



#plandenegocio

diseño industrial

## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>7</b>
<b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>9</b>
3.1. Perfil de la persona promotora 1 .....	9
3.2. Perfil de la persona promotora 2 .....	9
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>	<b>11</b>
4.1. Características de la oferta .....	11
4.2. Aspectos Diferenciales.....	12
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface .....	13
4.4. Propiedad Industrial e intelectual .....	14
<b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>16</b>
5.1 Características, tamaño y evolución del mercado .....	16
5.2. Análisis del entorno.....	19
5.3. Análisis de la demanda .....	23
5.4. Análisis de la competencia.....	26
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>29</b>
6.1. Establecimiento de precios .....	29
6.2. Canales de distribución .....	30
6.3. Comunicación y promoción .....	31
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....</b>	<b>34</b>
7.1. Recursos físicos.....	34
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones .....	34
7.1.2. Equipamiento.....	34
7.1.3. Desarrollo productivo .....	35
7.2. Recursos Humanos.....	38
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa.....	38
7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.....	39
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	40
7.3. Forma jurídica .....	41
<b>8. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>43</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>47</b>
9.1. Inversión inicial .....	47

---

9.1.1. Activo no corriente .....	47
9.1.2. Activo corriente .....	48
9.2. Fuentes de financiación .....	50
9.3. Previsiones de ingresos .....	52
9.4. Costes de producción .....	54
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal .....	55
9.6. Previsión de tesorería .....	58
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios .....	60
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>65</b>
10.1. Planificación de actividades .....	65
10.2. Guía de trámites .....	67
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>82</b>

## 1. Resumen ejecutivo

La empresa que va a ponerse en marcha, se va a dedicar a la disciplina proyectual cuyo fin consiste en definir las características formales y estructurales de un objeto producido industrialmente. El objetivo es, por tanto, diseñar de una manera creativa e incorporando el conocimiento tecnológico productos fabricados de manera industrial (principalmente en serie) de forma tal que se resuelvan todos los requerimientos, necesidades y problemas que pueda presentar el mismo, no sólo en su proceso de producción sino también en su calidad y en su inserción en el mercado.

El principal objetivo del diseño industrial se centra en que la empresa contratante sea capaz de fabricar un producto que satisfaga las necesidades del público al que va dirigido y todo ello proporcionando rentabilidad a la empresa, a través de la reducción de costes de producción y la maximización de las ventas del producto.

Para lograr este fin, la empresa que se presenta en este plan elaborará un completo dossier de cada uno de los diseños que elabore, incluyendo los aspectos técnicos y las cualidades estéticas del producto así como los aspectos diferenciales que hacen que el mismo pueda posicionarse en ventaja competitiva.

El diseño industrial tiene múltiples aplicaciones en los diversos sectores de actividad que existen en la actividad industrial. Gracias a esto y al experto conocimiento del equipo promotor, los servicios podrán ofrecerse a empresas del sector metalúrgico, de la electrónica, del mueble o los bienes de equipo, entre otros.

Así mismo, se ofrecerán otro tipo de servicios como son el diseño de elementos mobiliarios para las exposiciones y congresos (stands) y el diseño de envases y embalajes.

El negocio va a dirigirse a todas aquellas empresas que operan en el sector industrial y, de manera más concreta, a aquellas que desarrollan su actividad en la zona Euroace, conformada por la Comunidad Autónoma de Extremadura y las regiones portuguesas de Alentejo y Centro.

Los principales servicios que va a ofrecer son los que se exponen a continuación:

- Diseño industrial de productos
- Rediseño industrial de productos
- Diseño industrial de otros elementos

La empresa constará de las siguientes áreas:

- Gerencia: se asumirán aquí labores de coordinación del equipo de trabajo. Estas funciones serán desempeñadas por los/as dos socios/as de la empresa.
- Administración: incluirá todas las tareas administrativas y contables derivadas del desarrollo de actividad. Estas tareas se encargarán a una asesoría externa.
- Área de producción: Se desarrollarán aquí las tareas técnicas.
  - Área de diseño de productos: Departamento dedicado al diseño de productos industriales
  - Área de rediseño: Departamento dirigido al rediseño y mejoras técnicas de productos industriales ya existentes
  - Área de diseño de otros elementos: Departamento dirigido principalmente al diseño de elementos estructurales de interiorismo y mobiliario para congresos y exposiciones.
- Área de calidad e incidencias: Este departamento será el encargado de asegurar la calidad de los diseños vendidos, así como de la resolución de las posibles incidencias que pudieran presentar las empresas cliente.
- Área comercial: Engloba todas las acciones comerciales que se deriven de la puesta en marcha del Plan Comercial. Las tareas serán desarrolladas por el equipo emprendedor.

Por otra parte, la innovación industrial es un sector muy importante en la actualidad y que recibe el apoyo de las instituciones públicas. El sector industrial depende en gran medida de la innovación empresarial para mantenerse y crecer.

El equipo emprendedor está formado por dos profesionales que van a constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL):

- Uno/a de los/as socios/as ocupará el puesto de responsable del área de producción.
- La segunda persona promotora se encargará del área de calidad.

Ambos/as asumirán labores de gerencia y tareas comerciales. El equipo promotor se caracteriza por estar altamente cualificado en el sector. Ambos son titulados/as universitarios/as y gozan de una vasta experiencia en su campo. Además, poseen altos conocimientos en el idioma portugués, lo cual les facilitará abrir mercado en las regiones lusas.

El negocio situará en un edificio de oficinas equipado con teléfono e internet, así como servicio de limpieza y mantenimiento. La oficina estará en Extremadura y tendrá 50 m², con zonas diferenciadas: recepción, zona de trabajo y sala de reuniones.

