



#plandenegocio

instalaciones domóticas e inmóticas



ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
3.2. Perfil de la persona promotora 2	9
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	10
4.1. Características de la oferta.....	10
4.2. Aspectos Diferenciales	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface.....	14
4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca	15
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	16
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado.....	16
5.2. Análisis del entorno	22
5.3. Análisis de la demanda	29
5.4. Análisis de la competencia	33
6. PLAN DE MARKETING.....	35
6.1. Establecimiento de precios.....	35
6.2. Canales de distribución	36
6.3. Comunicación y promoción	37
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	39
7.1. Recursos físicos	39
7.1.1 Infraestructuras e instalaciones.....	39
7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios	40
7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.....	40
7.2. Recursos humanos	41
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	41
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	42
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	42
7.3. Forma jurídica	44

8. ANÁLISIS DAFO	45
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	49
9.1. Inversión inicial.....	49
9.1.1. Activo no corriente	49
9.1.2. Activo corriente	50
9.2. Fuentes de financiación.....	51
9.3. Previsiones de ingresos	53
9.4. Costes de producción.....	56
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal	57
9.6. Previsión de tesorería.....	61
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios	62
10. PLAN DE ACCIÓN	66
10.1. Planificación de actividades.....	66
10.2. Guía de trámites.....	68
11. MAPA DE ACTIVIDAD	97

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de llevar a cabo instalaciones domóticas e inmóticas en la zona EUROACE; formada por la Comunidad Autónoma de Extremadura, Alentejo y el Centro de Portugal.

Se entiende por domótica el conjunto de sistemas capaces de automatizar una vivienda, aportando servicios de gestión energética, seguridad, bienestar y comunicación, cuyo control goza de cierta ubicuidad desde dentro y fuera del hogar.

La domótica se podría concretar como la integración de la tecnología en el diseño inteligente de un recinto. La domótica es una prominente tecnología aplicable fundamentalmente a los habitáculos, que permite dotar a éstos de un sistema inteligente de gestión y control. Este tipo de instalaciones coordina distintos elementos electrónicos dentro del habitáculo para facilitar un uso central y controlado del confort de la vivienda. El principal objetivo que ofrece la domótica es brindar la mayor seguridad posible, con el mayor ahorro energético y calidad de confort.

La inmótica ofrece la posibilidad de monitorización del funcionamiento general del edificio: ascensores, el balance energético, el riego, la climatización e iluminación de las áreas comunes, etc. Este tipo de tecnología también permite un mayor control de accesos y el seguimiento continuo del ingreso al edificio.

Se pueden diferenciar ambos términos en que la domótica es de aplicación para los hogares y la inmótica se incorpora a sistemas de gestión técnica automatizada de instalaciones de uso terciario e industrial (plantas industriales, hoteles, hospitales, aeropuertos, bancos, universidades, etc.) con el objetivo de reducir el consumo de energía, aumentar el confort y seguridad de los mismos.

Este proyecto será puesto en marcha por dos personas con amplios conocimientos y experiencia técnica en la instalación domótica e inmótica.

La primera de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Ingeniero/a Técnico/a industrial. Además de ello, esta persona posee formación específica sobre energías renovables.

La segunda de las personas emprendedoras tiene 40 años, es natural de Extremadura y posee la titulación de Administración y Dirección de Empresas. De su experiencia destacan los más de 15 años como profesional, encargándose de las labores

comerciales, fiscales y contables para otras empresas que se encuentran dentro de este sector de actividad.

Los servicios ofertados por la empresa de domótica e inmótica se encuentran en el ámbito de la ingeniería y la instalación:

- Productos para el ahorro (control de iluminación, climatización, control de motores, etc.).
- Sistemas de gestión (sistemas de control de persianas, sistemas de video-vigilancia, sistemas de captación de energía solar, etc.).
- Servicios de valor añadido (control remoto, control multimedia, gestión de alarmas).

Los aspectos diferenciales del servicio residen en las ventajas que lleva aparejadas la utilización de sistemas domóticos e inmóticos. Los aspectos diferenciales están relacionados con aspectos como la experiencia del personal, el uso de energías renovables, el respeto y cuidado por el medio ambiente, la personalización de la oferta, el asesoramiento de la clientela, la calidad del servicio y la web.

La clientela de esta empresa estará formada por constructoras y promotoras inmobiliarias, comunidades de vecinos/as, empresas, particulares y otro tipo de clientela como pueden ser, por ejemplo, las Administraciones Públicas.

Este mercado se caracteriza porque la mayoría de empresas que operan en él son de pequeño tamaño y no existe un posicionamiento predominante de ninguna de ellas. Dicho esto, se llega a la conclusión de que se trata de un mercado en el que la competencia se encuentra muy dispersa.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 40.342 €**. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 44.000 €, que se van a cubrir con la aportación inicial del equipo emprendedor de 24.000 € en forma de capital social y la solicitud de un préstamo a largo plazo de 20.000 €. Durante el primer año, momento en que el negocio es ya sostenible, el **resultado esperado antes de intereses e impuestos (BAII) será de 60.354,27 €**. El punto de equilibrio se consigue por tanto en el año 1, con un volumen de ingresos de 175.524,68 €.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

Se entiende por domótica al conjunto de sistemas capaces de automatizar una vivienda, aportando servicios de gestión energética, seguridad, bienestar y comunicación, cuyo control goza de cierta ubicuidad desde dentro y fuera del hogar.

La domótica se podría concretar como la integración de la tecnología en el diseño inteligente de un recinto. La domótica es una prominente tecnología aplicable fundamentalmente a los habitáculos, que permite dotar a éstos de un sistema inteligente de gestión y control. Este tipo de instalaciones coordina distintos elementos electrónicos dentro del habitáculo para facilitar un uso central y controlado del confort de la vivienda. El principal objetivo que ofrece la domótica es brindar la mayor seguridad posible, con el mayor ahorro energético y calidad de confort.

El termino inmótica se entiende como "sistema de gerenciamiento del edificio"; por lo que es el que realmente controla y regula un edificio.

Se pueden diferenciar ambos términos en que la domótica es de aplicación para los hogares y la inmótica se incorpora a sistemas de gestión técnica automatizada de instalaciones de uso terciario e industrial (plantas industriales, hoteles, hospitales, aeropuertos, bancos, universidades, etc.) con el objetivo de reducir el consumo de energía, aumentar el confort y seguridad de los mismos.

La inmótica ofrece la posibilidad de monitorización del funcionamiento general del edificio: ascensores, el balance energético, el riego, la climatización e iluminación de las áreas comunes, etc. Este tipo de tecnología también permite un mayor control de accesos y el seguimiento continuo del ingreso al edificio.

Ambas tecnologías suponen una sustancial mejora de las prestaciones de las instalaciones en cuanto a garantizar su seguridad, confort, ahorro de energía y comunicaciones, además de aportar una relevante diferenciación respecto a los edificios que no están dotados de este tipo de sistemas.

El objetivo de la domótica e inmótica es la integración de diversos equipos en un único sistema controlado por una unidad central, ordenador o teléfono móvil, proporcionando servicios que mejoren fundamentalmente los aspectos relacionados con la seguridad, el confort, el ahorro de energía y las comunicaciones.

El principal fundamento en el que se basa la domótica es en la seguridad, tanto interna (incendios, fugas de gas, etc.) como externa (asaltos, hurtos, etc.) mediante sistemas como el telecontrol de dispositivos y la simulación de presencia.

La calidad de confort en los edificios puede ser acrecentada mediante una gama muy amplia de servicios, como: la autonomía de los sistemas de calefacción en el encendido y apagado, el control de las alarmas y el encendido/apagado de luces por control de presencia.

La eficiencia del gasto energético es otro de los motivos fundamentales del uso de las tecnologías domóticas e inmóticas en la actualidad, debido al buen rendimiento de las instalaciones de climatización, de los electrodomésticos o de los sistemas de iluminación mediante diversos dispositivos que mejoran los costes energéticos.

También es un aspecto importante en el uso de este tipo de tecnologías, que gracias a las mismas los usuarios/as pueden percatarse, mediante distintos sistemas, de las incidencias y controlar distintas funciones a distancia en ausencia de presencia.

El equipo promotor es experto en este tipo de tecnologías, de ahí que surgiera la idea de aprovechar la oportunidad que representa este negocio.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto será puesto en marcha por dos personas con amplios conocimientos y experiencia técnica en instalaciones domóticas e inmóticas.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Ingeniero Técnico industrial. Además de ello, esta persona posee formación específica sobre energías renovables.

De su experiencia cabe destacar que esta persona ha trabajado durante los últimos 7 años para una empresa del mismo sector, por lo que posee amplios conocimientos sobre los tipos de sistemas existentes en el mercado y los proveedores de los mismos.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: conocimiento de la profesión, capacidad de organización y planificación e interés por la calidad.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: capacidad para comunicarse con expertos en otras áreas, habilidad para trabajar en un contexto internacional y compromiso ético.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para aplicar el conocimiento en la práctica, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

Esta persona es capaz de personalizar los proyectos, buscando la solución que más se adapte a las necesidades de la clientela en cuanto a comodidad y condiciones económicas.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda de las personas emprendedoras tiene 40 años, es natural de Extremadura y posee la titulación de Administración y Dirección de Empresas.

De su experiencia destacan los más de 15 años como profesional, encargándose de las labores comerciales, fiscales y contables para otras empresas que se encuentran dentro de este sector de actividad.

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

Además de su espíritu emprendedor, posee conocimientos avanzados de inglés y conocimientos básicos de portugués.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

Los servicios ofertados por la empresa de domótica e inmótica se encuentran en el ámbito de la ingeniería y la instalación.

A continuación se muestra el conjunto de productos / servicios que la empresa va a ofrecer:

- Productos para el ahorro:
 - ✓ Control de iluminación
 - ✓ Climatización
 - ✓ Control de motores
 - ✓ Control de energías renovables
 - ✓ Control de accesos
 - ✓ Control de electrodomésticos

- Sistemas de gestión:
 - ✓ Sistemas de control de las persianas
 - ✓ Sistemas de control de la iluminación
 - ✓ Sistemas de control de los hogares
 - ✓ Sistemas de video-vigilancia
 - ✓ Sistemas de captación de energía solar

- Servicios de valor añadido:
 - ✓ Control remoto
 - ✓ Control multimedia
 - ✓ Gestión de alarmas

A través de los servicios de valor añadido, la clientela puede conocer e identificar las fuentes de consumo, a la vez que puede interactuar sobre las mismas. Además, gracias a las Tecnologías de la Información y la Comunicación, la clientela puede acceder a la información tanto desde un panel como desde un ordenador o dispositivo móvil.

4.2. Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales del servicio residen en las ventajas que lleva aparejadas la utilización de sistemas domóticos e inmóticos. Los aspectos diferenciales están relacionados con aspectos como la experiencia del personal, el uso de energías renovables, el respeto y cuidado por el medio ambiente, la personalización de la oferta, el asesoramiento de la clientela, la calidad del servicio y la web.

1. La experiencia del personal es un aspecto clave, ya que la domótica es una tecnología que se ha acrecentado en los últimos años, por lo que es un aspecto favorable que las personas emprendedoras de esta empresa posean experiencia en el sector. Gracias a ello, la empresa podrá satisfacer a la clientela de una manera exitosa debido a que el equipo promotor tiene pleno conocimiento del sector.
2. La energía renovable es más económica que la procedente de combustibles fósiles, suponiendo un ahorro del 30-50%. Este aspecto se trata de un ahorro considerable, el cual permite una rápida recuperación de la inversión inicial.
3. Respeto y cuidado del Medioambiente, mediante la utilización de energías renovables y evitando emisiones de otros tipos de energías que contribuyen al incremento del efecto invernadero.
4. La empresa es capaz de personalizar los proyectos, buscando la solución que mejor se adapte a las necesidades de la clientela en cuanto a comodidad, seguridad, condiciones económicas y comunicaciones.
5. Uno de los factores mejor valorados por la clientela es la tramitación de subvenciones que abaraten el coste de la instalación. Por ello, la empresa contará con un sistema de actualización de subvenciones, que además proporcione información actualizada sobre innovaciones tecnológicas y otras noticias de interés (seminarios, jornadas, cursos, etc.). Como consecuencia inmediata de este asesoramiento, se podrá conseguir la confianza de la clientela en la empresa, basada ésta en la experiencia de los/as clientes/as satisfechos/as; convirtiéndose esto en otra característica diferencial.
6. La calidad en la prestación del servicio (diseño, instalación y servicio técnico) será otro elemento diferenciador en referencia a la competencia.

7. La web también constituirá un elemento diferencial puesto que no todas las empresas instaladoras poseen una, y si la tienen, no son demasiado buenas en cuanto a diseño, navegabilidad, rapidez de carga, posicionamiento en buscadores, etc.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por esta empresa van a ser las siguientes:

- Necesidad de seguridad.
- Necesidad de confort.
- Necesidad de comunicaciones.
- Necesidad de eficiencia energética.
- Necesidad de ahorro de las familias, administraciones públicas, industrias y otros colectivos, mediante la disminución de los costes.
- Necesidad de preservación del medioambiente, a través del uso de una fuente de energía renovable.

4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca

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

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

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

Durante los años 80 comenzaron a introducirse en España dispositivos de automatización que trabajaban de forma independiente, sin estar conectados unos con otros. En los años 90 la domótica evoluciona ya que empezó a actuar como un sistema de control inteligente. Es en 1992 cuando nace la Asociación Española de Domótica.

El primer estudio de mercado, denominado Proyecto MercaHome y elaborado por el Institut Cerdà, CEDOM y Casadomo.com con datos del año 2004, concluye que el grado de penetración de la domótica en las nuevas promociones se encontraba alrededor del 7% y que el 85% de los sistemas domóticos se instalan en obras de nueva promoción.

En pleno boom inmobiliario, muchas promotoras publicitan la inclusión de “domótica” cuando en realidad sólo están incorporando algunos productos relacionados con la misma, pero sin llegar a ser un sistema domótico. Debido a ello, se hizo necesario definir qué es y qué no es domótica para proteger el correcto desarrollo del sector.

