



**#plandenegocio**

**nuevas tecnologías  
aplicadas al sector turístico**

## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>6</b>
<b>3. PERFIL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA .....</b>	<b>7</b>
3.1. Equipo Promotor.....	7
Promotor/a 1 .....	7
Promotor/a 2 .....	8
Promotor/a 3 .....	9
Promotor/a 4 .....	9
<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 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.....	17
5.3. Análisis de la demanda.....	20
5.4. Análisis de la competencia.....	23
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>24</b>
6.1. Establecimiento de precios .....	24
6.2. Canales de distribución.....	25
6.3. Comunicación y promoción.....	26
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO. ....</b>	<b>28</b>
7.1. Recursos físicos.....	28
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones .....	28
7.1.2. Equipamiento .....	28
7.1.3. Desarrollo productivo.....	29
7.2. Recursos humanos .....	31
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa .....	31
7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.....	31

7.2.2. Gestión de los Recursos Humanos .....	32
7.3. Forma Jurídica .....	34
<b>8. ANÁLISIS DAFO .....</b>	<b>35</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>	<b>38</b>
9.1. Inversión inicial .....	38
9.1.1. Activo no corriente.....	38
9.1.2. Activo no corriente.....	39
9.2. Fuentes de financiación .....	40
9.3. Previsiones de ingresos .....	42
9.4. Costes de producción .....	44
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	45
9.6. Previsión de tesorería .....	48
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	49
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>54</b>
10.1. Planificación de Actividades.....	54
10.2. Guía de trámites .....	57
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>72</b>

## 1. Resumen ejecutivo

El proyecto empresarial se basa en el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías orientadas al sector turístico. Con ello se pretende dinamizar la oferta turística y fomentar el conocimiento de las posibilidades que ofrece el territorio de la eurozona formada por Extremadura y por las regiones portuguesas de Centro y Alentejo.

Algunos de los productos que se pretenden ofertar es la creación de códigos QR, creación de páginas web, creación de banners, diseño de aplicaciones para móviles basadas en la realidad aumentada, diseño de aplicaciones para móviles y *tablets* basadas en la geolocalización, entre otras. Todos estos servicios se adoptarán a las especiales características y necesidades del sector turístico. El objetivo es que estos servicios estén especializados en este sector y así la empresa sea un referente tecnológico para las empresas turísticas del territorio.

El principal mercado para este negocio lo componen los establecimientos de hostelería de la región Euroace. En Extremadura, el número de locales de hostelería es de 7.272, en Centro es de 18.106 y en Alentejo de 7.357. El objetivo de la empresa es dar cobertura a estos locales y conseguir que aumenten su volumen de negocio atrayendo a más clientes, con lo que conseguirá también aumentar el número de personas ocupadas en el sector así como el volumen de negocio.

Los profesionales que van a promover el negocio conforman un equipo de carácter multidisciplinar. Todos ellos poseen titulación universitaria relacionada tanto con el análisis-programación como en el diseño gráfico y experiencia profesional contrastada en su campo. Este aspecto garantiza la oferta de unos servicios profesionales y de calidad. El equipo promotor está formado por cuatro personas que van a constituir una Sociedad Limitada.

La empresa estará situada en un edificio de oficinas en una localidad extremeña.

La web de la empresa será una ventana para nuevos clientes, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripción de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc.

**Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los productos se requiere una inversión inicial de 18.513 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 58.000 €, de los que 28.000 € serán aportados inicialmente por las personas promotoras del negocio, y el

resto corresponde a un préstamo bancario a largo plazo, por un importe de 30.000 €. Durante el **segundo año**, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento y será sostenible, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII)** será de 26.340 €. El punto de equilibrio se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de 136.632 €.

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

La idea nace de la necesidad de fomentar el sector turístico en la región, utilizando para ello las nuevas tecnologías. El objetivo es que las empresas dedicadas al sector turístico, como hoteles, albergues, campings, restaurantes, agencias de viajes, etc., puedan ampliar su mercado y dar a conocer sus productos y servicios de una manera eficaz y dinámica, que atraiga a un mayor número de clientes y, de esta forma, estimular este sector.

Los datos de la última encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística sobre el Uso de TIC y Comercio Electrónico en las empresas en los años 2012 y 2013 reflejan que el 64% de las empresas extremeñas tienen conexión a Internet y página web a través de la que crean y mejoran su negocio. Pese a que este dato es algo inferior a la media nacional, que se sitúa en el 71,6%, es un porcentaje muy alto lo cual deriva en la generación de una oportunidad real.

Por otro lado, de la misma encuesta se extrae que el porcentaje de empresas que consideran que los medios sociales son muy útiles para la generación o desarrollo de su negocio en Extremadura es del 15,8%, por encima del 12,5% que supone la media nacional.

A partir de esos datos se comprueba que las empresas de Extremadura hacen un uso constante y activo de los denominados “New Media”, y que en este campo existen oportunidades de negocio.

No sólo las empresas emplean Internet, también las familias, que son quienes finalmente accederán a los productos que se creen (páginas webs, aplicaciones para móviles, etc.), y que ofrecerán los establecimientos turísticos para conseguir acceder al mercado. En Extremadura, el 63% de las viviendas tiene acceso a Internet, y el 96% tiene teléfono móvil.

	Total Nacional (en %)	Extremadura (en %)
Viviendas con acceso a Internet	69,8%	63,3%
Viviendas con teléfono móvil	96,1%	96%

*Fuente: Encuesta del INE sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares 2013.*

### 3. Perfil de la persona emprendedora

Este negocio va a ser promovido por cuatro personas jóvenes que se van a constituir como Sociedad Limitada, teniendo cada una el mismo porcentaje de participación en la empresa.

La pasión por el desarrollo en el campo de las nuevas tecnologías es lo que les ha llevado a conocerse y a plantear este proyecto común.

A continuación se expone una breve reseña curricular de cada uno de ellos.

#### 3.1. Equipo Promotor

##### Promotor/a 1

Esta persona tiene 32 años y es natural de Extremadura.

Posee la diplomatura en Ciencias Empresariales, estudios que luego complementó con un título de Grado Superior de Formación Profesional en desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma.

Su experiencia profesional se ha desarrollado en un principio en el ámbito de las finanzas. Cuando finalizó sus estudios universitarios comenzó a trabajar para una pyme dedicada a la consultoría estratégica para empresas. Esta experiencia le proporcionó una buena base de conocimientos en finanzas y dirección estratégica. Tras dos años de trabajo, entró en situación de desempleo, momento que aprovechó para iniciar unos estudios en los que pudiera desarrollar su pasión por la informática. Para ello, realizó el Grado Superior de Formación Profesional de Aplicaciones Multiplataforma. Las prácticas correspondientes a estos estudios las realizó en el área de turismo de una administración pública local, lo que le permitió desarrollar y mejorar aplicaciones específicas para la actividad turística del territorio.

Una vez que finalizó las prácticas, entró a formar parte de una multinacional americana dedicada a la consultoría informática. Para ello, se desplazó a Madrid, lugar donde se ofrecía la vacante. El puesto que desempeñó comenzó siendo de programador. Su buen desempeño profesional y los cinco años dedicados le permitieron ascender de puesto hasta convertirse en analista programador, teniendo a su cargo un equipo de 6 personas.

En cuanto a sus características personales, se trata de una persona resolutiva, con gran capacidad de liderazgo y de motivación, perfecta para coordinar un grupo de trabajo.

Las labores comerciales son importantes, al igual que proporcionar una buena atención al cliente. Es una persona abierta y con habilidades sociales.

Además del español, su lengua nativa, domina el inglés.

Su iniciativa emprendedora y el deseo de poder volver a su tierra han derivado en la idea de emprender un negocio como el que se analiza. Asumirá las funciones de gerencia y será el administrador de la empresa.

## Promotor/a 2

Joven profesional de 30 años, extremeño. Posee amplios conocimientos informáticos ya que cuenta con la titulación en Ingeniería Informática y formación profesional en el desarrollo de aplicaciones. Además, ha realizado cursos de especialización en “new media”.

En cuanto a su experiencia profesional en el campo de las nuevas tecnologías, ha realizado prácticas universitarias durante 6 meses en una importante empresa multinacional estadounidense especializada en productos y servicios relacionados con Internet software, dispositivos electrónicos y otras tecnologías. Una vez finalizadas las prácticas, esta persona fue contratada por la empresa como parte de su plantilla durante dos años. Posteriormente, trabajó durante cuatro años en una empresa española de diseño de páginas web, donde ejerció de Project Manager.

Por otra parte, no posee experiencia profesional en el campo de la gestión de empresas (control de resultados y del área financiera, planificación de objetivos...) pero ha realizado recientemente un curso de creación y gestión de empresas.

En cuanto a sus aptitudes profesionales destacan el trabajo en equipo, la proactividad y su gran capacidad de trabajo. Además, es una persona optimista, con grandes inquietudes y afán de superación.

Tiene nivel avanzado en lengua inglesa y conocimientos básicos de alemán.



## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

Esta empresa va a operar bajo pedido directo de la clientela, tratando de cumplir sus necesidades y requerimientos. Así, ofrecerá una serie de productos y/o servicios que pueden ser contratados de manera individual o combinarse entre sí para crear aquello que mejor se adecue a sus objetivos.

Aunque podrán variar dependiendo de las necesidades de empresas clientes, algunos de los servicios ofertados por la empresa van a ser los siguientes:

#### - Diseño e implantación de códigos QR.

Los códigos QR son módulos de almacenaje de información que permiten, a través de dispositivos móviles, pcs o tablets, obtener información directa. Es muy común en tarjetas de visita y en folletos publicitarios. Se caracteriza por los tres cuadrados que se encuentran en las esquinas y que permiten detectar la posición del código al lector.

#### - Diseño de páginas web.

La página web puede ser una herramienta clave para las empresas, y su diseño puede determinar en gran medida la percepción que tienen los clientes de la misma. Se deberá prestar especial atención a la organización de la información, las imágenes, los colores que aparezcan, etc. La empresa contará con una amplia gama de diseños, de manera que las posibilidades de elección del cliente sean las mayores posibles.

#### - Diseño de banners.

Un banner es un formato publicitario en Internet que consiste en incluir una pieza publicitaria dentro de una página web. Su objetivo es atraer tráfico hacia el sitio web del anunciante. Están diseñados con la intención de llamar la atención y comunicar el mensaje deseado.

**- Desarrollo de aplicaciones de realidad aumentada para smartphones.**

Consiste en un conjunto de dispositivos que añaden información virtual a la información física ya existente, es decir, añadir una parte sintética virtual a lo real. Algunas de las aplicaciones que mejor se pueden adecuar al sector turístico son las que se basan en la geolocalización.

Es importante incluir en la página web de la empresa una lista completa de los servicios que se ofertan. Así la clientela podrá orientarse a la hora de contratar unos servicios u otros. También se deberán incluir imágenes de los mismos y casos de éxito, que servirán como referencia.



### 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

A través de los servicios ofertados por la esta empresa, los clientes van a ver cuantiosas mejoras en sus negocios turísticos.

El objetivo se centra en que cuando una empresa del sector turístico necesite el desarrollo de una aplicación adaptada a su actividad, no tenga que desperdiciar tiempo en buscar entre la gran oferta existente por parte de las empresas tecnológicas generales, sino que acuda de manera automática a una empresa especializada como la que se propone.

Algunos ejemplos de las mejoras que se ofrecen a las empresas turísticas son:

- Con la creación de una página web, podrán hacer llegar sus productos y/o servicios a todos los puntos del mundo, los harán más atractivos a través de imágenes y descripciones, podrán interactuar con su clientela tanto real como potencial, etc.
- Con la implantación de códigos QR, las personas usuarias de los servicios podrán obtener información del establecimiento de manera instantánea y sencilla.
- Gracias al desarrollo de aplicaciones de geolocalización, será posible saber qué establecimientos se encuentran en la zona, acceder a valoraciones de particulares de los mismos, conocer su oferta de precios, etc.

La empresa siempre ajustará los productos y/o servicios a lo que los clientes requieran, por lo que la cobertura de necesidades será lo más completa posible.

## 4.4. Propiedad Intelectual

Todas aquellas aplicaciones para smartphones, PCs, tablets, etc., que sean creadas y desarrolladas por la empresa, deberán ser registradas en el Registro de la Propiedad Intelectual, que en Extremadura tiene tres oficinas:

- Edificio III Milenio. Avenida Valhondo S/N. Módulo 4, 1ª Planta. 06800, Mérida. Teléfono: 92 400 85 80.
- Avenida de Huelva Nº2. 06005, Badajoz. Teléfono: 92 401 20 58.
- Avenida General Primo de Rivera Nº2 Planta 7ª. 10071, Cáceres. Teléfono: 92 700 10 87.

Aquellas aplicaciones creadas por la empresa y registradas por la misma podrán ser empleadas por los clientes de la misma mediante acuerdo por ambas partes. Si las aplicaciones son creadas para el cliente y éste adquiere su propiedad, deberá ser él mismo quien la registre si lo desea.

Sin embargo, en el caso de las páginas web, no se pueden registrar. Lo único que se permite registrar oficialmente es el contenido de las mismas, en el caso de que incluyan una idea nueva, una obra literaria original, etc.

## 5. Análisis del mercado

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

El principal mercado para este negocio lo componen los establecimientos de hostelería de la región. En la siguiente tabla aparecen los datos del año 2.011 en cuanto a número de locales, volumen de negocio y personal ocupado tanto a nivel nacional como en Extremadura.

	Nº Locales	Volumen Negocio (en €)	Personal Ocupado
<b>España</b>	307.937	58.639.549	1.337.749
<b>Extremadura</b>	7.272	762.904	21.175

Fuente: Encuesta Anual de Servicios del INE. Año 2011.

Como se puede observar, aunque en Extremadura existe un gran número de locales dedicados a la hostelería, tan solo representa el 2% del total nacional. El objetivo de la empresa es dar cobertura a estos locales de hostelería y conseguir que aumenten su volumen de negocio atrayendo a más clientela, con lo que se conseguiría también aumentar el número de personas ocupadas en el sector así como el volumen de negocio.

Extremadura cuenta con 60,36 locales de restauración por cada 10.000 habitantes, 2 puntos por debajo de la media española. Además la tendencia de los últimos años ha sido de constantes bajadas. Sin embargo, aunque las plazas en establecimientos hoteleros (17,8 plazas por cada 10.000 habitantes) también se encuentran unos puntos por debajo de la media nacional, la tendencia de los últimos años muestra datos de crecimiento de dichas plazas.

El mercado portugués es bastante similar al español, tal y como puede apreciarse en la siguiente tabla

	Nº de empresas del sector hostelero
<b>Portugal</b>	<b>85.183</b>
<b>Centro</b>	<b>18.106</b>
<b>Alentejo</b>	<b>7.357</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

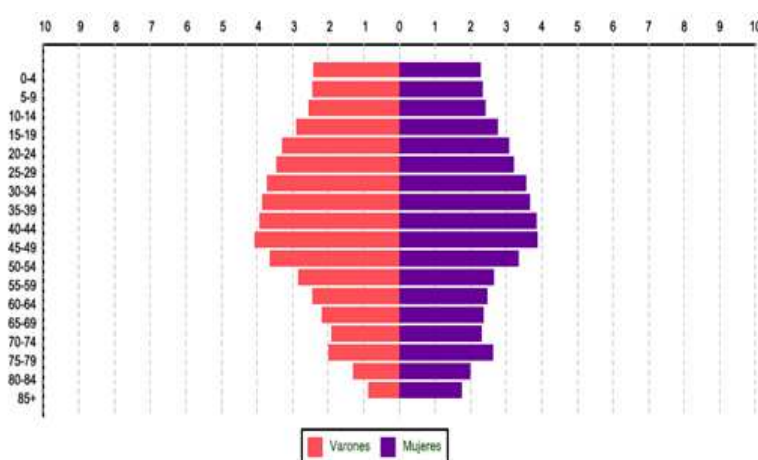
Por tanto, Portugal cuenta con 80,7 establecimientos de hostelería por cada 10.000 habitantes mientras que la región de Centro cuenta con 77,9 establecimientos y Alentejo con 97,3 establecimientos hosteleros por cada 10.000 habitantes, muy por encima de la media nacional portuguesa y española.

Además de empresas privadas, la empresa también ofrecerá servicios a las entidades públicas dedicadas al fomento del turismo que quieran mejorar sus páginas webs, desarrollar aplicaciones, etc.

## 5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial. A continuación se van a analizar los principales datos en cuanto a demografía, uso de las nuevas tecnologías, nivel de estudios, gasto medio por familia y subvenciones que se podrán solicitar.

La sociedad extremeña presenta unas características generalmente muy parecidas a las del resto de España. Su pirámide de población tiene forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.



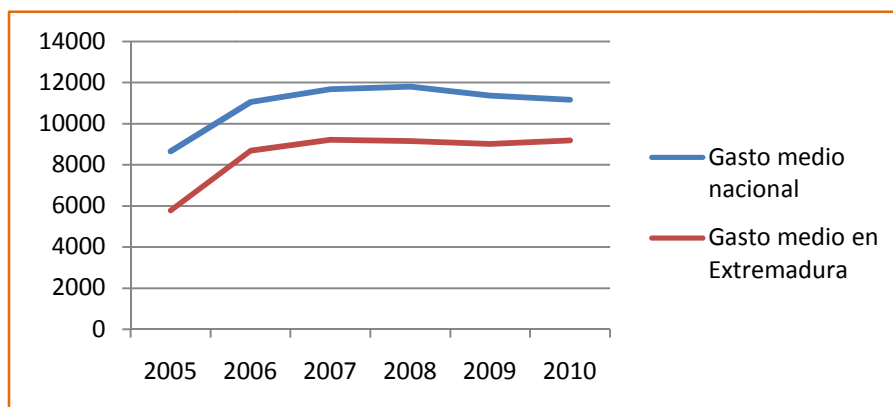
Fuente: INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2011.