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

**Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere una inversión inicial de 15.549 € en el primer año.**

Para cubrir esta inversión y ejercer la actividad mes a mes durante el primer ejercicio, presenta unas necesidades de financiación globales de 19.000 €, de los que 12.000 € serán aportados por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa y 7.000 € se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo.

**Durante el segundo ejercicio, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento, el resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII) será de 15.565,99 €. El punto de equilibrio se corresponde con un volumen de ingresos de 85.690,48 €, que se alcanzará en el segundo ejercicio.**

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

Actualmente, y como consecuencia de la coyuntura económica mundial, es más importante que nunca el desarrollo del sector industrial. El sector industrial supone un motor esencial en la economía de cualquier país, generando empleo y riqueza para el mismo.

Para apoyar el desarrollo del sector industrial se hacen necesarios servicios auxiliares que les aporten valor, convirtiendo a las empresas industriales en compañías modernas, competitivas e innovadoras. Uno de estos servicios es el diseño industrial.

Habitualmente, las empresas solían integrar la innovación en proceso o en producto a través de un departamento propio. No obstante, en los últimos tiempos y acuciadas por la nueva situación económica, las empresas encuentran la necesidad de hacer sus estructuras más flexibles y ligeras, tendiendo de esta manera a la externalización del servicio de diseño industrial. De esta manera, los costes fijos se hacen variables al demandar la subcontratación de un servicio especializado y profesional. Esto supone una oportunidad para la empresa que se pretende poner en marcha.

La actividad de diseño industrial se incluyen en el epígrafe 74.10 d la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE 2009:

### 74.10 Actividades de diseño especializado

Esta clase comprende:

- diseño de moda textil, de prendas de vestir, calzado, joyas, mobiliario y otros artículos de decoración interior, así como otros objetos de moda, bienes personales o para el hogar
- diseño industrial, es decir, la creación y el desarrollo de diseños y especificaciones que optimizan el uso, el valor y la apariencia de los productos, incluyendo las decisiones sobre materiales, mecanismos, formas, colores y acabado de las superficies del producto, teniendo en cuenta las características y necesidades de los clientes, la seguridad, la demanda del mercado y la distribución, el uso y el mantenimiento
- diseño gráfico
- decoración de interiores

Esta clase no comprende:

- diseño y programación de páginas web (véase 62.01)
- diseño arquitectónico (véase 71.11)
- diseño relacionado con la ingeniería, es decir, la aplicación de las leyes físicas y los principios de la ingeniería al diseño de máquinas, materiales, instrumentos,

Así mismo, se encuadraría en el epígrafe 84 SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS del IAE y, de manera más específica, 843 SERVICIOS TECNICOS (INGENIERIA, ARQUITECTURA, URBANISMO, ...) y 8431 SERVICIOS TECNICOS DE INGENIERIA.

Son necesarias por tanto, empresas capaces de asumir esta labor y de ofrecer un servicio de calidad y profesional en el ámbito del diseño industrial.



### 3. Equipo emprendedor

El equipo emprendedor está formado por dos profesionales que se asocian para constituir una sociedad limitada (S.L.).

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

Esta persona tiene 45 años y es natural de Mérida (Extremadura). Posee una titulación de ingeniero/a técnico/a en diseño industrial y posee experiencia en el sector del diseño.

Ha trabajado durante años en departamentos de diseño industrial en varias empresas, todas ellas gabinetes de diseño industrial y de ingeniería de procesos productivos industriales. Ha desarrollado sus tareas de diseño industrial para empresas industriales de varios sectores, principalmente, la metalurgia y la electrónica.

Además, ha colaborado durante dos años como diseñador/a freelance para varias empresas portuguesas del sector industrial, especialmente a pymes, puesto que domina el portugués, además del castellano. Esta experiencia le llevó a realizar diseños en los sectores del mueble y de los envases. Posee además altos conocimientos de inglés.

En cuanto a las habilidades personales, es una persona con iniciativa, capacidad de trabajo en equipo, cooperación y capacidad de decisión.

#### 3.2. Perfil de la persona promotora 2

Esta persona tiene 38 años y es natural de la región de Centro (Portugal). Cursó sus estudios de Ingeniería Técnica en Diseño Industrial en la Universidad de Extremadura.

Su carrera profesional se ha desarrollado en dos etapas. Una primera etapa, en el departamento de diseño e innovación de una gran empresa de mecánica industrial en Portugal. La segunda etapa la ha desarrollado en un gabinete de diseño industrial, cuyos servicios eran frecuentemente contratados por empresas del sector de la electrónica que externalizaban este servicio

Su espíritu emprendedor le ha llevado a asociarse para emprender su propio negocio en el sector.

En cuanto a las características personales, se trata de una persona con espíritu emprendedor y con grandes dotes de creatividad. Demuestra una gran capacidad de trabajo en equipo y autonomía

Domina el portugués, habla fluidamente el castellano y tiene un nivel medio hablado y escrito en inglés.

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

La actividad principal de la empresa va a consistir en ofrecer a empresas del sector industrial el diseño de productos para ser fabricados de manera eficiente y que cumpla con ciertos requisitos de calidad y de aceptación en el mercado al que van dirigidos.

El servicio que se ofrece se va a clasificar en tres categorías, en función de las características del servicio a prestar:

PRODUCTO/SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Diseño de productos industriales	Es el principal servicio de la empresa. Se ofrecerá el diseño industrial de cualquier objeto que pueda ser fabricado de manera industrial.  El equipo está especializado en metalurgia, mecánica, mobiliario y envases. No obstante, cuenta con la suficiente cualificación para diseñar productos propios de otros sectores industriales.
Rediseño y mejora de producto	Se ofrecerá un servicio de diseño y mejora de productos ya existentes pero que presenta algún tipo de problema, bien técnico o comercial.
Otros	Aquí se incluirán otros servicios con menos importancia en la facturación prevista de esta empresa pero cuya rotación es mayor. Ejemplo de ello será el servicio de diseño de stands para ferias y exposición y otros elementos de interiorismo.

