



#plandenegocio

empresa multiservicios

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	7
3.1. Perfil de la persona promotora 1	7
3.2. Perfil de la persona promotora 2	8
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	9
4.1. Características de la oferta	9
4.2. Aspectos Diferenciales.....	13
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	14
4.4. Propiedad Industrial e intelectual	15
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	16
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	16
5.2. Análisis del entorno.....	20
5.3. Análisis de la demanda	22
5.4. Análisis de la competencia.....	26
6. PLAN DE MARKETING.....	29
6.1. Establecimiento de precios	29
6.2. Canales de distribución.....	31
6.3. Comunicación y promoción.....	32
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	33
7.1. Recursos físicos.....	33
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	33
7.1.2. Equipamiento	33
7.1.3. Desarrollo productivo.....	35
7.2. Recursos humanos.....	36
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa.....	36
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo	37
7.2.3. Gestión de los recursos humanos	38

7.3. Forma jurídica	39
8. ANÁLISIS DAFO	41
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	44
9.1. Inversión inicial	44
9.1.1. Activo no corriente.....	44
9.1.2. Activo corriente.....	45
9.2. Fuentes de financiación	47
9.3. Previsiones de ingresos	49
9.4. Costes de producción	51
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	52
9.6. Previsión de tesorería	55
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	56
10. PLAN DE ACCIÓN	60
10.1. Planificación de actividades	60
10.2. Guía de trámites	62
11. MAPA DE ACTIVIDAD	79

1. Resumen ejecutivo

La empresa surge con la finalidad de ofrecer múltiples servicios para hogares y empresas como albañilería, fontanería, pinturas, electricidad, así como todo tipo de reformas.

Se pretende dar servicio a toda la zona EUROACE, es decir, en el conjunto formado por la Comunidad Autónoma de Extremadura, y las regiones de Portugal Centro y Alentejo.

Este proyecto es impulsado por dos promotores/as, ambos/as con una dilatada experiencia profesional en el sector de la construcción. Uno/a de ellos/as, además, posee conocimientos de portugués, lo que les permitirá abrirse camino en el mercado de Portugal.

La estructura organizativa de la empresa va a dividirse en tres áreas diferenciadas:

1. Área de Gerencia y Administración, que desarrollará las tareas de administración y gerencia.
2. Área Comercial, en el que se desarrollará el plan de comunicación, se llevará a cabo la negociación con empresas proveedoras y se gestionará la atención a los/as clientes/as y el servicio posventa.
3. Área de Producción, dirigido a la correcta ejecución de las actividades ofertadas por la empresa.

En cuanto a la forma jurídica, el equipo promotor decide constituirse como Sociedad Limitada (SL).

Para la realización del proyecto, la empresa contará con un local situado en un lugar estratégico para dar a conocer sus servicios y captar clientela.

Además, se contratará el diseño de una página web y la comunicación a través de folletos informativos, en los que se indicarán las distintas actividades que se ofrecen y la localización y datos de contacto. En ellos se cuidará al máximo la imagen profesional y moderna que la empresa pretende ofrecer.

Los principales servicios que la empresa ofertará serán los siguientes:

- Servicios de albañilería.
- Servicios de electricidad.
- Servicios de fontanería.

- Servicios de pintura.
- Servicios de carpintería.
- Servicios de cerrajería.
- Servicios de mantenimiento y reparaciones.

Estos servicios podrán ampliarse en función de las necesidades de la demanda y de la cartera de profesionales con la que cuente la empresa.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 32.754 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 36.000 €, de los que 24.000 € será aportado por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa (12.000 € mediante aportación dineraria y 12.000 € en especie) y 12.000€ se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo. Durante el segundo año, el **resultado esperado antes de impuestos e intereses (BAI)** es de **7.984 €**, y en el **quinto año el BAI alcanzará los 52.578 €**. El punto de equilibrio se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de 152.105,56 €.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

El sector de la construcción ha sufrido una notable desaceleración en los últimos años, lo que ha provocado un cambio de comportamiento tanto en la oferta como en la demanda de los servicios.

El poder adquisitivo de los usuarios y las usuarias se ha visto reducido, por lo que para muchos/as de ellos/as, adquirir un nuevo inmueble resulta inasequible. Por dicho motivo, cada vez son más las personas que acuden a empresas de reformas y servicios del hogar para acondicionar y mejorar la calidad de las viviendas que tienen en propiedad, haciendo que la demanda de estos servicios se incremente.

Por otro lado, un gran número de profesionales del sector de la construcción que no reciben demanda de servicios están reorientándose al campo de las reformas, lo que hace que la oferta de servicios también haya aumentado. Esto influye en el negocio en cuanto que se va a disponer de una amplia cartera de profesionales con los que contar para la ejecución de los servicios ofertados.

De cualquier modo, resulta una oportunidad de negocio importante tanto en Extremadura como en las regiones de Centro y Alentejo.

3. Equipo emprendedor

La creación de la empresa multiservicios la llevarán a cabo dos emprendedores/as, que se constituirán en sociedad limitada.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

El/la promotor/a 1 tiene 45 años, es natural de Mérida (Extremadura) y destaca por ser un/a profesional del sector de la construcción. De su experiencia destacan los más de 15 años como oficial de la construcción y otros 10 años como contratista.

En sus inicios, trabajó para varias empresas del sector, principalmente en pymes relacionadas con la construcción: una empresa de rehabilitación de fachadas de edificios, una empresa de reformas y varias empresas de albañilería.

Por otra parte, esta persona conoce a la perfección la sistemática que envuelve una empresa multiservicios puesto que durante gran parte de su vida laboral ha desempeñado labores de contratista en una gran empresa de construcción de Extremadura.

Esta experiencia le ha permitido obtener un profundo conocimiento de las empresas proveedoras existentes en la zona. También le ha proporcionado una red de contactos tanto para la demanda de los servicios, como para la contratación de personal necesario cuando la empresa incrementa su volumen de negocio.

Además posee conocimientos de varios de los métodos de trabajo habituales para estos trabajos.

Entre sus competencias instrumentales, destacan la capacidad de organización y planificación, toma de decisiones y motivación de logro.

Entre sus competencias interpersonales, destacan el trabajo en equipo y las habilidades interpersonales.

Entre sus competencias sistémicas sobresale su capacidad de trabajo, la capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativas y el espíritu emprendedor.

Será el encargado principal y responsable de la prestación material de los servicios.

Dada la crisis actual y ante su situación actual de desempleo, esta persona ha visto la oportunidad de emprender un negocio propio. Para ello, ha realizado un curso intensivo de creación y gestión de empresas a través del SEXPE.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

Profesional de 39 años con experiencia en el ámbito de lo servicios y residente en Mérida (Extremadura).

Posee formación profesional de grado medio en administración y finanzas.

Su experiencia en el sector de la construcción se deriva del desarrollo de funciones de administrativo/a de obra en una gran empresa de construcción de Extremadura, empresa en la que conoció al/la promotor/a 1.

Sus conocimientos informáticos y contables, que le permitirán desarrollar tareas de gestión del negocio, han sido clave para la concepción común de esta idea de negocio.

Posee dominio del portugués gracias a su desplazamiento a obras que la empresa constructora para la que trabajaba tenía en territorio luso. Estos conocimientos idiomáticos permitirán abrir camino a la empresa en las regiones de Alentejo y Centro.

Destacan su capacidad de trabajo y de resolución de problemas. Además, posee un gran espíritu emprendedor y habilidades negociadoras. Sus aptitudes analíticas les serán útiles en la gestión del negocio.

Esta persona se dedicará a mantener contacto con la clientela y a realizar labores de planificación de los trabajos. Supletoriamente prestará ayuda al/la promotor/a 1 en la prestación de los servicios.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

Tal y como se ha indicado, la empresa multiservicios va a ofrecer diversas actividades relacionadas con el mantenimiento y rehabilitación de viviendas y edificios, dentro de las que contempla un amplio abanico de servicios como son el de pintura, electricidad y fontanería.

- **Trabajos de albañilería:**

- Los trabajos de albañilería, en sí, representan una profesión polivalente cuyas competencias son muy amplias: enlucir, guarnecer, alicatar, replantear, etc., aunque hoy en día la obra ha evolucionado e intervienen más oficios y nuevas especialidades (montadores de techos, suelos, revestimientos especiales, aislamientos).
- Entre los trabajos a llevar a cabo se encuentran las actividades de cimentación, construcción de cerramientos, tabiquería, escaleras, tejados o fachadas. También se realizan revestimientos de superficies, interiores y exteriores, con materiales de agarre (mortero, cemento, yeso, hormigón), o bien alicatados y solados con piedra o cerámica. Así mismo se pueden enumerar otras actividades como construir arquetas, colectores y alcantarillados de saneamientos.

- **Trabajos de electricidad:**

Los trabajos de electricidad se pueden agrupar en los servicios siguientes:

- *Instalaciones eléctricas.* Esta actividad comprende la instalación en edificios y otras obras de construcción de cables y material eléctrico, sistemas de telecomunicación, instalación y reparación de calderas eléctricas, antenas y porteros de viviendas, ascensores y escaleras mecánicas, etc.
- *Instalaciones de redes de comunicación.* Comprende la construcción en edificios y naves industriales de líneas de transmisión de telecomunicaciones (telefonía, televisión digital...). Así mismo, abarca la instalación y el mantenimiento de las redes.

Por ello, es frecuente que los/las profesionales dispongan de varias licencias, que son complementarias entre ellas, porque normalmente se trabaja en obras que abordan labores de agua, gas, combustibles y calefacción conjuntamente.

Estos carnés acreditan un nivel de capacitación en cada materia, y para su obtención deben ser superadas pruebas de conocimiento técnico y práctico. Como ejemplo referido a las instalaciones de calefacción, cabe citar el nivel IC1, que resulta el más habitual y permite la realización de instalaciones hasta 70 KW.

Será esencial contar con profesionales que dispongan de varias licencias.

- **Trabajos de pintura:**

Los trabajos de pintura consistirán en preparar y realizar revestimientos con papel y acabados con todo tipo de pinturas sobre cualquier tipo de superficies, así como organizar materiales, medios y equipos para la correcta ejecución de los trabajos en condiciones de seguridad.

Las distintas tareas que se podrán desarrollar son las siguientes:

- Realizar las operaciones de limpieza, saneamiento, regulación y tratamiento de las superficies objeto de pintado o empapelado.
- Aplicar lacas y barnices.
- Pintar superficies previamente reparadas.
- Revestir los paramentos interiores.

Es muy importante ser metodoso/a para no estropear el trabajo de los anteriores gremios de la cadena organizativa, ya que es la última persona en intervenir.

- **Trabajos de carpintería:**

Los trabajos de carpintería podrán consistir en la reparación de elementos de carpintería de la vivienda o local así como en la fabricación de elementos nuevos.

Entre los servicios aquí incluidos destacan los siguientes:

- Reparación de puertas de madera.
- Aplicar lacas y barnices.
- Acuchillado de suelos de madera.