En cuanto al uso de las nuevas tecnologías, el 63,3% de los hogares de la región disponen de acceso a Internet y casi la totalidad de ellos (96%) disponen de teléfono móvil.

El nivel de estudio es algo inferior a la media nacional, ya que solo el 19,12% de los mayores de 16 años tienen estudios superiores, mientras que la media española es del 24,31%.

A pesar de atravesar una situación de crisis económica a nivel mundial y especialmente a nivel comunitario, la tendencia de Extremadura en los últimos años indica que el gasto medio por hogar y año no ha decrecido, sino que ha ido aumentando de manera leve pero constante, al igual que a nivel nacional, aunque los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por familia es inferior que el de la media de España.

## Gasto medio anual de los hogares en bienes y servicios



Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas por Comunidades Autónomas sobre la Renta, Distribución y Consumo del Instituto Nacional de Estadística.

A la hora de emprender un negocio como el que se plantea en este proyecto, es necesario tener en cuenta una serie de exigencias legales, que en este caso se basan principalmente en el uso de patentes. Será necesario adquirir el software para el desarrollo de la actividad de la empresa, especialmente para las tareas de programación y diseño.

Es necesario tener en cuenta la **normativa** en cuanto a páginas web y aplicaciones para móviles. Las principales normas que nos conciernen son:

- El 1 de Junio de 2005 entró en vigor la Orden Ministerial ITC/1542/2005, de 19 de mayo, por la que se aprueba el Plan Nacional de Nombres de Dominio de Internet bajo el Código correspondiente a España (".es").
- Resolución del Director General de Red.es de 28 de junio de 2006.
- Resolución del Director General de Red.es de 27 de septiembre de 2007.
- Resolución del Director General de Red.es de 29 de octubre de 2007.
- Resolución del Director General de Red.es de 16 de mayo de 2011.
- Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones. Artículos 16 y 17, y Anexo II sobre definición de nombre y dirección.
- Ley 56/2007 de 28 de diciembre de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información.
- Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico. Disposición Adicional Sexta.
- Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. El Artículo 34 y la Disposición Adicional Decimosexta.
- Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

- Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones. Disposición Adicional Sexta.
- Directiva sobre protección de datos 95/46/CE.
- Directiva sobre la privacidad electrónica 2002/58/CE.
- Directiva 2009/136/CE.

### Ayudas para emprendedores/as

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las ayudas y 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

El sector de las nuevas tecnologías ha evolucionado de manera muy rápida en los últimos años. En la actualidad, el 63% de los hogares extremeños disponen de acceso a Internet y el 96% de los mismos emplean los teléfonos móviles con asiduidad, como refleja la Encuesta del uso de TIC y Comercio Electrónico del Instituto de Estadística de Extremadura.

Al haber introducido de esta manera tan significativa las nuevas tecnologías en el día a día de la gran mayoría de personas, cada vez es más común aprovechar este hecho para conseguir potenciar las empresas, logrando llegar a un mayor número de clientela potencial, satisfaciendo nuevas demandas y adaptando la oferta a las nuevas necesidades.

En cuanto a los hogares portugueses, según el estudio “A Internet em Portugal 2012” de Publicaciones ObeCom, el 64% de la población se declara usuaria asidua de Internet. Además, el 57,2% de los hogares tienen acceso a Internet y el 50,5% poseen un ordenador portátil. El dato más relevante que se extrae de este estudio es que el 35,5% de los usuarios de Internet en Portugal buscan información sobre viajes.

No se disponen de datos concretos sobre el uso de las nuevas tecnologías de la información por parte de las empresas del sector turístico.

No obstante, puede analizarse la utilización de las nuevas tecnologías por parte del sector empresarial.

La siguiente tabla muestra datos sobre las empresas en Extremadura y su relación con las nuevas tecnologías.

Porcentaje de empresas que disponen de ordenadores	96,3%
Porcentaje de empresas que disponen de conexión a Internet	96,2%
Porcentaje de empresas que disponen de telefonía móvil	95,2%
Porcentaje de empresas que disponen de correo electrónico	96,2%
Porcentaje de empresas con acceso a Internet a través de Banda Ancha	97,7%
Porcentaje de empresas con conexión a Internet y página web	64%

Fuente: Encuesta de uso de TIC y Comercio Electrónico en las empresas 2012-2013. Instituto Nacional de Estadística.

Los resultados que aparecen en la tabla anterior demuestran que las empresas extremeñas hacen uso de Internet a través de ordenadores y teléfonos móviles, y que además poseen correo electrónico y página web.

La demanda potencial va a estar compuesta principalmente por las administraciones públicas que trabajen por el fomento del turismo y por las empresas del sector turístico que operan en la eurozona.

Según se desprende del informe “Extremadura en cifras. 2012” del IEEX (Instituto de Estadística de Extremadura), En Extremadura había un total de 698 alojamientos turísticos en el año 2011.

En cuanto al canal Horeca, hay 2.146 establecimientos, entre restaurantes y cafeterías, los cuales pueden suponer una parte importante de los ingresos del negocio.

	BADAJOZ		CÁCERES		EXTREMADURA	
	NÚMERO	PLAZAS	NÚMERO	PLAZAS	NÚMERO	PLAZAS
<b>Paradores 4 estrellas</b>						
Paradores 4 estrellas	2	265	5	492	7	757
<b>Hoteles</b>						
Hoteles de 5 estrellas	2	260	2	112	4	372
Hoteles de 4 estrellas	20	2.629	25	2.854	45	5.483
Hoteles de 3 estrellas	30	2.826	21	1.742	51	4.568
Hoteles de 2 estrellas	32	1.219	24	1.104	56	2.323
Hoteles de 1 estrella	20	582	31	1.057	51	1.639
Hotel Apartamento 3 estrellas	2	112	0	0	2	112
Hotel Apartamento 1 estrella	0	0	1	48	1	48
<b>Hostales</b>						
Hostales de 2 estrellas	36	830	66	1.701	102	2.531
Hostales de 1 estrella	60	1.299	65	1.260	125	2.559
<b>Pensiones</b>						
Pensiones	20	248	32	369	52	617
<b>Apartamentos turísticos</b>						
Apartamentos turísticos	9	152	72	1.076	81	1.228
<b>Albergues turísticos</b>						
Albergues turísticos	10	379	19	867	29	1.246
<b>Camping</b>						
Camping de 1ª categoría	2	555	11	4.026	13	4.581
Camping de 2ª categoría	1	333	15	5.228	16	5.561
Camping de 3ª categoría	0	0	1	200	1	200
<b>Hoteles rurales</b>						
Hoteles rurales	12	301	48	1.164	60	1.465
<b>Apartamentos rurales</b>						
Apartamentos rurales	26	400	211	3.126	237	3.526
<b>Casas rurales</b>						
Casas rurales	80	707	312	2.720	400	3.427
<b>Restaurantes</b>						
Restaurantes de 1ª categoría	3	700	4	325	7	1.025
Restaurantes de 2ª categoría	12	2.115	21	2.537	33	4.652
Restaurantes de 3ª categoría	154	24.776	240	26.995	394	51.771
Restaurantes de 4ª categoría	630	48.328	571	37.784	1.201	86.112
<b>Cafeterías</b>						
Cafeterías de 1ª categoría	6	608	4	269	10	877
Cafeterías de 2ª categoría	30	2.340	22	1.857	52	4.197
Cafeterías de 3ª categoría	169	9.896	280	12.836	449	22.732

Fuente: Informe “Extremadura en cifras. 2012”. IEEX, Gobierno de Extremadura. Datos de 2011.

En cuanto a Portugal, el número de alojamientos turísticos y tipo, en 2009 (último dato disponible) se expone en el siguiente cuadro:

Tipo (establecimiento hotelero)	Establecimientos hoteleros (Nº) por Localización geográfica y Tipo. Año 2009		
	Portugal	Centro	Alentejo
<b>Establecimientos hoteleros</b>	1988	413	153
Hoteles	681	167	38
Pensiones	804	196	79
Hostales	94	19	7
Posadas	41	9	12
Moteles	23	8	1
Hoteles-apartamentos	128	6	7
Aldeas turísticas	33	1	2
Apartamentos turísticos	184	7	7
<b>TOTAL</b>	<b>3976</b>	<b>826</b>	<b>306</b>

Fuente: Instituto de Estadística de Portugal 2009  
(INE, Encuesta sobre estancia de Huéspedes y otros datos de Hostelería).

El número de establecimientos turísticos en Centro y Alentejo suma un total de 1.132. Por tanto, la demanda potencial de la empresa en la eurozona estará compuesta por 1.830 establecimientos aproximadamente (hay que tener en cuenta que los datos corresponden a diferentes años).