En noviembre del 2006, después de tres años de trabajo de un comité de expertos/as en el que CEDOM participa activamente, nace la Especificación de AENOR EA0026, que determina los requisitos mínimos que debe cumplir un sistema domótico. De acuerdo con esta especificación, en febrero del 2007 el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, publica la guía técnica de aplicación de la ITC-BT-51 del REBT, instrucción que establece “los requisitos específicos de la instalación de los sistemas de automatización, gestión técnica de la energía y seguridad para viviendas y edificios, también conocidos como sistemas domóticos”.

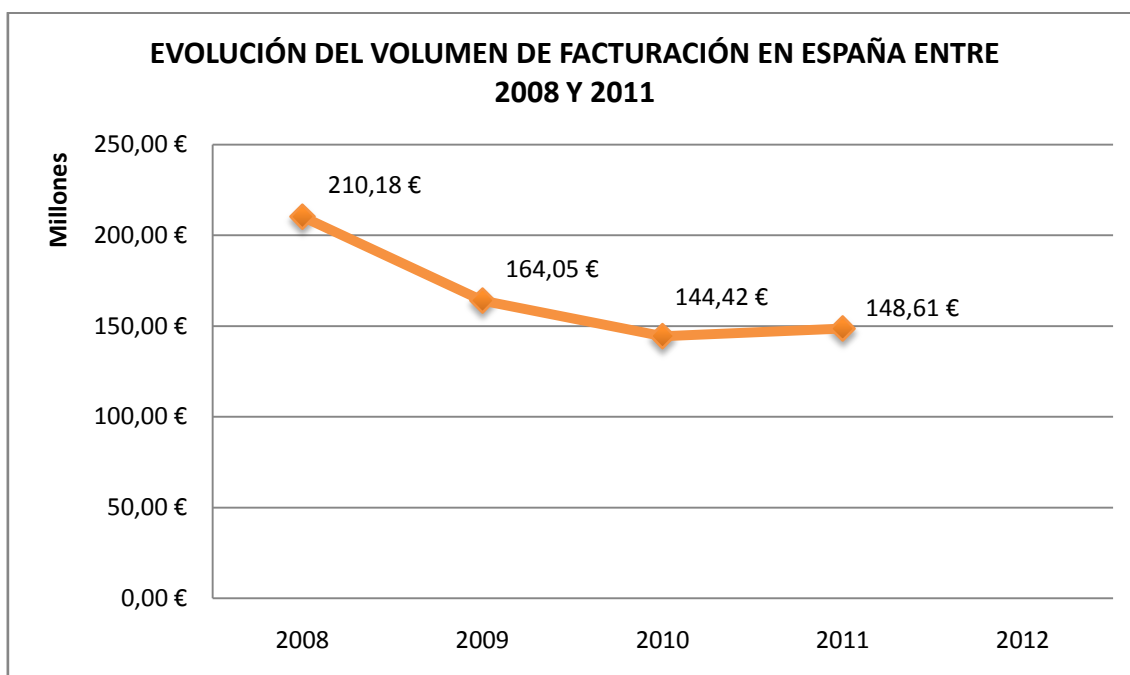
Posteriormente se realiza el ESTUDIO MINT CASADOMO 2008 sobre Sistemas de Domótica y Seguridad en Viviendas de Nueva Promoción, promovido y editado por casadomo.com, construible.es y Simafutura, con la colaboración de ASPRIMA, CEDOM y el Club de las Primeras Marcas. Este estudio situaba el grado de penetración de la domótica en las nuevas promociones alrededor del 8%.

En un momento en el que el sector puede por primera vez apoyarse en una base normativa y legislativa, que vaticinaba un marco favorable con buenas expectativas para crecer, llega el estallido de la burbuja inmobiliaria, unido a una crisis económico-financiera global.

El nivel de implantación de la domótica en España no ha sido el esperado, atrás queda el crecimiento exponencial que auguraba MercaHome, que preveía un 25% de domótica instalada en viviendas de obra nueva en el 2010.

Tendencias del Mercado

En el gráfico que se muestra a continuación se puede apreciar la evolución del volumen de facturación del sector de la domótica en España entre los años 2008 y 2011.



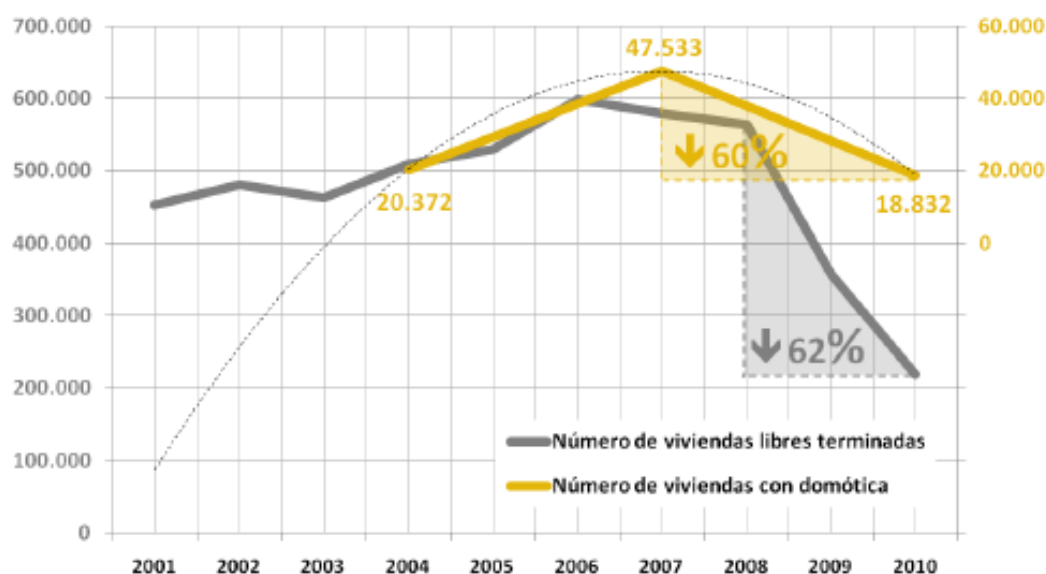
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Estudio "Tendencias del Mercado Español de Domótica e Inmótica".

La facturación del sector de la domótica en España en el año 2010 se sitúa en 144.419.454 €. Esta cifra considera todo el proceso del ciclo de venta, incluida la instalación y hace referencia al sector residencial y terciario.

El gráfico refleja una caída de la facturación del 21,9% en el año 2009. Durante el 2010 la caída se suaviza hasta casi la mitad, alcanzando un 12%.

Para el 2011 las empresas encuestadas estimaron un crecimiento de aproximadamente un 3% respecto al año 2010, reflejando una ligera recuperación del sector. Estos datos se han contrastado a finales del 2011 con las principales empresas del sector que ratifican la frenada de la caída del sector con crecimientos próximos a cero en el 2011 y estimaciones de crecimiento del 3% para el 2012.

En el siguiente gráfico, se muestra la repercusión del estallido de la burbuja inmobiliaria en la incorporación de la domótica en las viviendas de obra nueva.



Fuente: Estudio "Tendencias del Mercado Español de Domótica e Inmótica".

Según las series estadísticas de la Secretaría de Estado de Vivienda y Actuaciones Urbanas del Ministerio de Fomento, entre los años 2006 y 2008 tuvo lugar un decrecimiento gradual del número de viviendas libres terminadas.

A partir del año 2008, se produce el temido estallido de la burbuja inmobiliaria. El número de viviendas de obra nueva, donde hasta entonces se instalaba el 85% de la domótica, cae en gran medida.

El grado de inclusión de la domótica en viviendas de obra nueva, se duplica entre el 2004 y el 2007, alcanzando un 8,2%. A partir de ese momento se produce un estancamiento debido a la crisis inmobiliaria. En 2010 el porcentaje es de un 8,6%.

En el gráfico se puede apreciar como en los últimos cuatro años, el número de viviendas de nueva construcción en España cae un 62%.

Este fuerte descenso afecta directamente al sector de la domótica, que decrece también en un 60% en esta área de implantación.

En el año 2010, 18.832 de las 218.572 viviendas libres terminadas tenían instalado un sistema domótico. Para poder estimar estos datos se ha considerado un coste medio aproximado de 2.661 € por vivienda, sosteniendo la hipótesis (a falta de datos de la

evolución de los precios) de que el precio de la tecnología se ha mantenido constante, salvo el incremento del IPC. No está considerada en éste gráfico la vivienda de protección oficial.

Número de empleados/as

A partir de los datos que disponía la asociación CEDOM del año 2006, se ha realizado una estimación del número de empleados/as que trabajaban en el sector en el año 2007, cifrándolos en aproximadamente diez mil.

Desde el 2008, el descenso ha sido paulatino hasta reducirse a 8.571 empleados/as en activo en el 2010.

Este descenso es la consecuencia del cierre de empresas del sector, y a la reducción de plantilla a la que se han visto obligadas algunas de las empresas existentes.

La rehabilitación supone una oportunidad profesional para el sector puesto que dinamiza el mercado y genera actividad para las empresas e industrias auxiliares, generando incluso más mano de obra que la nueva edificación residencial. Por cada millón de euros invertido en rehabilitación, según datos de la Secretaría de Estado de Vivienda, se crean 56 puestos de trabajo y ofrece un gran campo de aplicación de innovación y nuevas tecnologías en la edificación.

Los/as profesionales del sector han invertido su tiempo en aumentar su capacitación con formación especializada.

En estos últimos años la oferta de centros de formación y de másteres universitarios en domótica se ha consolidado, ofreciendo programas de calidad compatibles con el horario laboral. Destacan entre ellos el Postgrado en Domótica de la Universidad de La Salle en Barcelona, el Máster en Domótica y Hogar Digital de la Universidad Politécnica de Madrid que va por su octava edición, y el Máster de Domótica y Hogar Digital de la Universidad de Valencia.

Inversión en I+D+i

El porcentaje promedio de inversión en I+D+i de los fabricantes de sistemas domóticos está alrededor del 5%. En los últimos tres años esta cifra se ha mantenido sin grandes oscilaciones, sin embargo, la distribución en las áreas de inversión ha variado en gran medida.

Actualmente la inversión en I+D+i se realiza principalmente en soluciones para el ahorro energético y el confort, en detrimento de la inversión en investigación, desarrollo e innovación para las soluciones de seguridad técnica, foco principal tres años atrás.

El sector de la domótica, que está directamente vinculado al desarrollo tecnológico, ha evolucionado considerablemente en los últimos años, y en la actualidad ofrece una oferta más consolidada. Actualmente existen más funcionalidades por menos dinero, más variedad de producto y los sistemas domóticos son más fáciles de usar y de instalar. En definitiva, la oferta es mejor y de mayor calidad y su utilización es mayor en la actualidad.

Exportación

De los datos indagados a las empresas investigadas fabricantes de sistemas domóticos e inmóticos el porcentaje de facturación dirigido a la exportación es del 6%, que se encuentra muy alejado del 24% que aproximadamente exporta el sector de fabricantes de material eléctrico.

Factores de Influencia en el Mercado

El Protocolo de Kyoto fue el inicio del establecimiento de objetivos cuantitativos y de una agenda con respecto a la reducción de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero, con el destacado compromiso de los gobiernos.

A partir de 2012, muchos han sido los países que han fijado un plazo de tiempo mayor y objetivos de acuerdo con las recomendaciones del Grupo Intergubernamental de Expertos en Evolución del Clima (GIEEC), definidas en la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (UNFCC) para estabilizar el nivel de CO₂ a 450 ppm (reducir a la mitad antes de 2050 el nivel de CO₂ de 1990).

La Unión Europea es un buen ejemplo y, en marzo de 2007, se marcó un objetivo antes de 2020, conocido como el 3x20: reducción del 20% de CO₂, la mejora del 20% del nivel de Eficiencia Energética y la obtención del 20% de energía renovable. Este compromiso se podría ampliar al 30% en 2020, en caso de llegar a un acuerdo internacional posterior a Kyoto.

Actualmente convergen varias circunstancias que pueden suponer un impulso para el desarrollo del sector: la Directiva 2010/31/UE para la eficiencia energética de los edificios fomenta la instalación de sistemas de control en viviendas y edificios, el Plan

de Acción de la E4 para el 2011-2020 incluye en sus medidas actuaciones con domótica, la Certificación Energética de Edificios contemplará la inmótica en un futuro próximo como tecnología que contribuye al ahorro energético. El nuevo reglamento de ICT, incluye un Anexo de Hogar Digital con el objetivo de promover la implantación y desarrollo generalizado de tecnologías en la vivienda dotándola de seguridad, accesibilidad, ahorro energético, confort, comunicaciones y acceso a los servicios de la sociedad de la información. Desde la Administración se está potenciando el modelo de negocio de las ESEs que puede ser un enzima catalizador del mercado. El parque inmobiliario español precisa de una renovación (el 50% de los edificios tiene más de 30 años), y el actual stock de viviendas necesita reducir el tiempo del ciclo de venta, ofreciendo un producto mejor y diferenciado.

Además de un marco legislativo favorable, existen otras palancas de impulso del sector como las sinergias que se establecen con otros desarrollos tecnológicos como la implantación del vehículo eléctrico, y de los contadores, redes y ciudades inteligentes fomentados por Directivas Europeas.

Paralelamente los cambios demográficos y de las estructuras sociales, obligan a las viviendas y edificios a actualizarse para dar respuesta a las nuevas necesidades de la ciudadanía.

Se espera que todos estos factores influyan positivamente en el crecimiento del sector, un escenario optimista que está condicionado por la cautela que imprime la situación económica actual.

Desde CEDOM, Asociación Española de Domótica, con el apoyo de sus empresas asociadas, se está trabajando para sacar el máximo rendimiento a las oportunidades que se presentan.

Es necesario aprovechar la actual coyuntura para potenciar el desarrollo de un sector que puede contribuir a la reactivación del mercado inmobiliario incorporando innovación tecnológica, que aporta ahorros por un uso eficiente de hasta un 25% en la factura energética anual de un edificio, con tiempos de recuperación de la inversión de uno o dos años. Un sector que invierte en I+D+i y que está soportado en gran medida por pymes españolas que fortalecen el tejido industrial.

5.2. Análisis del entorno

La eumorregión EUROACE se extiende al espacio geográfico del Alentejo, Región Centro de Portugal y Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 km² en la que residen 3.388.563 personas (6 % de la población peninsular). El territorio EUROACE equivale casi a la quinta parte de la superficie de España y supera en extensión a Portugal.