- Instalación de suelos de madera y tarima flotante.
 - Fabricación de muebles a medida.
- **Trabajos de cerrajería:**
Principalmente incluye cambios de cerraduras y reparaciones.
- **Otros Trabajos: mantenimiento, reparaciones, limpieza y jardinería:**
Servicios integrales de mantenimiento y cuidado de edificios.

Esta cartera de servicios se ofertará de la siguiente manera:

Tipo de servicio	Descripción
Servicios puntuales	Se incluye: <ul style="list-style-type: none"> - Mano de obra. - Desplazamiento. - Materiales básicos. Otro tipo de materiales específicos se cobrarán aparte.
Servicio de mantenimiento particulares	Se cobrará un servicio de tarifa plana al particular, que incluirá servicios básicos de electricidad, fontanería, y electricidad.
Servicio de mantenimiento de edificios e instalaciones	Servicio básico: Comprenderá limpieza y mantenimiento de instalaciones.
	Servicio ampliado: limpieza, mantenimiento y jardinería.
	Servicio personalizado: en función de los requerimientos de la empresa cliente.

4.2. Aspectos Diferenciales

Las principales diferencias que presenta esta empresa con respecto a otras del mismo sector son:

- La calidad de los servicios, que siempre deberá cubrir las expectativas de los clientes.
- Se establecerán precios levemente inferiores a los de la competencia, para de este modo introducirse en el mercado.
- Se facilitará a la clientela sistemas de financiación para los trabajos a partir de una cantidad. Con esta medida se trata de hacer asequible para las familias las obras de mejora y acondicionamiento de sus hogares.
- Se ofrecerá garantías de trabajo bien hecho y de plazo de entrega. Una vez que el presupuesto es aceptado, se deben cubrir las expectativas de los/as clientes/as. Hacer trabajos con calidad y garantizar el plazo de entrega supone un importante valor añadido que genera confianza y logra atraer la demanda. Hará falta planificar y realizar un seguimiento personalizado, además de presupuestar correctamente, para poder cumplir los compromisos.
- Se facilitará al/la cliente/a un teléfono de atención las 24 horas.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que se pretenden cubrir con el negocio son las siguientes:

- Necesidad de múltiples servicios en el hogar: renovación de tuberías, reparaciones, pintura, reformas, etc.
- Necesidad de servicio integral de mantenimiento y cuidado de edificios.
- Necesidad de simplificación: a través del contacto con una sola empresa que resuelva todas las necesidades anteriores.
- Necesidad presupuestos detallados, respuesta rápida y sin compromiso para los/as clientes/as. El/la cliente/a cuando acude a una empresa o profesional para realizar un arreglo u obra en su hogar quiere una respuesta rápida, una atención personalizada, además de un presupuesto detallado y sin compromiso en su posterior aceptación.
- Necesidad de seguridad y garantía. El sector de los trabajos profesionales para el hogar ha proporcionado en cierta medida desconfianzas en el/la cliente/a por los elevados precios, el desconocimiento de servicio concreto que se ha prestado, etc. Es por ello que describiremos pormenorizadamente cada una de las tareas que se van a realizar para prestar un servicio determinado y reportar, de esta forma, confianza y seguridad a la clientela.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual

Las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de las actividades como el uso de determinados programas de gestión informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización a través de franquicias o modelos patentados.

En principio, no es requerido para este negocio.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

El sector en el que se incluye la empresa multiservicios es el sector servicios. Así mismo, su oferta está muy relacionada con las reformas, por lo que se analizarán ambos campos.

La empresa multiservicios tiene cabida en varios epígrafes del CNAE 2009, puesto que va a prestar servicios a empresas y servicios personales.

Según la Encuesta Anual de Servicios del Instituto Nacional de Estadística, la evolución en el número de empresas que se dedican a actividades en las que puede incluirse la empresa de servicios ha tenido un crecimiento leve, pero positivo, tal y como se refleja en la siguiente tabla:

	2010		2011	
	Número de empresas	Volumen de negocio	Número de empresas	Volumen de negocio
811 Servicios integrales a edificios e instalaciones	1.172	1.355.371	1.384	1.475.558
952 Reparación de efectos personales y artículos de uso doméstico	15.074	995.350	15.599	1.034.462

Fuente: Encuesta Anual de Servicios Del Instituto Nacional de Estadística. El volumen de negocio está expresado en miles de euros.

A nivel autonómico, no se disponen de datos desagregados de todos los epígrafes, pero sí que puede tenerse una idea del número de empresas relacionadas con la actividad en Extremadura. Se muestra a continuación:

	Extremadura		
	Número de locales	Volumen de negocio	Personal ocupado
Actividades profesionales, científicas y técnicas	5.758	498.335	12.012
95. Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	384	18.770	639
TOTAL	6.142	517.105	12.651

Fuente: Encuesta Anual de Servicios Del Instituto Nacional de Estadística. 2011. El volumen de negocio está expresado en miles de euros.

Por otra parte, el panorama de crisis económica actual y recesión del sector de la construcción, se ha visto acentuado por la caída de los préstamos concedidos para la compra de vivienda. Este hecho hace que las familias no dispongan de dinero para poder comprar una vivienda nueva. El mercado de segunda mano, cobra así más

importancia; y dentro de éste mercado, el subsector de las reformas presenta grandes oportunidades de negocio.

Además, del INE se extraen los siguientes datos del número de empresas incluidos en dos sub-epígrafes del grupo 43, también relacionados con la empresa que se describe en este proyecto.

	Total			Sin asalariados			De 1 a 5 asalariados			De 3 a 5 asalariados		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011
432 Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción	81.690	85.622	88.491	39.933	42.000	41.523	25.670	25.156	25.139	8.380	9.316	11.195
433 Acabado de edificios	66.762	72.739	77.452	41.838	46.079	47.546	18.029	18.189	18.909	4.268	5.137	6.714
Total	148.452			81.771			43.699			12.648		

El número de empresas en España en 2013 que se dedican a las instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción (epígrafe 432 CNAE-2009) y a acabado de edificios (epígrafe 433 CNAE-2009) es de 148.452 empresas. De ellas, el 55% no tiene asalariados/as, el 29% cuenta con una plantilla de entre 1 y 2 empleados/as y sólo un 8'5% tiene de 3 a 5 personas empleadas. El resto tienen más de cinco.

En la actualidad se puede afirmar que las reformas en la vivienda han ganado el pulso a la compra de obra nueva por diferentes razones: falta de créditos hipotecarios, menor poder adquisitivo de las familias, porque se pasa más tiempo en casa, por cuestiones de eficiencia energética, porque se quiera poner a la venta, etc. O por una combinación de todas las razones anteriores.

En España, Internet ha transformado el sector de obras y reformas para el hogar. El 80% de los/as españoles/as (según encuesta de Habitissimo) opina que Internet permite comparar precios o solicitar presupuesto entre profesionales de reformas o servicios para el hogar, de una manera rápida, cómoda y sencilla. Esto facilita la toma de decisiones, ya que acelera el proceso de selección.

Existen en Internet varios portales sobre obras y reformas, que conectan a clientes/as con un proyecto de reforma o cualquier otra demanda de servicios para el hogar, con profesionales y empresas que puedan prestarles dichos servicios. Se comprometen a dar un sistema sencillo de soluciones eficaces, accesibles y personalizadas. Todo ello son esperas, sin costes ocultos y sin complicaciones.

Habitissimo, en colaboración con Netquest, ha realizado una encuesta en el año 2013 sobre españoles/as que buscan profesionales del mundo de la construcción a través de Internet para reformas en el hogar.

Según este estudio, un 58'8% de la ciudadanía busca empresas del sector de la construcción a través de Internet, mientras que un 30,2% contacta con empresas recomendadas por la familia, amistades o personas conocidas, un 6'5% utiliza el listado telefónico en papel y un 4'5% cuenta con una empresa de confianza con la que contacta para todo lo relacionado con las reformas en el hogar.

También se deriva de este estudio un dato significativo: 86% de las personas encuestadas tiene intención de realizar alguna obra o reforma importante en los próximos 12 meses.

Por otro lado, el 31% de las personas reformarían el baño, en tanto que el, 26% la cocina. Este porcentaje también coincide con quienes declaran que pintarían su casa o una reforma integral. En menores porcentajes destacan quienes cambiarían suelos, realizarían trabajos de carpintería, sistema eléctrico, fontanería u otros.

Por otro lado, entre las personas que contestaron la encuesta, se afirma que la situación de crisis económica no ha frenado sus proyectos de reformas en el hogar. En este sentido, el 83% dice que seguirá haciendo reformas y un 76% afirma haber gastado ya una media de 7.502 euros en algún trabajo importante de rehabilitación en su hogar. La media anual de gastos en reformas del hogar se sitúa en 1.100.25 euros. Otras cuestiones reflejadas por este estudio son la frecuencia con la que los/as ciudadanos/as realizan reformas en los hogares que se sitúa como media en 3,6 años; y un 67% considera que el nivel de calidad del sector de reformas y servicios para el hogar, es aceptable, el 20% cree que es bueno y el 13% que es de mala calidad. En cuanto a la frecuencia con la que se realizan las reformas en los hogares, en la encuesta se destaca como media 3,6 años.

Otra oportunidad de negocio que se presenta a este sector es la entrada en vigor del R.D 325/2013, por el que se obliga a todos/as los/as propietarios/as que quieran vender o alquilar su vivienda, a contar con un certificado de eficiencia energética. Según la encuesta anterior, el 56% de los participantes afirmó no tener este certificado, un 21% contestó afirmativamente, el 12,1% desconoce qué es el certificado energético, un 9% aún se está informando y solamente un 2,4% va a tramitarlo.

5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que se va a desenvolver la empresa es principalmente el relacionado con la gestión de inmuebles, como son la compra-venta, alquileres, obras de nueva planta y de reformas y el sector relacionado con la administración de inmuebles.

Dada la situación económica actual, existe un gran paquete inmobiliario pendiente de situarse en el mercado inmobiliario proveniente por una parte, del sector bancario, así como un mercado privado emergente de reformas, alquileres y ventas estimado para el comienzo de la recuperación económica prevista para los próximos años, con la ayuda de la inversión extranjera en el sector.

En los últimos años el sector inmobiliario ha sufrido un gran retroceso, aunque sigue siendo un sector fuerte y arraigado en España. A continuación se expone una tabla con los datos acerca de las licencias municipales para construcción y rehabilitación concedidas en nuestro país.

Licencias Municipales para Construcción y Rehabilitación por tipo de obra. 2012.

EDIFICIOS A CONSTRUIR	28.956
Edificios a construir residenciales	21.038
Edificios a construir no residenciales	7.918
SUPERFICIE A CONSTRUIR	17.953.000 m ²
Superficie a construir en edificación residencial	11.585.000 m ²
Superficie a construir en edificación no residencial	6.372.000 m ²
VIVIENDAS A CONSTRUIR	57.543
EDIFICIOS A REHABILITAR	29.154
VIVIENDAS CREADAS EN REHABILITACIÓN	7.456

Fuente: Ministerio de Fomento

Como se ha comentado, la crisis de la construcción ha propiciado un cambio en el sector, favoreciendo el campo de las reformas. Muchos/as consumidores/as no pueden afrontar hoy en día la adquisición de una nueva vivienda, por lo que se ven obligados/as a realizar reformas en las viviendas en propiedad.