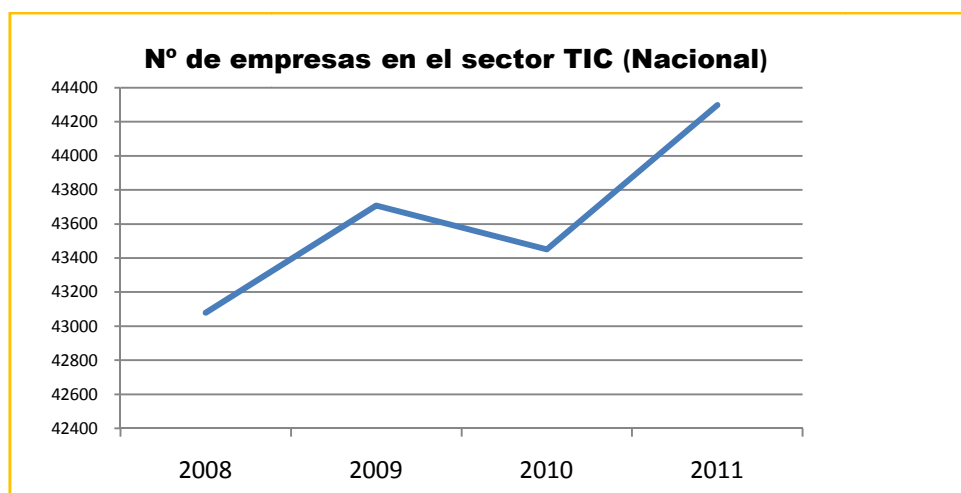
Actividad económica	Empresas (N.º) por Localización geográfica y Actividad económica		
	Portugal	Centro	Alentejo
<b>Alojamiento</b>	7.106	1.688	699
Establecimientos hoteleros	4.334	1.004	341
Residencias para ferias e otros alojamientos de corta duración	2.595	630	334
Parques de campismo y de caravanning	111	34	16
Otros locales de alojamiento	66	20	8
Restauración y similares	78.077	16.418	6.658
Restaurantes (incluye actividades de restauración en medios móviles)	29.247	5.625	2.087
Servicios de catering y otros servicios de comida	1.021	179	69
Establecimientos de bebidas	47.809	10.614	4.502
<b>TOTAL</b>	<b>170.366</b>	<b>36.212</b>	<b>14.714</b>

Fuente: Instituto de Estadística de Portugal 2011  
(INE, Sistema de Cuentas Integradas de Empresas)

Si se tienen en cuenta otros tipos de alojamiento así como actividades de restauración, el total de empresas que pueden convertirse en potenciales clientes es de 50.926 entre Centro y Alentejo. Esta cifra, unida a las empresas turísticas extremeñas, nos daría un total para el año 2011 de **53.770 empresas turísticas**.

## 5.4. Análisis de la competencia

El número de empresas que en la actualidad se dedican al sector de las nuevas tecnologías en España es muy elevado (alrededor de 45.000 empresas en la actualidad), y es uno de los pocos sectores que ha ido creciendo a pesar de la crisis económica actual, al contrario de lo que ha pasado con otros sectores que estaban más arraigados en la sociedad como pueden ser el Transporte, la Edición, etc.



Fuente: Encuesta Industrial de Empresas y Encuesta Anual de Servicios. INE.

Aunque el número de empresas sea elevado y vaya en aumento, se trata de un sector en constante evolución y en el que continuamente aparecen nuevos modelos de negocio, con nuevos objetivos y/o nuevos productos y servicios.

En Portugal, el número de empresas dedicadas al sector TIC en 2012 fue de 12.004 empresas. En la región de Centro este número corresponde a 1.847 empresas y en Alentejo a 409 empresas, según el Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

Por lo tanto, existe un hueco de mercado real si se ofrece un producto diferente que trate de cubrir las necesidades reales de las empresas clientes (empresas turísticas), y que mantenga unos criterios de calidad. Serán competidores directos aquéllas empresas que ofrezcan servicios informáticos a empresas y especialmente, los que se dirijan al sector empresarial turístico.

Los competidores indirectos serán aquellos que ofrezcan un servicio diferente pero que pueda ser un sustitutivo del que ofrece la empresa. En este caso, el más claro ejemplo lo constituirán las empresas de publicidad, que desarrollan publicidad por cuenta de un anunciante que busca encontrar consumidores para sus bienes y servicios y difundir sus ideas.

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

La fijación de precios dependerá del tipo de servicio prestado, de las necesidades específicas de cada empresa cliente, y del número de horas empleadas. Por ello, se han establecido unos precios a modo de referencia en función de los precios del mercado, intentando fijar precios competitivos con idea de establecer una estrategia de penetración en el mercado.

Servicio	Precio
Diseño de página Web	2.000 €
Diseño de banner	50 €
Diseño de aplicación para móvil	5.000 €

El diseño de página web dependerá de la complejidad de la misma, de su dinamismo, actualización, posibilidad de interactuar con los clientes, etc. El precio ha sido fijado para la creación de una página web con un alto grado de componentes interactivos y de gran calidad. Hay que tener en cuenta que se trata de un servicio muy especializado que cumple con unas determinadas especificaciones propias de las páginas web turísticas (formulario de reserva, base de datos de alojamientos, etc.).

En el caso del diseño del banner, se han tomado como referencia los precios de la competencia.

El diseño de aplicación para móvil es más complejo. Para establecer un precio medio se han tomado como referencia los precios de los principales competidores.



### 6.3. Comunicación y promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

#### Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

#### Público objetivo

Tendremos dos tipos de entidades clientes:

1. Entidades públicas: Se incluyen las entidades públicas dedicadas al turismo, como pueden ser, entre otras, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, el Instituto de Turismo de España o las agencias de turismo.
2. Entidades privadas: Se incluyen todas aquellas empresas relacionadas con el sector turístico, como hoteles, albergues, restaurantes, agencias de viajes, etc.

#### Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es la importancia que pueden llegar a tener las nuevas tecnologías para mejorar la competitividad de las empresas, y en particular, las empresas dedicadas al sector turístico.

#### Estrategia

Las estrategias de comunicación de la empresa van a ser las siguientes:

- Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en fomentar el turismo en la región EUROACE mediante la implantación de las nuevas tecnologías y de New Media en las empresas del sector. El diseño se centrará en transmitir modernidad e innovación.
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing one-to-one, marketing directo y marketing relacional.

#### Acciones

Las estrategias definidas se van a poner en marcha a través de las siguientes acciones:

- Marketing One to One. La empresa personaliza la oferta en función de las necesidades de las empresas clientes.

- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, casos de éxito, etc., sobre los productos que se ofrecen. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa y transmitir los valores de empresa joven y moderna que apuesta por las nuevas tecnologías para impulsar el turismo de la región. También se realizará la estrategia de marketing directo a través de publicidad en webs relacionadas con el turismo y las nuevas tecnologías, así como en blogs y foros.
- Marketing relacional, que se basa en hacer *networking* asistiendo a reuniones, exposiciones, ferias... Una de las principales ferias a visitar será FETUREX, la Feria de Turismo de Extremadura, y FIL, la Feria Internacional de Lisboa sobre Ocio y Turismo de Portugal.

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

A lo largo de este apartado se analizan los recursos con los que cuenta la empresa y cuáles necesita a la hora de llevar adelante el proyecto.

### 7.1. Recursos físicos

#### 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

Se contará con instalaciones suficientemente grandes para que trabajen en las mismas al menos 6 personas. La mejor opción es situar la empresa en un edificio de oficinas que ya esté equipado con línea de teléfono e internet, así como servicio de limpieza y mantenimiento. La misma se localizará en una localidad extremeña.

La oficina tendrá 80m<sup>2</sup>, con zonas diferenciadas: recepción, despachos del equipo promotor y sala de reuniones.

La web de la empresa será una ventana para nuevas empresas clientes, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripción de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc. También se debe cuidar su diseño, ya que debe ser lo más atractiva posible para la clientela.

#### 7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario y decoración.**

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad y modernidad deseado para el negocio, y que resulte cómodo tanto para los/as clientes/as como para los/as trabajadores/as.

El mobiliario de la recepción estará compuesto por una mesa mostrador, un sillón giratorio y muebles auxiliares (sillas, estanterías...). Se debe incluir una mesa y una silla para cada persona así como estanterías y armarios. En la sala de reuniones habrá una mesa de trabajo y al menos 6 sillas, además de muebles auxiliares.

- **Stock inicial y materiales de consumo.**

Para comenzar la actividad se necesitarán materiales de oficina tales como papel, bolígrafos, archivadores, carpetas...

- **Equipo informático.**

Será necesario contar con un equipo informático completo para cada trabajador/a de la empresa (PC, impresora, scanner, webcam...).

También será necesario contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

### 7.1.3. Desarrollo productivo

El proceso comienza cuando la empresa cliente se pone en contacto con la empresa para adquirir los servicios. En un primer momento, la empresa demandante de los servicios puede no saber de manera precisa lo que necesita, por lo que el/la gerente (función desempeñada por una de las personas promotoras del negocio, tal y como se detalla en el apartado 7.2) le ayudará a aclarar ideas y concretar sus necesidades.

El/la gerente elaborará un informe donde se detallen aquellas necesidades que quiere cubrir la empresa cliente, así como todas las especificaciones que ésta realice. Se reunirá con el equipo de trabajo para desarrollar el proyecto y concretar ideas.

