



**#plandenegocio**

**organización de  
transfers y traslados**

## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>7</b>
<b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>8</b>
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>	<b>10</b>
4.1. Características de la oferta.....	10
4.2. Aspectos diferenciales.....	12
4.3. Cobertura de necesidades que satisface.....	13
4.4. Propiedad industrial e intelectual.....	14
<b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>15</b>
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado.....	15
5.2. Análisis del entorno.....	18
5.3. Análisis de la demanda.....	20
5.4. Análisis de la competencia.....	22
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>23</b>
6.1. Establecimiento de precios.....	23
6.2. Canales de distribución.....	24
6.3. Comunicación y promoción.....	25
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO</b>	<b>27</b>
7.1. Recursos físicos.....	27
7.1.1. Infraestructuras.....	27
7.1.2. Equipamiento.....	27
7.1.3. Desarrollo productivo.....	28
7.2. Recursos humanos.....	29
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa.....	29
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	30
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	31
7.3. Forma jurídica.....	33
<b>8. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>35</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>41</b>
9.1. Inversión inicial.....	41
9.1.1. Activo no corriente.....	41
9.1.2. Activo corriente.....	42
9.2. Fuentes de financiación.....	44
9.3. Previsiones de ingresos.....	46

9.4. Costes de la producción .....	48
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal .....	49
9.6. Previsión de tesorería.....	52
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios .....	53
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>58</b>
10.1. Planificación de actividades.....	58
10.2. Guía de trámites.....	60
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>88</b>

## 1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de ofrecer un servicio de traslado de viajeros/as entre dos puntos en la región EUROACE, eurorregión formada por la Comunidad Autónoma de Extremadura, Alentejo y Centro de Portugal. Además de ello, esta empresa también ofrecerá un servicio de apoyo al resto de empresas turísticas ante la necesidad de subcontratar un servicio de traslado de turistas.

Partiendo de que la zona EUROACE se caracteriza por un importante patrimonio natural y cultural, los servicios de traslado de viajeros/as se convierten en una actividad esencial en la cadena de valor turística. El servicio ofrecido por la empresa provee apoyo logístico y facilita la afluencia de turistas desde los principales puntos de llegada a las zonas donde no existe una buena comunicación de transporte. Además de este servicio, la empresa no debe despreciar el significativo segmento de la demanda que suponen otros servicios como la organización de rutas de diferentes tipos, cuya externalización por parte de los touroperadores es, en la actualidad, muy habitual.

Por otra parte, para evitar la estacionalidad de la demanda característica de este sector, la empresa va a diversificar la oferta a través de distintos servicios de la misma índole, como pueden ser la contratación de traslados para celebraciones o el traslado privado para clientes/as que necesiten en un momento determinado un servicio de este tipo.

Los servicios que realizará la empresa se pueden definir en las siguientes categorías:

- Transfer compartido.
- Transfer privado.
- Transfer VIP.
- Rutas para grupos.
- Traslados para convenciones y congresos.
- Traslados especiales: despedidas de soltero/a, bodas, comuniones, bautizos, recogida de viajeros/as en un punto y traslado hasta el lugar de celebración y viceversa. Las condiciones concretas se pactarán en cada caso con el/la cliente/a.

Este proyecto será emprendido por dos personas que se constituirán como Sociedad Limitada.

Ambas personas promotoras poseen conocimientos sobre el sector del transporte, ya que cuentan con todos los permisos y licencias necesarios para el transporte de pasajeros/as por carretera en sus diversas modalidades, además de conocer las especificaciones y exigencias legales y reglamentarias requeridas. Además de ello, poseen ciertos conocimientos del sector turístico, tienen habilidades para la comunicación y hablan varios idiomas. Este aspecto es importante porque en una fase inicial serán las personas emprendedoras quienes traten directamente con la clientela.

La primera de las personas promotoras posee conocimientos a nivel de usuario/a de sistemas informáticos y nuevas tecnologías, a través de las cuales se realizarán reservas y se desarrollará la promoción de la empresa. Debido a 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

La principal ventaja competitiva de la empresa consiste en la especialización del servicio ofertado. Esta diferenciación se centra en tener como actividad única el transporte de pasajeros/as de manera que las empresas del sector, dedicadas a otras actividades turísticas, puedan recurrir a ella como apoyo y complementación de los productos y servicios que ofertan.

Entre las principales necesidades que esta empresa satisface, destacan: la necesidad de desplazamiento para viajeros/as, la necesidad de apoyo a otras empresas turísticas y la facilidad de contacto y reserva a la hora de contratar los paquetes turísticos.

Según el análisis de la demanda llevado a cabo, se puede determinar que existen tres principales perfiles de clientes/as que la empresa de transfers va a cubrir:

- Turista británico/a o alemán/a, principalmente, de edad media y gasto reducido, que llega por aeropuerto.
- Grupos de turistas que tienen como principal motivo la asistencia a Congresos o Jornadas, a los que asisten conjuntamente y para los que necesitan traslado.
- Turista español/a o portugués/a de las zonas limítrofes a la EUROACE que viaja por motivo de ocio. La empresa de transfers se centrará en aquellos/as que llegan con viajes en grupos organizados.

- Residualmente la empresa se dirigirá también a los/as ciudadanos/as de la zona EUROACE que organicen algún tipo de evento en el que es necesario el traslado de los/as invitados/as.

Al ser una empresa dedicada sólo al transporte de pasajeros/as, deberá competir exclusivamente con las empresas públicas o privadas que realicen este tipo de servicios. El resto de empresas del sector turístico estarán enfocadas a otras actividades, necesitando en muchos casos de servicios de transportes auxiliares que den cobertura a los productos y servicios que ofrecen. De esta forma, se convierten en empresas clientes y no en empresas competidoras.

La empresa contará con una nave industrial en la que se poseerá un espacio para guardar los vehículos, además de contar con un espacio para oficina. Esta nave se encontrará en Badajoz, próxima a la zona de fácil acceso al aeropuerto, modo en el que llegará la mayoría de la clientela.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 110.619 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 112.224 €, de los que 50.000 € serán aportados por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa, 46.000 € se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo y el resto (16.224 €) es el pago aplazado de un mes de uno de los elementos de transporte necesarios para iniciar la actividad. Durante el primer año, el **resultado esperado antes de impuestos e intereses (BAII) es de 106.885,95 €, y en el quinto año el BAII alcanzarán los 197.615,14 €**. El punto de equilibrio se consigue en el mes 9 del año 1, con un volumen de ingresos de 101.105,39 €.

Tal y como puede comprobarse, aunque la inversión inicial requerida es alta, principalmente por los elementos de transporte, la rentabilidad del negocio es muy atractiva.

## 2. Análisis de la idea y elección del negocio

Teniendo en cuenta que el turismo representa uno de los pilares clave en la región EUROACE y que esta zona se caracteriza por un importante patrimonio natural y cultural, los servicios de traslado de viajeros/as se convierten en una actividad esencial en la cadena de valor turística. El servicio proporciona soporte logístico y facilita la afluencia de turistas desde los principales puntos de llegada a las zonas donde no existe una buena comunicación de transporte.

Aunque la empresa surge principalmente para el traslado de turistas desde las zonas de llegada hasta el lugar de alojamiento, no hay que despreciar el importante segmento de la demanda que suponen otros servicios como la organización de rutas de distintos tipos, cuya externalización por parte de los touroperadores es hoy en día muy frecuente.

Además, para evitar la caída de la demanda en temporadas de escasa afluencia de viajeros/as la empresa va a diversificar la oferta a través de otros servicios de la misma naturaleza como pueden ser la contratación de traslados para celebraciones o el traslado privado para clientes/as que necesiten en un momento dado un servicio de este tipo.

La elección de este tipo de negocio deriva de la oportunidad que surge de la potencialidad del sector turismo en la zona EUROACE.

### 3. Equipo emprendedor

Este proyecto será emprendido por dos personas que se constituirán como Sociedad Limitada.

#### 3.1. Perfil de la persona promotora 1

El/la promotor/a 1 tiene 45 años de edad, es natural de Albuquerque (Badajoz) y posee conocimientos sobre el sector del transporte, ya que cuenta con todos los permisos y licencias necesarios para el transporte de pasajeros/as por carretera en sus diversas modalidades, además de conocer las especificaciones y exigencias legales y reglamentarias requeridas.

Esta persona también posee ciertos conocimientos del sector turístico, tiene habilidades para la comunicación y habla varios idiomas. Este aspecto es importante porque en una fase inicial serán las personas emprendedoras quienes traten directamente con la clientela.

Esta persona posee conocimientos a nivel de usuario/a de sistemas informáticos y nuevas tecnologías, a través de las cuales se realizarán reservas y se desarrollará la promoción de la empresa.

Entre sus competencias instrumentales, destacan la capacidad de organización y planificación, la toma de decisiones y la 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 iniciativa y espíritu emprendedor.

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

El/la promotor/a 2 tiene 30 años de edad, es natural de Castelo Branco (Centro de Portugal) y posee conocimientos sobre el sector del transporte, ya que cuenta con todos los permisos y licencias necesarios para el transporte de pasajeros/as por carretera en sus diversas modalidades, además de conocer las especificaciones y exigencias legales y reglamentarias requeridas.

Esta persona posee una experiencia de 5 años en este sector, ya que anteriormente trabajaba para una empresa de transfers y traslados de turistas. Además, esta persona domina tanto el español como el portugués en su plenitud, ya que a pesar de haber nacido en Portugal, ha vivido durante numerosos años en España.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: el conocimiento de la profesión, su capacidad para resolver problemas y el interés por la calidad.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: el trabajo en equipo, la habilidad para trabajar en un contexto internacional y la apreciación de la diversidad y multiculturalidad.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: su capacidad de trabajo, la capacidad para generar nuevas ideas y la capacidad para adaptarse a nuevas situaciones.

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

La actividad de la empresa de transfers y traslados consiste en el transporte de pasajeros/as, principalmente turistas, entre dos puntos, generalmente con el servicio de conductor/a, aunque puede también acordarse un servicio sin conductor/a en determinados casos.

Los servicios concretos que la empresa puede ofrecer serán los siguientes:

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Transfer compartido	Se trata de un servicio de traslado compartido organizado por horarios, con posibilidad de compra directa en el momento de la prestación. Se comparte el viaje con otros/as viajeros/as, realizado en minibús o autocar, generalmente desde el aeropuerto al hotel o viceversa. Parada en los principales hoteles y alojamientos de la ruta. Con un tiempo de espera máximo de 90 min. y el precio más económico.
Transfer privado	Traslado desde el aeropuerto o puerto al alojamiento o viceversa, para pequeños grupos de viajeros/as que viajan juntos/as. Se podrá realizar en minibús o monovolumen. Sin tiempo de espera y con contacto directo con el/la chófer. Necesario contratar el servicio con anterioridad.
Transfer VIP	Traslado desde aeropuerto o puerto al alojamiento y viceversa. Para pocos viajeros. Se realiza en coches de gama media-alta. Transfer más caro. Sin tiempo de espera y contacto directo con el/la chófer. Para viajeros/as que viajan solos/as o en muy reducidos grupos (2-4 personas).
Rutas grupos	Servicio de transporte de viajeros/as por rutas acordadas previamente (rutas turísticas, excursiones organizadas...).

Traslados de convenciones y congresos	Transfer de grupos desde el lugar de alojamiento al lugar de encuentro y viceversa. Realización del transporte según condiciones pactadas con la clientela.
Traslados de despedidas de soltero/a, bodas, comuniones, bautizos, etc.	Recogida de los/as viajeros/as en un punto y traslado hasta el lugar de celebración y viceversa. Las condiciones concretas se pactarán en cada caso con la clientela.

En un primer momento la empresa podrá tratar de ganar cuota de mercado a través de la realización de transfers compartidos, ya sean prestados en autobús o minibús (dedicando en ese caso el minibús a los destinos con menor afluencia de viajeros/as). De esta forma, se aprovecharán los elementos de transporte y los recursos humanos al máximo posible. Conforme la demanda vaya en aumento es posible que se requieran más empleados/as y más vehículos.

## 4.2. Aspectos diferenciales

La principal ventaja competitiva de la empresa consiste en la especialización del servicio.