Su localización estratégica en el suroeste peninsular y respecto de grandes áreas metropolitanas de la península ibérica (Madrid, Lisboa, Sevilla, Oporto), así como de la fachada atlántica y la diagonal continental, confiere a la EUROACE una posición privilegiada en el marco de la nueva Estrategia Territorial Europea.

Su estructura territorial cuenta con una buena red de ciudades medias y pequeñas, con una adecuada dotación de servicios y con fácil accesibilidad extrarregional, que se verá incrementada próximamente con el tren de alta velocidad.

Cambios Demográficos y Sociales

Según el informe 2008 “Nuevas formas de habitar” del El Observatorio de Tendencias del Hábitat, los cambios demográficos y sociales en Europa de los últimos diez años son:

- La población se estanca: descenso del índice de natalidad (2 de cada 3 hogares europeos no tiene ningún niño, tan solo el 17% de los hogares tiene 2 o más).
- Aumento de la esperanza de vida, incremento de la autonomía residencial de las personas mayores (1 de cada 5 europeos/as es mayor de 65 años).
- Aumento de la inmigración.
- Desjerarquización de la familia.
- Aumento del individualismo; cada uno de los miembros de la familia demanda su propio espacio en la casa.
- Nomadismo: la casa no es para siempre, ya no se concibe la casa como un elemento susceptible de ser heredado.
- Aumento del número de hogares unipersonales (1 de cada 4 hogares europeos es unipersonal, más de 54 millones de europeos/as viven solos/as)
- Incorporación de las mujeres al mundo laboral (entre 1997 y 2007 la población ocupada ha crecido en el caso de las mujeres un 79,3%).

- Emancipación tardía de los/as jóvenes, dificultad de los/as jóvenes para encontrar trabajo, alto precio de la vivienda (el 52,3% de los jóvenes entre 25 y 29, el 33% de más de 30 años y el 20% de los de 35 años, vive con los padres y madres).
- Aumento de los divorcios y las separaciones.
- El número de viviendas aumenta, la superficie media por hogar se reduce, la media de habitantes por vivienda decrece.
- Retorno del trabajo al ámbito privado del hogar, aumento del teletrabajo.
- Aumento endeudamiento, inseguridad económica, incertidumbre derivada de la situación económica global.
- Mayor concienciación medio ambiental por parte de la ciudadanía.
- Aumento de la sensación de inseguridad (en relación a los últimos cinco años el 66% considera que el mundo es menos seguro que antes).

Las cifras del último estudio sobre la actitud de los/as europeos/as frente al medio ambiente revela que la protección del mismo es un tema importante para el 96% de la ciudadanía. Incluso un tercio llega a afirmar que es uno de los temas más importantes de la agenda actual.

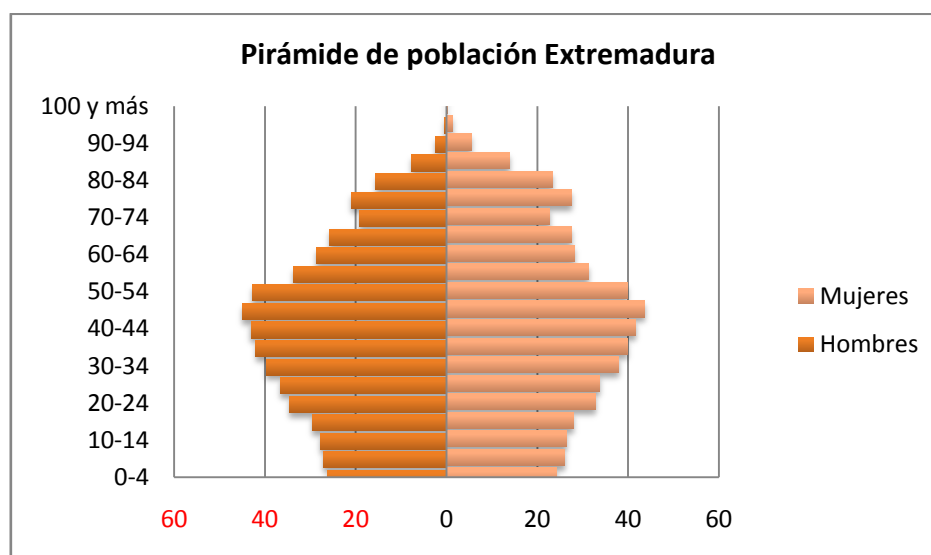
Los principales cambios estructurales de la vivienda son:

- La sala o cuarto de estar se ha convertido en un único espacio polivalente que asume diversas funciones.
- La cocina es la estancia funcional que más cambios ha experimentado con el tiempo y más innovaciones tecnológicas ha acogido.
- El baño pasa de ser un espacio mínimo a ser una estancia para el relax, gracias a la evolución de los elementos del baño.
- Las habitaciones siguen siendo estancias relativamente pequeñas aunque acogen más usos.
- Antes un hogar = un televisor, un teléfono, un ordenador; ahora una persona = un televisor, un teléfono, un ordenador.

Un nivel mayor de oferta, sumado a una demanda cada vez menor, fomenta que la construcción ofrezca cada vez mayor valor añadido, con lo cual es de prever que se innove mucho más. La innovación tecnológica en la edificación se preocupa por la salud y el bienestar y facilita las acciones cotidianas, buscando herramientas para la

personalización y la adaptación a las diversas necesidades y situaciones de los habitantes.

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



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.

Por otra parte, se hace necesario atender un conjunto de normas que regulan la actividad de este sector.

Normativa aplicable

El marco normativo actual dispone desde el 4 de abril del 2011 de directivas específicas para el sector de la domótica (HOGAR DIGITAL) que deban aplicarse en cualquier instalación, todo ello contemplado en el Real Decreto 346/2011 del 11 de Marzo del 2011 dentro del reglamento ICT. Las disposiciones legales, y por tanto de obligado cumplimiento, que tienen relación más o menos directa con el sector y que deben considerarse a la hora de hablar de productos y sistemas domóticos son las que a continuación se detallan:

Directivas europeas:

- ✓ Directiva CE 2006/95/CE de Baja Tensión. Su finalidad es la de garantizar la seguridad en el empleo de cualquier material eléctrico.
- ✓ Directiva CE 89/336/CEE de Compatibilidad Electromagnética. Cuyo objetivo es garantizar la protección de los equipos y las personas contra los problemas que puedan causar las perturbaciones electromagnéticas que provocan los dispositivos eléctricos y electrónicos. Esta disposición quedará derogada por la nueva directiva que entrará en vigor el 20 de julio de 2009 2004/108/CE.

Reglamentación nacional:

- ✓ Código Técnico de la Edificación (RD 314/2006). Tras entrar en vigor el pasado 29 de Marzo de 2007, sus principales objetivos son asegurar la calidad en la edificación y promover la sostenibilidad e innovación. Entre otros requisitos, la nueva normativa obliga a que los edificios construidos bajo su aplicación, cuenten con fuentes de energía renovables para la obtención de electricidad y agua caliente. Aunque la domótica no es obligatoria en las construcciones, colabora con el fin del CTE de conseguir edificios más eficientes desde el punto de vista energético, disminuyendo el consumo de energía.
- ✓ Reglamento de Infraestructuras Comunes de Telecomunicaciones (RD 401/2003). Este reglamento deben cumplirlo todas las edificaciones sujetas a la ley de la propiedad horizontal y establece las especificaciones técnicas en materia de comunicaciones para el interior de los edificio con la finalidad de garantizar a los ciudadanos, el acceso a las telecomunicaciones (Radiodifusión sonora y Televisión terrestres y vía satélite, redes telefónicas RTC y RDSI, y redes de banda ancha por cable y radio). Del mismo modo que en el CTE, no se hace referencia expresa a la domótica, si bien es cierto que podría ser uno de los documentos más fácilmente ampliables, para recoger la legislación en lo referente a servicios domóticos.
- ✓ 4/Abril/2011-Publicado en el BOE el Real Decreto 346/2011, de 11 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento regulador de las infraestructuras comunes de telecomunicaciones para el acceso a los servicios de telecomunicación en el interior de las edificaciones (RICT). Por primera vez

incluye un ANEXO para las instalaciones del HOGAR DIGITAL. Con el fin de impulsar la implantación y desarrollo generalizado del concepto de «hogar digital», se incluye como anexo V de este reglamento una clasificación de las viviendas y edificaciones atendiendo a los equipamientos y tecnologías con las que se pretenda dotarlas. Dicha clasificación se aplicará a aquellas edificaciones en las que las viviendas, por decisión de su promotor/a, incorporen las funcionalidades de «hogar digital», a los efectos de que tanto promotores/as, como usuarios/as y administraciones públicas dispongan de un marco de referencia homogéneo, basado en parámetros objetivos, para clasificar y comparar las vivienda.

- ✓ Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión (RD 842/2002). Actualmente, este reglamento es el que se considera como documento por excelencia para regir una instalación domótica, contemplando ésta como un caso particular de instalación eléctrica. De entre las 51 instrucciones que componen en REBT, cabe hacer especial mención de la instrucción ITC-BT 51 "Instalaciones de sistemas de Automatización, gestión técnica de la energía y seguridad para viviendas y edificios", en la que se intentan establecer los requisitos específicos de una instalación domótica o inmótica.

Con objetivo de facilitar el seguimiento de las instrucciones del RETB y completarlas al mismo tiempo, se han publicado unas guías de las instrucciones técnicas, que no son de obligado cumplimiento pero están en consonancia con las instrucciones a las que se refieren. En concreto la Guía de la ITC-BT 51 especifica, entre otros, los tipos de redes que pueden existir en una vivienda, los instaladores autorizados o la documentación que debiera proporcionarse con la instalación.

Actualmente convergen varias circunstancias que pueden suponer un impulso al desarrollo del sector:

- ✓ La reciente Directiva 2010/31/UE relativa a la eficiencia energética de los edificios “insta a los Estados miembros a fomentar la instalación de sistemas de control activos, como sistemas de automatización, control y gestión orientados al ahorro de energía, cuando se construya un edificio o se efectúen en él reformas de importancia”.

- ✓ A propuesta de CEDOM, el Plan de Acción de Ahorro y Eficiencia Energética 2011-2020 de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética en España (E-4), publicado en agosto del 2011, incluye por primera vez en sus medidas actuaciones que contemplan la domótica.
- ✓ En abril del 2011 se ha incluido un Anexo de Hogar Digital en el nuevo reglamento de ICT, con el objetivo de promover la implantación y desarrollo generalizado de tecnologías en la vivienda dotándola de seguridad, accesibilidad, ahorro energético, confort, comunicaciones y acceso a los servicios de la sociedad de la información.
- ✓ CEDOM, ha elaborado un procedimiento para que la Certificación Energética de Edificios, obligatoria para los de nueva construcción, y según directrices europeas, en breve también para los ya construidos, considere la domótica y la inmótica en la metodología de cálculo de la calificación energética de los edificios.
- ✓ Desde la Administración se está fomentando el modelo de negocio a través del cual las Empresas de Servicios Energéticos (ESEs), ofrecen al cliente servicios de mejora de la eficiencia energética en la edificación, asumiendo la inversión y el riesgo, a cambio de una cuota enmarcada en un contrato a largo plazo. La ESE recupera la inversión con el beneficio que obtiene con el ahorro energético en el cuál la instalación de sistemas de control inteligentes juega un papel fundamental.

Hay también que tener en cuenta, que la domótica contribuye al cumplimiento de las siguientes exigencias básicas del CTE en relación a la eficiencia energética:

DB HE: Ahorro de energía:

- Con sistemas de control de clima, como instalaciones destinadas a proporcionar bienestar térmico.
- Con detectores de presencia y temporizadores, para el encendido y apagado de zonas de paso o uso esporádico.
- Con sistemas de regulación para aprovechamiento de la luz natural.
- Con una gestión inteligente de las aperturas de la fachada del edificio: ventanas, persianas, toldos y cortinas.

- Con sistemas de control, medida y protección de la contribución solar mínima de ACS.
- Con sistemas de control, medida y protección de la contribución fotovoltaica de energía eléctrica.

Además de otras exigencias que aparecen en los documentos de:

DB SI: Seguridad en caso de incendio: a través de sistemas de detección y alarmas de incendios, CCTV y control de accesos.

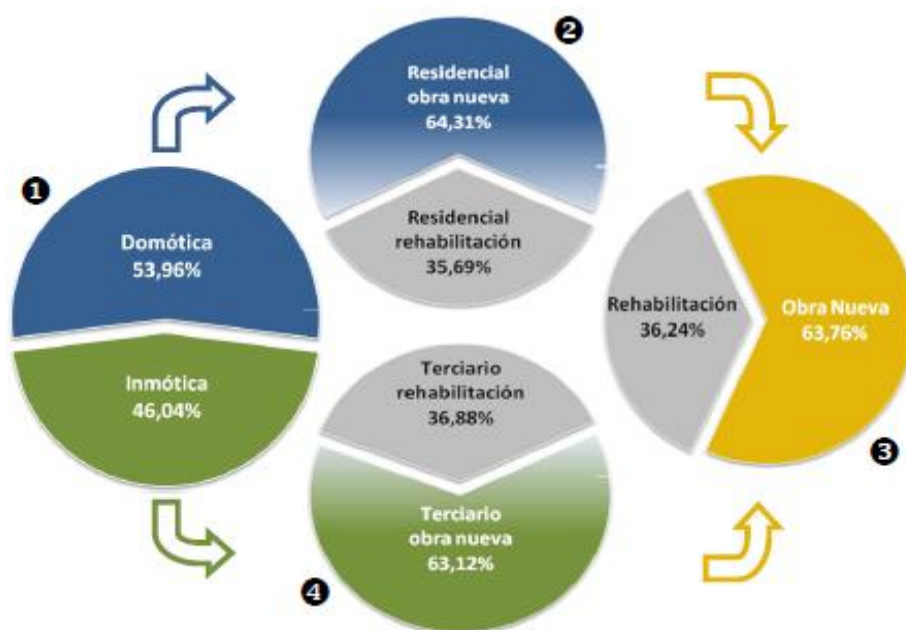
DB SU: Seguridad de utilización: con pilotos balizados autónomos y centralizados para limitar el riesgo provocado por iluminación inadecuada en zonas de circulación, con alumbrado de emergencia para limitar el riesgo provocado por iluminación inadecuada en caso de emergencia y protecciones contra sobretensiones, para limitar el riesgo causado por acción del rayo.