Un factor muy importante a destacar es el intrusismo en el sector de las reformas para el hogar, el cual siempre ha estado presente, aunque en los últimos años se ha incrementado notablemente, debido al excedente de mano de obra. Otra razón podemos encontrarla en la proliferación de grandes superficies de bricolaje bajo el

lema “hazlo tú mismo”, que ofrecen las herramientas y materiales para que las personas que no sean profesionales de las reformas se animen a hacerlo.

No obstante, puede decirse que existe un hueco de mercado para las empresas multiservicios, ya que cuentan con profesionales de amplia experiencia para cada tipo de trabajo. Ofrecen un servicio eficaz y eficiente y, sobre todo, profesional, características diferenciales respecto a los/as “intrusos/as”, que ofrecen un servicio de mala calidad.

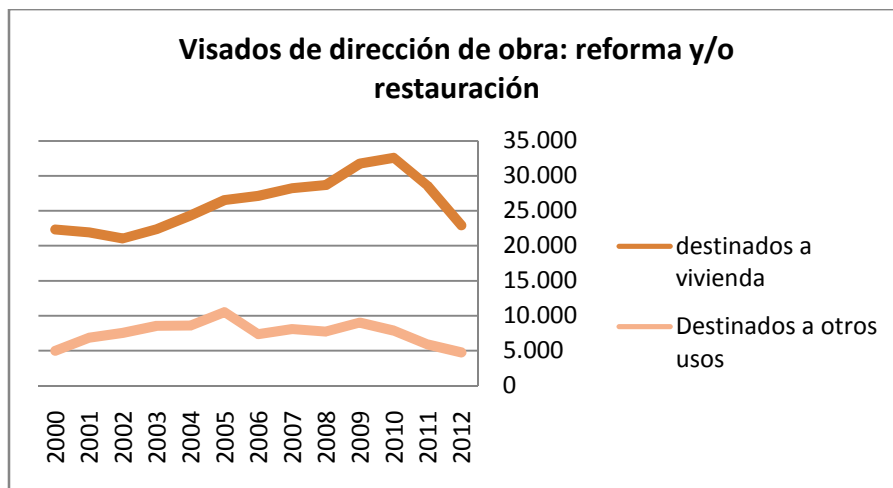
Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

En cuanto a la normativa que afecta a este sector, resulta increíble que no exista una normativa a nivel estatal que regule el sector, por ello tenemos que dirigirnos directamente a la normativa de las comunidades autónomas. El Decreto en el que se regula por tanto este sector es el siguiente:

- Decreto-Ley 3/2012 de 19 de octubre, que estimula la actividad comercial de la Comunidad Autónoma de Extremadura. En el anexo se incluyen los sectores a los que se hace referencia, entre ellas la agrupación 69, de reparación de artículos eléctricos para el hogar, vehículos automóviles y otros bienes de consumo.

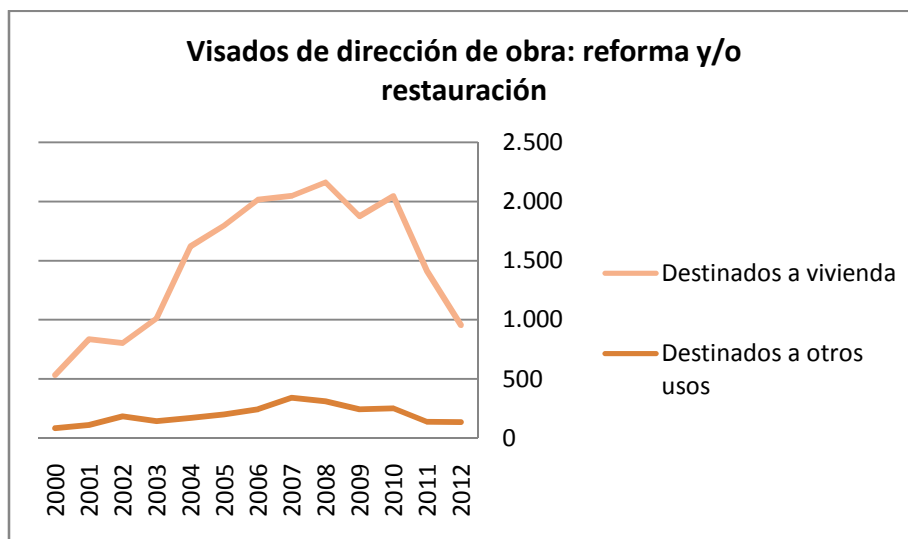
5.3. Análisis de la demanda

Según datos del INE, el número de visados de dirección de obra para reforma y restauración de edificios de España se recogen en el siguiente gráfico:



Fuente: Ministerio de Fomento del Gobierno de España. Estadísticas y publicaciones. Visados de dirección de obra de los Colegios de Arquitectos Técnicos (Obras en edificación)

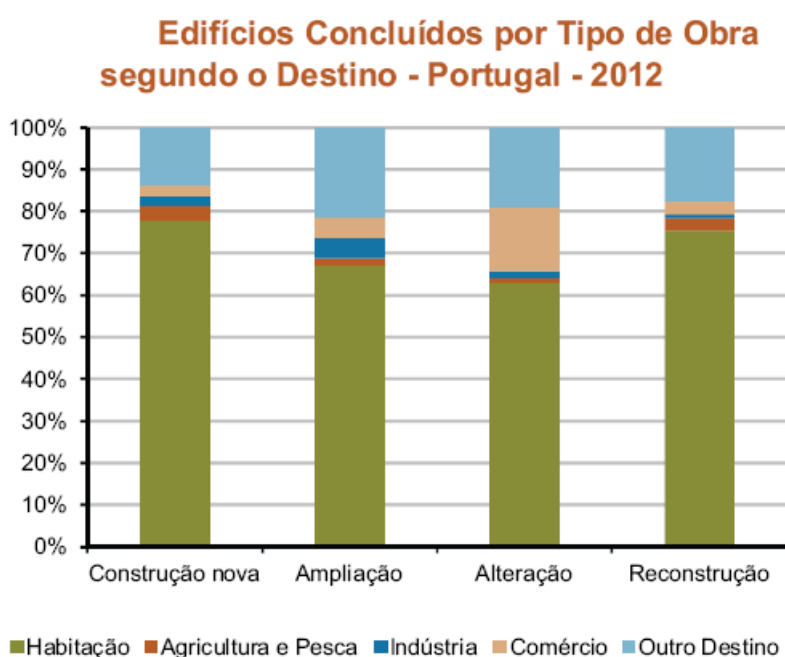
Al igual que en caso anterior, Extremadura sigue una tendencia análoga a la de España.



Fuente: Ministerio de Fomento del Gobierno de España. Estadísticas y publicaciones. Visados de dirección de obra de los Colegios de Arquitectos Técnicos (Obras en edificación).

En base a estos datos se observa que la evolución de las obras de rehabilitación y reforma ha sido más estable o ha sufrido un menor descenso que el sector de obra nueva.

En el caso de Portugal, según el Informe “Estadísticas de Construcción y Viviendas. Año 2012” del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, la rehabilitación sigue siendo una apuesta creciente dentro del sector de la construcción, a pesar del predominio de edificios de nueva construcción (el 73,2% del total). A continuación, se muestra un análisis según la finalidad de las obras:



Fuente: “Estadísticas de Construcción y viviendas. Año 2012” del Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

Así mismo, en el año 2012, fueron ejecutadas obras de conservación en 2.158 edificios y de rehabilitación en 5.247 viviendas sociales. Los datos por región se muestran a continuación:

**- Número e proporção de edifícios e fogos de habitação social
objeto de obras de conservação e reabilitação, por NUTS II - 2012**

NUTS II	Edifícios que sofreram obras de conservação		Fogos que foram objeto de reabilitação	
	Nº	%	Nº	%
Portugal	2 158	8,8	5 247	4,4
Norte	376	8,0	2 927	7,1
Centro	361	12,5	449	5,7
Lisboa	470	5,1	1 025	2,0
Alentejo	245	9,1	276	6,1
Algarve	148	11,5	190	4,3
Região Autónoma dos Açores	169	7,6	104	4,1
Região Autónoma da Madeira	389	25,9	276	5,0

Fuente: "Estatísticas de Construção e viviendas. Año 2012" del Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

Las regiones de Centro y Alentejo, registraron un 12,5% y un 9,1%, respectivamente, del total de obras de conservación y, un 5,7% y 6,1% de las obras de rehabilitación.

SEGMENTACIÓN DE LA CLIENTELA

Partiendo del análisis anterior, los clientes a los que la empresa se va a dirigir, son principalmente los siguientes:

- Particulares en general que quieran mejorar las condiciones de sus inmuebles o que necesitan servicios específicos.
- Comunidades de vecinos/as que demanden servicios integrales de mantenimiento del edificio.
- Empresas dedicadas a la compra, venta o alquiler de inmuebles y quieran ser más competitivas aportando un valor añadido a sus posibles clientes.
- Empresas dedicadas a la administración de fincas que quieran ampliar su oferta ofreciendo nuestros servicios.
- Departamentos u órganos de gestión del patrimonio inmobiliario de las entidades bancarias que pretendan mejorar las condiciones de sus inmuebles antes de comercializarlos.
- Organismos públicos encargados de la gestión del patrimonio municipal, autonómico o estatal, para mejorar la eficacia energética y el confort del patrimonio inmobiliario público.

- Cuando la empresa haya adquirido mayor notoriedad, se hará un esfuerzo comercial para captar empresas aseguradoras como clientas.

En principio, la demanda potencial de la empresa va a estar formada por los siguientes datos:

Número de viviendas y locales en Extremadura según el estado del edificio:

Estado del edificio	TOTAL	Ruinoso	Malo	Deficiente	Bueno	No es aplicable
Badajoz	317.098	2.187	4361	18.158	291.447	945
Cáceres	256.698	2.832	6.775	23.624	222.396	1.071
TOTAL	573.796	5.019	11.136	41.782	513.843	2.016

Fuente: INE 2004. Censos de Población y Viviendas 2001. Resultados definitivos.

En Extremadura, la demanda potencial será de 57.937 viviendas y locales que no están en estado bueno.

En lo que respecta a las regiones de Centro y Alentejo, los datos son los siguientes:

Localización geográfica	Alojamientos (Nº) por Localización geográfica; Decenal
Centro	1.448.644
Alentejo	471.739
TOTAL	1.920.383

Fuente: INE Portugal. Censos 2011.