Esta diferenciación se centra en tener como actividad única el transporte de pasajeros/as de manera que las empresas del sector, dedicadas a otras actividades turísticas puedan recurrir a ella como apoyo y complementación de los productos y servicios que ofertan.

Igualmente, a través de la gestión y reserva directa mediante diversos métodos, el/la turista podrá acceder a los servicios de la empresa sin necesidad de intermediación de otras empresas de carácter turístico, por ejemplo a través de la web de reservas o en la misma oficina de la empresa.

Un aspecto clave en la diferenciación de la empresa debe ser la flexibilidad de las rutas a realizar, con la posibilidad de que se establezcan por la clientela rutas adecuadas a sus necesidades específicas.

### 4.3. Cobertura de necesidades que satisface

Las necesidades que se pretenden cubrir por esta empresa se exponen a continuación.

## Traslado de viajeros/as

Aquí se suplen dos necesidades, en función del/la cliente/a objetivo.

Por un lado, para las empresas turísticas que subcontraten los servicios ofrecidos por esta empresa, la principal necesidad que satisface es la de ofrecer un apoyo o complemento a sus paquetes turísticos, trasladando a sus clientes/as desde el aeropuerto o puerto a su lugar de alojamiento.

Por otro lado, para los/as usuarios/as finales, se satisfacen sus necesidades de desplazamiento en una zona que no conocen.

### Traslados puntuales por otras circunstancias

Por otra parte, la empresa pretende cubrir otras necesidades que suplan la estacionalidad posible en el turismo a través de servicios de transporte de pasajeros/as para Convenciones y Congresos y otras actividades como bodas, comuniones o bautizos que suponen el desplazamiento de grupos numerosos.

## Facilidad de contacto y reserva

La empresa ofrecerá distintos métodos de reserva directa para aquellos/as turistas que viajen sin un paquete cerrado con una operadora turística o que decidan realizar alguna actividad en grupo por sí mismos/as.

Igualmente, se podrá realizar la compra directa de algunos de los servicios de transfer aún sin haber realizado reserva previa, pagando directamente al conductor/a en el momento de la realización del viaje, siempre que en el vehículo existan plazas disponibles.

#### 4.4. Propiedad industrial e intelectual

El “Plan Nacional Integral de Turismo” del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, refleja la importancia de la Ley de Propiedad Intelectual en el sector turístico.

La vigente Ley de Propiedad Intelectual es el Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril. En esta Ley habrán de enmarcarse todas las actuaciones que la empresa realice y que tengan conexión con marcas, patentes, sistemas de producción, etc. propiedad de otras entidades y organismos o de otras personas.

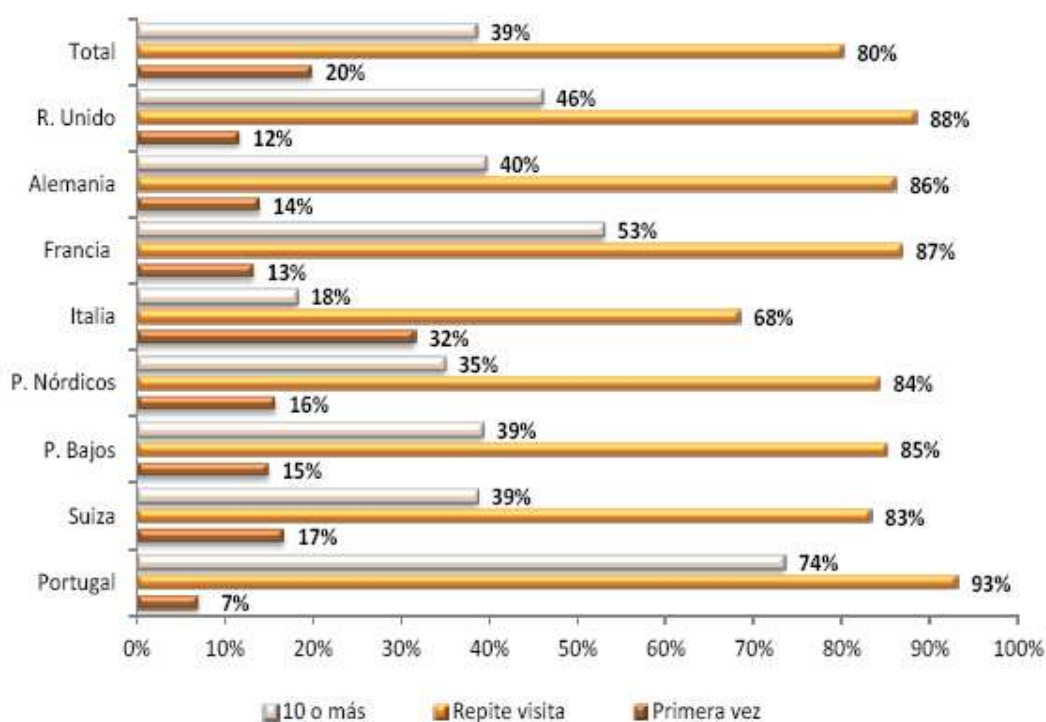
En este negocio, las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de la actividad como el uso de determinados programas de gestión informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización a través de franquicias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

## 5. Análisis del mercado

### 5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

España es una de las principales potencias del turismo a nivel internacional. Según el Balance del turismo en España para el año 2012, en ese año llegaron a España 57,7 millones de turistas internacionales, suponiendo un crecimiento interanual de 1,5 millones de turistas más (2,7%). Según esta fuente, los mercados que más han contribuido a este crecimiento fueron Francia, Alemania y Rusia, incrementándose también considerablemente los/as turistas de países nórdicos y asiáticos, mientras que descendieron los procedentes de Italia y Países Bajos. En cuanto al turismo nacional, la cifra de viajes efectuados en 2012 fue de 158,9 millones, descendiendo en un 1,2% respecto de la registrada en el año anterior.

En el siguiente gráfico se puede observar la distribución de turistas en España según procedencia y repetición de la visita:



Fuente: Balantur 2012

Como se puede apreciar, la mayor parte de los/as turistas que visitaron España habían estado ya antes. Hay que señalar también el elevado porcentaje de turistas (78% en Portugal o 53% en el caso de Francia) que han estado diez veces o más en España.

Todo ello quiere decir que existe cierta fidelización del viajero/a a los destinos españoles y que aprecian la oferta turística de este país.

Sin embargo, de la posición privilegiada como destino turístico y los buenos datos del sector no se beneficia Extremadura que, hasta ahora, no ha logrado atraer a un número significativo de visitantes. Parte de esta deficiente demanda puede deberse a las escasas comunicaciones con los mercados emisores internacionales y a que la estructura empresarial de este sector en Extremadura está aun en desarrollo.

Actualmente el sector turístico se caracteriza, de acuerdo con lo establecido en el Plan Nacional Integral de Turismo, por:

- Cambio demográfico de las sociedades europeas: entrada en edad de jubilación de gran parte de la población. En contraste con la población europea estarían los/as turistas de los países emergentes, como Brasil o Rusia cuyos porcentajes más altos se concentran en la población joven.
- Disminución de la demanda en Europa Occidental y de la renta de los/as turistas.
- Sobreoferta en el sector que supone la desaparición de las empresas menos eficientes.
- Rotura de la cadena de valor: el/la turista es el centro de toda actividad turística, lo cual requiere una innovación centrada en el/la mismo/a.

Tal y como se desprende del Plan de Turismo Español Horizonte 2020, en los últimos años “el sistema turístico español ha experimentado una evolución en su crecimiento por debajo del conjunto de la economía española pese al incremento continuado del número de turistas internacionales”. La explicación a ello se encuentra en la pérdida de competitividad debida a la evolución de los precios al alza frente a la competencia y al conjunto de la economía española.

Además se ha puesto en evidencia la necesidad de reequilibrar territorialmente la actividad turística, que se ha visto perjudicada en algunas zonas por las carencias en determinados medios de transporte.

Sin duda, en lo que se refiere a la forma de comercialización del turismo, ésta vendrá determinada por los desarrollos tecnológicos. Los nuevos modelos de promoción a través de plataformas virtuales y de fenómenos sociales desarrollados sobre éstas se han generalizado y convierten el flujo de información hacia el/la turista en pieza clave.

El turismo constituye una gran oportunidad para zonas en las que existen importantes recursos turísticos, como puede ocurrir en Extremadura, Alentejo y Centro. Es un sector que ofrece más oportunidades para el surgimiento de empresas locales, principalmente PYMEs.

La riqueza patrimonial y natural del territorio EUROACE y sus inmejorables condiciones ambientales ofrecen una amplia oferta turística que destaca, además, por la complementariedad existente entre las tres regiones. Las playas de la zona atlántica contrastan con los paisajes de interior, que muestran riquísimo patrimonio histórico-artístico y cultural que se conserva tanto en sus espacios urbanos como rurales. El turismo constituye para la zona EUROACE un sector estratégico y una gran oportunidad para zonas en las que no existe alternativa económica a las tradicionales actividades agrícolas actualmente en declive.

En Portugal, el sector aporta al menos un 11% al PIB nacional, aunque el gran peso del sector se sitúa en el Algarve, Lisboa y Madeira. El perfil turístico de Alentejo se caracteriza por el bajo crecimiento y la fuerte dependencia del mercado nacional, por una tasa de ocupación inferior a la nacional (29% y 38%, respectivamente) y decreciente, y por una oferta hotelera basada en establecimientos de 4 y 3 estrellas. En Centro también se registra una fuerte dependencia del mercado nacional, aunque se trate de un destino emergente, con niveles de ocupación igualmente bajos pero estables.

Existen diversos factores que condicionan la evolución futura de este sector:

1. Reactivación del turismo de proximidad, que genera un aumento en el número de viajes realizados en entornos próximos a los lugares de residencia de los/as consumidores/as.
2. Aparición de destinos turísticos muy competitivos, principalmente los recién incorporados a la Unión Europea y la zona del Magreb, que compiten directamente con los destinos turísticos españoles.
3. La aparición de nuevos nichos de mercados generadores de riqueza.
4. La incorporación de las nuevas tecnologías al turismo, sobre todo Internet.
5. La fuerte competencia del sector, que obliga a la diferenciación.
6. La aparición de compañías de bajo coste en el sector aéreo, que han abierto la posibilidad de viajar a grupos de personas que anteriormente no podían hacerlo.

## 5.2. Análisis del entorno

El Comité Ejecutivo de la EUROACE acordó que el turismo será uno de los objetivos prioritarios para el crecimiento de la Eurorregión. El interés de ambos territorios (luso y español) se centra en favorecer el conocimiento de los productos turísticos de dicha región, de manera que se fomente el turismo de rutas transfronterizas y de proximidad. Entre las acciones previstas para la promoción destacan la elaboración de un mapa turístico de las tres regiones, destinado a difundir los productos prioritarios y la puesta en marcha un portal de turismo que exponga toda la oferta turística de la EUROACE.

Cabría señalar las acciones de apoyo al emprendimiento de las tres regiones (por ejemplo: Centro tiene un blog de apoyo a la persona emprendedora, organiza jornadas destinadas a la divulgación de líneas de financiación, incentivos a prácticas de turismo sostenible, etc.).

En cuanto a las comunicaciones cabe destacar que predominan las realizadas por carretera y son escasas en el resto de sistemas, aunque se prevé una mejora de las calidades y conexiones en la red ferroviaria que no ha llegado a consolidarse debido a la situación económica de los últimos años. La zona EUROACE cuenta también con tres puertos marítimos: Aveiro, Sines (puertos principales) y Figuera da Foz (puerto secundario) y hay que tener en cuenta también los puertos de Lisboa y Setúbal, que aunque estén situados fuera de los límites geográficos de la Eurorregión, tienen posibilidad de conexión con la misma. En el transporte aéreo, existen dos aeropuertos: el de Badajoz y el Aeropuerto de Beja, que se configura como punto de promoción del turismo, especialmente a través de compañías de *low cost*.

En el marco legal, ha de tenerse en cuenta la legislación aplicable a cada zona: tanto Comunitaria como la estatal propia, debiendo prestarse especial atención a las normas sobre transporte terrestre de pasajeros/as y a las de seguros obligatorios de viajeros/as.