DB HS: Salubridad: con controladores programables e interoperables para sistemas de extracción mecánica para la ventilación del interior de los edificios para la renovación, extracción y expulsión del aire viciado. Con sistemas completos de control y regulación de la presión del suministro de agua que faciliten el ahorro y el control del caudal y con sistemas completos de regulación y control del ACS.

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

5.3. Análisis de la demanda

A partir de datos del estudio “Tendencias del Mercado Español de Domótica e Inmótica” llevado a cabo por la asociación CEDOM, se analiza el mercado mediante una segmentación del mismo por tipología de cliente:



Fuente: Estudio “Tendencias del Mercado Español de Domótica e Inmótica”.

1. Residencial versus terciario: Aunque el mercado del sector residencial (64%) sigue siendo superior al del pequeño terciario, éste se sitúa ya en un 46% prácticamente equiparándose al residencial.
2. Domótica en viviendas de obra nueva: Según el estudio MercaHome, el 85% de la domótica se instalaba en vivienda de obra nueva. En el 2010, el porcentaje ha sido del 64,31%. La caída del mercado de obra nueva a redirigido el sector hacia el mercado de la rehabilitación.
3. Obra nueva versus rehabilitación: El mercado de obra nueva supone un 64% respecto al total. La rehabilitación alcanza ya el 36% tanto en el sector residencial como en el terciario.

4. Inmótica en edificios de obra nueva: El 63% de la inmótica se instala en obra nueva, frente al 37% que se instala en rehabilitación de edificios del sector terciario.

La clientela de esta empresa estará formada por constructoras y promotoras inmobiliarias, comunidades de vecinos/as, empresas, particulares y otro tipo de clientela como pueden ser, por ejemplo, las Administraciones Públicas.

Constructoras y Promotoras inmobiliarias: Estas empresas encargan el diseño y montaje de instalaciones domóticas tanto para edificios como para urbanizaciones, viviendas, etc. Este servicio es el que mayor ingresos reporta, pero hay que tener en cuenta que estas empresas suelen presentar altos índices de morosidad.

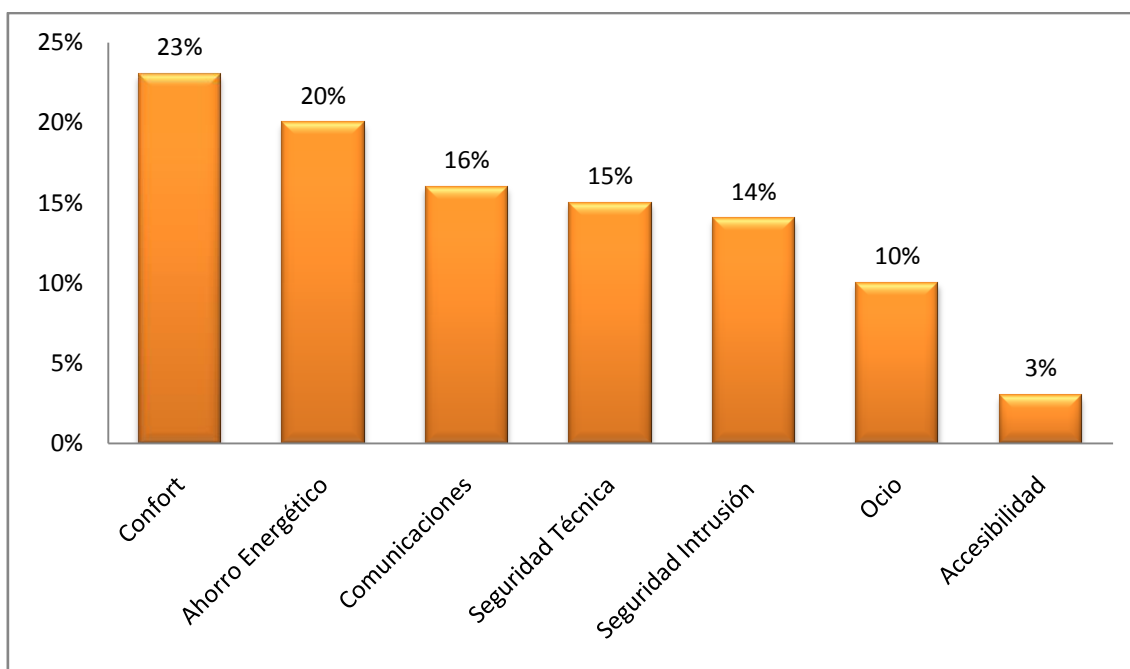
Comunidades de vecinos: Se contrata la instalación de servicios comunitarios en edificios o urbanizaciones como sistemas de seguridad, de confort, etc.

Empresas: La gran mayoría son empresas de gran tamaño que buscan domotizar sus edificios. Las de menor tamaño piden en mayor medida automatismos o instalaciones domóticas sencillas.

Particulares: Personas que contratan el diseño y ejecución de instalaciones domóticas y venta de automatismos para viviendas. Los/as particulares que más compran estos productos poseen una vivienda independiente en un área próxima a una ciudad. Hay sectores de población que son público objetivo directo de instalaciones domóticas: personas de avanzada edad o con alguna necesidad especial física y personas solteras.

Otros: Edificios de administraciones públicas, centros comerciales, etc.

En el gráfico que se muestra a continuación, se puede observar la demanda de los/as usuarios/as de este tipo de sistemas en el año 2010, según las funcionalidades catalogadas:



Fuente: Estudio "Tendencias del Mercado Español de Domótica e Inmótica".

Confort (23%): automatización, control centralizado desde diferentes interfaces (móvil, pantalla táctil, ordenador, mando, video portero), programación de escenas, etc.

Ahorro Energético (20%): control inteligente de climatización e iluminación en función de la zona, la hora del día, la presencia, los recursos naturales existentes, control de toldos y persianas, apagado general, gestión consumo en espera, programación desconexión de circuitos no prioritarios, encendido electrodomésticos en función de tarifas de menor coste, monitorización consumos, control del riego, etc.

Comunicaciones (16%): sistemas que permiten a los/as usuarios/as enterarse de las incidencias y controlar diversas funciones a distancia en ausencia de presencia.

Seguridad Técnica (15%): detección, actuación y aviso en caso de fugas de gas, incendios, inundación, fallo del suministro eléctrico, etc.

Seguridad Anti intrusión (14%): simulación de presencia, vigilancia, avisos de intrusión, conexión con CRA, etc.

Ocio (10%): home cinema, vídeo bajo demanda, multimedia, etc.

Accesibilidad (3%): alarma de pánico, apertura de puertas y persianas, etc.

Para cuantificar la demanda potencial de instalaciones domóticas e inmóticas en la Comunidad Autónoma de Extremadura, se tendrán en cuenta el número de locales de todas las actividades registradas en el CNAE 2009, el número de hogares y el número de Administraciones Públicas.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de locales teniendo en cuenta la totalidad de actividades registradas en el CNAE 2009 en la Comunidad Autónoma de Extremadura en el año 2013, es de 72.979.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de hogares en la Comunidad Autónoma de Extremadura en el año 2013 es de 428.900 hogares.

En cuanto a otro tipo de clientes, se deben tener en cuenta los edificios públicos, los centros comerciales, etc. En este caso, se puede estimar el número de ayuntamientos en función de la cantidad de municipios que existen en la zona Euroace.

A continuación aparece una tabla con el número de municipios dentro de cada región a fecha de 1 de enero de 2013, según el número de habitantes. Como se desprende de la misma, la mayoría de los municipios de las tres zonas cuentan con menos de 2.000 habitantes, y tan solo tres de ellos tienen más de 100.000 habitantes.

	Extremadura	Centro	Alentejo
Menos de 2.000 hab.	283	8.752	1.481
2.000 - 5.000 hab.	62	82	33
5.000 - 10.000 hab.	26	15	19
10.000 - 100.000 hab.	12	17	9
Más de 100.000 hab.	2	1	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España e Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

Según la página web de la zona EUROACE (www.euro-ace.eu), la región de Alentejo comprende administrativamente 58 condados, 301 parroquias y 947 municipios, de los cuales 14 son ciudades y 46 son villas. Por su lado, Centro consta de 78 condados. En principio, la demanda potencial de la empresa en el primer año la conforman los 385 municipios de Extremadura, los 58 condados de Alentejo y los 78 de Centro.

Por otra parte, según el estudio de la alimentación en España en 2013 de MERCASA, en Extremadura se localizan un total de 910 supermercados y 12 hipermercados.

5.4. Análisis de la competencia

En este apartado es importante tener en cuenta que este nuevo proyecto debe convencer a la clientela potencial de la empresa sobre la positiva correlación entre el beneficio y el coste a la hora de ofertar sus productos y servicios. En este sector existe una variante adversa a este tipo de correlación, como es la experiencia acumulada, ya que evidencia el compromiso de la empresa con la clientela. En el momento inicial de la puesta en marcha de la empresa, la clientela no tendrá en cuenta solamente el precio a la hora de elegir entre una empresa u otra para la contratación de sus servicios o la compra de sus productos, sino que tendrá en cuenta también la confianza que la empresa transmita, a partir de los conocimientos, la experiencia, las instalaciones, los equipos, el cumplimiento de los plazos de entrega, las garantías, etc.

Este mercado se caracteriza porque la mayoría de empresas que operan en él son de pequeño tamaño y no existe un posicionamiento predominante de ninguna de ellas. Dicho esto, se llega a la conclusión de que se trata de un mercado en el que la competencia se encuentra muy dispersa.

Cabe destacar, que la mayoría de las empresas que operan en este mercado ofrecen un conjunto de servicios similares, por lo que es un aspecto muy importante que las empresas que se establezcan en él busquen aspectos diferenciales de la competencia para lograr satisfacer a un mayor número de la clientela.

Un aspecto importante en este sector sería conocer la política de precios establecida por la competencia, ya que es muy difícil penetrar en un mercado con precios elevados. Para el éxito de la empresa, se deberían analizar los servicios prestados por la competencia junto con el precio de estos servicios, para tener en cuenta la política de precios que se ha llevado a cabo.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que en Extremadura existen muchas empresas dedicadas a la electricidad, principalmente conformada por autónomos/as y pequeñas empresas que, aunque su especialidad no se centra en la domótica, sí que ofrecen algunos de los servicios de esta empresa. Este hecho las sitúa como una parte importante de la competencia directa del negocio. En este sentido, juega un papel fundamental la fidelidad de la clientela por una empresa o profesional de la electricidad, que se posiciona como la principal motivación para contratar los servicios de este grupo de competidores.

Las instalaciones eléctricas convencionales son los productos sustitutivos más usuales debido a su precio, ya que las instalaciones domóticas son percibidas por el público como un producto de lujo y sin una utilidad clara.

Este hecho provoca que la intensidad de la competencia de las instalaciones eléctricas normales sea muy alta. Por tanto, es imprescindible llevar a cabo campañas de promoción al público en general de las ventajas de los productos domóticos. También es importante demostrar que el uso de este tipo de productos incide en la relación calidad de vida/precio, desmitificando la imagen de un precio excesivo de la domótica y aclarando sus características diferenciales.

La actividad llevada a cabo por esta empresa se encuentra, según el CNAE de 2009, dentro de “Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción”. Para el año 2013, el número de empresas cuantificadas dentro de esta actividad para la Comunidad Autónoma de Extremadura es de 1.610. Cabe destacar que se lleva a cabo una cuantificación agrupada de la competencia según la actividad a la que pertenece dentro del CNAE, debido a la imposibilidad de recabar datos desagregados.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

La política de precios viene determinada, principalmente, por lo que marca la competencia, siendo además un factor clave de diferenciación en época de crisis.

Por norma general, para un proyecto personalizado tipo “llave en mano”, se determina un precio cerrado, el cual vendrá dado por los siguientes parámetros:

- Dimensiones de la instalación.
- Tipo de productos.
- Coste del material.
- Coste de la mano de obra.
- Coste de las subcontrataciones.
- Coste del transporte.

Los precios medios de desarrollo de un proyecto en el campo de la domótica son muy diversos, siendo el factor más importante dentro de este precio el coste de los equipamientos que proporcionen los proveedores, en función de las especificaciones técnicas (potencia, poder calorífico, capacidad de almacenaje, rendimiento, dimensiones, panel de control, seguridad, etc.).

Como ejemplo, el precio medio, dependiendo de las características y calidad del equipamiento, puede estar en el mercado aproximadamente en:

Concepto		Precio medio estimado
Proyectos		500 €
Instalación	Vivienda particular	2.661 €
	Edificios	26.610 €
Proyecto + Instalación	Vivienda particular	2.990€
	Edificios	27.000 €

6.2. Canales de distribución

Esta empresa se sitúa dentro del sector servicios, y por su propia naturaleza, el canal de distribución principal será la venta directa a la clientela o consumidor/a final, de forma que cada uno/a de ellos/as constituirá un proyecto para la empresa. Dicho proyecto será gestionado atendiendo a las necesidades de la clientela.

Una vez presentado el proyecto y el presupuesto a la clientela, y realizadas todas las acciones oportunas, si ésta aceptase, el personal de la empresa se desplazaría al lugar donde se va a realizar la instalación.

En este caso, la página web no se establece como canal de distribución porque tal y como se ha dicho, se trata de un servicio a medida, susceptible de cambios y revisiones.

6.3. Comunicación y promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

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

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor las ventajas que se derivan del uso de la instalación domótica e inmótica en edificios.

Público Objetivo: Las acciones irán dirigidas principalmente a las viviendas unifamiliares, las comunidades de vecinos/as de edificios, empresas, constructoras y promotoras inmobiliarias situadas en la zona EUROACE.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa, la cual se centra en el confort, la seguridad, la eficiencia energética, el ahorro y las comunicaciones.

Los elementos utilizados en la empresa tales como folios, carpetas, catálogos, tarjetas de visita, etc., estarán hechos de papel/cartón reciclado para afianzar el compromiso de la empresa con el entorno.

COMUNICACIÓN EXTERNA

La comunicación externa se canalizará a través de las siguientes estrategias:

1. Acciones de marketing:

- Marketing one to one, personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades que tenga la clientela
- Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en prensa y en radio. Principalmente para la clientela particular de viviendas unifamiliares o edificios.
- Marketing indirecto, será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales, blogs,...
- Marketing relacional, a través de la participación en ferias (DOMOGAR, Greencities & Sostenibilidad, etc.), congresos, seminarios, cursos de formación, etc.