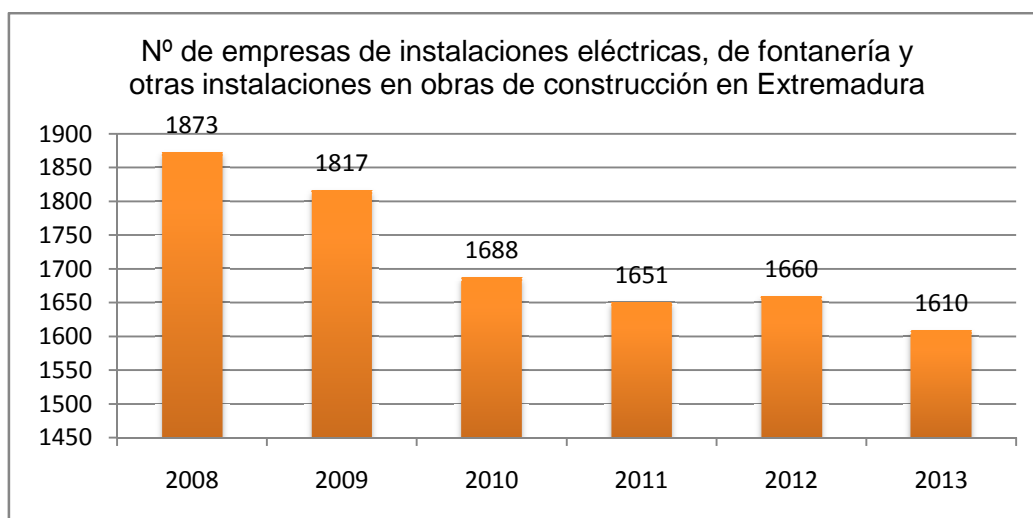
Hay un total de 1.920.383 viviendas. Evidentemente, a este número habrá que restarle las viviendas en perfecto estado y el porcentaje de personas y/o empresas que no están dispuestas a acometer ningún tipo de reforma.

No obstante, el primer año, la empresa se dirigirá principalmente a particulares y empresas del ámbito geográfico en el que se va a ubicar: el municipio de Mérida. Para cuantificar esta demanda, se han extraído los siguientes datos del Censo de Población y Viviendas 2011 del Instituto Nacional de Estadística:

Estado del edificio	Número de viviendas
Ruinoso	40
Malo	75
Deficiente	690
Bueno	27.205
No consta	980
Total	28.985

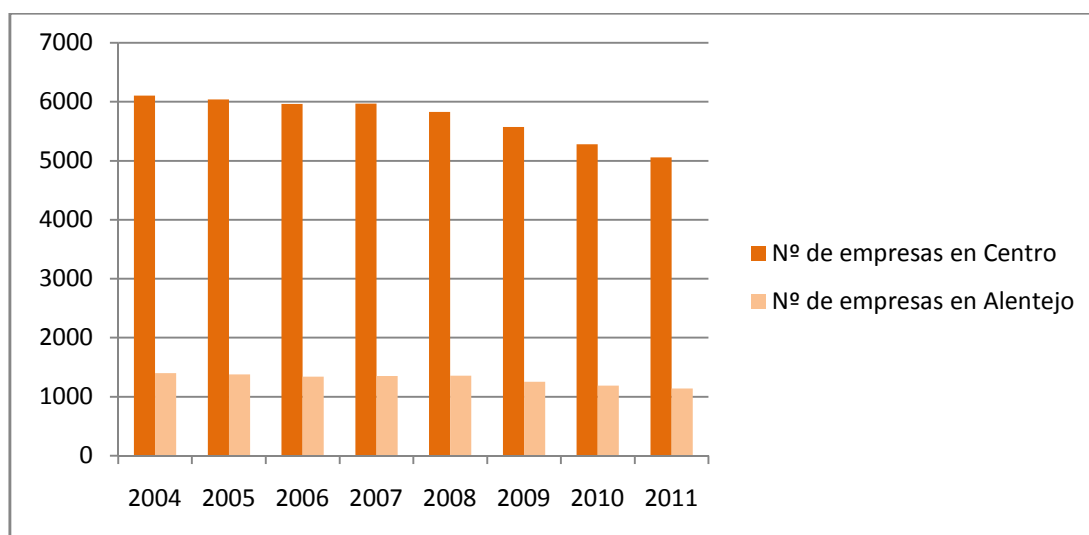
Fuente: Censos de Población y Viviendas 2011. Censos de Población y Viviendas 2011. INE.

Se tomarán los edificios en estado deficiente y bueno, siendo un total de 27.895.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística

Nº de empresas de instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción en Centro y Alentejo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.

Como se puede ver, los datos muestran una disminución de las empresas del sector, lo cual supone una ventaja, ya que hay un número menor de competidores.

En la zona de Alentejo observamos, que son mucho menos numerosas las empresas de este tipo y su número es más estable, mientras que en la región de Centro los datos son los inversos. En Extremadura tampoco existe un número elevado de estas empresas.

En cualquier caso, habrá de tenerse en cuenta que las empresas del sector han visto reducida su capacidad y su número de efectivos por lo que, en términos generales, no son competidores potencialmente fuertes.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece a la clientela y el cumplimiento de los plazos, tanto en la fecha de inicio como en la terminación, lo que permitirá que la empresa goce de buena reputación en la zona de influencia. Este aspecto junto con el establecimiento de precios ligeramente inferiores a los de las ya establecidas, que permitan atraer a la clientela, es lo que le permitirá diferenciarse de las demás.

A un nivel más desagregado, pueden encontrarse las empresas que operan en actividades relacionadas en la provincia de Badajoz:

Badajoz	2013
43 Actividades de construcción especializada	1.961
81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	382
95 Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	360
	2.703

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Un total de 2.703 empresas suponen una competencia directa en el ámbito geográfico de actuación del negocio. No se tienen datos municipales, lo que delimitaría aún más este número. Por ello acudiendo al Censo Nacional de Empresas del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y a directorios de empresas de la ciudad, se ha obtenido un total de 320 empresas dedicadas a varios o algunos de los servicios que se van a ofertar.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos. Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

Además, se tendrá que tener en cuenta que el precio de los distintos servicios que la empresa realiza vendrá establecido en los presupuestos que se elaboren y presenten a la clientela. Éstos tienen dos componentes fundamentales; que son, los materiales que incorpora y la mano de obra.

Es fundamental realizar correctamente las mediciones y cálculos oportunos, dado que una equivocación repercute en un desajuste entre lo que el/la cliente/a demanda y lo que se le oferta, generando problemas. Por esto mismo, las empresas que gozan de prestigio elaboran un presupuesto y después se ajustan al máximo, dado que lo hacen a precio cerrado. Esto, además de imagen, impulsa la confianza de la clientela.

El precio de la mano de obra suele ser bastante homogéneo, en términos de coste por “hora de trabajo”, en los diferentes sectores, siendo lo que hace un servicio “caro” o “barato” otros aspectos, tales como son la rapidez y seriedad en el trabajo, la profesionalidad del personal (experiencia, formación y motivación en el trabajo), la atención personalizada, que el coste se ajuste a lo presupuestado (presupuesto cerrado) y la garantías del trabajo (margen de tiempo que a empresa garantiza los trabajos).

Se establecerá la siguiente tipología de precios:

Tipo de servicio	Precio
Servicios puntuales	<p>Se cobrará por hora.</p> <p>Se incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mano de obra. - Desplazamiento. - Materiales básicos. Otro tipo de materiales específicos se cobrarán aparte. <p>Se establecerá un precio medio por hora para todos los servicios de 60 €.</p>
Servicio de mantenimiento particulares	<p>Se cobrará un servicio de tarifa plana al particular, que incluirá servicios básicos de electricidad, fontanería, y electricidad. El precio será de 30 € mensuales.</p>
Servicio de mantenimiento de edificios e instalaciones	<p>Servicio básico: Comprenderá limpieza y mantenimiento. Se establecerá el precio en función de las características de las instalaciones.</p>
	<p>Servicio ampliado: limpieza, mantenimiento y jardinería. Se establecerá el precio en función de las características de las instalaciones.</p>
	<p>Servicio personalizado: en función de los requerimientos de la empresa cliente. Se establecerá el precio en función de las características de las instalaciones y de los servicios contratados por la empresa cliente.</p>

6.2. Canales de distribución

Los canales de distribución que se van a utilizar son los siguientes:

1. Canal corto: venta directa a particulares y a empresas. El servicio se realiza en el domicilio del/la cliente/a.
2. Venta directa a través de la red: los/as clientes/as puede solicitar los servicios telemáticamente. Por ello, parte del servicio (contratación, especificaciones) puede ponerse en práctica telemáticamente.
3. Venta directa a través de la oficina: se podrán contratar los servicios en la propia oficina de la empresa, comenzando por tanto la prestación del servicio en ese momento.

6.3. Comunicación y promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivos que persigue: Atracción de clientela y entrada en el mercado.

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor unos servicios técnicos especializados y desarrollados por un equipo de profesionales con dilatada experiencia profesional en el sector.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la puesta a disposición del/la cliente/a de un equipo de profesionales capacitado para solventar cualquier tipo de reforma relacionado con su inmueble.

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 los/as clientes/as.
- Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en prensa y en radio. Principalmente para particulares e intermediarios. Para clientes/as virtuales se contratarán banners en páginas web relacionadas y en blogs.
- Marketing indirecto, será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceros. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales y los blogs.
- Marketing relacional, a través de las ferias del sector y haciendo contactos con empresas del sector inmobiliario.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa.

Está prevista la elaboración, puesta en marcha y mantenimiento de una página en internet con toda la información corporativa de la empresa así como la información detallada de los distintos servicios que se ofrecen y que se anunciarán en los principales buscadores de internet, como Google.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

En general no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito geográfico, ya que el trabajo suele realizarse fuera del local.

En principio se buscará un local en la ciudad de Mérida, lugar donde reside el equipo promotor.

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea una superficie mínima de unos 35 m² dividida de la siguiente manera:

- Oficina: Con una superficie de 10 m², donde se atenderá a la clientela y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- Almacén: Con una superficie de 20 m² donde se guardarán las herramientas, maquinaria y materiales.
- Aseos higiénicos-sanitarios: Con una superficie de 5 m².

7.1.2. Equipamiento

- **Equipo informático**

Será necesario contar con un equipo informático completo para el personal de la empresa. Así, la empresa deberá contar con programas informáticos de reservas, un ordenador, procesadores de texto, conexión a Internet, una impresora y escáner. También será fundamental contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

- **Materiales**

Por un lado, será necesario adquirir material de oficina (papel, bolígrafos, archivadores, etc.).

Por otro, para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades requeridas en la ejecución de los diferentes servicios se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

- **Herramientas**

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de herramientas básicas, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los diversos servicios prestados, se irán adquiriendo otras herramientas más específicas.

Se adquirirá por tanto un conjunto importante de herramientas, puesto que, aunque los/as profesionales con los/as que trabajemos disponen habitualmente de sus herramientas, es fundamental que el servicio se retrase debido a la falta de éstas.

Algunos de estos elementos serán: alicates, brocas, destornilladores, llave de montaje, martillos, brochas, pinceles, rodillos, espátulas, etc.

Estos elementos básicos son:

Llanas, paletas, cotanas, cortafríos, macetas, maza, punteros, picos, palas, rastrillos, niveles, plomadas, corta tubos, serruchos, niveles, llave inglesa....

Radial, máquina de cortar azulejos, taladro mediano, taladro percutor...

Soldador, de soldador de estaño, remachadora portátil, polímetro, multímetro...

Compresor, pistolas pulverizadoras y pistolas multiusos con equipo de limpieza, lijadora, depósito de pintura a presión, etc.