Así, serán de aplicación el real decreto 1575/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el reglamento del seguro obligatorio de viajeros/as y la Ley 16/1987, de 30 de julio, de ordenación de los transportes terrestres.

Así mismo, será de aplicación la Ley 2/2011, de 31 de enero, de Desarrollo y Modernización del Turismo en Extremadura y el desarrollo reglamentario de la misma, en su momento.

Además pueden afectarle otras normativas como aquellas relativas a los/as consumidores/as y las Leyes de Protección de Datos y en materia de calidad, además habrá de tenerse en cuenta el Sistema de Calidad Turística Española desarrollado por el Instituto para la Calidad Turística.

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.

### 5.3. Análisis de la demanda

Actualmente, el/la turista presenta un perfil más exigente y crítico alcanzado en gran parte gracias a la globalización de la información y el uso generalizado de Internet y de las nuevas tecnologías, que permiten a los/as turistas compartir sus experiencias y opiniones así como acceder a una gran cantidad de información sobre los destinos turísticos. La consecuencia inmediata que se deriva de este fenómeno es que el/la turista ha alcanzado un mayor nivel de decisión.

Sin duda, las tendencias socio-demográficas son una cuestión clave a la hora de realizar un análisis de la demanda ya que el marcado envejecimiento de la población en los países desarrollados (más notable en los países europeos) será una de las principales características de la evolución.

En Balantur 2012 se puede encontrar una síntesis de la demanda de los tres principales emisores de turistas a España que determina las siguientes notas características:

- El perfil socio-demográfico es similar en todos/as ellos/as: asalariados/as de cargo medio, con edades entre los 25 y 44 años, con estudios superiores y que viajan en pareja.
- Los/as turistas alemanes/as y británicos/as se hospedan en hoteles de tres y cuatro estrellas, acuden por vía aérea haciendo uso de compañías de bajo coste, acudiendo principalmente a las islas y su gasto medio supera los 90€.
- Los/as turistas franceses/as acuden principalmente por carretera, haciendo un mayor uso de viviendas de familiares o amigos y eligiendo Cataluña como destino principal. Tienen además un menor gasto medio diario.

Los planes de turismo de la eurorregión EUROACE se centran en los mercados definidos como países y regiones emisores de turistas a dichas regiones: Reino Unido, Alemania, Holanda y Francia a nivel internacional y Madrid, Cataluña, País Vasco, Andalucía y Castilla-León a nivel nacional. A ello hay que añadir que España es el segundo país emisor de turistas con destino a Portugal, por detrás de Gran Bretaña y que Extremadura presenta un turismo de proximidad y de interior, siendo las regiones de Alentejo y Centro zonas de inmediata influencia e intercambio de turistas.

Teniendo en cuenta que buena parte del turismo británico tiene como destino la costa del Algarve, España se posiciona como el principal emisor de turistas cuyo destino pueda ser el Alentejo o el Centro. Alentejo y Centro se caracterizan por una fuerte dependencia del mercado nacional, aunque se posicionan como destinos emergentes. A pesar de que ambas regiones poseen costa, la percepción del turista es que son destinos de interior.

Las tres regiones se caracterizan por recibir un turismo de interior, con ofertas variadas y de productos complementarios y por el carácter secundario en sus mercados nacionales como destinos turísticos.

Respecto a los motivos que impulsan a los/as turistas internacionales destacan los relacionados con el ocio. Según el “Balance del turismo”, realizado por el Instituto de Estudios Estadísticos en 2012, aproximadamente cerca del 86% de los/as turistas internacionales viajaron a España por motivos relacionados con el ocio. Este también fue el motivo principal de los/as residentes (53%), si bien los motivos personales estuvieron presentes en el 35% de estos/as turistas.

Según este análisis de la demanda, se debe determinar que existen tres principales perfiles de clientes/as que la empresa de transfers va a cubrir:

- Turista británico/a o alemán/a principalmente, de edad media y gasto reducido, que llega por aeropuerto.
- Grupos de turistas que tienen como principal motivo la asistencia a Congresos o Jornadas, a los que asisten conjuntamente y para los que necesitan traslado.
- Turista español/a o portugués/a de las zonas limítrofes a la EUROACE que viaja por motivo de ocio. La empresa de transfer se centrará en aquellos/as que llegan con viajes en grupos organizados.
- Residualmente la empresa se dirigirá también a los/as ciudadanos/as de la zona EUROACE que organizan algún tipo de evento en el que es necesario el traslado de los/as invitados/as.

La demanda potencial de la empresa estará constituida por los/as turistas que llegan a Extremadura y que en el año 2013, según datos del Instituto Nacional de Estadística, fueron 162.710.

## 5.4. Análisis de la competencia

Al ser una empresa dedicada sólo al transporte de pasajeros/as, deberá competir exclusivamente con las empresas públicas o privadas que realicen este tipo de servicios. El resto de empresas del sector turístico estarán enfocadas a otras actividades, necesitando en muchos casos de servicios de transportes auxiliares que den cobertura a los productos y servicios que se ofrecen. De esta forma, se convierten en empresas clientes y no en empresas competidoras.

Hay que señalar que la competencia no se restringirá exclusivamente a los/as pequeños/as operadores/as locales de la EUROACE, puesto que los servicios de traslado de viajeros/as son en muchas ocasiones prestados por grandes empresas públicas o privadas y también por operadores/as que trabajan a través de franquicias.

Por tanto, es un sector en que el existe poca competencia, pues la oferta es escasa para esta zona, siendo las infraestructuras de la región una de las debilidades del sector. Se puede determinar, no obstante, que las empresas competidoras que ya existen ostentan una posición fuerte, con alto poder del control de precios, rutas, cuotas de mercado etc.

Cabe destacar que en Extremadura son muy comunes personas autónomas que disponen de un vehículo de 7-9 plazas con licencia de taxi que organizan rutas y viajes y suponen una gran competencia.

A continuación se puede observar la evolución del número de licencias de taxi concedidas en la Comunidad Autónoma de Extremadura, concretando tanto en Badajoz como en Cáceres, entre los años 2010 y 2012.

	2010	2011	2012
<b>EXTREMADURA</b>	1.011	1.070	997
Badajoz	624	609	601
Cáceres	387	461	396

*Fuente: Instituto Nacional de Estadística*

En la siguiente tabla se puede apreciar la evolución del número de empresas dedicadas al transporte terrestre de pasajeros/as en la Comunidad Autónoma de Extremadura entre los años 2010 y 2012.

	2010	2011	2012	2013
Extremadura	777	787	786	775

*Fuente: Instituto Nacional de Estadística*

## 6. Plan de marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

Los precios que se han establecido para los distintos servicios comprenden un margen sobre el coste de prestación de los mismos. Se ha tenido en cuenta que la empresa es de nueva creación por lo que en sus inicios este margen no podrá ser demasiado elevado, el objetivo es ganar cuota de mercado a las empresas de la competencia:

SERVICIO	PRECIO
Transfer compartido	7 €/persona
Transfer privado	100 €
Transfer VIP	80 €
Rutas grupos	300 €/100 km
Traslados a convenciones y congresos	200 €/día
Traslados de despedidas de soltero/a, bodas, comuniones, bautizos (celebraciones)	400 €/medio día

Para mayoristas y agencias de viajes es aconsejable practicar un descuento sobre los precios, que se puede situar en torno al 10%.

## 6.2. Canales de distribución

Los canales de distribución que se van a utilizar por la empresa serán los siguientes:

1. Venta directa a través de la red: La clientela puede acceder a la web corporativa de la empresa, desde la que puede informarse de los distintos servicios que ésta ofrece, así como reservar y pagar los servicios de transfers y/o rutas.
2. Venta directa telefónica: Los servicios pueden contratarse, de igual manera, a través del contacto telefónico. A través de este medio, la persona usuaria puede pedir todo tipo de información y llegar a un acuerdo con la empresa. La empresa se anunciará en los principales directorios, por lo que será un medio accesible para la clientela.
3. Venta directa a través de la oficina: La clientela de la empresa pueden desplazarse a la propia oficina y allí informarse de todos los servicios prestados por ésta. Principalmente, este canal es para las agencias y minoristas de viaje ubicados en la misma localidad.

### 6.3. Comunicación y promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

## Objetivo

El objetivo de la comunicación y promoción es la entrada de la empresa de forma efectiva en el mercado, atrayendo clientela.

## Público objetivo

El público objetivo al que deben dirigirse las acciones de comunicación y promoción de la empresa, serán tanto particulares como agencias de viajes y organizadores/as de eventos. De esta forma la comunicación y difusión de los servicios para uno y otro tipo de clientes/as serán distintos, dadas las características propias de cada grupo.

## Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir esencialmente con la empresa de transfer es la realización de una actividad complementaria en la cadena de valor de turismo: el traslado seguro y directo de los/as viajeros/as, cubriendo todos los puntos entre los principales aeropuertos.

### Comunicación:

## COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa de la empresa se identificará con la filosofía de la misma la cual se basa en ofrecer un servicio profesional y serio totalmente adaptado a las necesidades de la clientela.

## 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 que tenga la clientela o Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, se contratarán banners en páginas web relacionadas y en blogs. Además se contratará la elaboración de una página web por una empresa especializada a través de la cual se realizarán las acciones de promoción.
- Marketing relacional, a través de las ferias turísticas y haciendo contactos con asociaciones del sector turístico y también en el sector del transporte y

servicios. Para el caso de empresas y entidades clientas, se establecerán canales directos de comunicación para lograr una relación duradera en la medida de lo posible. En este caso, se realizarán ofertas singulares principalmente mediante el contacto directo. Hay que tener en cuenta que las promociones en precios serán muy importantes y se establecerá un descuento del 10% en el precio para esta clientela.

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

## 7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

### 7.1. Recursos físicos

#### 7.1.1. Infraestructuras

La empresa buscará con una nave industrial en la que se contará con espacio suficiente para guardar los vehículos, además de contar con un espacio para oficina. Esta nave se encontrará en Badajoz, próxima a la zona de fácil acceso al aeropuerto, modo en el que llegará la mayoría de la clientela.

La nave será en régimen de alquiler y contará con 300m<sup>2</sup>.

La zona de oficina contará con dos puestos de trabajo completos con mesa y silla de trabajo y equipo informático cada uno de ellos.

Se reservará un pequeño espacio para almacén y se contará con un pequeño aseo.

Además de esta infraestructura física, la empresa contará con una plataforma web donde se alojará el portal corporativo a través del cual se realizarán las reservas.

#### 7.1.2. Equipamiento

El equipamiento necesario para desarrollar la actividad será el siguiente:

- **Equipo informático.**

Equipo informático completo para la oficina. La empresa deberá contar con programas informáticos de reservas, al menos un ordenador, procesadores de texto, conexión a Internet, impresora, escáner, fax y teléfono. También será necesario contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

- **Materiales**

La empresa contará con el material de oficina necesario para el buen funcionamiento de los servicios: carpetas, archivadores, papel, bolígrafos, etc.

- **Mobiliario y decoración.**

El mobiliario será principalmente de uso para los/as empleados/as pero debe transmitir una imagen profesional y ser confortable tanto para el personal como para la posible clientela (principalmente minoristas de viajes) que acuda.

Para la recepción de clientela, la empresa dispondrá de varias sillas de espera y dos sillas de confidente en el puesto de trabajo, además de muebles auxiliares.