## 4.2. Aspectos Diferenciales

Esta empresa presenta varios aspectos diferenciales, que se asientan sobre las siguientes características:

- Oferta variada. El equipo está formado por profesionales expertos en el diseño de productos industriales de diferentes ámbitos. Esto deriva en una oferta heterogénea, pudiendo dar servicio empresas de muy diversas actividades dentro del sector industrial.
- Servicios de calidad: El equipo con el que va a contar la empresa está integrado por profesionales con una alta cualificación y una amplia trayectoria en el campo del diseño industrial.
- Relación calidad-precio: A pesar de que los servicios ofrecidos van a caracterizarse por un elevado nivel de calidad, se tratará de fijar una política de precios competitivos, siendo conscientes de la difícil situación económica de muchas empresas en la actualidad.
- Creatividad, experiencia y tendencias. El equipo está totalmente cualificado para el desarrollo de las funciones que se requieren. La formación y la experiencia que poseen les ha brindado además un conocimiento sobre las tendencias en diseño industrial que están a la vanguardia en el mercado. La empresa, además, hace una clara apuesta por la creatividad y la innovación.

### 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La empresa pretende cubrir todas aquellas necesidades que las empresas industriales presentan en cuanto al diseño de los productos que fabrican.

En cuanto a estas necesidades, se pueden citar las siguientes:

- Necesidad de un diseño innovador para sus productos.
- Necesidad de que sus productos sean fácilmente aceptados en el mercado al que van dirigidos.
- Necesidad de un diseño que haga más eficiente la fabricación en serie del producto.
- Necesidad de un diseño que ayude a reducir costes.
- Necesidad de que la imagen de la empresa se perciba como una imagen moderna y en armonía con las tendencias actuales.

## 4.4. Propiedad Industrial e intelectual

¿Cómo proteger un diseño industrial con efectos en España? (texto extraído de la Oficina Española de Patentes y Marcas)

La protección en España se obtiene de varias formas:

**Vía nacional:** La solicitud se elabora siguiendo los requisitos establecidos por la **LEY 20/2003, DE 7 DE JULIO, DE PROTECCIÓN JURÍDICA DEL DISEÑO INDUSTRIAL**.

**Vía comunitaria.** Existe la posibilidad de obtener un **DISEÑO COMUNITARIO** mediante una **única solicitud**, que podrá presentarse a elección del solicitante ante la OEPM para su traslado a la OAMI o directamente a la OAMI (Alicante). Dicho diseño es a todos los efectos único, concediéndose, denegándose o anulándose para todo el territorio de la Unión Europea.

**Vía internacional.** Por este procedimiento, regulado por el **Arreglo de de la Haya** que comprende las Actas de 1934 (actualmente suspendida su aplicación), 1960, 1967, Protocolo de Ginebra de 1975 y el Acta de Ginebra de 1999, es posible realizar una solicitud simultanea para 58 países o regiones

No obstante, en el caso de esta empresa deben tenerse en cuenta otros aspectos. La protección del diseño puede dividirse en dos ámbitos diferentes y complementarios: la propiedad industrial (incluye las invenciones, patentes, marcas y diseños industriales) y la propiedad intelectual (que protege el derecho de autor e incluye las obras literarias, artísticas y científicas).

La protección de la propiedad industrial abarca tres ámbitos.

1. El diseño industrial, el cual hace referencia a la apariencia de los objetos de uso que serán fabricados en serie, es decir, se trata de creaciones que implican una novedad en las líneas, contornos, colores, forma, textura o materiales de un producto en sí o de su ornamentación. El diseño industrial puede ser bidimensional o tridimensional. Su protección, tal y como se ha comentado anteriormente, queda regulada por la Ley 20/2003, de Protección Jurídica del Diseño Industrial.
2. Las invenciones industriales, aquellas novedades que son susceptibles de aplicación industrial, pudiendo tratarse de un proceso o de un aparato o máquina y que en España pueden protegerse como patentes o modelos de utilidad. Su protección queda recogida en la Ley 11/1986, de Patentes.

3. Los signos distintivos, cuyo objeto es distinguir en el mercado los productos o servicios de una empresa de los de otra. Podrán inscribirse como marca o nombre comercial. La marca puede ser denominativa, gráfica, mixta (combinación de ambas) o tridimensional (un envase) o sonora (una melodía o sonido). Se regulan por la Ley 17/2001, de Marcas.

La empresa considerará los correspondientes registros con tiempo suficiente, puesto que habrá que tener en cuenta el plazo de tiempo que suele durar el proceso de registro y que puede tener una duración superior al año. En los casos en que el diseño se perciba como obra artística, se podrá plantear la protección del mismo a través del registro de la propiedad intelectual.

## 5. Análisis del mercado

### 5.1 Características, tamaño y evolución del mercado

Para analizar el mercado en el que el negocio va a desarrollar su actividad hay que tener en cuenta necesariamente el sector de la innovación, con el que el diseño industrial está íntimamente ligado, puesto que el desarrollo y la mejora de productos industriales constituyen una innovación tecnológica.

Del Informe “La innovación en España según el cuadro de indicadores de la Unión por la Innovación de 2013”, publicado en marzo de 2014 y elaborado por FECYT (Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. Ministerio de Economía y Competitividad), puede observarse la tendencia en los estados miembros de la innovación tecnológica de las empresas. En el caso español, el indicador sintético creció un 1,43% de media anual en el período 2006-2013. Puesto que la tasa es positiva, puede decirse que el nivel de España en innovación ha mejorado en los últimos ocho años. No obstante, aún queda camino por recorrer en este campo, puesto que el crecimiento ha sido menor que el del conjunto de la Unión Europea donde la tasa de crecimiento medio anual es del 1,66%.