Alicates, brocas, busca polos, cuchillas para cortar, destornilladores, llave de montaje, machos de roscar, martillos, pelacables, pié de rey, pinzas de electrónica, tijera de electricista...

Brochas, pinceles, rodillos, espátulas, llanas, muñequillas, cuchillas de corte, etc.

Otros utensilios: espuelas, gavetas, esportones, burras, tabloncillos, escaleras, carretillas, calculadoras, cintas métricas, guías pasacables...

Elementos de protección y seguridad: cascos, botas, gafas, guantes, mascarillas, cinturones, arneses, cuerdas...

- **Elemento de Transporte**

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita realizar el transporte de las herramientas y materiales en caso de que los/as profesionales no cuenten con el suyo.

Para ello, una de las dos personas promotoras aportará una furgoneta valorada en 12.000 euros.

- **Mobiliario y decoración**

Debido a que el local deberá disponer de una zona destinada a la atención y recepción de clientes/as, se deberá disponer de un mobiliario adecuado para ello. El mobiliario permite transmitir al/la cliente/a información acerca de la empresa, por lo que la calidad y funcionalidad del mismo se convierte en una forma de atraer y retener clientes/as. La comodidad debe reflejarse tanto en el equipamiento destinado a la clientela como al propio personal de la empresa.

7.1.3. Desarrollo productivo

El desarrollo del servicio dará comienzo en el momento en el que el/la cliente/a contrate el servicio que desea a la empresa. Se establecen unos precios estandarizados, pero el/la gerente de la empresa podrá establecer variaciones en los mismos dependiendo de las características especiales que se puedan presentar.

El equipo de profesionales de la empresa realizará las labores contratadas y una vez finalizadas y ante la conformidad del/la cliente/a, se procederá al cobro del servicio.

7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

El número de personas que componen el cuadro organizativo de la empresa multiservicios está relacionado con el volumen de facturación, con los servicios que prestan y con los años de permanencia en el mercado.

La empresa contará, en un principio, únicamente con el equipo promotor, que va a asumir las funciones directivas y de organización y la supervisión de los trabajos realizados. Más adelante, y en función de la marcha del negocio, se valorará la posibilidad de contratar a una persona que realizará labores de apoyo a la prestación de los trabajos.

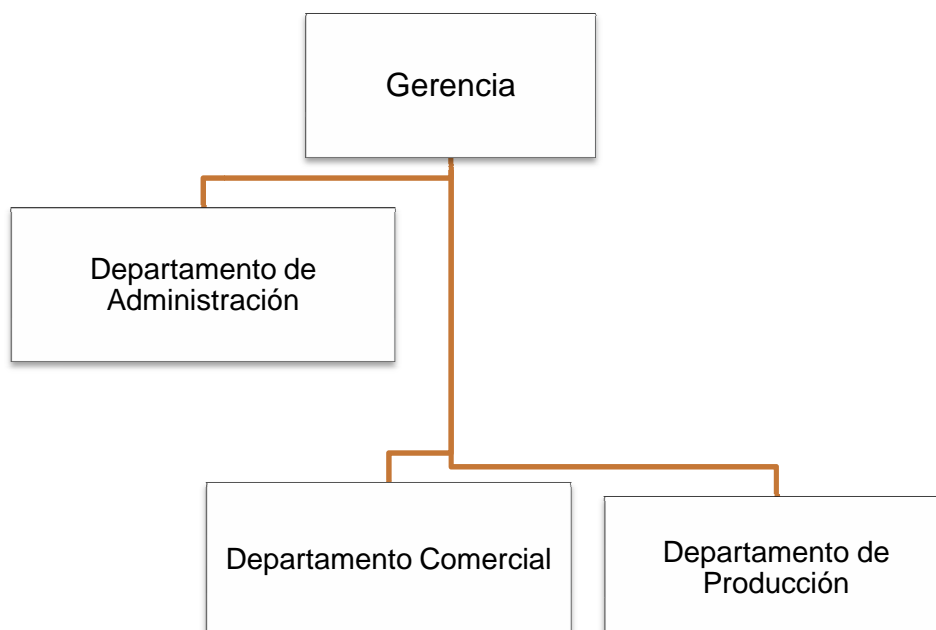
La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en tres áreas de actuación cuya responsabilidad recae sobre el equipo promotor del proyecto:

Gerencia y departamento de Administración, que desarrollará las tareas de administración y gerencia. Estará dirigido por el/la promotor/a 2.

Departamento Comercial, en el que se desarrollará el plan de comunicación, se llevará a cabo la negociación con proveedores y se gestionará la atención a clientes/as y el servicio posventa. La dirigirá el/la promotor/a 2, pero será de principal importancia la ayuda y consejo del/la promotor/a 1 que es el especialista en el sector y el que cuenta con una mayor experiencia.

Departamento de Producción, dirigido a la correcta ejecución de las actividades ofertadas por la empresa. En este departamento, es importante disponer de una buena cartera de profesionales de diversos ámbitos: de la fontanería, de la electricidad, de la albañilería, de la jardinería, etc. En este caso, no es un inconveniente, puesto que uno de los mayores activos de la empresa es la cartera de contactos profesionales que posee uno/a de los/as promotores/as. Será responsabilidad directa del/la promotor/a 1.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La empresa contará con los siguientes puestos:

Gerente

La gerencia será una tarea compartida entre los miembros del equipo promotor del proyecto, que deberán cumplir los requisitos establecidos en la legislación laboral en materia de seguridad social y de seguridad e higiene en el trabajo, referida al personal a su cargo. Por lo tanto, se deberá disponer de los permisos y licencias de tipo laboral que sean precisos. Dirigirán las áreas de la empresa y desarrollarán las tareas propias de cada una de ellas.

Oficial

Este puesto será desempeñado por el/la promotor/a 1. Las tareas que realizará serán el desempeño y supervisión de los trabajos en el momento de la prestación. Gestionará los contratos con los/as profesionales autónomos/as, el cobro directo a los/as clientes/as y solucionará los problemas inmediatos que surjan en la realización de los trabajos.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

Selección

La selección de los/as profesionales con los que va a contar la empresa se hará de manera minuciosa teniendo en cuenta sus años de experiencia, su formación y la seriedad con que desarrollan su actividad. Para ello, resulta imprescindible la experiencia que el/la promotor/a 1 tienen en el contacto y conocimiento de profesionales de diversas áreas. Todos ellos deberán compartir la filosofía de la empresa.

Contratación

La contratación se realizará a trabajadores/as autónomos. En el contrato se especificarán bien los servicios que va a prestar, y se les pagará a través de factura emitida por ellos, que deberá coincidir con lo contratado. El gasto por este concepto será un gasto variable, pues estará en función del volumen facturado.

7.3. Forma jurídica

Se ha elegido como forma jurídica para la constitución de la empresa la Sociedad Limitada (S.L.).

Se ha elegido esta forma jurídica por tener las siguientes ventajas (texto extraído del CIRCE, Centro de Información y Red de Creación de Empresas del Ministerio de Industria, Energía y Turismo):

Ventajas:

- Modalidad apropiada para la pequeña y mediana empresa, con socios/as perfectamente identificados/as e implicados/as en el proyecto con ánimo de permanencia. Régimen jurídico más flexible que las sociedades anónimas.
- La responsabilidad de los/as socios/as por las deudas sociales está limitada a las aportaciones a capital, siendo el mínimo de 3.000 €.
- Libertad de la denominación social.
- Gran libertad de pactos y acuerdos entre los/as socios/as.
- Capital social mínimo muy reducido y no existencia de capital máximo.
- No existe porcentaje mínimo ni máximo de capital por socio/a.
- Posibilidad de aportar el capital en bienes o dinero.
- No es necesaria la valoración de las aportaciones no dinerarias por una persona experta independiente, tampoco su intervención o la de un/a auditor/a en ampliaciones de capital.
- Sin límite mínimo ni máximo de socios/as.
- Posibilidad de nombrar Administrador/a con carácter indefinido.
- Posibilidad de organizar el órgano de administración de diferentes maneras sin modificación de estatutos.
- Se puede controlar la entrada de personas extrañas a la sociedad.
- No existe un número mínimo de socios/as trabajadores/as.
- Fiscalidad interesante a partir de determinado volumen de beneficio.
- Posibilidad de fijar un salario a los/as socios/as que trabajen en la empresa, además de la participación en beneficios que le corresponda.

No obstante, se deben tener en cuenta los siguientes inconvenientes:

- Restricción en la transmisión de las participaciones sociales, salvo cuando la persona adquiriente sea un familiar del/a socio/a transmitente.

- La garantía de los/las acreedores/as sociales queda limitada al patrimonio social.
- Obligatoriedad de llevar contabilidad formal.
- Complejidad del Impuesto sobre Sociedades.
- No hay libertad para transmitir las participaciones.
- Necesidad de escritura pública para la transmisión de participaciones.
- En cuanto a la gestión, mayores gastos que el empresario/a individual o las comunidades de bienes o sociedades civiles.
- Prohibición de competencia al Administrador/a, salvo autorización de la Junta.
- Los/as socios/as siempre son identificables.
- No puede emitir obligaciones.
- No puede cotizar en Bolsa.
- La falta de ejercicio de la actividad durante tres años consecutivos es causa de disolución.

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador/a de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/os de los socios/as o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno/a o varios/as de los/as socios/as, deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as (RETA). En el caso de administrador/a externo/a, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 24.000 €, participando los/as dos socios/as con el mismo porcentaje (50%). En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador, los/as dos van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno/a de ellos/as igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos/as y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación del Gobierno de Extremadura:
<http://activacionempresarial.gobex.es/>

8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de este proyecto.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida - Estacionalidad de la demanda 	<ul style="list-style-type: none"> - Desaceleración económica - Entrada de empresas competidoras con amplia gama de servicios - Competencia por precios - Economía sumergida - Escasa formación de determinados servicios
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Cualificación y experiencia - Posibilidad de crecimiento mediante colaboración con trabajadores/as autónomos/as - Precios competitivos 	<ul style="list-style-type: none"> - Ayudas administrativas para la realización de rehabilitaciones y reformas - Aprovechamiento de la crisis económica y modificación del comportamiento de la demanda en torno a la vivienda

Conclusiones finales:

La estrategia CAME (corregir las debilidades de la empresa, afrontar las amenazas del sector, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades) servirá para que la empresa potencie su posición en el mercado y se diferencie aún más de sus competidores.