- **Elementos de transporte.**

Para iniciar la actividad la empresa necesitará contar con los siguientes elementos de transporte:

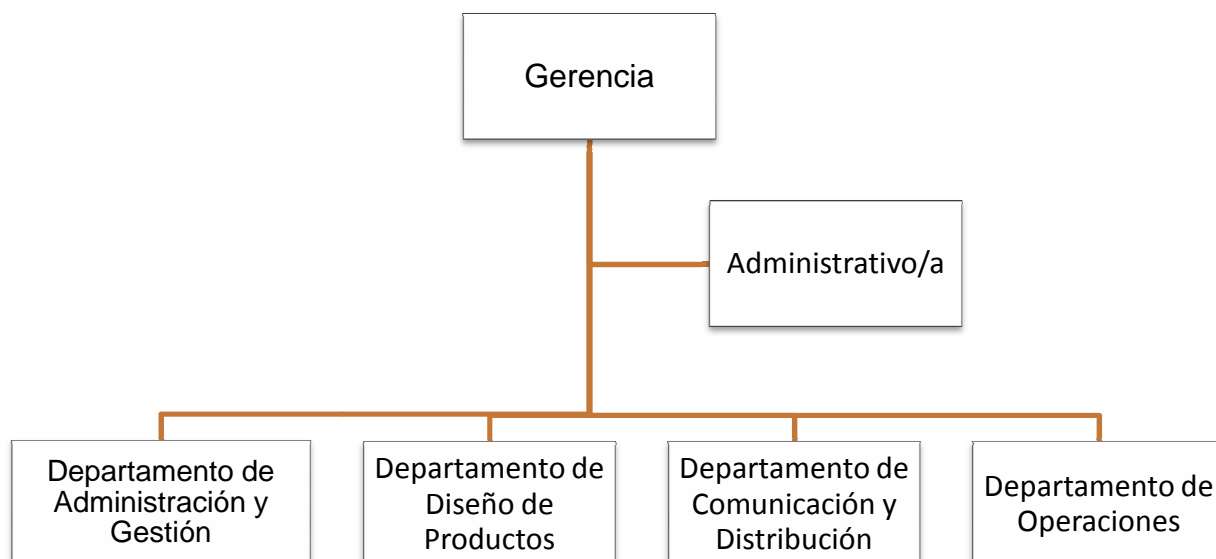
- Microbús con capacidad para 17 plazas.
- Autocar, con 55 asientos.
- Coche de gama media-alta para servicios VIP (5 plazas).
- Monovolumen con 7 asientos. Para este vehículo se realizará un contrato de *renting*. El *renting* de vehículos es un alquiler a largo plazo, que da derecho a la utilización del vehículo que se elija incluyendo en la cuota mensual todos los costes asociados a su gestión y mantenimiento. Esto permitirá reducir el desembolso inicial y los costes de amortización.

### 7.1.3. Desarrollo productivo

El desarrollo productivo en esta empresa comprende desde la formalización de rutas de transfer hasta la ejecución de la misma. Por ello, las etapas que se pueden definir en el proceso productivo son:

- Establecimiento de servicios (véase punto 4.1)
- Establecimiento de precios (véase punto 6.1)
- Reserva de la clientela a través de diversos medios y gestión de cobro: a través de la web propia, otras webs del sector o directamente en el establecimiento.
- Prestación del servicio: recogida de la clientela en el lugar especificado y traslado al punto de destino.





### 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

#### *Gerencia*

Este puesto será ocupado por las personas emprendedoras del negocio con el apoyo de un asesor externo.

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, deberán disponer de los permisos y licencias de tipo laboral que sean precisos.

Realizará tareas de comercialización del servicio y de atención y captación de clientela. Entre sus cometidos destacan:

- Control financiero y planificación de objetivos.
- Contacto con las empresas proveedoras.
- Control de calidad y de las reclamaciones.
- Publicidad y promoción.
- Gestión de la información y emisión de la documentación

De esta forma, los cometidos de las personas gerentes engloban la mayor parte de las actividades de los departamentos de administración y gestión, de diseño de productos y de comunicación y distribución. Para el desarrollo de estas funciones contarán con una asesoría externa.

Los/as promotores/as son también conductores/as, por lo que realizan también las actividades propias de este puesto.

#### *Conductores/as*

Realizarán las actividades del departamento de operaciones de manera que serán los/as encargados/as de ejecutar materialmente los traslados y transfers. Estas personas cuentan con los requisitos reglamentarios para el transporte de pasajeros/as.

En principio, será el equipo promotor quien se encargue de esta actividad. Estos efectivos podrán ampliarse según las necesidades de la demanda bien mediante subcontratación, contratación por horas o con ampliación de plantilla.

#### *Administrativo/a*

Realizará las siguientes tareas:

- Atención a la clientela.
- Recepción.
- Información a clientes/as.
- Gestión de la base de datos de clientes/as y empresas proveedoras.
- Labores administrativas.

Es muy importante que esta persona tenga un buen dominio del inglés, y a ser posible, de más idiomas.

### **7.2.3. Gestión de los recursos humanos**

Los recursos humanos en la empresa turística tienen un carácter estratégico, pues se ofrece un servicio en el que la calidad y la atención al público son fundamentales.

Habrà que tratar de evitar la precariedad en el trabajo y las altas rotaciones de los puestos para conseguir un mayor conocimiento de la cultura organizativa propia de la empresa y la lealtad del personal hacia la misma. Esto proporcionará mayor satisfacción en el trabajo y un mejor desarrollo de las actividades.

#### **Selección**

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

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

### **Contratación**

La subcontratación o contratación de conductores/as por horas que en su caso fuera necesaria se negociará manteniendo como premisa que la empresa debe retener al menos el 33% del presupuesto ofrecido a la clientela. En caso de servicios de gran calidad, rapidez de ejecución y alta satisfacción de la clientela, se gestionará la opción de gratificaciones extraordinarias.

La contratación del administrativo/a se realizará en principio a media jornada, a menos que la demanda recomiende ampliar su contrato.

### 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 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 un/a experto/a 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/a 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 el adquirente sea un familiar del/la socio/a transmitente.

- La garantía de los/as 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/la empresario/a individual o las comunidades de bienes o sociedades civiles.
- Prohibición de competencia al/la 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/as 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 50.000 €, 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/a, 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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dificultades de tesorería</li> <li>- Servicios sustitutivos</li> <li>- Alta estacionalidad de la demanda</li> <li>- Elevado gasto en mantenimiento de equipos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acentuación de la crisis económica en Europa</li> <li>- Mejora de la marca de países en vías de desarrollo</li> <li>- Reducido nº de ofertas de destino hacia los/as turistas a la hora de contratar el viaje</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promoción conjunta del turismo</li> <li>- Inversión inicial</li> <li>- Equipo promotor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deficiente interrelación entre distintos tipos de transporte</li> <li>- Programas de personas emprendedoras innovadoras turísticas.</li> <li>- Mercados turísticos emergentes</li> <li>- Transversalidad</li> <li>- Programa "Fidelización España"</li> <li>- Demanda creciente</li> </ul>

### Conclusiones

El análisis DAFO ha permitido identificar las principales fortalezas y debilidades de la nueva empresa, del que se pueden extraer las siguientes principales conclusiones.

La principal debilidad de una empresa de nueva creación siempre reside en la dificultad de encontrar su primera clientela y conseguir la fidelidad de la misma, a la vez que logra una estrategia competitiva.

Sin embargo, cabe destacar el escaso grado de desarrollo de las infraestructuras en trasportes con las que cuenta la EUROACE lo que hace de la actividad de la empresa de transfers una fortaleza ya que se establece un servicio valioso para el/la viajero/a que no cuenta con la suficiente cobertura.

Es destacable la demanda creciente de productos turísticos y la localización privilegiada de la EUROACE en cuanto al turismo, que suponen una gran oportunidad de desarrollo para la nueva empresa inserta en la cadena de valor del turismo. Los recursos turísticos de la zona se complementan, aportando al/la turista una alta gama de servicios.

El entorno ofrece tanto oportunidades como amenazas. Los nuevos destinos emergentes, los destinos alternativos y las dificultades para la información en origen del/la turista, suponen una desviación y disminución de una parte importante de la demanda.

No obstante, la eurozona ofrece posibilidades de desarrollo y crecimiento para las empresas turísticas. La estrategia para esta región hasta el 2020 es la promoción conjunta del turismo de dicha zona, el lanzamiento de paquetes turísticos y la realización de inversiones que afectarían de forma positiva al turismo de la zona y a todas las iniciativas emprendedoras del sector.

Se deben establecer estrategias de diagnósticos, para lo que se utiliza el Análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar):

#### CORREGIR LAS DEBILIDADES

- Dificultad de tesorería. Se relaciona con las temporadas turísticas, pudiendo tener lugar en temporada baja una dificultad en la tesorería de la empresa si no se prevén adecuadamente las necesidades y los flujos de caja. Al ser una empresa nueva, las fuentes de financiación iniciales son más reducidas y las ventas son escasas, de ahí dicha dificultad. Ante esta situación, la gestión de la tesorería debe ser importante.
- Servicios sustitutivos. Es posible que la demanda se vea desplazada bien por la forma de viajar: como los/as turistas que viajan con su propio medio de transporte, los/as turistas locales, etc.; o bien por otros servicios sustitutivos del servicio de transfers, como los taxis, el servicio público, los trenes de cercanías y medias distancias, etc. Para corregir esta debilidad, la empresa, a través de la estrategia de comunicación y promoción, establecerá su mercado meta de clientes/as, realizando una segmentación hacia el/la turista que necesita de la prestación de servicios de transfer y estableciendo unos precios competitivos.
- Alta estacionalidad de la demanda. La existencia de festivos comunes en todos los países del ámbito europeo supone una alta estacionalidad en dichos periodos de la demanda turística, lo cual implica que los recursos se utilicen casi al cien por cien en esos momentos, mientras que en otros pueden estar infrautilizados. Para corregir esta debilidad se han previsto otro tipo de servicios menos relacionados

con el turismo, con los que la empresa intentará compensar los periodos de menor demanda en el turismo

- Elevado coste de mantenimiento de los equipos. Un componente fundamental en este tipo de empresa es la flota de vehículos de la que disponga. Esto genera un elevado coste de mantenimiento al que habrá que hacer frente. Esta debilidad deberá corregirse a través de la puesta en marcha de un adecuado plan de mantenimiento y revisión de la flota de vehículos de la empresa, además de un plan de amortización adecuado. La posibilidad del renting es también una buena opción, puesto que por el pago de una cuota de alquiler mensual se incluye el vehículo, el seguro y su mantenimiento.

## MANTENER LAS FORTALEZAS

- Promoción conjunta del Turismo en las regiones de Alentejo, Centro y Extremadura. El informe denominado “Una estrategia para la Eurorregión. EUROACE 2020”, contiene entre sus objetivos, la creación de un Plan de promoción conjunta del turismo y de las marcas turísticas de la EUROACE en los mercados exteriores (ferias internacionales) e interiores (ferias regionales o locales). La empresa mantendrá esta fortaleza mediante la prestación de servicios que pongan en valor tanto los recursos de Extremadura, como los de la zona transfronteriza.
- Inversión inicial. La notable inversión inicial necesaria para la actividad de la empresa de transportes y transfer supone una barrera de entrada para muchos emprendedores/as, por lo que las personas promotoras que decidan iniciar dicha actividad se verán beneficiadas por un menor número de competidores/as potenciales. La empresa aprovechará esta circunstancia a través del establecimiento temprano en el sector. Parte de esta inversión inicial será asumida por las personas emprendedoras mediante la aportación de uno de los elementos de transporte y capital.
- Cualificación de las personas promotoras. Los conocimientos y experiencia profesional tanto en el sector del transporte de viajeros como del sector turístico en general supone un factor de éxito para este proyecto. Se mantendrá esta fortaleza a través del reciclaje continuo de conocimientos.

## EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Deficiente interrelación entre distintos tipos de transporte. La falta de relación entre los distintos tipos de transporte en la región supone una oportunidad para la empresa, ya que elimina amenazas de grandes competidores/as en el mismo ámbito territorial. La empresa se encargará de cubrir parte de esa deficiente interrelación de los transportes que no permiten cubrir la demanda actual. Para ello la empresa gestionará una serie de rutas prefijadas y servicios de transfers y rutas organizadas y acordadas con la clientela.
- Programas de personas emprendedoras innovadoras turísticas. El Plan nacional Integral de Turismo prevé la articulación de una red de cooperación para la promoción del emprendimiento en turismo, especialmente por parte de jóvenes. Entre sus objetivos se encuentra dar apoyo en la búsqueda de inversores/as informales y la creación de un fondo capital semilla para financiar el lanzamiento de los proyectos innovadores presentados. Para intentar aprovechar las posibilidades que ofrece dicho programa la empresa entrará en contacto con asociaciones del sector y otras organizaciones que puedan dar empuje al proyecto a través de la promoción y del contacto con los/as distintos/as operadores/as financieros/as y económicos/as.
- Mercados turísticos emergentes. El turismo está experimentando un fuerte crecimiento en los países en desarrollo que se están convirtiendo en oportunidades para el sector turístico español en general, del que se puede aprovechar la EUROACE. Para explotar esta oportunidad, la empresa va a contratar la creación de una página web con la que realizar la promoción de la empresa y ofrecer la posibilidad de contratación directa telemática. Además la página estará disponible en varios idiomas. En consonancia con dicha decisión, la empresa propiciará el contacto y la creación de relaciones con las principales agencias de viajes, touroperadores/as, etc. que operan en la zona.
- Transversalidad. La transversalidad del turismo permite aprovechar el talento residente en otros sectores incorporando perfiles complementarios a los que tradicionalmente se venían dando en el sector. La empresa contratará a personal especializado en el sector transporte, en concreto en el transporte de personas. La

persona administrativa que se contratará tendrá también conocimientos en ambos sectores: turístico y transporte de viajeros/as.