A partir de este momento, el equipo de trabajo bajo la coordinación del/la gerente, desarrollará la actividad cumpliendo con los plazos y exigencias de la empresa contratante. Algunos de los programas de software que se pueden emplear y que son libres son Kompozer, NVU, Unkosoft o Eclipse.

Cuando esté finalizada esta fase, se iniciará el testeo del producto.

Una vez que el proyecto está terminado, se presentará a la empresa cliente para su aprobación. En caso de que ésta requiera nuevas modificaciones, se realizarán las mismas. En caso contrario, se dará por finalizada esta fase del desarrollo del producto/servicio.

La siguiente fase incluye asesorar a la empresa cliente para la implantación y que éste realice un mejor uso del producto o servicio. También se realizará un control para verificar el buen funcionamiento del mismo.

Por último, se ofrecerá al cliente la revisión del producto/servicio en el momento en que lo desee, al igual que la posibilidad de implementar nuevas modificaciones a medida que sus necesidades vayan cambiando.

La gestión de cobros se realizará de la siguiente manera: 60% del total presupuestado en el momento de inicio del desarrollo del producto, y el 40% restante cuando se presente el producto final al cliente y éste muestre su acuerdo con el mismo.

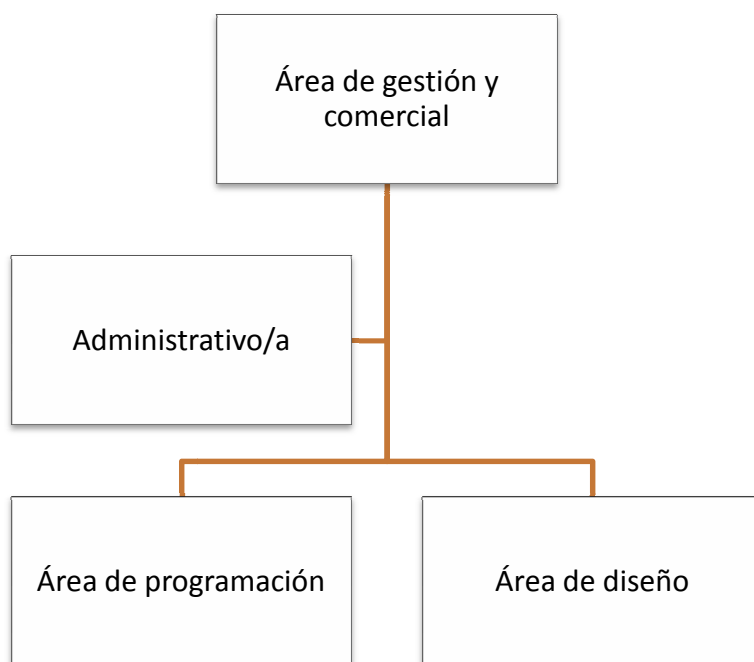
## 7.2. Recursos humanos

### 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

Dentro de esta empresa encontramos tres áreas diferenciadas:

- **Área de gestión y comercial:** Incluirá las tareas de administración, de gerencia de la empresa y las labores comerciales.
- **Área de programación:** En esta área se desarrollan los productos y servicios, realizando las tareas de programación.
- **Área de diseño:** Se realizan tareas de diseño de los diversos productos.

El organigrama de la empresa tiene la siguiente estructura:



### 7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.

A continuación se describirán los puestos de trabajo que forman esta empresa:

- **Gerente/Coordinador/a:** Esta persona realizará todas las tareas de gestión de la empresa y desarrollará las actividades comerciales. Este puesto será asumido por la persona promotora del negocio. Así mismo, coordinará las actividades de diseño, desarrollo de aplicaciones, etc., ya que posee amplios conocimientos en la materia.

- **Programador/a Informático/a:** Este puesto lo ocuparán en principio dos de los promotores/as del negocio: el/la promotor/a 2 y el/la promotor/a. Ambas personas poseen la titulación universitaria en Ingeniería Informática y tienen experiencia en el sector. Tienen además capacidad de aprendizaje y adaptación a las innovaciones.  
Estarán especializadas en cada una de las ramas que abarca la empresa.  
Durante los primeros 6 meses, solo se contará con 2 programadores, pero a partir del séptimo mes, cuando aumente el volumen de negocio, se incorporará un tercer programador. Para ello, se prevé su contratación.
- **Diseñador/a gráfico/a:** Esta función la desempeñará el/la promotor/a 4 y se encargará de crear los diseños gráficos requeridos para cada una de las aplicaciones.
- **Administrativo/a Recepcionista:** La persona que realice las tareas administrativas deberá tener conocimientos teóricos y prácticos en el desarrollo de sus actividades: atención al cliente, recepción de correos, desarrollo de tareas administrativas y documentación, seguimiento de pagos y cobros, etc.  
El perfil más adecuado será el de una persona con una titulación de formación profesional de la rama administrativa. Esta persona será contratada el primer año a tiempo parcial, valorando su ampliación a tiempo completo para el año 2 en función de la carga de trabajo.

Todo el personal de la empresa tendrá habilidades comunicativas y de trabajo en equipo, ya que los proyectos no se realizarán de manera individual, sino mediante la colaboración de todos ellos.

### 7.2.2. Gestión de los Recursos Humanos

El puesto de programador/a que se necesita cubrir a partir del mes 7 de funcionamiento posee unas características especificadas en el apartado anterior. Para ello, publicará las ofertas de empleo en portales web de empleo, tanto generales como especializados. Una vez que reciba respuesta de profesionales interesados/as en el puesto, la persona encargada de la gerencia se pondrá en contacto con ellos/as para realizar una entrevista personal por parte del equipo promotor.

Hoy en día se imparten grados en Ingeniería Informática combinados con Ingeniería de Computadores, con Ingeniería del Software y con Ingeniería de Tecnologías Informáticas que resultan muy adecuadas para este tipo de negocio.

A medida que el volumen de negocio vaya incrementándose se aumentará la plantilla mediante contratos en prácticas. Se trabajarán 40 horas semanales, distribuidos en 8 horas diarias de lunes a viernes, en horario de 8:30 a 14:00 horas y de 17:00 a 19:30 horas.

La persona encargada del puesto de recepción será reclutada a través de portales virtuales de empleo y seleccionada mediante entrevista personal por parte del equipo promotor. Su contrato será de 5 horas el primer año.

### 7.3. Forma Jurídica

Esta empresa va a ser constituida como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL). Es un tipo de sociedad de carácter mercantil en el que la responsabilidad está limitada al capital aportado. El capital estará integrado por las aportaciones de todos los socios, dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables. Sólo podrán ser objeto de aportación social los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero en ningún caso trabajo o servicios.

Características:

- ✓ El número de socios mínimo es de uno y no existe número máximo
- ✓ La responsabilidad ante terceros está limitada al capital social aportado
- ✓ Los socios pueden ser socios trabajadores o socios capitalistas
- ✓ El Capital mínimo es de 3.000 euros (capital social)
- ✓ En el Objeto Social se indica la actividad o conjunto de actividades a la que se dedica la empresa. En cualquier momento se puede modificar, pero esta modificación lleva asociado un gasto administrativo en concepto de modificación de escrituras, por lo que es conveniente prever esta cuestión desde el inicio de la constitución.
- ✓ Tributación a través del Impuesto de Sociedades

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

En este caso, cada persona del equipo promotor tiene el 25% de las aportaciones. Una de ellas asumirá las funciones de la gerencia y de administrador de la empresa, por ello va a tener la obligación de darse de alta como autónomo y cotizar en el RETA.

## 8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de experiencia y falta de financiación.</li> <li>- Corta vida del producto.</li> <li>- La empresa es desconocida.</li> <li>- Servicios muy especializados, orientados únicamente al turismo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existencia de aplicaciones y tutoriales de diseño de webs y aplicaciones gratuitas.</li> <li>- Falta de conocimiento sobre las nuevas tecnologías.</li> <li>- Constante crecimiento del número de empresas a nivel nacional dedicadas al sector TIC.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa joven y entusiasta.</li> <li>- Productos y servicios novedosos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crecimiento del mercado.</li> </ul>

Del lado de las debilidades, se extraen cuatro factores principalmente:

- Al ser una empresa emergente, se encontrará dificultades a la hora de posicionarse en el mercado y conseguir financiación.
- Por la misma razón que en el punto anterior, la empresa es desconocida para la mayoría de las empresas que constituyen la demanda potencial.
- Corta vida del producto debido al constante desarrollo y la evolución de las nuevas tecnologías.
- La empresa ofrece servicios muy especializados, orientados únicamente al turismo.

En cuanto a las **amenazas**, aparecen tres:

- En Internet se pueden descargar plantillas de diseño o aplicaciones con indicaciones para desarrollar las aplicaciones (principalmente páginas web) de manera sencilla. Aunque son productos muy básicos, pueden suponer un sustituto de los ofertados por la empresa.