2. Creación de una página web. Para favorecer la entrada en el mercado y el éxito de la empresa, se hace indispensable tener una web que sirva como elemento de reclamo y escaparate publicitario. Además de esto, se convertirá en un elemento con carácter informativo dado el desconocimiento general sobre los sistemas domóticos e inmóticos.

Así pues, habrá que estructurarla en diferentes apartados de manera que en ella quede recogida información de carácter general sobre domótica e inmótica, información concreta sobre la instalación de estos sistemas, normativa y ayudas/subvenciones vigentes. Además se tendrá que reflejar, quien es la empresa, su filosofía, datos de contacto, etc.

3. Rotulación del vehículo de empresa con el logotipo, los datos de contacto y la página web.
4. Vestuario. Se rotularán con el logotipo de la empresa las prendas de trabajo que use el personal.
5. Creación de un dossier informativo para la presentación de los servicios a la clientela.
6. Instalación de un rótulo a la entrada de la empresa.
7. Adscripción a los distintos organismos y asociaciones de carácter local y regional relacionadas con la domótica e inmótica y la eficiencia energética.
8. Figuración en guías telefónicas, guías especializadas, bases de datos de webs relacionadas con la domótica e inmótica, las energías renovables, etc. Para el primer año, esto se desarrollará de manera paulatina. Además se intentará que la mayoría de estas adscripciones sean gratuitas, intentando pagar por aparecer solo en las bases de datos o listas más importantes.
9. Labor comercial. Es importante realizar visitas comerciales a las promotoras y constructoras, fabricantes de este tipo de sistemas, visitar colegios profesionales y otras empresas relacionadas con el sector de la construcción que pueden convertirse en prescriptores/as de la empresa.

La responsabilidad de las distintas campañas promocionales y la publicidad recaerá sobre las personas promotoras. Éstas serán quienes vayan variando los canales y medios de promoción en función de los resultados.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa y va a suponer un coste inicial importante si se quiere lograr introducir la empresa en el mercado de manera rápida.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

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

7.1. Recursos físicos

Teniendo en cuenta la naturaleza del negocio y el perfil de la clientela a la que se dirige la oferta, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de negocio es en un polígono industrial.

7.1.1 Infraestructuras e instalaciones

La localización de las instalaciones es siempre una decisión fundamental para una empresa de nueva creación, dado que una mala gestión en esta área puede abocarla al fracaso. No obstante, para este caso concreto, esta ubicación no resulta tan crucial por la propia naturaleza del negocio.

Debido a ello sería más conveniente que se situase en una nave industrial que en un local de una zona comercial. Dicho esto, se comenzará a buscar instalaciones en un polígono de Badajoz.

La empresa ocupará una nave industrial de 150 m² en régimen de alquiler, asumiendo la empresa el acondicionamiento de la nave. La distribución de la superficie será la siguiente:

- Almacén de material, herramientas y equipos (100 m²).
- Oficina de administración y atención de la clientela (25 m²).
- Despacho para la realización de los proyectos (15 m²).
- Aseos y vestuario (10 m²).

7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios

Para el desarrollo de la actividad, será necesario adquirir equipamiento, herramientas y un elemento de transporte, entre otros. A continuación se detallan estos elementos:

- Elemento de transporte: Furgoneta.
- Herramientas relacionadas con la fontanería, la albañilería y la electricidad.
- Componentes y materiales necesarios para realizar una instalación.
- Equipos informáticos.
- Mobiliario para oficina y despacho.

7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

El proceso de prestación del servicio seguirá los siguientes pasos:

1. Toma de contacto con la clientela. Aquí se ponen de manifiesto las necesidades y los objetivos que tiene dicho/a cliente/a.
2. Información y asesoramiento. Oferta de una posible solución.
3. Realización de un estudio para el proyecto que ha planteado el/la cliente/a.
4. Configuración de un presupuesto.
5. Entrega a la clientela de la propuesta de la empresa, acompañada por el presupuesto.
6. Si la clientela acepta la oferta, la empresa se compromete a empezar la obra en un fecha fijada entre la misma y la clientela.
7. Realización de la instalación.
8. Seguimiento, control y mantenimiento de los equipos instalados.
9. Servicio técnico o post-venta.

7.2. Recursos humanos

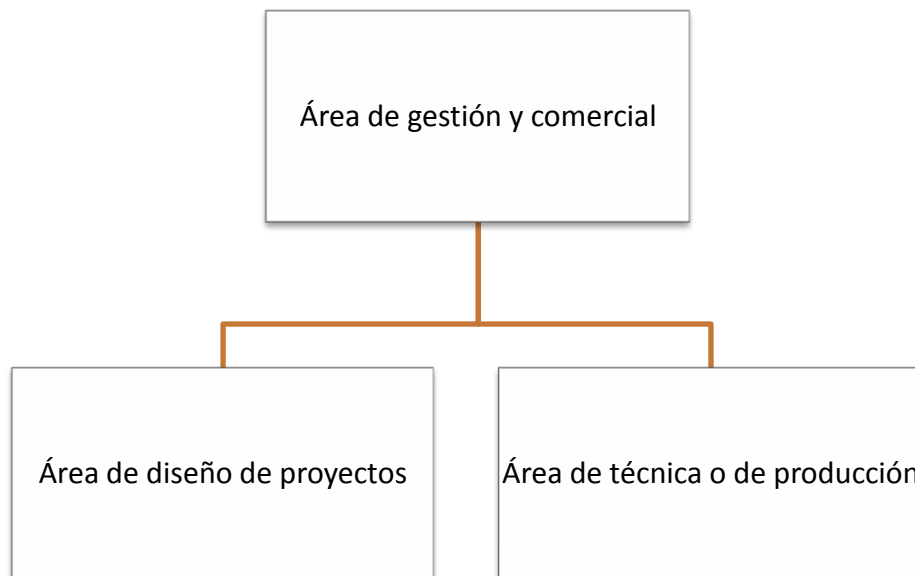
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

- Área de gestión y comercial: incluirá las tareas administrativas, de gerencia y las comerciales.
- Área de diseño de proyectos: incluirá la realización y diseño de las instalaciones que más se adecuen a las necesidades de la clientela, así como un presupuesto.
- Área de técnica o de producción: se desarrollarán aquí las tareas propias de la instalación de los sistemas domóticos e inmóticos.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos/as.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La persona emprendedora con la titulación en Administración y Dirección de Empresas asumirá las tareas de gestión de la empresa, mientras que la otra persona emprendedora se hará cargo del desarrollo de las instalaciones de los sistemas junto con dos personas que se contratarán.

Así pues, la persona que desarrolle la labor de ingeniero/a técnico/a se ocupará del área de diseño de proyectos y del área técnica y de producción.

Instaladores/as: se encargarán de realizar la instalación de los sistemas en los edificios del/la cliente/a.

La creación y mantenimiento de la página web será subcontratada.

Por tanto, la plantilla estará compuesta por las dos personas promotoras y por dos instaladores/as.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

Selección

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

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

Contratación

La contratación de las dos personas que desarrollen la labor de instaladores/as será a jornada completa, una vez se inicie la actividad de la empresa y se consiga tener la primera clientela y, por tanto, carga de trabajo.

Así mismo, cuando por circunstancias de la producción, se tengan periodos de mucho trabajo se podrá contratar a otras personas que desarrollen la labor de ayudantes.

Formación

La formación del personal será esencial en referencia a que deben conocer la filosofía de la empresa, la misión y su visión.

Las personas que desempeñen la labor de instaladores/as, deberán tener una formación profesional de grado medio en electricidad y tener experiencia previa en instalación de sistemas domóticos e inmóticos o trabajos relacionados.

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.

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

8. Análisis DAFO

Este apartado se va a centrar en el análisis DAFO: estudiar las debilidades y fortalezas de la empresa frente a la competencia, así como las amenazas y oportunidades que se presentan para el desarrollo de la actividad de la generación de calor mediante combustión.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. - Reducido poder de negociación frente a proveedores. - Incapacidad de la empresa a corto plazo para afrontar concursos y licitaciones públicas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Escaso conocimiento de los sistemas domóticos e inmóticos y sus beneficios por parte de las personas usuarias. - Estancamiento del sector de la construcción y empresas anexas al mismo. - Actitud reacia de los agentes implicados a la inclusión de nuevas prestaciones en sus obras.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Amplia experiencia en la instalación de sistemas domóticos e inmóticos. - Formación y cualificación del personal de la empresa, con acreditación para la realización de instalaciones de estos sistemas. - Generación de valor real para la clientela. - Especialización para un territorio geográfico concreto: Zona EUROACE. - Personalización de la oferta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor preocupación de las personas consumidoras por el cuidado del medioambiente. - Incremento de las medidas de apoyo a la eficiencia energética por parte de las Administraciones (subvenciones a la instalación, organización de jornadas de difusión, oferta de cursos de especialización, planes de desarrollo, etc.). - Apoyo, impulso y difusión del sector por parte de asociaciones y clústers. - Previsiones de crecimiento de las ventas en el mercado de la domótica e inmótica. - Desarrollo tecnológico, que mejora la oferta y la relación calidad-precio. - Normativa medioambiental.

Conclusiones

Establecer estrategias de diagnóstico, para lo que se utiliza el Análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar):

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad, se llevará a cabo una estrategia de comunicación de acceso al mercado

para dar a conocer la empresa. Se fijarán unos precios iguales a los de la competencia pero el servicio será integral y de mayor calidad.

- Reducido poder de negociación frente a proveedores para obtener márgenes sobre compra. En los inicios de la actividad, la empresa también es una desconocida para los proveedores. Se tendrán que entablar relaciones comerciales y establecer contratos de exclusividad o colaboración y demostrar que la empresa es fiable y responsable con lo que hace.

- Incapacidad de la empresa a corto plazo para afrontar concursos y licitaciones públicas. El sector público contrata a través de licitaciones que establecen una serie de criterios para la contratación de un servicio. Uno de ellos se basa en la solvencia técnica de la empresa, la cual en este caso no es amplia debido a que es una empresa de nueva creación. Se trata de una debilidad temporal que podrá superarse con el paso del tiempo conforme se vaya ganando experiencia en el sector y realizando trabajos. Será importante adquirir experiencia en el sector privado para poder presentarse a este tipo de licitaciones

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Escaso conocimiento de los sistemas domóticos e inmóticos y sus beneficios por parte de las personas usuarias. La empresa debe disipar dudas o reticencias hacia el uso de los mismos aportando información clara y concisa, mostrando ejemplos de otros casos, etc.

- Estancamiento del sector de la construcción y empresas anexas al mismo. Se puede suplir la falta de viviendas nuevas con la reforma de las instalaciones de viviendas y edificios ya construidos.

- Actitud reacia de las empresas constructoras y las promotoras inmobiliarias a la inclusión de nuevas prestaciones en sus obras. Para ello, se hará un gran esfuerzo en la empresa por demostrar a las mismas los numerosos beneficios de la utilización de sistemas domóticos e inmóticos, que permiten un gran ahorro en el medio/largo plazo.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Amplia experiencia en la instalación de sistemas domóticos e inmóticos. Para no perder el ritmo del sector la empresa debe estar siempre al tanto de los últimos adelantos y métodos utilizados. Es por ello muy importante acudir a ferias y congresos para intercambiar experiencias, buenas prácticas y casos de éxito con otros/as profesionales del sector.
- Formación y cualificación del personal de la empresa, con acreditación para la realización de instalaciones de este tipo de sistemas. Esta formación se reforzará con cursos de reciclaje y especialización.
- Generación de valor real para la clientela, ya que el uso de sistemas domóticos e inmóticos conlleva un ahorro monetario. Es importante que la empresa haga ver siempre al/la consumidor/a que el sobre coste de instalación lo recuperará rápidamente dado el ahorro.
- Especialización para un territorio geográfico concreto: Zona Euroace. Es una empresa 100% local, que aprovecha los recursos endógenos de la zona y que conoce las necesidades específicas de la región. Todo ello aportará valor a la empresa.
- La personalización de la oferta mediante la adaptación a los requerimientos de la clientela hace que cada proyecto de instalación sea diferente. La oferta de la empresa siempre se regirá a las necesidades y deseos de la clientela.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Mayor preocupación de las personas consumidoras por el cuidado del medioambiente. La conservación del entorno y la disminución de las emisiones de gases nocivos son dos conceptos que cada vez tienen mayor repercusión sobre la ciudadanía.
- Incremento de las medidas de apoyo a la eficiencia energética por parte de las Administraciones (subvenciones a la instalación, organización de jornadas de difusión, oferta de cursos de especialización, planes de desarrollo, etc.). Los organismos públicos se encuentran muy comprometidos con el medioambiente. Esto se traduce en ayudas a sectores, empresas y particulares para renovar sus instalaciones.

- Apoyo, impulso y difusión del sector por parte de asociaciones y clústers. La empresa debe asociarse a ellas para mantenerse en alerta sobre las novedades del sector.
- Previsiones de crecimiento de las ventas en el mercado de la domótica e inmótica en los próximos años. Según el estudio de mercado “Home Automation and Monitoring” llevado a cabo por ABI Research se prevé un crecimiento de las ventas del 180% anual en el mercado de la domótica e inmótica a nivel mundial.
- Desarrollo tecnológico, que mejora la oferta y la relación calidad-precio. Conforme se van desarrollando las tecnologías y los procesos, el coste de estas instalaciones disminuye.
- En cuanto a la normativa medioambiental, el ahorro energético de los sistemas domóticos e inmóticos se ajustan a las políticas llevadas a cabo por la Unión Europea para la protección del medioambiente.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que la empresa va a necesitar.

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

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

Edificios, Locales y Terrenos: La nave en la que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler.

Instalaciones: El acondicionamiento del local está calculado para una superficie de 25 m² de oficina y recepción, 15 m² despacho para la realización de proyectos, 10 m² para el aseo y 100 m² de almacén (éste puede dejarse sin acondicionar). La cantidad asciende a 6.700 euros.

Utillaje y Mobiliario:

El utillaje comprenderá los útiles necesarios para las labores de instalación, además del material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos, etc.). Esta partida será de 5.200 euros.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera y de confidente, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 4.200 euros.