- Programa “Fidelización España”. España como destino turístico presenta un alto grado de fidelización de viajeros/as, que en un porcentaje muy alto repiten su visita. Estos porcentajes son más acusados en los mercados europeos tradicionales como Reino Unido, Portugal, Francia y Alemania que alcanzaron (según datos del Plan Nacional Integral del Turismo) en 2011 un 90,3%, 90,2%, 88,5% y 88,4% respectivamente. Según el Plan Nacional Integral de Turismo, la Secretaría de Estado de Turismo, a través de Turespaña, desarrollará un programa de Fidelización para los mercados emisores de turistas de Reino Unido y Alemania con el objetivo de generar incentivos a la repetición de los/as turistas procedentes de estos países, mediante un sistema de tarjetas de fidelización al que podrán asociarse empresas españolas de todos los ámbitos de consumo de los/as turistas. La empresa aprovechará dicha oportunidad ofreciendo, una vez lograda la primera clientela, programas de fidelización a través de puntos, descuentos, etc. Esta estrategia de fidelización de la clientela se desarrollará tras el primer año de funcionamiento de la empresa.
- Demanda creciente. En la zona EUROACE, se hace patente el crecimiento de la demanda de productos turísticos que conjuguen el turismo verde-medioambiental y el turismo cultural, dado el gran potencial que la EUROACE posee en este tipo de recursos. La demanda creciente en el sector turístico en la zona EUROACE será aprovechada por la empresa mediante la oferta de servicios que cubran transportes de viajeros/as a zonas de especial interés (cultural, natural, etc.).

## AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Acentuación de la crisis económica en Europa. La acentuación de la crisis económica europea supone una disminución de la demanda del sector turístico de la EUROACE. Para afrontar esta amenaza la empresa ofrecerá sus servicios conjugando calidad y precios competitivos, ajustando el margen de beneficios.
- Mejora de la marca de países en vías de desarrollo. La mejora de la visión de países en vías de desarrollo desde el punto de vista turístico, hace que surjan nuevos destinos turísticos que desplacen la demanda desde aquellos destinos tradicionales entre los que se encuentra España. Para afrontar esta amenaza la empresa contactará con otras empresas operantes en el sector turístico de la

EUROACE para la explotación conjunta de los principales recursos de la región y la captación de clientela potenciando las marcas de las partes implicadas (España, Portugal, Centro, Alentejo y Extremadura).

- Reducido número de ofertas de destino hacia los/as turistas a la hora de contratar el viaje. En muchas ocasiones, pese a las mejoras que en este sentido han supuesto el desarrollo de las nuevas tecnologías, los/as turistas extranjeros/as reciben muy poca información o ninguna sobre las ofertas locales turísticas, contratando los servicios con operadoras del país de origen. Para hacer frente a esta amenaza la empresa va a poner en marcha un plan de comunicación en el que también se incluye la creación de una página web que estará también disponible en inglés.

## 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.

**Utillaje 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, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 2.450 euros.

**Equipos Informáticos:** Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 2.000 euros.

**Elementos de Transporte:** serán necesarios los siguientes elementos:

- Microbús con capacidad para 17 plazas, que se adquirirá de segunda mano por 18.000 €.
- Autocar, con 55 asientos, se adquirirá también de segunda mano por 60.000 €
- Monovolumen con 7 asientos, se adquirirá de primera mano-ocasión por 18.500 €.
- Coche de gama media-alta para servicios VIP (5 plazas), será aportación en especie de una de las personas emprendedoras, valorado en 20.000 €.

**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, la creación de la página web y el blog. El coste será de 1.600 euros.

**Fianzas:** La fianza del arrendamiento de la nave será de dos mensualidades, lo que suma un total de 1.200 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.** En este caso no será necesario asignar dinero a esta partida, ya que al ser una empresa de servicios no es necesario contar con unas existencias iniciales.

**Tesorería inicial.** Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses en función de los cobros y pagos que se vayan produciendo.

**INVERSIÓN INICIAL**

CONCEPTO	ADQUISICIONES					TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	ADQUISICIÓN A PARTICULARES	Tipo Impuesto Transmisiones	APORTACION EN ESPECIE	
Adquisición del terreno		21%		7%		0
Edificios y Construcciones		21%		7%		0
Instalaciones		21%		4%		0
Maquinaria		21%		4%		0
Equipamiento		21%		4%		0
Mobiliario	2.450	21%		4%		2.450
Utillaje	600	21%		4%		600
Vehículos de transporte		21%	78.000	4%	20.000	98.000
Equipos informáticos	2.000	21%		4%		2.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		4%		0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>5.050</b>		<b>78.000</b>		<b>20.000</b>	<b>103.050</b>
Gastos de I+D (*)		21%		4%		0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		4%		0
Aplicaciones informáticas	1.600	21%		4%		1.600
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		4%		0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200	21%		4%		1.200
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>2.800</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	<b>2.800</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>78.000</b>			<b>105.850</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%				0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)						1.606
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>				<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>7.850</b>		<b>78.000</b>		<b>20.000</b>	<b>105.850</b>
Total IVA SOPORTADO	1.649					1.649
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			3.120			3.120
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>9.499</b>					<b>110.619</b>
						<b>112.224</b>

## 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	50.000
En Especie	20.000
Dinerario	30.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>50.000</b>
Deudas bancarias a L/P	46.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>46.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	16.224
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>16.224</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>112.224</b>

#### 1. Recursos propios

Para la financiación del proyecto, una de las personas emprendedoras aportará un elemento de transporte valorado en 20.000 € más 5.000 € como aportación dineraria, mientras que la otra persona emprendedora llevará a cabo una aportación dineraria de 25.000 €. De esta forma, la aportación de cada una de las personas emprendedoras es de 25.000 €, con lo cual, la cuantía de los recursos propios es de 50.000 €.

#### 2. Recursos ajenos

Para la cantidad restante necesaria para la inversión y liquidez se solicitará un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

**AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	46.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	920
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	46.000,00
Importe de Intereses:	16.427,58
Coste total operación:	<b>62.427,58</b>
Cuota Mensual (a):	650,29
Cuota Anual	7.803,45
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.

Los ingresos de la empresa dependerán del tipo de servicios prestados y el tamaño de los grupos. Se prevé que el grupo medio atendido por la empresa en el servicio de transfer compartido sea de 28 personas (capacidad máxima 55). Aumentarán en los meses de abril, mayo y junio, dada las características del sector turístico en la región. En esos meses se puede establecer un grupo medio de 35 personas. Igualmente se puede establecer una ocupación de 35 personas para este servicio a partir del mes de septiembre, momento en que la empresa haya captado clientes/as a través de la promoción.

Para el servicio de rutas de grupo, el precio está en función de los kilómetros recorridos, si bien se estima que la media de distancia recorrida en cada ruta será de 100 km. Se tomará esta distancia media para la estimación de los ingresos.

Para el resto de servicios el precio se mantiene constante, independientemente de la ocupación, por lo que los ingresos variarán en función del número de servicios realizados.

De esta manera, los meses 1 a 3 se estima que la empresa utilice el 15% de su capacidad productiva, ya que acaba de introducirse en el mercado y posee muy poca clientela a la que prestar sus servicios.

Durante los meses 4, 5 y 6 se espera que la empresa utilice el 60% de su capacidad total en todos los servicios.

Los meses 7 y 8, dadas las temperaturas, la parada de las actividades turísticas y de celebraciones y convenciones, se espera que la empresa sólo utilice el 30% de su capacidad.

Durante los meses 9, 10 y 11 se espera que mejoren las ventas como resultado de la promoción y comunicación. En estos meses se espera que la empresa utilice el 100% de su capacidad.

En el mes 12 se prevé un descenso de utilización de la capacidad al 50%, dado que en el mes de diciembre desciende el turismo y todas las actividades para las que la empresa realiza servicios.

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

### PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPÓTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3	Servicio 4	Servicio 5
Nº medio de servicios prestados al mes	1.791	21	17	6	1
Precio medio por Servicio	7,00	100,00	80,00	300,00	200,00
IVA repercutido	21%	21%	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
<b>SERVICIO 1: Transfer compartido</b>													
Servicios 1	420	420	420	2.100	2.100	2.100	840	840	3.500	3.500	3.500	1.750	21.490
Precio	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	
Ingresos	2.940	2.940	2.940	14.700	14.700	14.700	5.880	5.880	24.500	24.500	24.500	12.250	<b>150.430</b>
Coste 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
<b>SERVICIO 2: Transfer privado</b>													
Servicios 2	6	6	6	24	24	24	12	12	40	40	40	20	254
Precio	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Ingresos	600	600	600	2.400	2.400	2.400	1.200	1.200	4.000	4.000	4.000	2.000	<b>25.400</b>
Coste 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
<b>SERVICIO 3: Transfer VIP</b>													
Servicios 3	5	5	5	19	19	19	10	10	32	32	32	16	204
Precio	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	
Ingresos	400	400	400	1.520	1.520	1.520	800	800	2.560	2.560	2.560	1.280	<b>16.320</b>
Coste Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
<b>SERVICIO 4: Rutas grupos</b>													
Servicios 4	1	1	2	7	7	7	3	3	12	12	12	6	73
Precio	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	
Ingresos	300	300	600	2.100	2.100	2.100	900	900	3.600	3.600	3.600	1.800	<b>21.900</b>
Coste Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
<b>SERVICIO 5: Convenciones y congresos</b>													
Servicios 5	0	0	0	1	1	1	0	0	2	2	2	1	10
Precio	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	
Ingresos	0	0	0	200	200	200	0	0	400	400	400	200	<b>2.000</b>
Coste Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
<b>SERVICIO 6: Celebraciones</b>													
Servicios 6	0	0	1	3	3	3	1	1	4	4	4	2	26
Precio	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	
Ingresos	0	0	400	1.200	1.200	1.200	400	400	1.600	1.600	1.600	800	<b>10.400</b>
Coste Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	<b>4.240</b>	<b>4.240</b>	<b>4.540</b>	<b>20.920</b>	<b>20.920</b>	<b>20.920</b>	<b>8.780</b>	<b>8.780</b>	<b>35.060</b>	<b>35.060</b>	<b>35.060</b>	<b>17.530</b>	<b>216.050</b>
Iva repercutido	890,4	890,4	953,4	4.393,2	4.393,2	4.393,2	1.843,8	1.843,8	7.362,6	7.362,6	7.362,6	3.681,3	45.370,5
Facturado a clientes	5.130,4	5.130,4	5.493,4	25.313,2	25.313,2	25.313,2	10.623,8	10.623,8	42.422,6	42.422,6	42.422,6	21.211,3	<b>261.420,5</b>
Cobros del periodo	5.130,4	5.130,4	5.493,4	25.313,2	25.313,2	25.313,2	10.623,8	10.623,8	42.422,6	42.422,6	42.422,6	21.211,3	261.420,5
Cobros periodos anteriores		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>5.130</b>	<b>5.130</b>	<b>5.493</b>	<b>25.313</b>	<b>25.313</b>	<b>25.313</b>	<b>10.624</b>	<b>10.624</b>	<b>42.423</b>	<b>42.423</b>	<b>42.423</b>	<b>21.211</b>	<b>261.421</b>

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 la producción

En este caso, al ser una empresa de servicios, no se incluye ningún coste de producción. Los únicos costes variables en los que se incurre para la prestación del servicio serán exclusivamente el gasto en combustible.