Por otra parte, si se analiza la situación de España en el ranking de innovación de la UE-27, en el período 2002-2013, el país ha oscilado entre los puestos 16 y 18. Respecto a 2012, España pasa de la posición 16 a la 17.

Portugal, sigue muy de cerca a España, situándose en el puesto 18 en el ranking. Ambos países se sitúan así dentro del grupo de los denominados “innovadores moderados”, que son aquéllos con un rendimiento entre el 50% y el 90% del nivel europeo.

Según este mismo informe, una de las fortalezas destacadas de España con respecto al resto de países es la venta de productos nuevos como porcentaje de la cifra de negocios. Los productos nuevos responden a la innovación tecnológica, la cual no sería posible sin el diseño industrial.

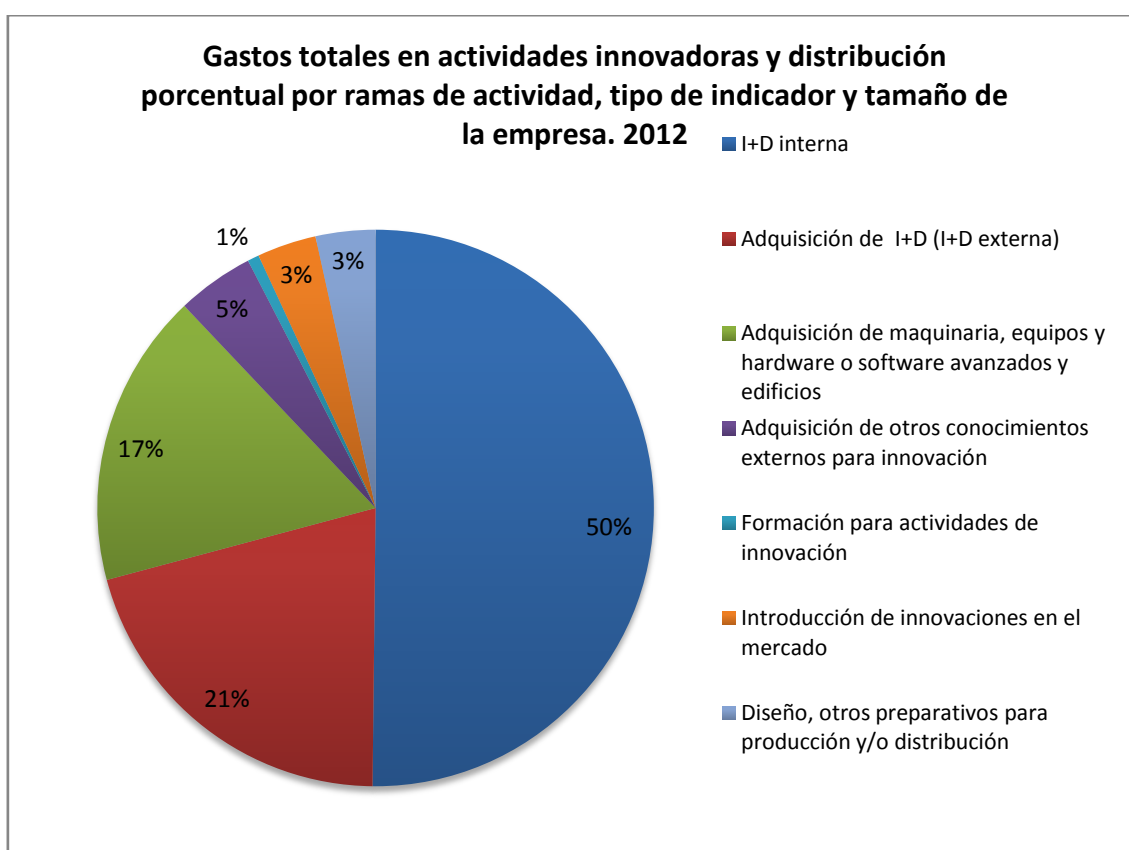
A continuación, se muestra el gasto en actividades tecnológicas en las empresas españolas según número de empleados/as:



	< 250 empleados/as	≥250 empleados/as	Total
Gastos totales en 2012 (miles de euros)	4.825.337	8.585.011	13.410.348
I+D interna	61,53%	43,79%	50,17%
Adquisición de I+D (I+D externa)	13,13%	24,90%	20,66%
Adquisición de maquinaria, equipos y hardware o software avanzados y edificios	18,04%	16,56%	17,10%
Adquisición de otros conocimientos externos para innovación	0,43%	6,76%	4,48%
Formación para actividades de innovación	0,87%	0,56%	0,67%
Introducción de innovaciones en el mercado	3,26%	3,54%	3,44%
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	2,73%	3,88%	3,47%

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, 2012. Instituto Nacional de Estadística.

La distribución del total de las empresas por distribución de gastos es la siguiente:



Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, 2012. Instituto Nacional de Estadística.

Según datos del Cuadro de Indicadores de la Unión por la Innovación de 2012 y 2013, el porcentaje de pymes españolas que introducen productos o procesos innovadores fue en el año 2013 del 28,1%, manteniéndose igual en el año anterior.

En cuanto al nivel regional, se posicionan como líderes en cuanto a innovación en España las comunidades del País Vasco y Navarra. Tanto en España como en

Portugal existen diferencias marcadas en cuanto a innovación en las diferentes regiones que conforman cada país.

En lo que respecta a Extremadura, a pesar de ser considerada como “innovador modesto”, ha crecido más o igual que la media UE, según el Cuadro de Indicadores de la Innovación Regional.

