)
Pagos de xuros	(1.765)	(1.554)	(1.325)	(1.078)	(811)
<b>FLUXOS NETOS POR ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>					
Cobros por venda de activos fixos					
Pagos por adquisición de activos fixos					
<b>FLUXOS NETOS POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(2.559)</b>	<b>(2.769)</b>	<b>(2.998)</b>	<b>(3.245)</b>	<b>(3.512)</b>
Achegas dos accionistas					
Prima de emisión					
Outras variacións do Patrimonio Neto					
Subvencións de capital					
Captación de capitais alleos					
Pagos de dividendos					
Amortización de préstamos a longo prazo	(2.559)	(2.769)	(2.998)	(3.245)	(3.512)
Reembolso de outros capitais alleos a l/p					
Variación neta dos préstamos a curto prazo e outras contas a cobrar/pagar					
<b>VARIACIÓN DA TESOURARÍA NO PERÍODO</b>	<b>42.033</b>	<b>25.550</b>	<b>25.142</b>	<b>25.085</b>	<b>25.023</b>
Saldo de Tesouraría inicial	8.769	50.802	76.353	101.495	126.580
<b>SALDO FINAL DE TESOURARÍA</b>	<b>50.802</b>	<b>76.353</b>	<b>101.495</b>	<b>126.580</b>	<b>151.603</b>

### 3.5 RATIOS

RATIOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>A. Actividade</b>					
Crecemento da cifra de vendas (%)					
Productividade (Vendas/Gastos de Persoal)	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Crecemento Valor Engadido (%)		2,58%			
<b>B<sub>1</sub>. Rendibilidade (antes de tributos)</b>					
Rendibilidade económica (E.B.I.T./Activo)	42,11%	34,32%	28,11%	23,81%	20,66%
Rotación de activos (Ingresos/Activo)	1,19	0,92	0,76	0,64	0,56
Marxe sobre vendas (E.B.I.T./Ingresos)	35,30%	37,11%	37,11%	37,11%	37,11%
Rendibilidade financeira (B.A.T./Patrimonio Neto)	64,18%	45,05%	33,84%	27,14%	22,69%
Gastos financeiros (%)	5,61%	5,34%	5,06%	4,69%	4,15%
<b>B<sub>2</sub>. Rendibilidade (despois de tributos)</b>					
Rendibilidade económica (%)	32,11%	26,10%	21,34%	18,03%	15,61%
Rotación de activos	1,19	0,92	0,76	0,64	0,56
Marxe sobre vendas (%)	26,92%	28,22%	28,16%	28,10%	28,04%
Rendibilidade financeira (%)	48,14%	33,79%	25,38%	20,35%	17,02%
Gastos financeiros (%)	5,61%	5,34%	5,06%	4,69%	4,15%