## 9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

### Gastos generales

Se incluyen aquí los costes fijos y los variables necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial. En los gastos fijos se debe incluir la cuota mensual fija del contrato de renting de uno de los elementos de transporte, que será de 500 euros (sin aportación inicial). Se incluirá en la partida de alquileres.

Los principales costes en los que se incurre son los que se exponen a continuación:

#### 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
<b>Compras:</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
materias primas, materiales, productos...													0
envases, embalajes													0
Otros (detallar)													0
<b>Gastos variables:</b>	220	220	220	878	878	878	439	439	1.461	1.461	1.461	731	9.283
Comerciales (Comisiones por venta, dietas...)													0
combustible	220	220	220	878	878	878	439	439	1.461	1.461	1.461	731	9.283
Subcontrataciones													
Otros (reparaciones y conservación, serv bancarios, gastos viajes, formación...)													
<b>Gastos fijos:</b>	3.290	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	31.230
Promoción comercial	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
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...)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	750												750
Gastos I+D													0
Alquileres	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
Gastos diversos (otros tributos...)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<b>3.510</b>	<b>2.760</b>	<b>2.760</b>	<b>3.418</b>	<b>3.418</b>	<b>3.418</b>	<b>2.979</b>	<b>2.979</b>	<b>4.001</b>	<b>4.001</b>	<b>4.001</b>	<b>3.271</b>	<b>40.513</b>
Iva soportado	521	363	363	501	501	501	409	409	624	624	624	471	5.912
Total Pagos	4.030	3.123	3.123	3.919	3.919	3.919	3.388	3.388	4.625	4.625	4.625	3.741	46.425

## Gastos de personal

El gasto de personal incluye el sueldo de las dos personas emprendedoras y del/la administrativo/a.

Los costes de personal para el primer año son los siguientes:

### 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
<b>Emprendedor/a 1</b>													
Salario Bruto	1.000	1.000	1.000	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	16.500
Coste Seguridad Social (260€)	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.260	1.260	1.260	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	19.620
<b>Emprendedor/a 2</b>													
Salario Bruto	1.000	1.000	1.000	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	16.500
Coste Seguridad Social (260€)	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.260	1.260	1.260	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	19.620
<b>Administrativo/a</b>													
Salario Bruto trabajador /a	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9.600
Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	3.168
Coste empresa	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	12.768
<b>COSTE EMPRESA TOTAL</b>	<b>3.584</b>	<b>3.584</b>	<b>3.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>4.584</b>	<b>52.008</b>

Como se puede observar, el sueldo de las dos personas promotoras es de 1.000 € durante los tres primeros meses a causa de la situación de escasa tesorería en el inicio de la actividad. A partir del cuarto mes se estima un aumento considerable de las ventas, que conlleva un incremento de ingresos; por esta razón, el sueldo de las personas emprendedoras asciende a partir del mismo a 1.500 €.

## 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	1.600	5	320
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200	5	240
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>560</b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	0	15	0
Mobiliario	2.450	15	163
Uttillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	98.000	8	12.250
Equipos informáticos	2.000	5	400
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>12.963</b>

## 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
<b>COBROS:</b>													
Cobros de las ventas		5.130	5.130	5.493	25.313	25.313	25.313	10.624	10.624	42.423	42.423	42.423	21.211
Prestamo a Corto Plazo		24.000											
Préstamo a Largo Plazo	46.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	30.000												
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>76.000</b>	<b>29.130</b>	<b>5.130</b>	<b>5.493</b>	<b>25.313</b>	<b>25.313</b>	<b>25.313</b>	<b>10.624</b>	<b>10.624</b>	<b>42.423</b>	<b>42.423</b>	<b>42.423</b>	<b>21.211</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		3.584	3.584	3.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584
Pago compras y gastos generales		4.030	3.123	3.123	3.919	3.919	3.919	3.388	3.388	4.625	4.625	4.625	3.741
Pago IVA a Hacienda								11.675			9.608		
Devolución capital préstamos		344	346	348	351	353	355	358	360	362	365	367	24.370
Pago intereses	920	927	433	419	406	392	378	364	350	336	321	307	293
Pago de las inversiones	74.395	16.224	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>75.315</b>	<b>25.108</b>	<b>7.486</b>	<b>7.474</b>	<b>9.259</b>	<b>9.248</b>	<b>9.236</b>	<b>20.369</b>	<b>8.682</b>	<b>9.907</b>	<b>19.503</b>	<b>9.883</b>	<b>32.987</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>686</b>	<b>4.022</b>	<b>-2.355</b>	<b>-1.981</b>	<b>16.054</b>	<b>16.066</b>	<b>16.077</b>	<b>-9.745</b>	<b>1.942</b>	<b>32.515</b>	<b>22.920</b>	<b>32.539</b>	<b>-11.776</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>686</b>	<b>4.707</b>	<b>2.352</b>	<b>371</b>	<b>16.425</b>	<b>32.491</b>	<b>48.568</b>	<b>38.823</b>	<b>40.765</b>	<b>73.280</b>	<b>96.200</b>	<b>128.739</b>	<b>116.963</b>

Para hacer frente a los meses en los que el flujo de caja es negativo, se prevé la solicitud de un crédito a corto plazo con las siguientes características:

### AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	24.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	480
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	24.000,00
Importe de Intereses:	919,70
Coste total operación:	<b>24.919,70</b>
Cuota Mensual (a):	2.076,64
Cuota Anual	24.919,70
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

## 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

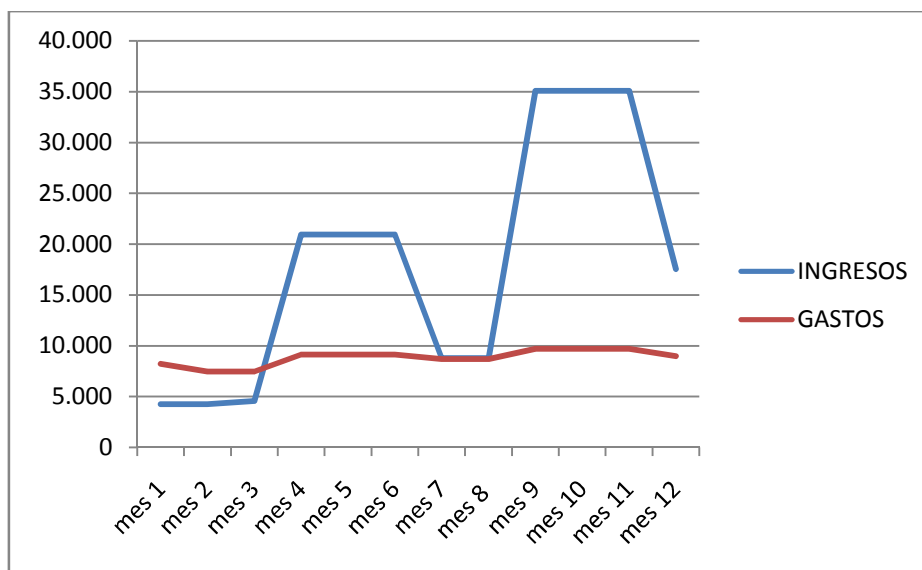
A continuación aparecen la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

### 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	4.240	4.240	4.540	20.920	20.920	20.920	8.780	8.780	35.060	35.060	35.060	17.530	216.050
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	4.240	4.240	4.540	20.920	20.920	20.920	8.780	8.780	35.060	35.060	35.060	17.530	216.050
Gastos de personal	0	3.584	3.584	3.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	4.584	52.008
Gastos variables	0	220	220	220	878	878	878	439	439	1.461	1.461	1.461	731	9.283
Gastos fijos	3.120	3.290	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	34.350
Amortizaciones	0	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	1.127	13.523
Total gastos	3.120	8.220	7.470	7.470	9.129	9.129	9.129	8.690	8.690	9.712	9.712	9.712	8.982	109.164
Beneficio antes de impuestos e interese	-3.120	-3.980	-3.230	-2.930	11.791	11.791	11.791	90	90	25.348	25.348	25.348	8.548	106.886
Gastos financieros	920	927	433	419	406	392	378	364	350	336	321	307	293	5.845
Beneficio antes de impuestos	-4.040	-4.907	-3.664	-3.350	11.386	11.400	11.414	-274	-260	25.012	25.027	25.041	8.256	101.041
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														15.156
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4.040	-4.907	-3.664	-3.350	11.386	11.400	11.414	-274	-260	25.012	25.027	25.041	8.256	85.885

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	50.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>92.327</u>	Resultado del Ejercicio	77.296
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	8.588
Edificios y Construcciones	0	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>135.885</u>
Equipamiento	0	Préstamos bancarios a largo	37.089
Mobiliario	2.450	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>37.089</u>
Utillaje	600		
Vehículos de transporte	98.000		
Equipos informáticos	2.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-12.963	Préstamos bancarios a corto plazo	4.633
<u>Inmovilizado material</u>	<u>90.087</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	16.688
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	15.156
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	1.600		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-560		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>2.240</u>		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	161		
Clientes	0		
Tesorería	116.963		
<u>Activo corriente</u>	<u>117.124</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>36.477</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>209.451</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>209.451</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,21
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	80.646,88
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,54
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	49,47%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	2,85
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	51,03%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	63%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	40%
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	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	101.105,39

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 101.105,39 €. Esta cantidad se alcanza en el mes 9.

Como se puede observar, el primer año el negocio ya presenta un margen de beneficios ampliamente positivo.

A continuación se muestran las previsiones de crecimiento en los próximos cinco años.

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra 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%	5%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	16%	-4%	15%	14%

La utilización del 100% de la capacidad inicial de la empresa supondría el incremento del 88.9% de los ingresos del primer año, lo cual es difícil debido a la estacionalidad de la demanda.

Por ello, para calcular los incrementos en los ingresos de los años siguientes, se va a partir de un incremento que vendrá dado por la variación interanual de la entrada de turistas en Extremadura, que fue del 7,4% entre los años 2011 y 2012. Suponiendo una evolución positiva en el último año y previendo un incremento en la cuota de mercado de la empresa a partir del año 2 (año en que la empresa empieza a ser conocida), se ha previsto un incremento anual del 10% sobre los ingresos de explotación de la empresa.

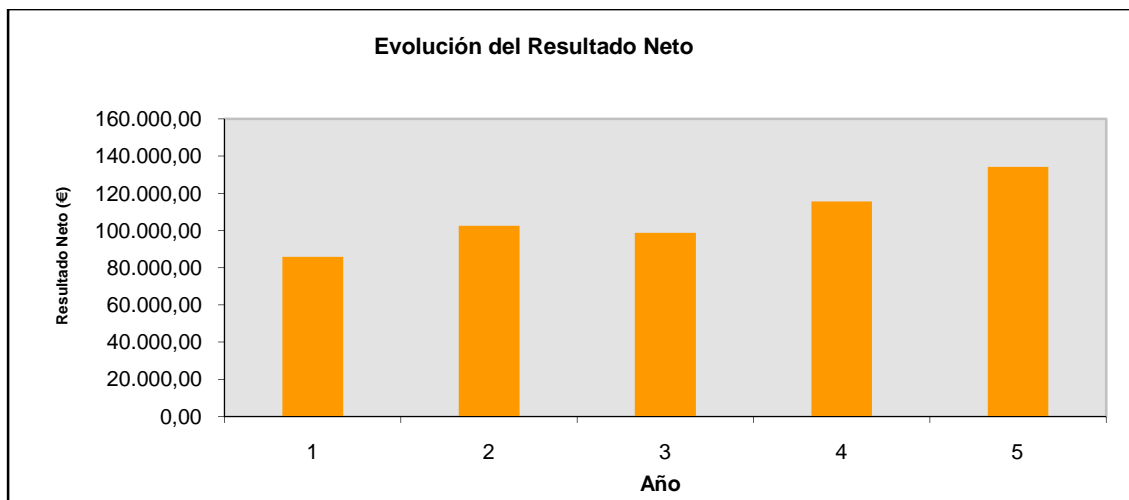
El crecimiento de la cifra de gastos de personal para los años 2, 4 y 5 se ha estimado en un 2% debido al crecimiento de la cifra de ventas. Por esta misma razón, cabe la posibilidad de un crecimiento de la empresa para el año 3 con la contratación de una persona más en plantilla, debido al continuo aumento de la cifra de ventas. Por ello, la cifra de gastos de personal se ha estimado en un 5%.