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida. El hecho de que la empresa aún no opere en el mercado, hace que captar clientela sea más complicado. Ello se corrige llevando a cabo acciones de promoción agresivas.
- Estacionalidad de la demanda. Los servicios de reparaciones tienen un alto grado de estacionalidad. En los meses de verano prevalece la demanda de servicios de pintura mientras que en los meses de invierno lo hacen los de electricidad y fontanería.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Cualificación y experiencia. El perfil profesional del equipo promotor es un claro factor de garantía de éxito para este negocio.
- Posibilidad de crecimiento. En el caso de que la demanda que deba atender la empresa supere su capacidad productiva, se podrá acudir a los/as profesionales autónomos/as que integran la cartera de contactos de la empresa, por lo que la capacidad de crecimiento es elevada.
- Precios competitivos. La empresa ha establecido precios sensiblemente inferiores a aquellos de otras empresas competidoras.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Ayudas administrativas para la realización de rehabilitaciones y reformas. Las administraciones ofrecen prestaciones y ayudas para la rehabilitación de inmuebles, lo que supone una gran oportunidad para la empresa. Para ello, habrá que dar a conocer a las personas que componen la demanda potencial la existencia de dichas ayudas.
- Aprovechamiento de la crisis económica y modificación del comportamiento de la demanda en torno a la vivienda. Uno de los efectos de la desaceleración económica se resume en el menor poder adquisitivo. Por tanto, los/as clientes/as que no pueden permitirse adquirir una vivienda nueva deciden acudir a empresas que realicen reformas en sus propios hogares.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Desaceleración económica. El menor poder adquisitivo de la ciudadanía limita sus posibilidades de realizar reformas lo cual supone una amenaza para la empresa en este tipo de servicios. La empresa deberá centrarse en realizar trabajos de mantenimiento y potenciar reformas y mejoras a buen precio.
- Entrada de empresas competidoras con amplia gama de servicios. Cada vez son más las empresas que deciden ofertar entre sus servicios una gama más amplia para abarcar una mayor cuota de mercado. En el caso de la empresa descrita, deberá plantear la cobertura en un futuro de una mayor cantidad de servicios.

- Competencia por precio. Al tratarse de un trabajo en el que el precio recae principalmente en la mano de obra, las empresas del sector reducen cada vez más los precios para captar mayor demanda. Por ello, la empresa deberá establecer precios lo más competitivos posibles.
- Economía sumergida y competencia no profesional. Debido a la crisis del sector de la construcción, cada vez son más las personas que deciden realizar reformas por su propia cuenta, sin contar con una titulación acreditativa.
- Falta de oferta formativa para algunos servicios. No existe formación reglada en algunos campos, como la pintura, por lo que el único modo de aprendizaje es mediante formación directa de un/a profesional.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se van a necesitar.

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para producir el bien o servicio.

ACTIVO MATERIAL, conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios y que no están destinados a la venta.

Edificios, Locales y Terrenos: El local comercial en el que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler.

Utilaje y Mobiliario: Se incluyen aquí las instalaciones y materiales no relacionados con el proceso de producción, así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.

El utillaje comprenderá el material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos, etc.) Esta partida será de 600 euros.

En cuanto al mobiliario, para la oficina será necesario adquirir una mesa de despacho, sillas ergonómicas, dos sillas de confidente y un armario estantería. Para el almacén se necesitarán estanterías, maderas mural cuelga herramientas y una mesa de trabajo. El coste será de 1.500 euros.

Equipamiento: Se incluyen aquí las herramientas necesarias para la prestación de los diferentes servicios. Se realizará una inversión inicial de 10.000 euros en herramientas.

Elemento de transporte: Valorado en 12.000 euros que será aportado por uno/a de los/as socios/as.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 1.000 euros.

ACTIVO INMATERIAL, conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus, y la creación de la página web. El coste será de 800 euros.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 525 euros.

9.1.2. Activo corriente

Bienes y derechos necesarios para la actividad y que van a permanecer en la empresa durante un periodo inferior a un año. Se pueden considerar:

Existencias, materias primas, envases y embalajes. Se deberá adquirir un stock inicial de materiales relacionados con los servicios que se ofrecen. Éste será de 3.000 euros.

Tesorería Inicial. Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante el primer ejercicio en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo.

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		APORTACION EN ESPECIE	TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA		
Adquisición del terreno		21%		0
Edificios y Construcciones		21%		0
Instalaciones		21%		0
Maquinaria		21%		0
Equipamiento	10.000	21%		10.000
Mobiliario	1.500	21%		1.500
Utillaje	600	21%		600
Vehículos de transporte		21%	12.000	12.000
Equipos informáticos	1.000	21%		1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		0
Total Inmovilizado Material	13.100		12.000	25.100
Gastos de I+D (*)		21%		0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		0
Aplicaciones informáticas	800	21%		800
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	525	21%		525
Total Inmovilizado Inmaterial	1.325		0	1.325
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE				26.425
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	3.000	10%		3.000
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)				3.246
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.000		0	3.000
TOTAL INVERSION	17.425		12.000	29.425
Total IVA SOPORTADO	3.329			3.329
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)				0
Total Necesidades Iniciales	20.754			32.754
				36.000

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	24.000
En Especie	12.000
Dinerario	12.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	24.000
Deudas bancarias a L/P	12.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	12.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	36.000

La empresa está estudiando diversas formas de obtener este dinero que se necesita a la hora de realizar el proyecto. En primer lugar, el equipo promotor va a realizar una aportación inicial en forma de capital social de 24.000 €, 12.000 de ellos como aportación en especie (el elemento de transporte) y el resto en aportación dineraria.

El resto de las necesidades de financiación, se ha previsto cubrir mediante la solicitud de un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	12.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	240
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	12.000,00
Importe de Intereses:	4.285,45
Coste total operación:	16.285,45
Cuota Mensual (a):	169,64
Cuota Anual	2.035,68
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

El primer año será el año en el que la empresa intente introducirse en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

Para los servicios puntuales así como los servicios de mantenimiento se tendrá en cuenta la demanda potencial en Mérida que era de un total de 27.895 edificios. Teniendo en cuenta que la competencia en Badajoz es de 2.703 empresas, puede obtenerse una idea del número de clientes por empresa:

$$N^{\circ} \text{ clientes/as} = 27.895/2.703 = 10 \text{ clientes.}$$

Obviamente, este número sólo es orientativo, puesto que en general el público suele acudir a empresas ubicadas en su municipio. Del INE no puede obtenerse esta información, por ello acudiendo al Censo Municipal de Empresas del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y a directorios de empresas de la ciudad, se ha obtenido un total de 320 empresas dedicadas a varios o algunos de los servicios que se van a ofertar.

Por tanto, se multiplicará esta cifra de clientes/as se incrementará en 90. Se prevé que de los 90 clientes mensuales, un 20% contrate el servicio de mantenimiento con tarifa plana.

Con estos datos, los resultados para el primer año son los siguientes:

PREVISIÓN DE INGRESOS Y			
HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al	8,00	18	8
Precio medio por Producto/Servicio	600,00	30,00	1.000,00
IVA repercutido	21%	21%	21%

PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	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
Servicios puntuales por hora													
Nº Productos /Servicios 1	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	864
Precio	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Ingresos	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320	<u>51.840</u>
Coste Producto /Servicio	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
Servicios de mantenimiento													
Nº Servicios 2	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	216
Precio	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	
Ingresos	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	<u>6.480</u>
Coste Producto /Servicio	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
Servicios a edificios e instalaciones													
Nº Servicios 3	5	5	5	5	5	5	10	10	10	10	10	10	90
Precio	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	
Ingresos	5000	5000	5000	5000	5000	5000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	<u>90.000</u>
Coste Producto /Servicio	150	150	150	150	150	150	300	300	300	300	300	300	2.700,00

INGRESOS POR VENTAS	9.860,0	9.860,0	9.860,0	9.860,0	9.860,0	9.860,0	14.860,0	14.860,0	14.860,0	14.860,0	14.860,0	14.860,0	148.320,0
Iva repercutido	2.070,6	2.070,6	2.070,6	2.070,6	2.070,6	2.070,6	3.120,6	3.120,6	3.120,6	3.120,6	3.120,6	3.120,6	31.147,2
Facturado a clientes	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	<u>179.467,2</u>
Cobros del periodo	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	179.467,2
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL COBROS	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	11.930,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	17.980,6	179.467,2

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas
El Porcentaje (%) del Importe facturado A CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al contado	100%
	2. a los 30 días	
	3. a los 60 días	
	4. a los 90 días	

9.4. Costes de producción

Los costes de producción como material eléctrico, consumibles de fontanería, pintura, etc. se adquirirán en función de las necesidades de cada trabajo. No obstante se ha provisto de un stock inicial para asegurarse de que no haya una falta de material.

Estos costes no se incluirán en este concepto, sino como costes variables junto con los costes originados por la contratación del personal que va a prestar los diferentes servicios.

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los principales costes en los que se incurre son:

- Gastos variables: que incluyen el coste de contratación de profesionales autónomos/as y el coste del material. Ambos se estiman en un 70% de los ingresos facturados.
- Gastos fijos: incluyen los gastos necesarios para el desarrollo de la actividad pero que no están directamente relacionados con la prestación de servicios.

A continuación se muestran estos gastos en la siguiente tabla:

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

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
Compras:	0	0	0	900	750	825	900	900	975	900	900	900	7.950
Materias primas, materiales, productos	0	0	0	900	750	825	900	900	975	900	900	900	7.950
Envases, embalajes													
Otros													0
Gastos variables:	6.902	6.902	6.902	6.902	6.902	6.902	10.402	10.402	10.402	10.402	10.402	10.402	103.824
Subcontrataciones y material	6.902	6.902	6.902	6.902	6.902	6.902	10.402	10.402	10.402	10.402	10.402	10.402	103.824
Gastos fijos:	1.613	773	773	773	773	773	773	773	773	773	773	773	10.110
Promoción comercial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	3.360
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	90	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	90
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	750												750
Gastos I+D													0
Alquileres	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	3.150
Gastos diversos (otros tributos...)													0
TOTAL GASTOS y compras	8.515	7.675	7.675	8.575	8.425	8.500	12.075	12.075	12.150	12.075	12.075	12.075	113.934
Iva soportado	255	97	97	286	255	270	286	286	302	286	286	286	2.993
Total Pagos	8.769	7.772	7.772	8.861	8.679	8.770	12.361	12.361	12.451	12.361	12.361	12.361	124.877

Gastos de personal

Los costes de personal para el primer año incluyen los sueldos del equipo proamotor:

GASTOS DE PERSONAL

AÑO 1													
Categoría/ puesto/ funciones	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
Emprendedor/a 1 (Oficial)													
Salario Bruto trabajador/a	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	13.200
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	16.320
Emprendedor/a 2 (gerencia)													
Salario Bruto trabajador/a	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	13.200
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	1.360	16.320
COSTE EMPRESA TOTAL	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	32.640

Gastos de amortización

El gasto en amortización se muestra en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	800	5	160
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	525	5	105
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			265
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	10.000	15	667
Mobiliario	1.500	15	100
Uttillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	12.000	8	1.500
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			2.617

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto en el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendiente de realizar:

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	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
COBROS:													
Cobros de las ventas		11.931	11.931	11.931	11.931	11.931	11.931	17.981	17.981	17.981	17.981	17.981	17.981
Prestamo a Corto Plazo		0											
Préstamo a Largo Plazo	12.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	12.000												
TOTAL COBROS	24.000	11.931	11.931	11.931	11.931	11.931	11.931	17.981	17.981	17.981	17.981	17.981	17.981
PAGOS:													
Pagos sueldos		2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720
Pago compras y gastos generales		8.769	7.772	7.772	8.861	8.679	8.770	12.361	12.361	12.451	12.361	12.361	12.361
Pago IVA a Hacienda				2.434			5.401			8.488			
Devolución capital préstamos		90	90	91	91	92	93	93	94	95	95	96	96
Pago intereses	240	80	79	79	78	78	77	76	76	75	74	74	73
Pago de las inversiones	20.754	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	20.994	11.659	10.661	10.661	14.184	11.569	11.660	20.651	15.250	15.341	23.738	15.250	15.250
FLUJO DE CAJA NETO	3.006	272	1.269	1.269	-2.253	362	271	-2.670	2.730	2.640	-5.757	2.730	2.730
SALDO FINAL DE TESORERÍA	3.006	3.278	4.547	5.816	3.563	3.925	4.196	1.525	4.256	6.895	1.138	3.868	6.599