- Todavía existen sectores y empresas que se abstienen de introducir las nuevas tecnologías en sus negocios debido a que no conocen todas las posibilidades que ofrecen.
- El constante crecimiento del número de empresas dedicadas al sector TIC supone que la empresa debe mejorar la oferta de la competencia para posicionarse en el mercado.

Las principales **fortalezas** son:

- El equipo de trabajo se caracteriza por contar con profesionales con titulación universitaria, con ideas innovadoras y ganas de trabajar.
- La empresa creará nuevas aplicaciones de new media que se ajustan a las necesidades de la demanda, lo incidirá en mejoras para las empresas turísticas que las hará únicas y novedosas.

Las **oportunidades** encontradas son:

- Alto crecimiento del mercado, ya que cada vez es más común el uso de las nuevas tecnologías, tanto en el ámbito de las empresas como de los particulares.

Análisis CAME:

**a) Corregir las debilidades:**

- Aumentar los conocimientos sobre el campo de las nuevas tecnologías para suplir la falta de experiencia en los momentos iniciales y buscar subvenciones para financiar la empresa.
- Dar a conocer la empresa a través de diversos modos de promoción (publicidad, networking...)
- Alargar la vida del producto mediante la constante introducción de innovaciones.
- Plantear cubrir nuevos mercados, además del turístico, en un futuro.

### b) Afrontar las amenazas

- Dar a conocer los productos que ofrece la empresa, y cómo se diferencian de los que se pueden adquirir gratuitamente a través de la red.
- Promover el uso de las nuevas tecnologías entre las empresas del sector turístico organizando foros, exposiciones, seminarios...
- Apoyarse en otras empresas del mismo sector para crear relaciones de colaboración en vez de convertirse en empresas competidoras.

### c) Explotar las oportunidades

- Aprovechar el crecimiento del mercado de uso de las nuevas tecnologías para que las empresas que contraten los servicios de la empresa lo vean como una oportunidad altamente rentable.

**d) Mantener las fortalezas**

- Continuar con el espíritu de trabajo e ideas innovadoras del equipo.
- Potenciar entre las empresas que configuran la demanda potencial de la empresa el mensaje que se quiere transmitir en cuanto que los productos que se ofertan se ajustan a las características reales y a las necesidades de cada una de ellas.

## 9. Valoración y análisis financiero

### 9.1. Inversión inicial

#### 9.1.1. Activo no corriente

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

#### **ACTIVO MATERIAL**

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

**Edificios, Locales y Terrenos:** La oficina en la que se va a desarrollar la actividad se encontrará en régimen de alquiler.

**Utinaje y Mobiliario:** El utillaje comprenderá el material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos...). Esta partida será de 600€.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, mesa de recepción y de reuniones, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 3.000€.

**Equipos Informáticos:** Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, impresoras, fax, scanner, etc. El coste total es de 6.500€.

#### **ACTIVO INMATERIAL**

Conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

**Aplicaciones Informáticas:** Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos...), antivirus y aplicaciones para creación de páginas web y aplicaciones de realidad aumentada. El coste será de 3.500€.

**Fianzas:** La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 1.200€.

### 9.1.2. Activo no 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 del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones		21%	0
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento	500	21%	500
Mobiliario	3.000	21%	3.000
Utillaje	600	21%	600
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	6.500	21%	6.500
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>10.600</b>		<b>10.600</b>
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	3.500	21%	3.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200	21%	1.200
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>4.700</b>		<b>4.700</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>15.300</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			39.487
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>		<b>0</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>15.300</b>		<b>15.300</b>
Total IVA SOPORTADO	3.213		3.213
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>18.513</b>		<b>18.513</b>
			<b>58.000</b>

## 9.2. Fuentes de financiación

El equipo promotor del negocio está en el proceso de constitución de la empresa y se ha acordado que cada persona realice una aportación dineraria de 7.000 €.

Aportaciones de capital societario: 28.000€.

### NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	28.000
En Especie	0
Dinerario	28.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>28.000</b>
Deudas bancarias a L/P	30.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>30.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>0</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>58.000</b>

Además se va a solicitar un préstamo a largo plazo. Las características son:

### **AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	30.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	600
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	30.000,00
Importe de Intereses:	10.713,64
Coste total operación:	<b>40.713,64</b>
Cuota Mensual (a):	424,10
Cuota Anual	5.089,20
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

### 9.3. Previsiones de ingresos

Según información proporcionada por personas expertas en el sector de las nuevas tecnologías, las empresas que comienzan a operar en el mercado suelen facturar el primer año en torno a un 50%-60% de su capacidad, incrementando la misma en un 10% cada año si las circunstancias son favorables. Esto es muy subjetivo, puesto que está influenciado por múltiples factores tales como demanda potencial, coyuntura económica actual, servicios ofertados, eficacia comercial de la empresa, etc. Según el análisis de la demanda realizada, se tiene conocimiento de que el mercado al que se dirige el negocio es un mercado amplio que necesita de las nuevas tecnologías para crecer. Las empresas turísticas deben contar con las nuevas tecnologías si quieren sobrevivir. No obstante, plantearemos un escenario más conservador el primer año, suponiendo una capacidad media del 47,5% distribuida de la siguiente manera:

Durante los 3 primeros meses no se producirán ventas. En los 4 meses siguientes, el volumen de ventas corresponderá al 50% de la capacidad total de producción de la empresa. A partir del octavo mes, los ingresos serán equivalentes al 70% de la capacidad productiva, mientras que en los últimos dos meses, será del 80% de dicha capacidad.

**PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS**

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	2	10	1
Precio medio por Producto/Servicio	1.500,00	37,50	3.750,00
IVA repercutido	21%	21%	21%

**PREVISIÓN DE INGRESOS**

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Creación de páginas Web</b>													
Nº Productos /Servicios 1				2	2	2	2	3	3	3	4	4	25
Precio				2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	
Ingresos	0	0	0	4.000	4.000	4.000	4.000	6.000	6.000	6.000	8.000	8.000	<b>50.000</b>
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Creación banners</b>													
Nº Productos /Servicios 2				10	10	10	10	15	15	15	15	15	115
Precio				50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Ingresos	0	0	0	500	500	500	500	750	750	750	750	750	<b>5.750</b>
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Creación aplicación informática</b>													
Nº Productos /Servicios 3				1	1	1	1	2	2	2	3	3	16
Precio				5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	
Ingresos	0	0	0	5000	5000	5000	5000	10000	10000	10000	15000	15000	<b>80.000</b>
Coste Producto /Servicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	0	0	0	9500	9500	9500	9500	16750	16750	16750	23750	23750	<b>135.750</b>
Iva repercutido	0	0	0	1995	1995	1995	1995	3517,5	3517,5	3517,5	4987,5	4987,5	28507,5
Facturado a clientes	0	0	0	11495	11495	11495	11495	20267,5	20267,5	20267,5	28737,5	28737,5	<b>164.258</b>
Cobros del periodo	0	0	0	6897	6897	6897	6897	12160,5	12160,5	12160,5	17242,5	17242,5	98554,5
Cobros periodos anteriores		0	0	0	4598	4598	4598	4598	8107	8107	8107	11495	54208
<b>TOTAL COBROS</b>	0	0	0	6897	11495	11495	11495	16759	20268	20268	25350	28738	<b>152.763</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	60%
	2. a los 30 días	40%
	3. a los 60 días	
	4. a los 90 días	

## 9.4. Costes de producción

Debido a la naturaleza de la empresa y el tipo de servicio que ofrece, no será necesario calcular los costes de producción.

La empresa ofrece servicios de nuevas tecnologías, por lo que los recursos necesarios para la prestación de estos servicios serán en primer lugar la mano de obra, y en segundo los costes fijos que no varían mensualmente, como son el alquiler de la oficina, los suministros, etc. Todos estos costes aparecen detallados en el punto 9.5., donde aparece la previsión de gastos generales y de gastos de personal.

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

### Gastos generales

Los gastos generales están compuestos por los gastos fijos de la empresa, donde se incluirán los servicios de gestión, suministros (agua, electricidad, teléfono...), los seguros, los gastos de constitución y alquileres.