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
<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b>	216.050,00	237.655,00	261.420,50	287.562,55	316.318,81
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	216.050,00	237.655,00	261.420,50	287.562,55	316.318,81
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	52.008,00	53.048,16	55.700,57	56.814,58	57.950,87
Gastos variables mensualmente:	9.282,72	9.468,38	9.657,74	9.850,90	10.047,92
Amortización de activos	13.523,33	13.523,33	13.523,33	13.523,33	13.523,33
Gastos fijos:	34.350,00	35.037,00	35.737,74	36.452,49	37.181,54
<b>Total gastos</b>	<b>109.164,05</b>	<b>111.076,87</b>	<b>114.619,38</b>	<b>116.641,31</b>	<b>118.703,66</b>
<b>Beneficio antes de impuestos e intereses</b>	<b>106.885,95</b>	<b>126.578,13</b>	<b>146.801,12</b>	<b>170.921,24</b>	<b>197.615,14</b>
Gastos financieros	5.845,10	5.845,10	5.845,10	5.845,10	5.845,10
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>101.040,85</b>	<b>120.733,03</b>	<b>140.956,02</b>	<b>165.076,15</b>	<b>191.770,04</b>
IMPUESTO DE SOCIEDADES	15.156,13	18.109,95	42.286,81	49.522,84	57.531,01
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>85.884,72</b>	<b>102.623,08</b>	<b>98.669,21</b>	<b>115.553,30</b>	<b>134.239,03</b>

La gráfica de evolución del resultado neto es:



## 10. Plan de acción

### 10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actualmente, las personas promotoras se encuentran desarrollando el plan de negocio. Así mismo, se están realizando las gestiones necesarias para la constitución como S.L. y en proceso captación de financiación.

Las actividades que se tienen que realizar durante este primer año, son las siguientes:

1. Contacto inicial con el mercado. Duración estimada 3 meses.
2. Búsqueda de financiación. Duración estimada 5 meses.
3. Diseño de servicios pre-establecidos y que se van a promocionar. Duración estimada 4 meses.
4. Contratación de elaboración de página web. Duración estimada 3 meses.
5. Campaña de marketing inicial. Duración estimada 5 meses.
6. Búsqueda, selección y contratación de un/a administrativo/a. Duración estimada 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al año 0

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												
6												

1	Contacto inicial con el mercado
2	Búsqueda de financiación
3	Diseño de servicios
4	Página web
5	Campaña de marketing inicial
6	Búsqueda, selección y contratación de un/a administrativo/a

Responsables de las actividades: Las dos personas promotoras serán las responsables de llevar a cabo estas actividades en conjunto.

- 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 donde se insertarán los servicios que se ofrecen y sus precios.

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez creada la web, obtenida la financiación necesaria para la adquisición de los elementos de transporte y seleccionado el personal administrativo.

- Plan económico-financiero

- Aportaciones de las personas emprendedoras.
- 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 Impuesto de Sociedades (IS).
- Laboral
  - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
  - Afiliación y alta de los/as empleados/as.

## 10.2. Guía de trámites

### 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.

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no, y que no necesite calificación urbanística.

Se considera el transporte de viajeros sin taller ni mantenimiento de vehículos. Esta actividad no estaría sometida a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada.

### ACTIVIDAD: TRANSPORTE DE VIAJEROS (POR CARRETERA) (721) y AGENCIA DE VIAJES (755)

#### 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 NIF 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 NIF 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 NIF 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 NIF 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

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería de la Seguridad Social asignará un número (“Código de Cuenta de Cotización”), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

**Documentación:** Se debe presentar el Modelo TA-6 para todos los Regímenes.

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).
- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

**Organismo:** Dirección Provincial de la Tesorería General de 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](http://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](http://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 puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

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.

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de obras.

### 3. Declaración Responsable del inicio de la actividad

Una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística.

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

**Documentación:** (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.
- Autorización Ambiental, en su caso, o Evaluación de Impacto, si corresponde.

**Plazo:** Una vez presentada la declaración responsable se puede iniciar la actividad.

**Resultado:** Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

**Normativa:**

- Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).
- Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).
- Ordenanzas Municipales.

#### 4. 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.

**5. 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**

Exceptuando aquellos establecimientos e instalaciones industriales minoritarios que de acuerdo con su normativa específica necesiten con carácter previo a su puesta en funcionamiento la obtención de autorización administrativa del Órgano competente de la Consejería titular en materia de industria del Gobierno de Extremadura (Grupo I Decreto 49/2004), el promotor presentará la correspondiente la puesta en servicio de sus instalaciones siguiendo la Orden 12 de Diciembre 2005, que a continuación se describe:

### **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.

**C. Trámites específicos. Distintas autorizaciones a tramitar en la D.G.**  
**Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo.**

**1. AUTORIZACIÓN PARA EL TRANSPORTE PRIVADO COMPLEMENTARIO: VIAJEROS EN AUTOBÚS. OBTENCIÓN DE AUTORIZACIONES VPC.**

## Personalidad

### A) Personas Físicas:

NIF (En el caso de no haber prestado su consentimiento en la solicitud, a la comprobación de sus datos de identidad personal y de residencia).

### B) Personas Jurídicas:

NIF.

Escritura Fundacional y Estatutos inscritos en el Registro que corresponda.

### Obligaciones fiscales, laborales y sociales:

Certificado de estar al corriente en sus obligaciones fiscales, laborales y sociales (Sólo cuando la situación de la empresa, en ellas, sea negativa).

## Necesidad del transporte

Documentación justificativa del nº de trabajadores y, en su caso, de las personas que asistan de forma habitual a los establecimientos de la empresa.

**Disposición del vehículo:**

Permiso de Circulación y Ficha de Inspección Técnica, -ITV- con reconocimiento periódico en vigor. Cuando el vehículo sea arrendado, contrato firmado por ambas partes y con firmas reconocidas.

### **Personal Conductor**

- Carnet de conducir del personal conductor de la empresa que deberá figurar, cuando sea personal empleado, de alta en la Seguridad Social en la categoría correspondiente.
- Último TC-2.
- Memoria descriptiva del uso del vehículo según modelo (ANEXO IV).

**Solicitud en Modelo Oficial debidamente cumplimentada.**

**Abono de tasa en Modelo 50.**

**Todos los documentos deberán presentarse en original y copia para su compulsión, o bien traerlos compulsados, con identificación por cargo público o administrativo, o nombre, apellidos y C.I.F. del compulsante.**

**NOTA:** Cuando el vehículo tenga más de nueve plazas, incluido el conductor, presentará escrito solicitando certificado para matriculación del mismo, acompañado de fotocopia compulsada de la Ficha Técnica, con I.T.V. en vigor.

En aquellos supuestos donde el titular de la autorización haya realizado algún trámite en el Servicio Territorial de Transportes, correspondiente, en los tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite actual, no deberá presentar aquella documentación que hubiese aportado con ocasión del trámite anterior. **Indicando en tales supuestos:** Fecha de presentación y Número de expediente o matrícula.

**Organismo:** Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo.

**Resultado:** Obtención de la Autorización.

**Plazo Máximo:** 5 meses (Plazo real 1 semana, si la documentación entregada está correcta).

**Normativa:**

- Orden FOM/2183/2008, de 23 de julio, por la que se modifica la Orden del Ministerio de Fomento de 23 de julio de 1997, en materia de autorizaciones de transporte discrecional y privado complementario de viajeros en autobús.

- Ley 9/2013 que modifica a la Ley 16/1987 Ordenación de los Transportes terrestres y sus Normas de Desarrollo.

## **2. AUTORIZACIÓN PARA EL TRANSPORTE PRIVADO COMPLEMENTARIO: VIAJEROS EN AUTOBÚS. OBTENCIÓN DE AUTORIZACIONES VSPC.**

### **PERSONALIDAD**

#### **A) Personas Físicas:**

NIF (En el caso de no haber prestado su consentimiento en la solicitud, a la comprobación de sus datos de identidad personal y de residencia).

#### **B) Personas Jurídicas:**

- NIF.
- Escritura Fundacional y Estatutos inscritos en el Registro que corresponda.

### **OBLIGACIONES FISCALES, LABORALES Y SOCIALES:**

- Certificado de estar al corriente en sus obligaciones fiscales, laborales y sociales (Sólo cuando la situación de la empresa, en ellas, sea negativa).

### **NECESIDAD DEL TRANSPORTE**

Declaración del número de empleados o posibles usuarios, que justifique suficientemente la necesidad de realizar el transporte para el que solicita la autorización, así como el itinerario más frecuente y la gratuidad del mismo según modelo (ANEXO IV).

### **PERSONAL CONDUCTOR**

- Carnet de conducir del personal conductor de la empresa que deberá figurar, cuando sea personal empleado, de alta en la Seguridad Social en la categoría correspondiente.
- Informe vida laboral de empresa o certificado de estar al corriente con la S.s., cuando el/los conductores sean autónomos.

**DISPOSICIÓN DEL VEHÍCULO:**

- Permisos de Circulación y Ficha de Inspección Técnica, -ITV- con reconocimiento periódico en vigor.
- Certificación técnico-sanitaria referida al vehículo, en vigor.
- Cuando el vehículo sea arrendado, contrato privado firmado por ambas partes y con firmas reconocidas.
- Memoria descriptiva del uso de los vehículos.

**Solicitud en Modelo Oficial debidamente cumplimentada.**

**Abono de tasa en Modelo 50.**

**Todos los documentos deberán presentarse en original y copia para su compulsión, o bien traerlos compulsados, con identificación por cargo público o administrativo, o nombre, apellidos y C.I.F. del compulsante.**

**NOTA:** En aquellos supuestos donde el titular de la autorización haya realizado algún trámite en el Servicio Territorial de Transportes, correspondiente, en los tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite actual, no deberá presentar aquella documentación que hubiese aportado con ocasión del trámite anterior.

**Indicando en tales supuestos:**

- Fecha de presentación.
- Número de expediente o matrícula.

**Organismo:** Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo.

**Resultado:** Obtención de la Autorización.

**Plazo Máximo:** 5 meses (Plazo real 1 semana, si la documentación entregada está correcta).

**Normativa:**

- Orden FOM/2183/2008, de 23 de julio, por la que se modifica la Orden del Ministerio de Fomento de 23 de julio de 1997, en materia de autorizaciones de transporte discrecional y privado complementario de viajeros en autobús.

- Ley 9/2013 que modifica a la Ley 16/1987 Ordenación de los Transportes terrestres y sus Normas de Desarrollo.

### **3. AUTORIZACIONES AL TRANSPORTE PÚBLICO: VIAJEROS EN AUTOBÚS. OBTENCIÓN DE AUTORIZACIONES VD.**

#### **PERSONALIDAD**

##### **A) Personas Físicas:**

- NIF.

##### **B) Personas Jurídicas:**

- NIF.

- Nota informativa de la Sociedad.

#### **CAPACITACIÓN PROFESIONAL.**

- Certificado o Título de Capacitación Profesional del titular de las Autorizaciones.

- Documentación acreditativa de que al menos una de las personas que realicen la dirección efectiva de la empresa tenga reconocida dicha Capacitación.

**Nota:** Si el titular de las autorizaciones es persona física y coincide con el capacitado, no deberá presentar documento alguno.

#### **HONORABILIDAD.**

##### **A) Personas Físicas:**

Declaración responsable según modelo (ANEXO II).

##### **B) Personas Jurídicas:**

Declaración responsable de cada una de las personas que, de forma efectiva y permanente, dirijan la empresa, según modelo (ANEXO II).

#### **CAPACIDAD ECONÓMICA:**

**A) Personas Físicas:**

- Impuesto sobre el Patrimonio de las Personas Físicas (Si el titular del vehículo es un sujeto obligado a él, deberá presentarse en todo caso).
- Certificado bancario conforme al modelo establecido (ANEXO III).
- Declaración responsable de cumplir el requisito, a la que habrá de acompañar, en todo caso, otros documentos (contables, comerciales, financieros, liquidación de impuestos o contribuciones, notas registrales,...) justificativos de poseer activos disponibles, propiedades incluidas, que la empresa pueda utilizar como garantía y que confirmen dicha declaración.
- Informe de la Auditoría realizada.