9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

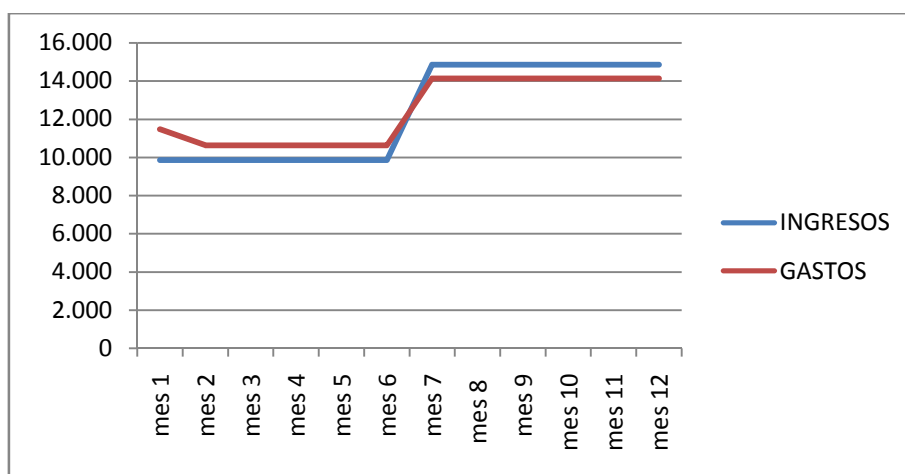
A continuación aparecen la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	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	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	9.860	9.860	9.860	9.860	9.860	9.860	14.860	14.860	14.860	14.860	14.860	14.860	148.320
CONSUMOS	0	150	150	150	150	150	150	300	300	300	300	300	300	2.700
margen bruto	0	9.710	9.710	9.710	9.710	9.710	9.710	14.560	14.560	14.560	14.560	14.560	14.560	145.620
Gastos de personal	0	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	32.640
Gastos variables	0	6.902	6.902	6.902	6.902	6.902	6.902	10.402	10.402	10.402	10.402	10.402	10.402	103.824
Gastos fijos	0	1.613	773	773	773	773	773	773	773	773	773	773	773	10.110
Amortizaciones	0	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2.882
Total gastos	0	11.475	10.635	10.635	10.635	10.635	10.635	14.135	14.135	14.135	14.135	14.135	14.135	149.456
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-1.765	-925	-925	-925	-925	-925	425	425	425	425	425	425	-3.836
Gastos financieros	240	80	79	79	78	78	77	76	76	75	74	74	73	1.160
Beneficio antes de impuestos	-240	-1.845	-1.004	-1.003	-1.003	-1.002	-1.002	349	350	350	351	352	352	-4.995
IMPUESTO DE SOCIEDADES														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-240	-1.845	-1.004	-1.003	-1.003	-1.002	-1.002	349	350	350	351	352	352	-4.995

Al tratarse de una empresa de nueva creación, los dos primeros ejercicios que se obtengan beneficios, se tributará a un impuesto de sociedades del 15%.

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	24.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>23.543</u>	Resultado del Ejercicio	-4.995
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	0
Edificios y Construcciones	0	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>19.005</u>
Equipamiento	10.000	Préstamos bancarios a largo	9.675
Mobiliario	1.500	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>9.675</u>
Utillaje	600		
Vehículos de transporte	12.000		
Equipos informáticos	1.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-2.617	Préstamos bancarios a corto plazo	1.209
<u>Inmovilizado material</u>	<u>22.483</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	8.503
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	800		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	525		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-265		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>1.060</u>		
Existencias, materias primas...	8.250		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0		
Clientes	0		
Tesorería	6.599		
<u>Activo corriente</u>	<u>14.849</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>9.712</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>38.392</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>38.392</u>

Los datos de los ratios del proyecto para el primer año son:

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,53
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	5.136,68
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,02
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-2,59%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,98
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-3%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	152.105,56

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 152.105,56 euros.

Del análisis realizado en el apartado 5 del presente documento, se desprende que entre los años 2011 a 2012 el volumen de facturación de las empresas de servicios integrales a edificios e instalaciones fue de un 8,87%.

Para hacer la previsión de ventas de esta empresa, se tomará ese dato. No obstante, el hecho de que la empresa sea nueva y comience a ganar cuota de mercado gracias a la campaña de comunicación y a las recomendaciones de clientes satisfechos, así como el reducido número de empresas que operan en el sector en Mérida, hace que el número pueda elevarse al 10% en los primeros años.

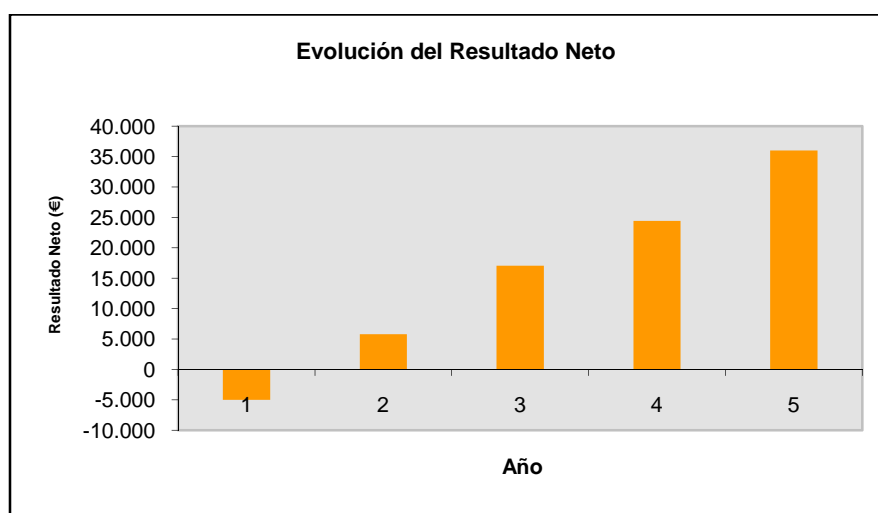
	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cífra de Ventas	10%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de consumos	10%	10%	10%	10%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	186%	66%	30%	32%

Las previsiones de perdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	148.320,00	163.152	179.467	197.414	217.155
Consumos	2.700,00	2.781	2.864	2.950	3.039
margen bruto	145.620	160.371	176.603	194.464	214.116
% margen bruto sobre ventas	98%	98%	98%	99%	99%
Gastos de personal	32.640,00	33.293	33.959	34.638	35.331
Gastos variables mensualmente:	103.824,00	105.900	108.018	110.179	112.382
Amortización de activos	2.882	2.882	2.882	2.882	2.882
Gastos fijos:	10.110,00	10.312	10.518	10.729	10.943
Total gastos	149.455,67	152.387	155.377	158.427	161.538
Beneficio antes de impuestos e intereses	-3.836	7.984	21.226	36.036	52.578
Gastos financieros	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160
Beneficio antes de impuestos	-4.995	6.824	20.066	34.877	51.419
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0	1.024	3.010	10.463	15.426
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4.995	5.801	17.056	24.414	35.993

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

La empresa está en fase de constitución como Sociedad de Responsabilidad Limitada y en captación de financiación para el proyecto.

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación. 3 meses
- 2 Contrato de alquiler de oficina. 3 meses.
- 3 Diseño de cartera de servicios. 6 meses.
- 4 Campaña de marketing inicial. 4 meses.
- 5 Búsqueda, selección y concierto de acuerdos con profesionales. 4 meses

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												

1	Búsqueda de financiación.
2	Contrato alquiler oficina.
3	Elaboración de cartera de productos.
4	Campaña de marketing inicial.
5	Búsqueda, selección y concierto de acuerdos con profesionales.

Responsables de las actividades:

Promotor/a 1: Se encargará de las actividades 1, 3 y 4.

Promotor/a 2: Se encargará de las actividades 2 y 5.

- Plan Comercial

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa.

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado los/as profesionales y diseñada la cartera de servicios.

- Plan económico-financiero

- Aportación del equipo emprendedor.
- Solicitud de subvenciones.
- Búsqueda de financiación ajena.

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

- La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- Información sobre requisitos y plazos de formalización.
- Solicitud de licencia de apertura.
- Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera
- Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.

- Fiscal

- Obtención de CIF
- Alta en censo de actividades económicas.
- Liquidación del I.S.

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

10.2. Guía de trámites

EMPRESAS MULTISERVICIOS (Trabajos de albañilería, instalaciones y servicios auxiliares de la construcción)

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1.

Actividad Inocua

Se encuadran en este itinerario las actividades que no se encuentran recogidas en ninguno de los anexos del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales, Decreto 81/2011.

Se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no, pero no se contempla la opción de calificación urbanística ni de afección a la Red Natura 2000 por entenderse que no procede (por las características de la actividad).

Además, la actividad de este tipo de empresas (**albañilería, instalaciones, servicios auxiliares de la construcción**) no está recogida en ninguno de los anexos del Decreto 54/2011, que aprueba el Reglamento de Evaluación Ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Epígrafes asimilables de la actividad dependiendo de los servicios que ofrezca.

Actividad: Empresas Multiservicios

Epígrafe 504 Instalaciones y Montajes.

Epígrafe 505 Acabado de obras.

Epígrafe 506 Servicios auxiliares de la construcción.

A. Trámites Constitución de Empresa

A continuación se indican los trámites necesarios en caso de elegir como forma jurídica una Sociedad Limitada Mercantil:

1. Certificación Negativa del Nombre

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está

registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

Documentación: Existe un impreso oficial normalizado, en el cual se recoge el nombre elegido hasta un máximo de cinco. Hay que indicar siempre a continuación del nombre el tipo de sociedad de que se trata. Se puede solicitar a través de internet: <http://www.rmc.es>.

Organismo: Registro Mercantil Central.

Plazo: Antes de ir al notario. La validez del nombre concedido es de 3 meses (Real Decreto 158/2008). Pasado este plazo sin que se haya constituido la empresa debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de 6 meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente.

2. Escritura Pública

Previamente, se realizará el **Ingreso del Capital Social** acordado por los socios fundadores en una Cuenta Bancaria abierta a nombre de la Sociedad. Existe un capital social mínimo exigido para cada una de las diferentes modalidades de sociedades mercantiles. Por ejemplo, para sociedades limitadas es de 3.000 € y para sociedades anónimas de 60.000 €.

Formalización pública ante notario, por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la Sociedad estableciendo los estatutos de la misma y mediante la que se asume la totalidad de participaciones sociales.