Equipos Informáticos: Dos ordenadores (un sobremesa y un portátil), periféricos, multifunción, etc. El coste total es de 2.000 euros.

Elementos de Transporte: Será necesaria una furgoneta para el transporte de los productos y las herramientas de trabajo hasta el lugar de la instalación. Este elemento, será comprado en el mercado de ocasión y su precio se establece en 15.000 euros.

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

Aplicaciones Informáticas: inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus y la creación de una página web. El coste será de 1.500 euros.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 600 euros.

9.1.2. Activo corriente

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

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

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES				TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	ADQUISICIÓN A PARTICULARES	Tipo Impuesto Transmisiones	
Adquisición del terreno		21%		8%	0
Edificios y Construcciones		21%		8%	0
Instalaciones	6.700	21%		6%	6.700
Maquinaria		21%		6%	0
Equipamiento		21%		6%	0
Mobiliario	4.200	21%		6%	4.200
Utillaje	5.200	21%		6%	5.200
Vehículos de transporte		21%	15.000	6%	15.000
Equipos informáticos	2.000	21%		6%	2.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		6%	0
Total Inmovilizado Material	18.100		15.000		33.100
Gastos de I+D (*)		21%		6%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		6%	0
Aplicaciones informáticas	1.500	21%		6%	1.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		0%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	600	21%		6%	600
Total Inmovilizado Inmaterial	2.100		0		2.100
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			15.000		35.200
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	0	10%			0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)					3.658
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0				0
TOTAL INVERSIÓN	20.200		15.000		35.200
Total IVA SOPORTADO	4.242				4.242
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			900		900
Total Necesidades Iniciales	24.442				40.342
					44.000

9.2. Fuentes de financiación

Las personas promotoras de la empresa están en el proceso de constitución de la misma y actualmente van a realizar una aportación de 24.000 € (12.000 € cada una).

A continuación se detallan las cuantías de inversiones que hacen falta para el proyecto:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	24.000
En Especie	0
Dinerario	24.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	<u>24.000</u>
Deudas bancarias a L/P	20.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	<u>20.000</u>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	<u>0</u>
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	<u>44.000</u>

Entre las formas que hay para obtener este dinero, se ha previsto la solicitud de un préstamo a Largo Plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	20.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	400
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	20.000,00
Importe de Intereses:	7.142,42
Coste total operación:	<u>27.142,42</u>
Cuota Mensual (a):	282,73
Cuota Anual	3.392,80
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

En el primer año la empresa se intentará introducir en el mercado, por lo que la empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

Para la previsión de ingresos se realizará una media de los datos consultados en los supuestos de empresas instaladoras de sistemas domóticos e inmóticos llevados a cabo por otras Comunidades Autónomas, debido a la falta de datos congruentes en los diversos estudios del sector.

En el primer trimestre (enero, febrero y marzo), se prevé que la empresa desarrolle el 12% del total de los servicios prestados a lo largo del ejercicio, ya que la empresa acaba de introducirse en el mercado y es poco conocida. De este modo, se prevé que la empresa lleve a cabo 3 proyectos, 1 instalación en vivienda particular y 1 instalación en edificios. Durante este período se prevé que la empresa no realice ningún proyecto junto con la instalación, ya sea de vivienda particular o de edificios.

En el segundo trimestre (abril, mayo y junio), se prevé que la empresa desarrolle el 20% del total de los servicios prestados a lo largo del año. Poco a poco el negocio va prosperando y cada vez es más conocido y posee una mayor clientela. Para este periodo se prevé que la empresa lleve a cabo 5 proyectos, 2 instalaciones en viviendas particulares, 1 instalación en edificios, 1 proyecto + instalación en vivienda particular y 1 proyecto + instalación en edificios.

En el tercer trimestre (julio, agosto y septiembre), se estima que la empresa lleve a cabo el 28% del total de los servicios prestados a lo largo del ejercicio económico. En este momento la empresa lleva ya tiempo operando en la zona y es conocida, pero al coincidir con el periodo estival, la cifra de negocios de la empresa crece en menor medida. Para este periodo se estima que la empresa realice 7 proyectos, 2 instalaciones en viviendas particulares, 1 instalación en edificios, 1 proyecto + instalación en vivienda particular y 1 proyecto + instalación en edificios.

En el cuarto trimestre (octubre, noviembre y diciembre), se prevé que la empresa desarrolle el 40% del total de los servicios prestados a lo largo del año, ya que las herramientas de marketing llevadas a cabo por la empresa han dado sus frutos, lo que ha permitido que aumente la clientela. De este modo, se prevé que la empresa lleve a cabo 10 proyectos, 3 instalaciones en viviendas particulares, 2 instalaciones en edificios, 2 proyecto + instalación en viviendas particulares y 2 proyecto + instalación en edificios.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3	Servicio 4	Servicio 5
Nº medio de servicios prestados al mes	2,08	0,67	0,03	0,33	0,00
Precio medio por Producto/Servicio	500,00	2.661,00	26.610,00	2.990,00	27.000,00
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%

PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Proyectos													
Nº Servicios 1	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4	25
Precio	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	
Ingresos	500,00	500,00	500,00	500,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	2.000,00	12.500,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Instalación Vivienda Particular													
Nº Servicios 2	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	8
Precio	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	
Ingresos	0,00	2.661,00	0,00	2.661,00	0,00	2.661,00	2.661,00	0,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	2.661,00	21.288,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Instalación Edificios													
Nº Servicios 3	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0
Precio	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	26.610,00	
Ingresos	0,00	0,00	26.610,00	0,00	26.610,00	0,00	0,00	26.610,00	0,00	26.610,00	0,00	26.610,00	133.050,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Proyecto+Instalación Vivienda Particular													
Nº Servicios 4	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	4
Precio	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	2.990,00	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	2.990,00	0,00	0,00	2.990,00	0,00	0,00	2.990,00	2.990,00	0,00	11.960,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Proyecto+Instalación Edificios													
Nº Servicios 5	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	4
Precio	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27.000,00	0,00	0,00	27.000,00	0,00	27.000,00	27.000,00	108.000,00
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

INGRESOS POR VENTA	500,00	3.161,00	27.110,00	6.151,00	27.610,00	30.661,00	6.651,00	27.610,00	31.161,00	33.761,00	34.151,00	58.271,00	286.798,00
Iva repercutido	105,00	663,81	5.693,10	1.291,71	5.798,10	6.438,81	1.396,71	5.798,10	6.543,81	7.089,81	7.171,71	12.236,91	60.227,58
Facturado a clientes	605,00	3.824,81	32.803,10	7.442,71	33.408,10	37.099,81	8.047,71	33.408,10	37.704,81	40.850,81	41.322,71	70.507,91	347.025,58
Cobros del periodo	502,15	3.174,59	27.226,57	6.177,45	27.728,72	30.792,84	6.679,60	27.728,72	31.294,99	33.906,17	34.297,85	58.521,57	288.031,23
Cobros periodos anteriores		0,00	0,00	102,85	650,22	5.576,53	1.265,26	5.679,38	6.306,97	1.368,11	5.679,38	6.409,82	33.038,51
TOTAL COBROS	502,15	3.174,59	27.226,57	6.280,30	28.378,94	36.369,37	7.944,86	33.408,10	37.601,96	35.274,28	39.977,23	64.931,38	321.069,74

En cuanto al cobro de las facturas, se estima que el 83% de las ventas se realizan a clientela privada (particulares y entidades), mientras que el 17% restante se corresponde con administraciones públicas. Éstas últimas pagan a 90 días.

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	83%
	2. a los 30 días	
	3. a los 60 días	
	4. a los 90 días	17%

9.4. Costes de producción

Los costes de producción son inexistentes, ya que no se poseen existencias. Como cada proyecto es particular, cada uno de los materiales necesarios para el mismo se compra en el momento de llevar a cabo el proceso de instalación.

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son:

- Arrendamiento del local: el alquiler mensual del local de 150 m² es de 300 €.
- Servicios exteriores.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc.
- Gastos de constitución.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as.
- Seguros.
- Tributos: licencias de obra y apertura, tasas, etc.

Gastos variables

Dentro de este apartado se encuentran los gastos asociados al coste de los materiales y equipos para la instalación de los sistemas domóticos e inmóticos. Se considera que el coste asociado a los materiales y equipos es el 45% de los ingresos por ventas de las instalaciones.

También se encuentran aquí los gastos asociados al transporte, por lo que esta cuantía variará según el número de servicios prestados a lo largo del mes. Se ha estimado que dicho gasto sea un 2% del total de los ingresos mensuales procedentes de las instalaciones de estos sistemas.

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
Gastos variables:	0	1.251	12.507	2.656	12.507	13.941	2.656	12.507	13.941	15.163	15.346	26.447	128.920
Materiales	0	1.197	11.975	2.543	11.975	13.347	2.543	11.975	13.347	14.517	14.693	25.322	123.434
Transportes	0	53	532	113	532	593	113	532	593	645	653	1.125	5.486
Gastos fijos:	2.630	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	23.310
Promoción comercial	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales in	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	7.800
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, L	750												750
Alquileres	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Gastos diversos (otros tributos...)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS y compras	2.630	3.131	14.387	4.536	14.387	15.821	4.536	14.387	15.821	17.043	17.226	28.327	152.230
Iva soportado	378,00	231,68	332,26	244,23	332,26	345,08	244,23	332,26	345,08	356,00	357,63	456,84	3.955,55
Total Pagos	3.008,00	3.362,35	14.718,96	4.780,20	14.718,96	16.165,75	4.780,20	14.718,96	16.165,75	17.398,67	17.583,60	28.784,21	156.185,61

Gastos de personal

El sueldo del personal de la empresa se muestra a continuación:

GASTOS DE PERSONAL

[illegible]

Gastos de amortización**AMORTIZACIÓN CONTABLE**

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0,00	5,00	0,00
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0,00	5,00	0,00
Aplicaciones informáticas	1.500,00	5,00	300,00
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0,00	5,00	0,00
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	600,00	5,00	120,00
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			420,00
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0,00	0,00	
Construcciones	0,00	50,00	0,00
Instalaciones	6.700,00	15,00	446,67
Maquinaria	0,00	12,00	0,00
Equipamiento	0,00	15,00	0,00
Mobiliario	4.200,00	15,00	280,00
Uillaje	5.200,00	4,00	1.300,00
Vehículos de transporte	15.000,00	8,00	1.875,00
Equipos informáticos	2.000,00	5,00	400,00
Otros (proyectos técnicos)	0,00	5,00	0,00
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			4.301,67

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestran los flujos de caja previstos 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
COBROS:													
Cobros de las ventas		502,15	3.174,59	27.226,57	6.280,30	28.378,94	36.369,37	7.944,86	33.408,10	37.601,96	35.274,28	39.977,23	64.931,38
Prestamo a Corto Plazo		12.000,00											
Préstamo a Largo Plazo	20.000,00												
Subvenciones cobradas	0,00												
Otros (detallar)	0,00												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	24.000,00												
TOTAL COBROS	44.000,00	12.502,15	3.174,59	27.226,57	6.280,30	28.378,94	36.369,37	7.944,86	33.408,10	37.601,96	35.274,28	39.977,23	64.931,38
PAGOS:													
Pagos sueldos		5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00	5.716,00
Pago compras y gastos generales		3.008,00	3.362,35	14.718,96	4.780,20	14.718,96	16.165,75	4.780,20	14.718,96	16.165,75	17.398,67	17.583,60	28.784,21
Pago IVA a Hacienda				1.277,97				12.607,05			12.817,05		
Devolución capital préstamos		149,40	150,40	151,40	152,41	153,42	154,45	155,48	156,51	157,56	158,61	159,66	12.160,73
Pago intereses	400,00	443,33	196,69	190,00	183,28	176,52	169,71	162,87	155,98	149,06	142,09	135,08	128,03
Pago de las inversiones	40.342,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PAGOS	40.742,00	9.316,73	9.425,43	20.776,37	12.109,86	20.764,90	22.205,91	23.421,60	20.747,46	22.188,36	36.232,41	23.594,35	46.788,96
FLUJO DE CAJA NETO	3.258,00	3.185,42	-6.250,84	6.450,21	-5.829,57	7.614,04	14.163,46	-15.476,74	12.660,64	15.413,60	-958,13	16.382,88	18.142,42
SALDO FINAL DE TESORERÍA	3.258,00	6.443,42	192,58	6.642,78	813,22	8.427,26	22.590,72	7.113,98	19.774,63	35.188,23	34.230,10	50.612,98	68.755,40

La empresa solicitará un crédito a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	12.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	240
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	12.000,00
Importe de Intereses:	459,85
Coste total operación:	12.459,85
Cuota Mensual (a):	1.038,32
Cuota Anual	12.459,85
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

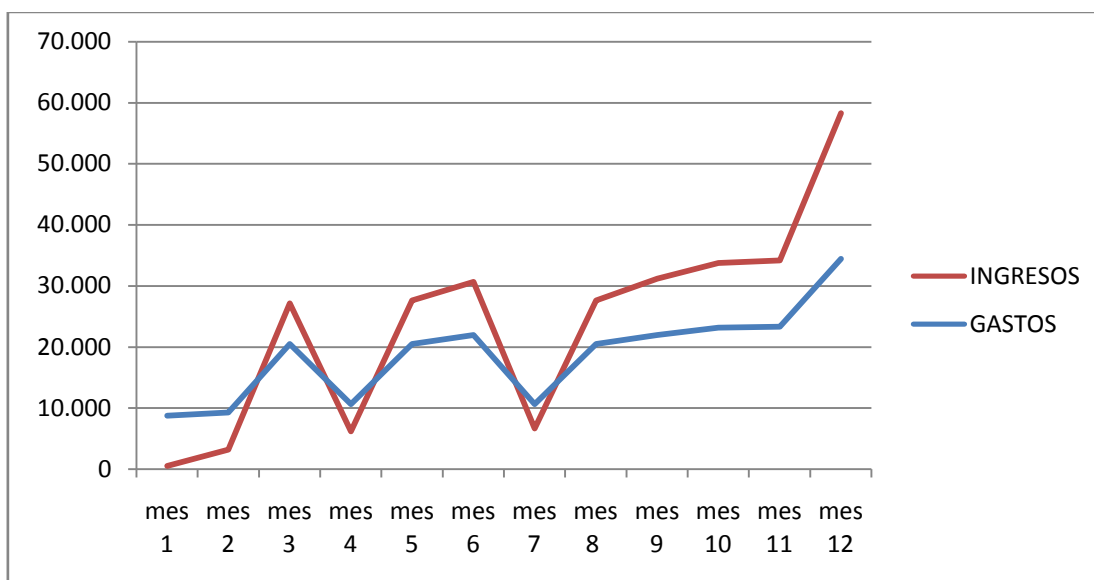
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

A continuación se detalla 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	500	3.161	27.110	6.151	27.610	30.661	6.651	27.610	31.161	33.761	34.151	58.271	286.798
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	500	3.161	27.110	6.151	27.610	30.661	6.651	27.610	31.161	33.761	34.151	58.271	286.798
Gastos de personal	0	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	5.716	68.592
Gastos variables	0	0	1.251	12.507	2.656	12.507	13.941	2.656	12.507	13.941	15.163	15.346	26.447	128.920
Gastos fijos	900	2.630	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	24.210
Amortizaciones	0	393	393	393	393	393	393	393	393	393	393	393	393	4.722
Total gastos	900	8.739	9.240	20.496	10.645	20.496	21.930	10.645	20.496	21.930	23.152	23.335	34.437	226.444
Beneficio antes de impuestos e intereses	-900	-8.239	-6.079	6.614	-4.494	7.114	8.731	-3.994	7.114	9.231	10.609	10.816	23.834	60.354
Gastos financieros	400	443	197	190	183	177	170	163	156	149	142	135	128	2.633
Beneficio antes de impuestos	-1.300	-8.683	-6.276	6.424	-4.678	6.937	8.561	-4.157	6.958	9.082	10.467	10.680	23.706	57.722
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														8.658
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.300	-8.683	-6.276	6.424	-4.678	6.937	8.561	-4.157	6.958	9.082	10.467	10.680	23.706	49.063

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%.