**B) Personas Jurídicas:**

- Libro de inventarios y cuentas anuales de la empresa.
- Impuesto de Sociedades del último ejercicio.
- Copia del balance del último ejercicio recogido en el libro de inventarios y cuentas anuales de la empresa.
- Certificación expedida por el Secretario del Consejo de Administración u órgano equivalente de la empresa, con el visto bueno de su Presidente, acreditativa del contenido de las anotaciones relativas a Capital Social y Reservas que figuren en el balance recogido en el libro de inventario y cuentas anuales de la empresa, referido al último ejercicio.
- Informe de la Auditoría realizada.

**Nota:** Se exigirá uno sólo de los documentos relacionados anteriormente, con la salvedad contemplada en el Impuesto sobre el Patrimonio de las Personas Físicas.

**OBLIGACIONES FISCALES, LABORALES Y SOCIALES:**

- Certificado de estar al corriente en sus obligaciones fiscales, laborales y sociales (Sólo cuando la situación de la empresa, en ellas, sea negativa).

**DISPOSICIÓN DEL NÚMERO MÍNIMO DE VEHÍCULOS:**

- Permisos de Circulación.
- Fichas de características técnicas del/os vehículo/s con el reconocimiento periódico (ITV) en vigor.

### **TRANSMISIÓN DE LAS AUTORIZACIONES:**

En su caso, escrito de Transmisión o Cesión, con arreglo al modelo (ANEXO 1) confeccionado a tal efecto, con firma reconocida del cedente por los organismos o entidades que allí se expresan.

- Autorizaciones de Transportes Originales que se tengan que transmitir.

**Solicitud en Modelo Oficial debidamente cumplimentada.**

**Abono de tasa en Modelo 50.**

**Todos los documentos deberán presentarse en original y copia para su compulsu, o bien traerlos compulsados, con identificación por cargo público o administrativo, o nombre, apellidos y C.I.F. del compulsante.**

**NOTA:** En aquellos supuestos donde el titular de la autorización haya realizado algún trámite en el Servicio Territorial de Transportes, correspondiente, en los tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite actual, no deberá presentar aquella documentación que hubiese aportado con ocasión del trámite anterior.

**Indicando en tales supuestos:**

- Fecha de presentación.
- Número de expediente o matrícula.

**Organismo:** Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo.

**Resultado:** Obtención de la Autorización.

**Plazo Máximo:** 5 meses (Plazo real 1 semana, si la documentación entregada está correcta).

**Normativa:**

- Orden FOM/2183/2008, de 23 de julio, por la que se modifica la Orden del Ministerio de Fomento de 23 de julio de 1997, en materia de autorizaciones de transporte discrecional y privado complementario de viajeros en autobús.

- Ley 9/2013 que modifica a la Ley 16/1987 Ordenación de los Transportes terrestres y sus Normas de Desarrollo.

#### **4. AUTORIZACIONES AL TRANSPORTE PÚBLICO: VIAJEROS VEHÍCULOS TURISMOS. OBTENCIÓN DE AUTORIZACIONES VT (TAXIS).**

##### **PERSONALIDAD**

**A) Personas Físicas:** NIF.

**B) Personas Jurídicas:** NIF.

- Escritura Fundacional y sus Estatutos, inscrito en el Registro que corresponda o Nota informativa de ese registro.

##### **OBLIGACIONES FISCALES, LABORALES Y SOCIALES:**

Certificado de estar al corriente en sus obligaciones fiscales, laborales y sociales (Sólo cuando la situación de la empresa, en ellas, sea negativa).

##### **DISPOSICIÓN DEL VEHÍCULO:**

- Permiso de Circulación.

Ficha de características técnicas del vehículo, con todas las hojas, con el reconocimiento periódico (ITV) en vigor.

- Licencia municipal del autotaxi, en vigor, o Certificado del Ayuntamiento de que la posee.

- Seguro de Responsabilidad Civil Ilimitada o limitada a 50.000.000 €.

**Solicitud en Modelo Oficial debidamente cumplimentada.**

**Abono de Tasa en Modelo 50.**

**Todos los documentos deberán presentarse en original y copia para su compulsión, o bien traerlos compulsados, con identificación por cargo público o administrativo, o nombre, apellidos y C.I.F. del compulsante.**

**NOTA:** En aquellos supuestos donde el titular de la autorización haya realizado algún trámite en el Servicio Territorial de Transportes, correspondiente, en los tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite actual, no deberá presentar aquella documentación que hubiese aportado con ocasión del trámite anterior.

**Indicando en tales supuestos:**

- Fecha de presentación.
- Número de expediente o matrícula.

**Organismo:** Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo.

**Resultado:** Obtención de la Autorización.

**Plazo Máximo:** 5 meses (Plazo real 1 semana, si la documentación entregada está correcta).

**Normativa:**

- Orden FOM/2183/2008, de 23 de julio, por la que se modifica la Orden del Ministerio de Fomento de 23 de julio de 1997, en materia de autorizaciones de transporte discrecional y privado complementario de viajeros en autobús.
- Ley 9/2013 que modifica a la Ley 16/1987 Ordenación de los Transportes terrestres y sus Normas de Desarrollo.

## 5. AUTORIZACIONES AL TRANSPORTE PÚBLICO: SANITARIO. OBTENCIÓN DE AUTORIZACIONES VS.

**PERSONALIDAD**

**A) Personas Físicas:** NIF.

**B) Personas Jurídicas:** NIF.

**OBLIGACIONES FISCALES, LABORALES Y SOCIALES:**

- Certificado de estar al corriente en sus obligaciones fiscales, laborales y sociales (Sólo cuando la situación de la empresa, en ellas sea negativa).

**DISPOSICIÓN DEL VEHÍCULO:**

- Permiso de Circulación.
- Ficha de características técnicas del vehículo, con todas las hojas, con el reconocimiento periódico (ITV) en vigor.
- Certificación Técnico-Sanitaria.
- Seguro de Responsabilidad Civil Ilimitada o limitada a 50.000.000 €.

**Fotocopia de la Autorización de Transportes que se pretende visar.**

**Solicitud en Modelo Oficial debidamente cumplimentada.**

**Abono de Tasa en Modelo 50.**

**Todos los documentos deberán presentarse en original y copia para su compulsación, o bien traerlos compulsados, con identificación por cargo público o administrativo, o nombre, apellidos y C.I.F. del compulsante.**

**NOTA:** En aquellos supuestos donde el titular de la autorización haya realizado algún trámite en el Servicio Territorial de Transportes, correspondiente, en los tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite actual, no deberá presentar aquella documentación que hubiese aportado con ocasión del trámite anterior.

**Indicando en tales supuestos:**

- Fecha de presentación.
- Número de expediente o matrícula.

**Organismo:** Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo.

**Resultado:** Obtención de la Autorización.

**Plazo Máximo:** 5 meses (Plazo real 1 semana, si la documentación entregada está correcta).

**Normativa:**

- Orden FOM/2183/2008, de 23 de julio, por la que se modifica la Orden del Ministerio de Fomento de 23 de julio de 1997, en materia de autorizaciones de transporte discrecional y privado complementario de viajeros en autobús.
- Ley 9/2013 que modifica a la Ley 16/1987 Ordenación de los Transportes terrestres y sus Normas de Desarrollo.

**6. Declaración responsable de inicio de actividad turística/Inscripción de oficio en el Registro General de Empresas y actividades Turísticas de Extremadura/Libro de Inspección Turística.**

Para el ejercicio de esta actividad no será necesaria la autorización correspondiente de la Dirección General de Turismo de la Consejería de Fomento, Vivienda, Ordenación del Territorio y Urbanismo. Se presentará la Declaración Responsable de Inicio de Actividad ante esta Dirección General, mediante la cual se declara el cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa reguladora de la actividad.

**Organismo:** Dirección General de Turismo de la Consejería de Fomento, Vivienda, Ordenación del Territorio y Urbanismo.

**Documentación:**

- Modelo oficial de Declaración Responsable.
- Copia del documento que acredita la existencia e identidad de la persona que realiza la declaración:
  - a) Si es persona física, Documento Nacional de Identidad, documento de identidad de estados miembros de la Unión Europea o de estados asociados al Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, en caso de personas físicas de otros Estados, Número de Identidad para extranjeros (NIE), pasaporte o documento

equivalente. Dicha documentación podrá ser recabada de oficio por la propia Consejería, entendiéndose concedida la autorización para ello, cuando se indique específicamente en el apartado siguiente.

- b) Si es persona jurídica, CIF y escritura de constitución de la sociedad debidamente inscrita en el Registro correspondiente, así como de la representación de la persona que actúa en su nombre.
- c) En caso de sociedades civiles y comunidades de bienes, deberá aportar copia de la identificación de los integrantes, documentación acreditativa de su constitución y de la representación de la persona que actúa en su nombre.

- Documento que acredite la representación, en su caso.

**Requisitos cuyo cumplimiento se declara:**

- Son ciertos y completos todos los datos de la declaración responsable de cumplimiento de normativa turística.
- Que el establecimiento cumple con los requisitos establecidos en la normativa vigente.
- Comunicación del cambio de titularidad, cese de la actividad, cierre temporal, cambio de denominación o de cualquier otra circunstancia.
- Que, en el caso de tratarse de persona jurídica, ostenta la necesaria representación, y la misma se encuentra debidamente constituida e inscrita, de conformidad con lo establecido por la normativa vigente.
- Que se dispone de título suficiente que acredita la plena disponibilidad sobre el local y dependencias anejas, para destinar el inmueble para el ejercicio de la actividad objeto de la presente declaración.
- Que al ejercer la actividad o prestar el servicio por vías electrónica, se ha señalado un dirección de correo electrónico y un número de teléfono.
- Que la actividad cuenta con las autorizaciones, permisos, licencias, y/o informes que establecen las distintas normativas sectoriales y municipales que le son de aplicación.

- Que la actividad tiene suscrita contrato de seguro de responsabilidad civil, en pleno vigor, con la cobertura suficiente y recibo acreditativo del pago.
- Si es nueva oficina principal con sede en Extremadura, resguardo acreditativo de haber depositado la fianza correspondiente en la Caja de Depósitos de la C. A. de Extremadura.
- Que se ha presentado solicitud de nombre comercial de la nueva Agencia de viajes ante la Oficina Española de Marcas y Patentes.
- Que ha abonado la tasa en Modelo 50 en concepto de Libro de Inspección.
- Que, al tratarse de inicio de actividad ha abonado la tasa en concepto de tramitación de declaración responsable y primera visita de comprobación de la veracidad de lo declarado.
- Que una vez realizada la inscripción en el Registro General de Empresas y Actividades Turísticas, se compromete a dar cumplimiento lo establecido en materia de hojas de reclamaciones. (\*)
- Que conoce que la inexactitud, falsedad u omisión de carácter esencial en cualquier dato, manifestación o documento que se acompañe o incorpore a una declaración responsable, o la no presentación de la misma, determinará la imposibilidad de continuar con el ejercicio del derecho a la actividad afectada.

(\*) Inscripción de oficio

### Resultado:

- Presentada la declaración responsable se procederá de oficio a su inscripción en el Registro General Empresas y Actividades Turísticas de Extremadura.
- Presentada la declaración responsable se le entregará al titular el Libro de Inspección Turística, debidamente diligenciado, el cual estará a disposición de la inspección turística en todo momento, para reflejar las visitas e inspecciones que se lleven a cabo y sus circunstancias.

### Normativas:

- Ley/2/2011, de 31 de enero, de desarrollo y modernización del turismo de Extremadura (D.O.E: nº 22 de 02-02-2011).

- Resolución de 8 de noviembre de 2011, del consejero, por la que se aprueban los modelos de declaración responsable para el inicio y ejercicio de actividades turísticas (D.O.E: nº 227 de 25-11-2011).
- Decreto 205/2012 de 15 de octubre por el que se regula el registro general de empresas y actividades turísticas de Extremadura.

## 11. Mapa de actividad