En el período 2004 a 2010, la innovación en la región extremeña creció entre un 2,5% y un 15%, por lo que ha sido superior al de la media europea, cuyo crecimiento en el mismo período ha oscilado entre un 0% y un 2,5%.

Se hace necesario destacar que en el Plan Estatal de Investigación Científica, Técnica y de Innovación de 2013 se crea el programa de impulso al liderazgo empresarial en I+D+i, que incluye tres subprogramas, con sus correspondientes acciones públicas específicas:

1. I+D+i empresarial.
2. Impulso a las tecnologías facilitadoras.
3. I+D+i colaborativa orientada a las demandas del tejido productivo.

Esto es una clara apuesta por parte de la Administración de apoyar la innovación empresarial, lo que incide favorablemente en un negocio como el que aquí se desarrolla.

## 5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra condiciones favorables para la puesta en marcha del proyecto empresarial.

Por una parte, aunque se analizará con más detalle en el análisis de la competencia, la eurozona no destaca por un abundante tejido de empresas dedicadas al diseño industrial. Por otra parte, sí que existe un sector industrial heterogéneo que puede integrar la demanda potencial de la empresa.

En lo que respecta a profesionales cualificados/as, en Extremadura existen titulaciones relacionadas con el diseño industrial. Pueden destacarse, entre otras, las siguientes:

Titulaciones Universidad de Extremadura (a extinguir):

- Ingeniería Técnica en Diseño Industrial
- Ingeniería Industrial
- Ingeniería de Materiales
- Ingeniería en Electrónica
- Ingeniería en Informática
- Ingeniería en Organización Industrial
- Ingeniería Técnica en Telecomunicación
- Ingeniería Técnica Industrial (especialidad en Electricidad Industrial, Electrónica o Mecánica)
- Ingeniería Técnica Informática
- Arquitectura Técnica

Titulaciones de Grado:

- Grado en Ingeniería en Diseño Industrial y Desarrollo de Productos
- Grado en Ingeniería Eléctrica
- Grado en Ingeniería Electrónica Industrial y Automática
- Grado en Ingeniería Informática (varias especialidades)
- Grado en Ingeniería Mecánica

Titulaciones de Formación Profesional de Grado Superior:

- Mantenimiento electrónico
- Sistemas electrotécnicos y automatizados
- Automatización y robótica industrial
- Sistemas de telecomunicaciones e informáticos
- Desarrollo de proyectos de instalaciones de fluidos, térmicas y de manutención
- Mecatrónica industrial
- Mantenimiento de instalaciones térmicas y de fluidos (LOE)
- Prevención de riesgos profesionales
- Desarrollo de productos de carpintería y mueble
- Producción de madera y mueble

En las universidades de Portugal también puede encontrarse una oferta formativa muy amplia relacionada con este campo.

Esto representa una oportunidad para la empresa en cuanto que es relativamente fácil encontrar profesionales capacitados/as para el desempeño de las tareas del negocio.

Por otra parte, la población extremeña se haya fuertemente dispersa en núcleos poblacionales relativamente pequeños o de tamaño medio, lo cual puede provocar consecuencias importantes sobre la distribución geográfica de las empresas industriales. Algo parecido ocurre en las regiones portuguesas, principalmente en la región de Alentejo.

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

En cuanto a la legislación, afecta principalmente a este negocio la siguiente normativa de carácter comunitario:

- Tratado de Cooperación en materia de Patentes, hecho en Washington el 19 de junio de 1970, modificado el 2 de octubre de 1979 y el 3 de febrero de 1984 (publicado en el Boletín Oficial del Estado de 7 de noviembre de 1989). retirada

de la reserva formulada por el Gobierno de España en el Instrumento de Adhesión al Tratado.

- Acta de Revisión del Convenio sobre concesión de la Patente Europea de 5 de octubre de 1973, revisado el 17 de diciembre de 1991, hecha en Munich el 29 de noviembre de 2000. (Su aplicación provisional fue publicada en el B.O.E. nº 22 de 25 de enero de 2003). Reglamento de Ejecución del Convenio relativo a la Patente Europea 2000, en la redacción adoptada por el Consejo de Administración en su decisión de 12 de diciembre de 2002.
- Convenio de la Unión de París de 20 de marzo de 1883 para la Protección de la Propiedad Industrial (CUP)
- Directiva 2008/95/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2008, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de marcas.
- Reglamento (CE) número 40/94 del Consejo, de 20 de diciembre de 1993, sobre la marca comunitaria, por el que se crea un signo distintivo cuyos efectos se extienden a todo el territorio de la Comunidad.
- Tratado de 27 octubre 1994 sobre el Derecho de Marcas y Reglamento, redactado en Ginebra, BOE 17 febrero 1999.
- Reglamento (CE) 6/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2001, sobre los dibujos y modelos comunitarios Diario Oficial nº L 003 de 05/01/2002 p. 0001 – 0024.
- Libro Verde sobre Protección Jurídica del Diseño, que sirve de base a la Directiva 98/71 C.E. del Parlamento Europeo y del Consejo de 1998.

Además, a nivel español, se habrá de tener en cuenta la siguiente normativa:

- Ley 11/1986, de 20 de marzo, de Patentes
- Ley 21/1992, de 16 julio, de Industria, BOE 23 julio 1992, que establece las normas básicas de ordenación de las actividades industriales por las Administraciones Públicas; fija los medios y procedimientos para coordinar las competencias en materia de industria de dichas Administraciones; y regula la actuación de la Administración del Estado en relación con el sector industrial.

- Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas, BOE 8 de diciembre del 2001, que tiene por objeto establecer el régimen jurídico de los signos distintivos, marcas, nombres comerciales, o rótulos de establecimiento, categorías jurídicas que configura uno de los grandes campos de la propiedad industrial.
- Ley 20/2003, de 7 de julio, de Protección Jurídica del Diseño Industrial.
- Ley 19/2006, de 5 de junio, por la que se amplían los medios de tutela de los derechos de propiedad intelectual e industrial y se establecen normas procesales para facilitar la aplicación de diversos reglamentos comunitarios.
- Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

Por último, se habrá de cumplir la legislación existente en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

### **Ayudas para emprendedores/as**

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

### 5.3. Análisis de la demanda

El mercado de la empresa lo van a componer, esencialmente, las empresas del sector industrial que operan en la zona Euroace.

De las empresas del sector industrial en Extremadura, se considera clientela potencial para el negocio las incluidas en los siguientes epígrafes:

<b>Empresas industriales en Extremadura</b>	<b>2013</b>
<b>16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería</b>	
162 Fabricación de productos de madera, corcho, cestería y espartería	358
<b>17 Industria del papel</b>	
172 Fabricación de artículos de papel y de cartón	12
<b>22 Fabricación de productos de caucho y plásticos</b>	<b>51</b>
<b>23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos</b>	
231 Fabricación de vidrio y productos de vidrio	14
232 Fabricación de productos cerámicos refractarios	1
233 Fabricación de productos cerámicos para la construcción	12
234 Fabricación de otros productos cerámicos	41
236 Fabricación de elementos de hormigón, cemento y yeso	96
<b>24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones</b>	
241 Fabricación de productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones	2
242 242 Fabricación de tubos, tuberías, perfiles huecos y sus accesorios, de acero	1
243 Fabricación de otros productos de primera transformación del acero	5
<b>25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo</b>	
251 Fabricación de elementos metálicos para la construcción	711
252 Fabricación de cisternas, grandes depósitos y contenedores de metal	10
253 Fabricación de generadores de vapor, excepto calderas de calefacción central	0
256 Tratamiento y revestimiento de metales; ingeniería mecánica por cuenta de terceros	102
257 Fabricación de artículos de cuchillería y cubertería, herramientas y ferretería	82
259 Fabricación de otros productos metálicos	28
<b>26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos</b>	
261 Fabricación de componentes electrónicos y circuitos impresos ensamblados	1
262 Fabricación de ordenadores y equipos periféricos	17
263 Fabricación de equipos de telecomunicaciones	0
264 Fabricación de productos electrónicos de consumo	0
265 Fabricación de instrumentos y aparatos de medida, verificación y navegación; fabricación de relojes	2
266 Fabricación de equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos	0
267 Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico	0
268 Fabricación de soportes magnéticos y ópticos	0
<b>27 Fabricación de material y equipo eléctrico</b>	
271 Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y de aparatos de distribución y control eléctrico	6
272 Fabricación de pilas y acumuladores eléctricos	0
273 Fabricación de cables y dispositivos de cableado	0
274 Fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación	6
275 Fabricación de aparatos domésticos	1
279 Fabricación de otro material y equipo eléctrico	2
<b>28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.</b>	
281 Fabricación de maquinaria de uso general	5
282 Fabricación de otra maquinaria de uso general	11

283 Fabricación de maquinaria agraria y forestal	21
284 Fabricación de máquinas herramienta para trabajar el metal y otras máquinas herramienta	1
289 Fabricación de otra maquinaria para usos específicos	9
<b>29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques</b>	
291 Fabricación de vehículos de motor	1
292 Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques	23
293 Fabricación de componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor	8
<b>30 Fabricación de otro material de transporte</b>	<b>2</b>
<b>31 Fabricación de muebles</b>	<b>371</b>
<b>32 Otras industrias manufactureras</b>	
321 Fabricación de artículos de joyería, bisutería y similares	26
322 Fabricación de instrumentos musicales	1
323 Fabricación de artículos de deporte	0
324 Fabricación de juegos y juguetes	1
325 Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos	89
329 Industrias manufactureras n.c.o.p.	29
<b>TOTAL</b>	<b>2.159</b>

En total, en Extremadura hay un total de 2.159 empresas del sector industrial a las que se les podría ofertar el servicio de diseño industrial.

Por otra parte, de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, del INE, se obtenían los siguientes datos:

	< 250 empleados/as	≥250 empleados/as	Total
Gastos totales en 2012 (miles de euros)	4.825.337	8.585.011	13.410.348
I+D interna	61,53%	43,79%	50,17%
Adquisición de I+D (I+D externa)	13,13%	24,90%	20,66%
Adquisición de maquinaria, equipos y hardware o software avanzados y edificios	18,04%	16,56%	17,10%
Adquisición de otros conocimientos externos para innovación	0,43%	6,76%	4,48%
Formación para actividades de innovación	0,87%	0,56%	0,67%
Introducción de innovaciones en el mercado	3,26%	3,54%	3,44%
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	2,73%	3,88%	3,47%

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, 2012. Instituto Nacional de Estadística.

Puede decirse que las actividades de diseño industrial supusieron en 2012 un 28,61%. Aplicando este porcentaje al total de empresas industriales calculado anteriormente, se obtiene una demanda potencial en Extremadura de 617 empresas.