Documentación:

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.
- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de CIF Provisional

El objeto del Número es identificar a la Sociedad a efectos fiscales, éste ha de ser solicitado por toda persona jurídica, pública o privada, cualquiera que sea su actividad. El CIF provisional tiene una validez de 6 meses. Puede ser solicitado junto con la Declaración Censal, en el mismo modelo (036).

Documentación:

- Modelo 036 debidamente cumplimentado.
- Fotocopia de la Escritura o Contrato de Constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del DNI o NIE del firmante de la solicitud, que debe ser cargo representativo de la Sociedad o Entidad.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 30 días naturales desde la constitución de la sociedad.

4. Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios)

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

Documentación:

- Primera Copia de Escritura en el caso de las sociedades.
- Número de Identificación Fiscal, NIF (salvo que se solicite en esta declaración).
- Modelo 036/037 (simplificado, cuando no se solicite el NIF).

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

Estos impuestos gravan las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos

documentados (ITP/AJD), en su modalidad de operaciones societarias, para la constitución de sociedades.

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

- Impreso necesario para la liquidación del impuesto, es el Modelo 600 facilitado por la Consejería de Economía y Hacienda.
- Primera copia y copia de la escritura de constitución de la sociedad.
- DNI o NIE del representante legal de la empresa y NIF de la sociedad.

Organismo: Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Extremadura.

Plazo: 30 días hábiles desde el otorgamiento de la escritura pública ante el notario.

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad

A partir de este momento, la empresa tendrá personalidad jurídica plena.

Documentación:

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado.

Organismo: Registro Mercantil de la provincia donde se ubique la sociedad.

7. Solicitud de CIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.
- Original de la primera copia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la hoja de inscripción.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del CIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo derivado del ejercicio, en el territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se realicen o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las tarifas del impuesto.

Documentación:

- Liquidación del impuesto. Modelo 840.
- Modelo 036/037 (simplificado) de alta en el Censo.
- NIF de la empresa.

Organismo: La solicitud de alta se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria (AEAT) y la liquidación y recaudación en el Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la sociedad.

Tasa: Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €
- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

La presentación de la declaración censal (Modelo 036) **exonera** a los sujetos pasivos exentos del IAE de la presentación de las declaraciones específicas de dicho impuesto (Modelo 840).

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del CIF. Los pasos necesarios son:

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
- Declaración Censal (Alta en el censo de empresarios).

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Plazo: El empresario que por primera vez vaya a contratar a trabajadores, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

Alta en el Régimen General: el empresario está obligado a solicitar el alta, la baja y a comunicar las variaciones de datos de todos sus trabajadores.

Documentación:

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado nº propio de afiliación)
 - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
 - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
 - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
 - Modelo TA2/S.

Plazo: Solicitud del alta, previo al inicio de la relación laboral hasta 60 días antes. En los casos en que no se hubiere podido prever con antelación dicha iniciación, si el día o días anteriores a la misma fueren inhábiles, o si la prestación de servicios se iniciara en horas asimismo inhábiles, deberán remitirse, con anterioridad al inicio de la prestación de servicios, por telegrama, fax o por cualquier otro medio electrónico, informático o telemático.

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

Alta en el régimen de Autónomos: este Régimen de la Seguridad Social será obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Régimen opcional para socios trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

- Copia y original del impreso de alta en el IAE.
- Fotocopia del DNI del solicitante.
- Tarjeta de afiliación a la Seguridad Social (cuando se haya trabajado con anterioridad; si no, hay que simultanear este trámite).
- Documento de adhesión a una mutua de accidentes de trabajo.

- Certificado del colegio correspondiente, para las actividades de Colegios Profesionales.

Plazo: 30 días naturales desde la fecha de alta en Hacienda (Modelo 036).

Organismo: Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.

Documentación: Formulario oficial que se facilita en la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo e Inmigración o en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma.

Organismo: Dirección General de Trabajo de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación.

Plazo: Dentro de los 30 días siguientes a la apertura del centro de trabajo.

12. Comunicación de contratos trabajadores

Los empresarios están obligados a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito. Dicha comunicación se realizará mediante la presentación de copia del contrato de trabajo o de sus prórrogas.

También debe remitirse a los Servicios Públicos de Empleo la copia básica de los contratos de trabajo, previamente entregados a la representación legal de los trabajadores, si la hubiese.

Actualmente la comunicación de contrato al SEXPE se puede realizar de forma telemática a través de la herramienta Contrat@ (www.extremaduratrabaja.es).

Documentación:

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.

- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de viabilidad urbanística.

Con objeto de evitar una inversión inútil, es recomendable que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

- Modelo de solicitud
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad, OGUVAT o IDE Extremadura.

Resultado: Cédula urbanística (cuando la consulta se hace al Ayuntamiento).

2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación, y licencia de usos y actividades.

La Licencia Urbanística llevará implícita tanto la licencia de obras, edificación e instalación (para efectuar cualquier tipo de obras en un local, nave o establecimiento, para el ejercicio de la actividad empresarial), como la licencia de usos y actividades, que constatará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable.

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX, concretamente en este itinerario se hará mediante declaración responsable.

Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar al técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Documentación para iniciar el procedimiento de licencia urbanística, concesión de licencia de obras: (orientativa, depende de cada Ayuntamiento)

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad.

Plazo (licencia de obras): El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses. En el caso de necesitar Calificación Urbanística y Evaluación de Impacto Abreviada, no se concederá la licencia hasta tener la Calificación y el Informe de Impacto Ambiental.

- Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).
- Ordenanzas Municipales.

3. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores por cuenta ajena, y que debe encontrarse a disposición de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Inspección del Trabajo. Además, podrán llevar un libro de matrícula por cada centro de trabajo, en el que se inscribirán todos los trabajadores que presten sus servicios en el mismo.

Documentación:

- Modelo oficial del Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo.
- Ficha de Empresa cumplimentada.

Organismo:

- Adquisición del libro en una librería.
- Legalización en la **Inspección de Trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Jefatura Provincial)**.

Plazo: Se debe conservar el libro de visitas durante un plazo mínimo de 5 años a partir de la fecha de la última diligencia.

4. Solicitud Hojas de Reclamaciones

Este trámite es necesario para todas aquellas empresas que ofrezcan sus servicios o productos directamente a los consumidores. Quedan excluidas las siguientes actividades:

- La ejercida por profesionales liberales que lleven a término una actividad para cuyo ejercicio sea necesaria la colegiación previa en un Colegio Profesional legalmente reconocido.
- La enseñanza reglada.
- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.

- Entidades Aseguradoras.

Documentación: Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

Organismo: Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Social).

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

B.1 Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial

1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro de Establecimientos Industriales.

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

Con la solicitud de puesta en marcha se presenta también la solicitud de inscripción en el Registro de Establecimientos Industriales.

Organismo: Dirección General de Ordenación Industrial y Comercio.

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro de Establecimientos Industriales, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado competente y visado por su Colegio Oficial correspondiente, en su caso, o Memoria Técnica donde se recojan los datos y características de la actividad, así como la relación de

máquinas (cuando proceda) cumplimentada en el modelo oficial correspondiente a la ficha técnica descriptiva de máquinas. En caso de que la Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.

- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.
- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

Instalaciones objeto de este procedimiento, con las limitaciones que se indican en la Orden de 12 de diciembre de 2005:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.

- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.

B.2 Trámites específicos

1. Comunicación Previa al Inicio de Actividad de Producción de Residuos

Las industrias o actividades que produzcan residuos peligrosos están obligadas a realizar la correspondiente comunicación previa al inicio de las actividades de producción de residuos.

Organismo: Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía.
Dirección General de Medio Ambiente.

Documentación:

- Modelo oficial de Comunicación Previa.
- Documentos de aceptación por parte del gestor que va a llevar a cabo el tratamiento o, en su caso, declaración responsable de la empresa en la que haga constar su compromiso de entregar los residuos a un gestor autorizado.
- Certificado de seguro de responsabilidad civil conforme al artículo 6 de RD 833/1988. (Sólo para productores de más de 10 toneladas anuales de residuos peligrosos).

Plazo: La comunicación deberá llevarse a cabo con carácter previo al inicio de la actividad.

Resultado: Incorporación de la información por parte de la DG de Medio Ambiente al Registro de Producción y Gestión de Residuos.

Legislación:

- Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados.
- Decreto 141/1998, de 1 de diciembre, por el que se dictan normas de gestión, tratamiento y eliminación de los residuos sanitarios y biocontaminados.

- Real Decreto 833/1988, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986, Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos.

Información adicional: El productor de residuos tóxicos y peligrosos está obligado a llevar un Libro de Registro de los residuos producidos, conforme al artículo 16 del Real Decreto 833/1988.

2. Declaración responsable inicio de actividades de servicios en materia de seguridad industrial.

Habilitación de empresas que desarrollan actividades reguladas en materia de seguridad industrial.

- Presentación de la declaración responsable para iniciar la actividad.

Empresas de servicios, reguladas por los reglamentos de seguridad industrial, que tengan su domicilio social en Extremadura: instaladoras, mantenedoras/conservadoras, y reparadoras.

Incluye a las empresas en los ámbitos de actividad de:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión
- Instalaciones térmicas en edificios
- Instalaciones de combustibles gaseosos
- Instalaciones de productos petrolíferos líquidos
- Instalaciones de protección contra incendios
- Equipos a presión y centros de recarga/inspección
- Instalaciones Frigoríficas
- Aparatos elevadores: ascensores / grúa móviles / grúas torre.

Documentación:

1. Disponer de la documentación que identifique a la empresa, en el caso de persona jurídica, debe estar constituida legalmente
2. Poseer los medios técnicos y humanos mínimos que especifique la correspondiente normativa reglamentaria.
3. Seguro de responsabilidad civil que especifique la correspondiente normativa reglamentaria.

4. Una vez cumplidos los requisitos anteriores y Antes de comenzar la actividad se deberá presentar la Declaración Responsable en la que el titular de la empresa o el representante legal de la misma declare para que categoría y en su caso modalidad va a desempeñar la actividad regulada en materia de seguridad industrial.

Plazo: La comunicación deberá llevarse a cabo con carácter previo al inicio de la actividad.

Resultado: La declaración responsable habilita por tiempo indefinido, desde el momento de su presentación en todo el territorio español .

Legislación:

- Reglamentos en materia de seguridad industrial.
- Ley 21/1992, de 16 de julio de Industria, modificada por la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, (LeyOmnibus).
- Real Decreto 560/2010, de 7 de mayo, por el que se modifican diversas normas reglamentarias en materia de seguridad industrial para adecuarlas a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.

Información Adicional:

La documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos deberá estar disponible para su presentación inmediata ante la Administración competente, cuando ésta así lo requiera a la empresa. En el ejercicio de sus facultades de inspección, comprobación y control. La Administración inscribirá de oficio a la empresa en el Registro Industrial.

11. Mapa de actividad

EMPRESA MULTISERVICIOS (Servicios de auxiliares de la construcción, instalaciones y oficios relacionados)

MAPA ITINERARIO 1: ACTIVIDAD INOCUA. Instalaciones y Montajes (504). Acabado de obras (505). Servicios Auxiliares de la Construcción (506)

Trámites Constitución Empresa