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL

ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	24.000,00
<u>Activo no corriente</u>	<u>30.478,33</u>	Resultado del Ejercicio	44.157,06
Adquisición del terreno	0,00	Reserva legal (10 % de PyG)	4.906,34
Edificios y Construcciones	0,00	Subvenciones	0,00
Instalaciones	6.700,00	Otros (detallar)	0,00
Maquinaria	0,00	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>73.063,39</u>
Equipamiento	0,00	Préstamos bancarios a largo	16.125,57
Mobiliario	4.200,00	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>16.125,57</u>
Utilaje	5.200,00		
Vehículos de transporte	15.000,00		
Equipos informáticos	2.000,00		
Otros (proyectos técnicos)	0,00	Proveedores varios	0,00
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-4.301,67	Préstamos bancarios a corto plazo	2.014,40
<u>Inmovilizado material</u>	<u>28.798,33</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	25.327,96
Gastos de I+D	0,00	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	8.658,25
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0,00		
Aplicaciones informáticas	1.500,00		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0,00		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	600,00		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-420,00		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>1.680,00</u>		
Existencias, materias primas...	0,00		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00		
Clientes	25.955,84		
Tesorería	68.755,40		
<u>Activo corriente</u>	<u>94.711,25</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>36.000,61</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>125.189,58</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>125.189,58</u>

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

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,63
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	58.710,64
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,71
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	0,21
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	2,40
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,48
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,67
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	0,17
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	32,58
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0,00
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	175.524,68

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 175.524,68 €.

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	286.798,00	295.401,94	304.264,00	313.391,92	322.793,68
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	286.798,00	295.401,94	304.264,00	313.391,92	322.793,68
% margen bruto sobre ventas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gastos de personal	68.592,00	69.963,84	71.363,12	72.790,38	74.246,19
Gastos variables mensualmente:	128.920,06	131.498,46	134.128,43	136.811,00	139.547,22
Amortización de activos	4.721,67	4.721,67	4.721,67	4.721,67	4.721,67
Gastos fijos:	24.210,00	24.694,20	25.188,08	25.691,85	26.205,68
Total gastos	226.443,73	230.878,17	235.401,30	240.014,89	244.720,75
Beneficio antes de impuestos e intereses	60.354,27	64.523,77	68.862,70	73.377,03	78.072,92
Gastos financieros	2.632,63	2.632,63	2.632,63	2.632,63	2.632,63
Beneficio antes de impuestos	57.721,64	61.891,14	66.230,07	70.744,40	75.440,29
IMPUESTO DE SOCIEDADES	8.658,25	9.283,67	19.869,02	21.223,32	22.632,09
RESULTADO DEL EJERCICIO	49.063,39	52.607,47	46.361,05	49.521,08	52.808,20

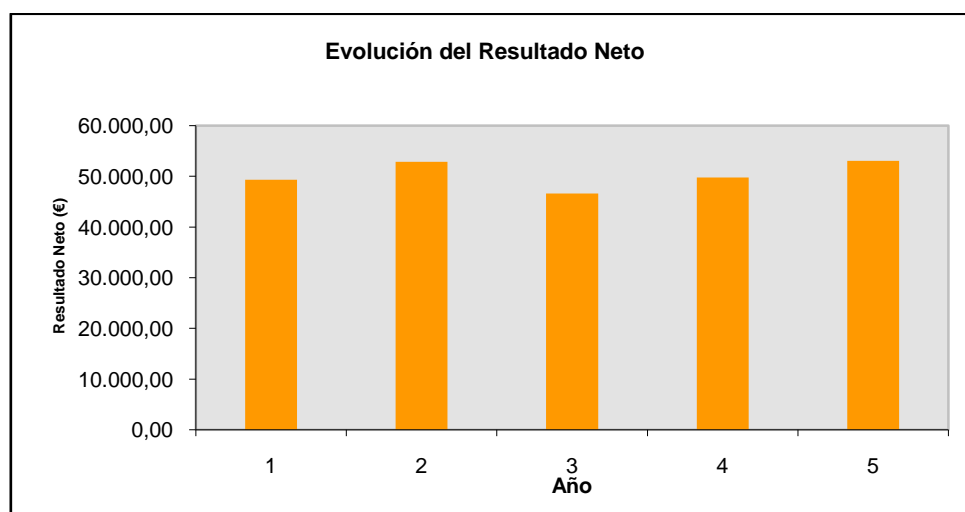
Las previsiones de pérdidas/ganancias para los primeros cinco años son:

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	3%	3%	3%	3%
Crecimiento de la cifra de consumos	3%	3%	3%	3%
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	7%	-13%	6%	6%

Para la estimación del crecimiento de la cifra de ventas de los próximos años, se ha tenido en cuenta el dato aportado por la Asociación Española de Domótica e Inmótica “CEDOM” en su estudio “Tendencias del mercado español de domótica e inmótica”, en el que las empresas encuestadas en dicho estudio, estimaron un crecimiento aproximado del 3%.

El crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables variará conforme al IPC, por lo que se ha estimado un incremento anual de un 2%. También se puede afirmar que se prevé que la cifra de gastos de personal sufrirá el mismo incremento.

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

Las actividades planificadas para este año son las siguientes:

1. Búsqueda de financiación. 3 meses.
2. Contrato alquiler nave industrial y adecuación de instalaciones. 3 meses.
3. Diseño de la cartera de servicios, documentos técnicos e informativos. 3 meses.
4. Búsqueda de proveedores. 3 meses.
5. Labor comercial inicial. 6 meses.
6. Selección de las personas instaladoras de los sistemas. 2 meses.
7. Desarrollo de la campaña de marketing. 6 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año:

	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												

1	Búsqueda de financiación
2	Contrato alquiler nave industrial y adecuación de instalaciones.
3	Diseño de la cartera de servicios, documentos técnicos e informativos
4	Búsqueda de proveedores
5	Labor comercial inicial
6	Selección de las personas instaladoras de los sistemas
7	Desarrollo de la campaña de marketing

Responsables de cada actividad:

Persona promotora 1: se responsabilizará de las actividades 2, 3, 5 y 6.

Persona promotora 2: se hará cargo de las actividades 1, 4 y 7 (colaborará en la 2).

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones.

- Plan económico-financiero

- Aportación de las personas emprendedoras.
- 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.

- Fiscal

- Obtención de CIF.
- Alta en censo de actividades económicas.
- Pago de impuestos por Actos jurídicos documentados.

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Afiliación y alta del personal empleado.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN: INSTALACIONES DOMÓTICAS E INMÓTICAS

Comunicación Ambiental. Sin Calificación Urbanística

Se encuadran en este itinerario las actividades recogidas en el Anexo III del Reglamento de Autorizaciones y Comunicaciones Ambientales, Decreto 81/2011.

Concretamente grupo 4.10 b) Actividades relacionadas con la construcción taller con potencia eléctrica total instalada igual o inferior a 100 kw y superficie construida total igual o inferior a 2.000 metros cuadrados. (en este caso se dispone de nave-taller de 150 m² aprox).

En este caso concreto se considera la opción sin calificación urbanística, (nave en polígono industrial), actividades que se lleven a cabo en suelo urbano, o en suelo rural cuando sean actividades de uso tradicional (ganaderas, agrícolas, cinegéticas y forestales), que no necesitan calificación urbanística.

ACTIVIDAD 504: Instalaciones y Montajes.

En esta actividad englobaría los campos de actuación de la empresa como son las **instalaciones domóticas e inmóticas, así como las relacionadas con la eficiencia energética.**

Epígrafe 504.1: Instalaciones Eléctricas en general.

Epígrafe 504.2: Instalaciones de Fontanería.

Epígrafe 504.3: Instalaciones de Frío y Calor.

Epígrafe 504.4: Instalaciones de Pararrayos.

Epígrafe 504.5: Instalación Cocinas.

Epígrafe 504.6: Instalación Aparatos Elevadores.

Epígrafe 504.7: Instalaciones Telefónicas.

Epígrafe 504.8: Montajes metálicos e instalaciones industriales completas, sin vender ni aportar la maquinaria ni los elementos objeto de la instalación o montaje.

A. Trámites Constitución de Empresa

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

1. Certificación Negativa del Nombre

Reserva en el Registro Mercantil Central del nombre de la sociedad que se desea constituir, obteniendo una certificación que acredite que dicho nombre no está registrado con anterioridad. Este trámite es previo al otorgamiento de la escritura pública de constitución.

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

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

Organismo: Registro Mercantil Central.

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

2. Escritura Pública

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

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

Documentación:

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

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

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

El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, establece la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD), en su modalidad de operaciones societarias, para la constitución de sociedades.

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

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

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

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

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad.

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

Documentación:

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

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

7. Solicitud de NIF Definitivo**Documentación:**

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

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

Documentación:

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

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

Tasa: Exenciones de pago:

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

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

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del 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 todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades.

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

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

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

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

- Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
- Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
- Modelo TA2/S.

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.
- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”**1. Informe de Viabilidad Urbanística / Informe de Compatibilidad Urbanística****Informe de Viabilidad Urbanística**

Cuando para el desarrollo de la actividad sea necesario la realización de obras sujetas a licencia urbanística se recomienda que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

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

Informe de Compatibilidad Urbanística

Cuando para el desarrollo de la actividad no sea necesario realizar obras sujetas a licencia urbanística o comunicación previa urbanística, será necesario el Informe de Compatibilidad Urbanística, emitido por el Ayuntamiento que acredite la compatibilidad de la actividad. Este informe acompañará posteriormente a la Comunicación Ambiental.

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento y distribución de la instalación proyectada.
- Justificación del cumplimiento del planeamiento urbanístico. Con referencia expresa a usos urbanísticos permitidos, características de las construcciones,

tamaño de la parcela y distancias a núcleo urbano, construcciones, dominio público e infraestructuras.

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

Plazo: Será expedido por el Ayuntamiento en el plazo máximo de 30 días.

Resultado: Informe de Compatibilidad Urbanística, que incluirá:

- Planeamiento al que está sujeta la finca, así como su localización y grado de urbanización.
- Clasificación urbanística del suelo.
- Usos urbanísticos admitidos y, en su caso, existencia de limitaciones de carácter urbanístico.
- Modificaciones del planeamiento que se estén tramitando y que pudieran afectar a la ubicación de la instalación.
- Compatibilidad del proyecto con el planeamiento urbanístico.

2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación

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. En cuanto a la licencia de uso y actividad, en este caso, actividades no sujetas a autorizaciones ambientales, la presentación de la Declaración Responsable pondrá fin al procedimiento de Licencia Urbanística, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

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

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

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

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

Plazo (licencia de obras): El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses.

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Presentación de Comunicación Ambiental

La comunicación ambiental es el documento mediante el cual el promotor de una actividad o instalación pone en conocimiento del Ayuntamiento toda la información necesaria para que le tenga por acreditado el cumplimiento de las condiciones y requisitos técnicos ambientales exigidos. Están sujetas a este trámite las actividades e instalaciones recogidas en el Anexo III del Decreto 81/2011.

Documentación: Dependerá de cada Ayuntamiento, siendo obligatorio en todo caso presentar:

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impactos ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las condiciones de vertido a la red de saneamiento y las prescripciones necesarias para prevenir y reducir las emisiones y la contaminación acústica.
2. Certificación final expedida por persona o entidad competente que acredite que la actividad y las instalaciones se adecúan al proyecto o a la memoria y que cumplen todos los requerimientos y las condiciones técnicas determinadas por la normativa ambiental. El documento incluirá, en su caso, la acreditación del cumplimiento de las condiciones y limitaciones exigibles por la delimitación de zonas afectadas por la contaminación, en particular, acústica o atmosférica.
3. Copia de las autorizaciones, notificaciones o informes de carácter ambiental de las que sea necesario disponer para poder ejercer la actividad en cada caso. En especial, declaración o informe de impacto ambiental; autorización o notificación de producción de residuos peligrosos; autorización o notificación de emisiones contaminantes a la atmósfera, incluyendo la notificación de emisión de compuestos orgánicos volátiles; y la autorización de vertido a dominio público hidráulico.
4. En el caso de que las obras e instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad no requieran de licencia o comunicación previa urbanística, será necesario acompañar a la comunicación ambiental de un informe previo del ayuntamiento que acredite la compatibilidad urbanística de la actividad. Si el informe se hubiera solicitado pero no se hubiera emitido en el plazo de un mes por parte del ayuntamiento, podrá presentarse la comunicación ambiental adjuntando copia de la solicitud.