### 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>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comerciales (Comisiones por venta, dietas...)													0
Transportes													0
Subcontrataciones													0
Otros (reparaciones y conservación, serv bancarios, gastos viajes,...)													0
<b>Gastos fijos:</b>	1.975	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	20.400
Promoción comercial	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
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	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	300												300
Gastos I+D													0
Alquileres	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Otros	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<b>1.975</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>1.675</b>	<b>20.400</b>
Iva soportado	279	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	2.659
Total Pagos	2.254	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	23.059

## Gastos de personal

Los gastos de personal aparecen reflejados en la siguiente tabla:

### 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>Gerente</b>													
Salario Bruto trabajador/a	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Cuota Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste trabajador autónomo	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	21.120
<b>Programador/a 1</b>													
Salario Bruto trabajador/a	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	5.940
Coste empresa	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	23.940
<b>Programador/a 2</b>													
Salario Bruto trabajador/a	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	5.940
Coste empresa	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	23.940
<b>Diseñador/a</b>													
Salario Bruto trabajador/a	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	5.940
Coste empresa	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	23.940
<b>Programador/a 3</b>													
Salario Bruto trabajador/a							1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	9.000
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)							495	495	495	495	495	495	2.970
Coste empresa							1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	1.995	11.970
<b>Administrativo/a-Recepcionista</b>													
Salario Bruto trabajador/a	545	545	545	545	545	545	545	545	545	545	545	545	6.540
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.158
Coste empresa	725	725	725	725	725	725	725	725	725	725	725	725	8.698
<b>COSTE EMPRESA TOTAL</b>	<b>8.470</b>	<b>8.470</b>	<b>8.470</b>	<b>8.470</b>	<b>8.470</b>	<b>8.470</b>	<b>10.465</b>	<b>10.465</b>	<b>10.465</b>	<b>10.465</b>	<b>10.465</b>	<b>10.465</b>	<b>113.608</b>

## Gastos en amortización

Los gastos en amortización reflejados 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	3.500	5	700
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>940</b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	500	15	33
Mobiliario	3.000	15	200
Uttillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	6.500	5	1.300
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>1.683</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 pendientes 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		0	0	0	6.897	11.495	11.495	11.495	16.759	20.268	20.268	25.350	28.738
Prestamo a Corto Plazo		3.500											
Préstamo a Largo Plazo	30.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	28.000												
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>58.000</b>	<b>3.500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6.897</b>	<b>11.495</b>	<b>11.495</b>	<b>11.495</b>	<b>16.759</b>	<b>20.268</b>	<b>20.268</b>	<b>25.350</b>	<b>28.738</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		8.470	8.470	8.470	8.470	8.470	8.470	10.465	10.465	10.465	10.465	10.465	10.465
Pago compras y gastos generales		2.254	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891	1.891
Pago IVA a Hacienda								5.336			8.381		
Devolución capital préstamos		224	226	227	229	230	232	233	235	236	238	239	3.741
Pago intereses	600	290	217	214	211	208	205	201	198	195	191	188	185
Pago de las inversiones	18.513	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>19.113</b>	<b>11.239</b>	<b>10.804</b>	<b>10.802</b>	<b>10.801</b>	<b>10.799</b>	<b>10.797</b>	<b>18.127</b>	<b>12.789</b>	<b>12.787</b>	<b>21.167</b>	<b>12.784</b>	<b>16.282</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>38.887</b>	<b>-7.739</b>	<b>-10.804</b>	<b>-10.802</b>	<b>-3.904</b>	<b>696</b>	<b>698</b>	<b>-6.632</b>	<b>3.970</b>	<b>7.480</b>	<b>-899</b>	<b>12.566</b>	<b>12.455</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>38.887</b>	<b>31.148</b>	<b>20.344</b>	<b>9.542</b>	<b>5.638</b>	<b>6.334</b>	<b>7.032</b>	<b>400</b>	<b>4.370</b>	<b>11.850</b>	<b>10.951</b>	<b>23.517</b>	<b>35.972</b>

Para aquellos meses en los que el saldo de tesorería es negativo se prevé solicitar un crédito a corto plazo con las siguientes características:

### AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	3.500
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	70
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	3.500,00
Importe de Intereses:	134,12
Coste total operación:	<b>3.634,12</b>
Cuota Mensual (a):	302,84
Cuota Anual	3.634,12
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

## 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

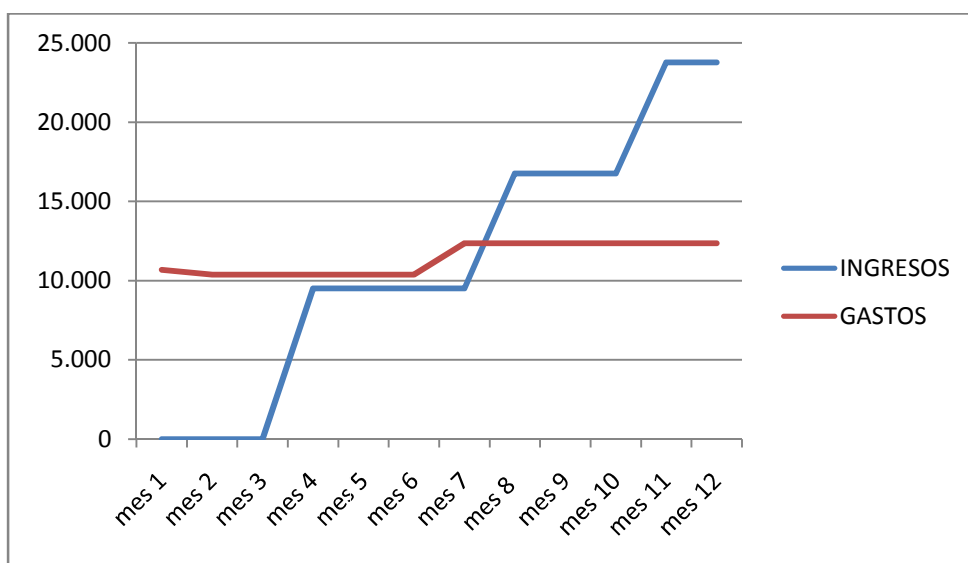
A continuación aparecen la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

### 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	0	0	0	9.500	9.500	9.500	9.500	16.750	16.750	16.750	23.750	23.750	135.750
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	0	9.500	9.500	9.500	9.500	16.750	16.750	16.750	23.750	23.750	135.750
Gastos de personal	0	8.470	8.470	8.470	8.470	8.470	8.470	10.465	10.465	10.465	10.465	10.465	10.465	113.608
Gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos fijos	0	1.975	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	1.675	20.400
Amortizaciones	0	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	2.623
Total gastos	0	10.663	10.363	10.363	10.363	10.363	10.363	12.358	12.358	12.358	12.358	12.358	12.358	136.632
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-10.663	-10.363	-10.363	-863	-863	-863	-2.858	4.392	4.392	4.392	11.392	11.392	-882
Gastos financieros	600	290	217	214	211	208	205	201	198	195	191	188	185	3.103
Beneficio antes de impuestos	-600	-10.954	-10.581	-10.578	-1.074	-1.071	-1.068	-3.060	4.194	4.197	4.200	11.203	11.207	-3.985
IMPUESTO DE SOCIEDADES														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-600	-10.954	-10.581	-10.578	-1.074	-1.071	-1.068	-3.060	4.194	4.197	4.200	11.203	11.207	-3.985

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	28.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>12.677</u>	Resultado del Ejercicio	-3.985
		Reserva legal (10 % de PyG)	0
Adquisición del terreno	0	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	0	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>24.015</u>
Maquinaria	0		
Equipamiento	500	Préstamos bancarios a largo	24.188
Mobiliario	3.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>24.188</u>
Utillaje	600		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	6.500		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.683	Préstamos bancarios a corto plazo	3.022
<u>Inmovilizado material</u>	<u>8.917</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	12.844
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercio	0		
Aplicaciones informáticas	3.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-940		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>3.760</u>		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	3.925		
Clientes	11.495		
Tesorería	35.972		
<u>Activo corriente</u>	<u>51.392</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>15.865</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>64.069</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>64.069</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,24
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	35.526,87
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,67
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-0,65%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,60
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-3%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	30
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	136.632

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 136.632 €.

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

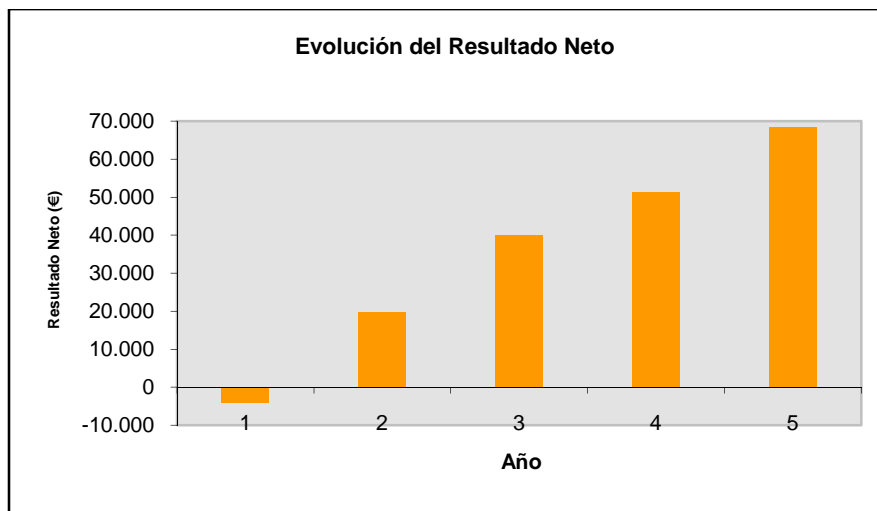
	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	48%	14%	13%	11%
Crecimiento de la cifra de consumos	48%	14%	13%	11%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	120%	50%	22%	25%

Para calcular la estimación de los ingresos en los primeros 5 años de actividad de la empresa, se ha establecido que la empresa aumenta sus ventas en el segundo año en un 70% de su capacidad de trabajo, lo cual se corresponde con un incremento del 48%. Esto se debe a que la empresa ya es conocida en el sector, y cada vez son más los/as clientes/as que acuden a ella para adquirir los diferentes productos y servicios ofertados. En los siguientes años, las ventas van aumentando un 10% de su capacidad (80%, 90% y 100% respectivamente) lo que se traduce en incrementos del 14%, 13% y 12%, debido a que siguen dando frutos las labores comerciales y de publicidad, pero no lo hacen de manera tan intensa como en el segundo año. Se prevé que el año 5 la empresa pueda utilizar el 100% de su capacidad y, a partir del año 6 pueda incrementar su estructura.

### EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	135.750,00	200.910	228.033	257.677	285.790
Consumos	0,00	0	0	0	0
margen bruto	135.750	200.910	228.033	257.677	285.790
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	113.608,20	151.139	154.162	157.245	160.390
Gastos variables mensualmente:	0,00	0	0	0	0
Amortización de activos	2.623	2.623	2.623	2.623	2.623
Gastos fijos:	20.400,00	20.808	21.224	21.649	22.082
Total gastos	136.631,53	174.570	178.009	181.517	185.095
Beneficio antes de impuestos e intereses	-882	26.340	50.024	76.160	100.695
Gastos financieros	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103
Beneficio antes de impuestos	-3.985	23.236	46.920	73.057	97.592
IMPUESTO DE SOCIEDADES (20%)	0	3.485	7.038	21.917	29.277
RESULTADO DEL EJERCICIO	-3.985	19.751	39.882	51.140	68.314

La gráfica de evolución del resultado neto es:



## 10. Plan de Acción

### 10.1. Planificación de Actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actividades:

- 1 Constitución de la empresa. 3 meses.
- 2 Búsqueda de financiación. Duración estimada. 6 meses
- 3 Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler de oficina. Duración estimada 2 meses.
- 4 Elaboración de cartera de productos. 6 meses.
- 5 Campaña de marketing inicial. 6 meses.
- 6 Búsqueda, selección y contrato de personal administrativo. 1 mes.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Constitución empresa
2	Búsqueda de financiación.
3	Búsqueda de oficina y contrato de alquiler.
4	Diseño de de cartera de productos.
5	Campaña de marketing inicial.
6	Búsqueda, selección y contrato de personal administrativo.

Aunque todo el equipo promotor participará en cada una de las actividades, cada uno/a de ellos/as se responsabilizará de la ejecución de una o varias de ellas, a saber:

Actividades 1 y 2: Promotor/a 1

Actividad 3 y 6: Promotor/a 4

Actividad 4: Promotor/a 2

Actividad 5: Promotor/a 3

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y establecida la cartera de productos.

- Plan económico-financiero

- Aportaciones de los/as socios/as.
- Solicitud de subvenciones
- Búsqueda de financiación ajena

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

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

- Fiscal

- Obtención de CIF
- Alta en censo de actividades económicas.
- Pago de impuestos.

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Afiliación y alta de empleado/a.



## 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, sin opción a calificación urbanística.

#### ACTIVIDAD: Explotación electrónica por terceros (845)

**Grupo 845: “Explotación electrónica por cuenta de terceros”**, que recoge la prestación de servicios de estudio y análisis de procesos para su tratamiento mecánico, programación para equipos electrónicos, registro de datos en soportes de entrada para ordenadores, así como la venta de programas, el proceso de datos por cuenta de terceros y otros servicios independientes de elaboración de datos y tabulación.

También podría tratarse de una actividad profesional:

**762 Doctores, Licenciados e Ingenieros en Informática.**

**763 Programadores y Analistas de informática.**

**764 Diplomados en informática.**

**765 Grabadores, Informáticos y otros Profesionales auxiliares del tratamiento electrónico de datos.**

#### 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/as socios/as fundadores/as 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/as empresarios/as individuales, los/as 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



## 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/as 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 NIF. 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 toda persona empresaria 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/a individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario/a 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/a 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/la empresario/a que por primera vez vaya a contratar a trabajadores/as, deberá solicitar su inscripción como empresa antes del inicio de la actividad.

## 10. Alta de los/as trabajadores/as en la Seguridad Social

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

### Documentación:

- Afiliación trabajadores/as: (Si el/la trabajador/a no tiene asignado nº propio de afiliación)
  - Fotocopia del DNI del/la trabajador/a, documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
  - Fotocopia del documento de afiliación del/la trabajador/a.
  - Fotocopia del DNI del/la trabajador/a, 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/a por cuenta propia. Régimen opcional para socios/as trabajadores/as 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/la empresario/a 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/as.

Los/as empresarios/as 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/as trabajadores/as, 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/la trabajador/a.
- Copia básica del contrato firmada previamente por el/la representante de los/as trabajadores/as, si lo/la 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/la empresario/a 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/la solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del/la apoderado/a 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.

**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 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.

**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/as 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/as trabajadores/as 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**

### **1. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales e Inscripción en Registro Industrial**

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 Industrial.

**Organismo:** Dirección General de Industria y Energía

#### **Documentación:**

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, 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:

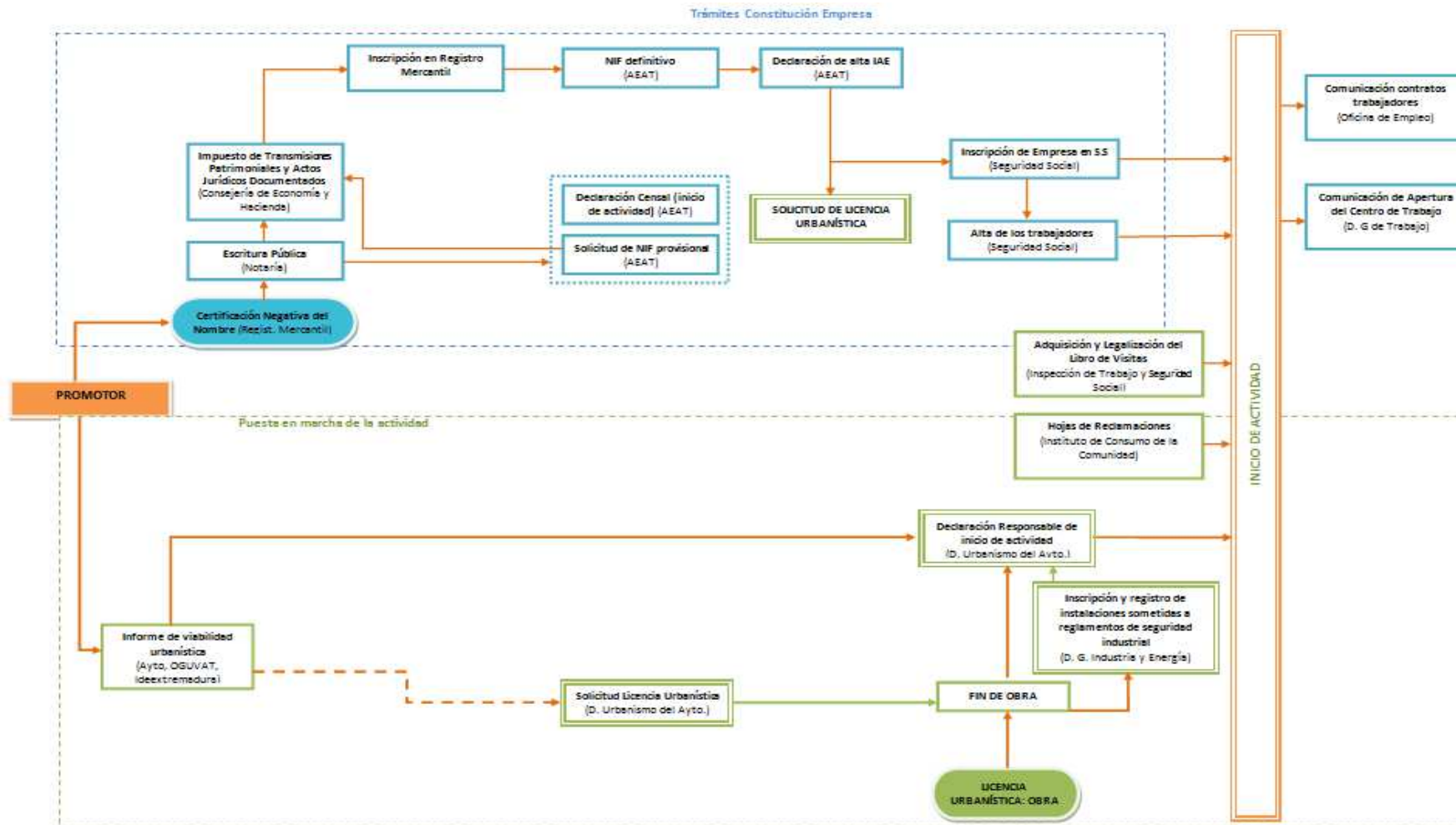
- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.
- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, 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.

## 11. Mapa de actividad



[Escribir texto]