En cuanto a las empresas portuguesas, los datos se muestran a continuación:

	2010		2011		2012	
	Centro	Alentejo	Centro	Alentejo	Centro	Alentejo
Fabricación de papel y de cartón corrugados y de artículos de papel y de cartón	102	14	102	13	92	16
Fabricación de artículos de borracha e de materias plásticas	400	28	400	26	382	21
Fabricación de vidrio y artículos de vidrio	174	15	161	18	144	20



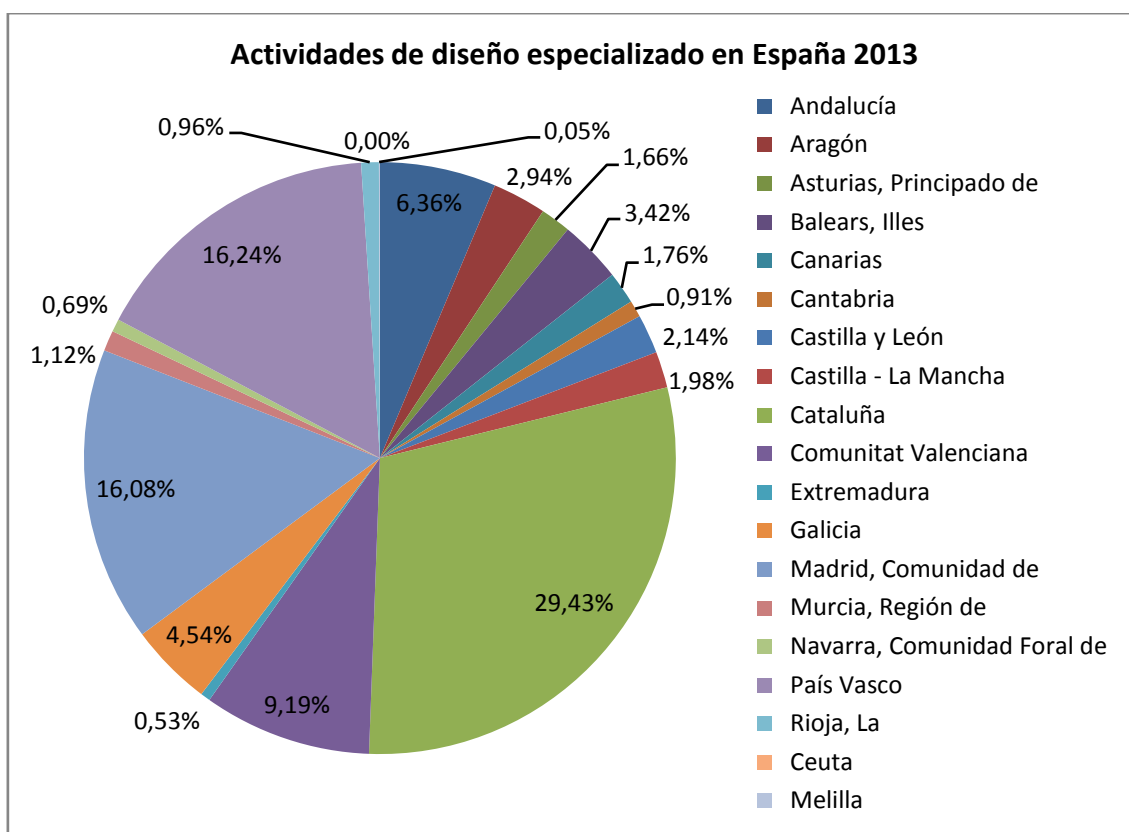
Fabricación de productos cerámicos refractarios	12	1	11	1	11	1
Fabricación de productos cerámicos para la construcción	140	38	131	37	121	34
Fabricación de otros productos de porcelana y cerámicos no refractarios	449	96	431	95	408	89
Fabricación de productos de hormigón, yeso y cemento	280	38	256	35	247	35
Fabricación de productos abrasivos y de otros productos minerales no metálicos	32	6	30	7	29	7
Siderurgia y fabricación de ferroaleaciones	3	0	2	0	2	0
Fabricación de tubos, tuberías, perfiles, huecos y sus respectivos accesorios, de acero	5	0	7	0	5	0
Otras actividades de primera transformación de acero	14	1	12	1	12	1
Fabricación de elementos de construcción en metal	1722	393	1761	396	1653	380
Fabricación de embalses, recipientes, calderas y radiadores metálicos para calefacción central	34	6	34	5	31	5
Fabricación de generadores de vapor (excepto calderas para calefacción central)	2	0	2	0	2	0
Tratamiento y revestimiento de metales; actividades de mecánica general	1189	232	1086	209	992	190
Fabricación de cubertería, herramientas y ferretería	819	60	799	58	780	52
Fabricación de otros productos metálicos	632	100	602	95	568	93
Fabricación de equipamientos informáticos, equipamiento para comunicaciones e productos electrónicos e ópticos	54	10	51	8	60	8
Fabricación de equipamiento eléctrico	190	34	182	35	176	32
Fabricación de máquinas y de equipamientos, n.c.o.p.	432	69	436	70	424	63
Fabricación de vehículos automóviles, remolques, semi-remolques y componentes para vehículos automóviles	158	45	158	47	143	45
Fabricación de otro equipamiento de transporte	78	8	73	10	69	8
Fabricación de mobiliario y de colchones	1195	168	1122	155	1020	145
Otras industrias transformadoras	580	111	573	103	571	95
<b>TOTAL</b>	<b>8.696</b>	<b>1.473</b>	<b>8.422</b>	<b>1.424</b>	<b>7.942</b>	<b>1.340</b>

Para el año 2012, el total de empresas industriales que forman parte del público objetivo del negocio, fue en las regiones de Alentejo y Centro de 9.282 empresas. Según el Informe final: Innovación e investigación corporativa incluyendo la transferencia de conocimiento en Portugal de 2011, la inversión empresarial en I+D fue del 27%. Aplicando este porcentaje, se obtendría un total de 2.506 empresas portuguesas.

Por tanto, la demanda potencial estimada de la empresa es de 3.123 industrias.

## 5.4. Análisis de la competencia

Al analizar la competencia debe tenerse en cuenta las empresas de diseño industrial, no sólo en Extremadura sino también en el resto del país. Los gabinetes de diseño industrial se han desarrollado en mayor medida en aquellas comunidades con una tradición industrial más arraigada.