Organismo: Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento del municipio en el que se vaya a ejercer la actividad. (Regulado por las Ordenanzas Municipales)

Plazo: Se presentará una vez finalizadas las obras, en su caso, y antes de iniciar la actividad. Una vez presentada la Comunicación Ambiental, en lo que se refiere a su contenido (es decir, sin perjuicio de la necesidad de obtención de la licencia de usos y actividades, cuando proceda, u otras autorizaciones y licencias exigibles) el ejercicio de la actividad se iniciaría bajo la exclusiva responsabilidad del titular de la actividad y del técnico que haya realizado la certificación.

4. Declaración Responsable/ Licencia urbanística de usos y actividad.

Concretamente están sujetos a licencia de usos y actividad los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Sin embargo, para las actividades no sujetas a autorizaciones ambientales, la presentación de la **Declaración Responsable** pondrá fin al procedimiento de Licencia Urbanística, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

En estos casos, 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 iniciado en el punto 2.

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.

Si estuviese sometido a régimen de Licencia:

La solicitud de licencia de uso y actividad será otorgada por el Ayuntamiento, previa comprobación de los requisitos exigibles tanto en materia medioambiental como los

legalmente exigibles para el desarrollo del uso o de la actividad. Concluye así el procedimiento de Licencia Urbanística.

En aquellos casos en los cuales no haya sido necesaria la realización de obras y, consecuentemente, no haya sido iniciado con anterioridad el procedimiento de Licencia Urbanística, será necesaria la presentación de la documentación que se indica a continuación.

Documentación para la Licencia Urbanística de Usos y Actividad: Con carácter general (puede variar en función del Ayuntamiento):

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

Organismo: Ayuntamiento

Plazo: máximo 15 días.

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de uso y actividad. Finaliza el procedimiento de Licencia Urbanística.

Normativa:

- Ordenanzas municipales.
- Ley 15/2001, LSOTEX.
- Ley 12/2010, de Impulso al Nacimiento y la Consolidación de Empresas.

- 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).

5. Adquisición y legalización del libro de visitas

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

Documentación:

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

Organismo:

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

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

6. 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.

A. Actividades e Instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial.

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

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

B. Trámites específicos.

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

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

- Presentación de la declaración responsable para iniciar la actividad.

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

Incluye a las empresas en los ámbitos de actividad de:

- Instalaciones eléctricas de baja tensión
- Instalaciones eléctricas de alta tensión: líneas / centrales, subestaciones y centros de transformación.
- Instalaciones térmicas en edificios
- Instalaciones de combustibles gaseosos
- Instalaciones de productos petrolíferos líquidos
- Instalaciones de protección contra incendios
- Equipos a presión y centros de recarga/inspección

- Instalaciones Frigoríficas
- Aparatos elevadores: ascensores / grúa móviles / grúas torre.

Documentación:

1. Disponer de la documentación que identifique a la empresa, en el caso de persona jurídica, debe estar constituida legalmente
2. Poseer los medios técnicos y humanos mínimos que especifique la correspondiente normativa reglamentaria.
3. Seguro de responsabilidad civil que especifique la correspondiente normativa reglamentaria.
4. Una vez cumplidos los requisitos anteriores y Antes de comenzar la actividad se deberá presentar la Declaración Responsable en la que el titular de la empresa o el representante legal de la misma declare para que categoría y en su caso modalidad va a desempeñar la actividad regulada en materia de seguridad industrial.

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

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

Legislación:

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

Información Adicional:

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

2. Comunicación Previa al inicio de Actividad de Producción de Residuos / Registro de Producción y Gestión de Residuos

Las industrias que generan residuos, conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2011 de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados, deberán realizar una Comunicación Previa al inicio de la actividad de producción de residuos.

La Dirección General de Medio Ambiente incorporará la información de la comunicación previa al Registro de Producción y Gestión de Residuos.

Documentación:

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

Organismo: Dirección General de Medio Ambiente

Resultado: Incorporación de la información al Registro de Producción y Gestión de Residuos.

Plazo: Antes de iniciar la actividad

Normativa:

- Ley 22/2011, de residuos y suelos contaminados

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

3. Inscripción en el Registro de empresas acreditadas en el sector de la construcción.

En los términos previstos en la Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el Sector de la Construcción, las empresas que pretendan ser contratadas o subcontratadas para trabajos en una obra de construcción, y cuyo domicilio social radique en el territorio de Extremadura, están obligadas a inscribirse en el Registro de Empresas Acreditadas como contratistas o subcontratistas del Sector de la Construcción de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Conforme faculta el artículo 27.6 de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos, se establece la obligatoriedad de utilizar la vía telemática como medio de comunicación de las empresas con el Registro de Empresas Acreditadas en el Sector de la Construcción, para la realización de cualquier trámite relacionado con las solicitudes de inscripción y renovación, las comunicaciones de variación de datos, las solicitudes de cancelación y las solicitudes de certificación (<http://rea.mtin.es>).

Documentación:

Las empresas que pretendan su inscripción en el Registro deberán facilitar en la solicitud de inscripción los siguientes datos:

- a) Nombre de la empresa y, en su caso, de la persona que la represente, así como la identificación de la dirección electrónica elegida a efecto de notificaciones.
- b) Domicilio de la empresa.
- c) Número de identificación fiscal de la empresa.
- d) Código de cuenta de cotización principal de la Seguridad Social.
- e) Actividad de la empresa, identificada según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).
- f) Firma del solicitante, lugar y fecha.

A la solicitud de inscripción se acompañará, en el formato electrónico establecido por el sistema, declaración suscrita por el empresario o su representante legal relativa al

cumplimiento de los requisitos previstos en los apartados 1 y 2 a) del artículo 4 de la Ley 32/2006, de 18 de octubre, así como la documentación acreditativa de que la empresa dispone de una organización preventiva adecuada a la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, y de que dispone de recursos humanos, en su nivel directivo y productivo, que cuentan con la formación necesaria en prevención de riesgos laborales.

Sólo se admitirán las solicitudes que estén firmadas electrónicamente con cualquiera de los medios establecidos por el sistema de gestión del Registro de Empresas Acreditadas.

El titular de la firma electrónica será responsable de la veracidad de los datos facilitados con su solicitud, así como de la autenticidad de los documentos electrónicos que se adjunten a la misma.

Organismo: Dirección General de Trabajo.

Resultado: Inscripción en el Registro de empresas acreditadas en el sector de la construcción

Plazo: A efectos de lo previsto en el artículo 42.5,a) de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en los supuestos en que deba requerirse a la empresa para la subsanación de deficiencias o aportación de documentos, el plazo para denegar la inscripción en el Registro quedará suspendido por el tiempo que medie entre la notificación del requerimiento y su efectivo cumplimiento por la empresa destinataria, o, en su defecto, el transcurso del plazo concedido.

Normativa:

-DECRETO 143/2008, de 11 de julio, por el que se crea el Registro de empresas acreditadas en el sector de la construcción de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

-Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el Sector de la Construcción. (BOE Nº 250 de 19/10/2006).

-Real Decreto 1109/2007, de 24 de agosto, por el que se desarrolla la Ley 32/2006. (BOE Nº 204 de 25/08/2007).

- Por Orden TAS/762/2008, de 6 de marzo, (BOE Nº 69 de 20/3/2008), se ha creado el fichero de datos "Registro de Empresas Acreditadas".

-Normas de creación de los Registros de Empresas Acreditadas de cada Comunidad Autónoma, Ceuta y Melilla.

OPCIONAL

4. Obtención Clasificación de Empresa por parte de la Administración.

Para poder contratar con las Administraciones Públicas contratos de obras o determinados contratos de servicios es necesario estar clasificado como contratista de obras o de servicios respectivamente.

Documentación:

Para solicitar la clasificación, hay que:

- Rellenar el formulario de solicitud correspondiente, que se puede obtener en el apartado de [formularios-tipo](#) de clasificación de empresas. Como alternativa, también existen [formularios electrónicos](#) que se pueden rellenar y presentar por Internet.

Aportar la documentación que se detalla en los formularios. Dicha documentación se puede presentar en cualquier Delegación del Ministerio de Economía y Hacienda, o en la sede de la Subdirección General de Clasificación de Contratistas (José Abascal nº4, Madrid).

Organismo: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas

Resultado: Obtener la clasificación empresa tras resolución del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Plazo: 6 meses

Se puede realizar de forma telemática

Normativa:

- [Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de Noviembre](#) .
- [Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público.](#)
- [Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. \(BOE nº 257, de 26/10/2001\).](#)

OPCIONAL

5. Registro Oficial de Licitadores del Gobierno de Extremadura.

La inscripción en el Registro Oficial de Licitadores del Gobierno de Extremadura simplifica toda la documentación administrativa en la presentación para licitaciones autonómicas.

Documentación:

Solicitud de inscripción, acompañada de la siguiente documentación en original o copia auténtica:

1.1. Personalidad y capacidad de obrar:

a) Si se trata de persona jurídica, se acreditará mediante la escritura de constitución o modificación, en su caso, inscrita en el Registro Mercantil, cuando este requisito fuera exigible, conforme a la legislación mercantil que le sea aplicable. Si no lo fuere, mediante la escritura o documento de constitución, estatutos o acto fundacional en el que consten las normas por las que se regula su actividad, inscritos, en su caso, en el correspondiente Registro oficial.

Asimismo, acompañará documento acreditativo del código de identificación fiscal.

b) Si se trata de persona física, se acreditará mediante el Documento Nacional de Identidad o equivalente a los fines de identificación reconocida legal o

reglamentariamente, acompañada el documento acreditativo del número de identificación fiscal, caso de que éste no figure en el Documento Nacional de Identidad.

c) Titulación académica, en el caso de profesionales, o documentación que acredite estar colegiado en el Colegio Profesional correspondiente cuando se exija para el ejercicio de la profesión.

d) Todas las empresas extranjeras presentarán la documentación traducida de forma oficial al castellano y deberán aportar una declaración de someterse a la jurisdicción de los juzgados y Tribunales españoles de cualquier orden para todas las incidencias que, de modo directo o indirecto, pudieran surgir del contrato, con renuncia, en su caso, al fuero jurisdiccional extranjero que pudiera corresponder al licitador.

e) Cuando se trate de empresas no españolas de Estados miembros de la Unión Europea o signatarios del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, la capacidad de obrar se acreditará mediante su inscripción en un Registro profesional o comercial, cuando este requisito sea exigido por la legislación del Estado respectivo, o la presentación de las certificaciones que se indican en el Anexo I del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

f) Cuando se trate de empresas extranjeras no comprendidas en el número anterior, la capacidad de obrar se acreditará mediante informe expedido por la respectiva Misión Diplomática Permanente de España u Oficina Consular de España en el lugar de domicilio de la empresa, en la que se haga constar que figuran inscritas en el Registro local profesional, comercial o análogo o, en su defecto, que actúan con habitualidad en el tráfico local en el ámbito de las actividades a las que se extiende el objeto del contrato.

Igualmente deberán acompañar informe de la Misión Diplomática Permanente de España o de la Secretaría General de Comercio Exterior del Ministerio de Economía sobre la condición de Estado signatario del Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio o, en caso contrario, el informe de reciprocidad sobre la admisión por el Estado de procedencia de la empresa extranjera de la

participación de empresas españolas en la contratación con la Administración, en forma sustancialmente análoga.

Se prescindirá de dicho informe en relación con las empresas de Estados signatarios del Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio en los supuestos previstos en el párrafo segundo del apartado primero del artículo del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cuya condición se acreditará mediante informe de la representación diplomática sobre tal aspecto.

Finalmente, tratándose de contratos de obras será necesario, además, que estas empresas tengan abierta sucursal en España, con designación de apoderados o representantes para sus operaciones y que estén inscritas en el Registro Mercantil.

1.2 Representación:

Los que comparezcan o firmen proposiciones en nombre de otro, deberán aportar poder acreditativo de su representación.

Si el licitador fuese persona jurídica y el documento acreditativo de la representación contuviese delegación permanente de facultades, deberá figurar inscrito en el Registro Mercantil o, en su caso, en el Registro correspondiente.

Asimismo, de cada representante que se quiera inscribir, se aportará el Documento Nacional de Identidad o equivalente a los fines de identificación reconocida legal o reglamentariamente.

1.3. Prueba de no estar incurso en ninguno de los supuestos de prohibición para contratar con la Administración por cualquiera de los medios previstos en el artículo 21.5. del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, pudiéndose acreditar mediante declaración responsable conforme al modelo que figura en el Anexo IV. Con independencia del medio utilizado, el testimonio judicial, la certificación administrativa o la declaración responsable debe hacer expresa mención de no hallarse en ninguna de las circunstancias que se mencionan en el modelo que figura en el Anexo IV.

1.4. Clasificación:

Los interesados que posean clasificación administrativa deberán aportar:

a) La correspondiente certificación, expedida por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado, o por los órganos equivalentes de aquellas Comunidades Autónomas que concedan clasificación en el supuesto de extensión de sus efectos al resto de las Administraciones Públicas.

b) Las empresas no españolas de Estados Miembros de la Unión Europea podrán presentar certificado de clasificación o documento similar expedido por su país correspondiente, que surtirá efecto ante los órganos de contratación en los términos establecidos en el artículo 26.2 del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

2. Todos los documentos anteriormente citados deberán recoger la situación jurídica del interesado en el momento de la presentación de la solicitud.

Organismo:

Secretaría General de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Extremadura. (Registro Oficial de Licitadores)

Paseo de Roma s/n (Módulo A)

06800 Mérida

Teléfonos:

924006297, 924006261 y 924006348 Correo Electrónico: rol@gobex.es

Resultado: Resolución con la Inscripción en el Registro Oficial de Licitadores del Gobierno de Extremadura.

Plazo: 1 mes.

Normativa:

- Decreto 6/2003, de 28 de enero, por el que se crea la Junta Consultiva de Contratación Administrativa y se regula el Registro Oficial de Licitadores y Registro de Contratos de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

- Orden de 19 mayo de 2004, por la que se regula el funcionamiento del Registro Oficial de Licitadores de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

11. Mapa de actividad

INSTALACIONES DOMÓTICAS E INMÓTICAS sujetas a COMUNICACIÓN AMBIENTAL -sin calificación urbanística (suelo urbano)
GRUPO 504: Instalaciones y Montajes.

(Potencia eléctrica instalada igual o inferior a 100 kw y superficie construida total igual o inferior a 2000 metros cuadrados)