Fuente: DIRCE 2013. Instituto Nacional de Estadística

Tal y como puede observar, Cataluña es la comunidad que agrupa un mayor número de empresas de diseño industrial. Le sigue en segundo lugar El País Vasco y Madrid, en tercera posición. Comunidad Valenciana y Andalucía ocupan los puestos 4º y 5º respectivamente.

### Empresas por CCAA, actividad principal (grupos CNAE 2009) y estrato de asalariados.

Unidades: Número de empresas

741 Actividades de diseño especializado	2013		
	Total	Sin asalariados	De 1 a 2 asalariados
Andalucía	119	70	36
Aragón	55	36	16
Asturias, Principado de	31	19	8
Balears, Illes	64	45	18

Canarias	33	26	4
Cantabria	17	12	5
Castilla y León	40	28	9
Castilla - La Mancha	37	23	11
Cataluña	551	399	113
Comunitat Valenciana	172	116	40
Extremadura	10	7	3
Galicia	85	59	19
Madrid, Comunidad de	301	204	78
Murcia, Región de	21	11	8
Navarra, Comunidad Foral de	13	7	2
País Vasco	304	213	77
Rioja, La	18	12	5
Ceuta	0	0	0
Melilla	1	1	0
<b>Total Nacional</b>	<b>1.872</b>	<b>1.288</b>	<b>452</b>

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE), INE. 2013.

De todas ellas, las empresas sin asalariados representan un 68,8% y las empresas con una o dos personas asalariadas representan un 24,1%, por lo que puede comprobarse que en su mayoría son empresas pequeñas de menos de dos empleados/as (92,9%) como la que se describe.

En Extremadura, en el año 2013, el número de empresas incluidos dentro del epígrafe 74.1. Actividades de diseño especializado, era de 10 empresas. De ellas, 7 son sin personas asalariadas y 3 tienen entre 1 y 2 asalariados/as.

Para el año 2012, las empresas incluidas en el epígrafe “Actividades de diseño”, dentro de “Otras actividades de consultoría, científicas, técnicas y similares” de la Clasificación de Actividades Económicas en Portugal (CAE-Rev.3) sumaban un total de 3.335. De ellas, las regiones de Alentejo y Centro acogen un total de 634 empresas.

Ésta será la competencia directa de la empresa.

La competencia indirecta estará integrada por las propias industrias que tienen un departamento interno dedicado habitualmente a I+D y que incluye actividades de diseño industrial.

También formarán parte de este tipo de competencia los/as profesionales

Por otra parte, existe una serie de productos sustitutivos, pudiendo destacar los siguientes:

- Estudios de arquitectura

- Profesionales del diseño gráfico
- Centros tecnológicos

Para diferenciarse de estos productos sustitutivos es esencial basarse en la profesionalidad, experiencia y conocimiento de un gabinete de diseño industrial, que conoce de manera más profunda el proceso completo de diseño de un determinado producto.

Por lo tanto, existe un hueco de mercado real si se ofrece un producto diferente que trate de cubrir las necesidades reales de la clientela, y que mantenga unos criterios de calidad.

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

El establecimiento de precios es algo complejo, puesto que cada proyecto presentará una serie de requerimientos en cuanto a personal, medios, etc.

Teniendo en cuenta los precios de las empresas de la competencia, se va a establecer un precio orientativo para el cálculo de previsión de la demanda y fijando un precio bajo para poder introducirse en el mercado. Este precio debe ser capaz de absorber el coste de personal involucrado en el proyecto y los costes de materiales derivados del mismo.

Los precios son orientativos puesto que la variedad de servicios de diseño industrial es muy elevada y depende de diversos factores: tipo de producto, complejidad del mismo, sector de actividad de la empresa cliente, personal requerido, etc.

Para cada servicio se estimará un precio medio.

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIOS MEDIOS ESTIMADOS
Diseño de productos industriales	Dependiendo del tipo de producto, los precios pueden variar entre 4.000 euros y 10.000 euros. Por ello, se fijará un precio medio estimado para este servicio de 7.000 euros
Rediseño y mejora de producto	Al igual que en el caso anterior, se estimará un precio medio de 2.000 euros.
Otros	Precio medio de 3.000 euros

## 6.2. Canales de distribución

Los canales de distribución para esta empresa son los siguientes:

- Canal corto: Venta directa a la clientela. Para ello, será muy importante la organización de visitas comerciales.
- Otros canales de venta: Ferias profesionales del sector industrial y de la innovación, donde se promocionarán los productos para fomentar su adquisición.

### 6.3. Comunicación y promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece. El diseño industrial es una disciplina poco valorada por las empresas debido al desconocimiento existente.

#### Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

#### Público objetivo

El público objetivo para esta empresa lo componen todas aquellas empresas del sector industrial y, principalmente, aquéllas que operan en la Eurozona.

#### Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa profesional que ofrece un servicio cuya relación calidad-precio aconseja ser contratado de manera externa en lugar de abordarlo la propia industria.

#### Estrategia

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

- Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en crear, desarrollar y comercializar productos y servicios multimedia de calidad, por lo que la imagen corporativa de la empresa es de vital importancia. El diseño se centrará en transmitir modernidad e innovación.
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing one-to-one, marketing de captación, marketing directo, marketing indirecto y marketing relacional.

#### Acciones

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

- Marketing One to One. La empresa personalizará la oferta en función de las necesidades de los/as clientes/as.
- Marketing de Captación. El objetivo es captar a nuevos/as clientes/as mediante unos precios competitivos y una elevada calidad en los servicios.

- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, casos de éxito, etc., sobre los productos que se ofrecen. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa y transmitir los valores de empresa profesional e innovadora. También se realizará la estrategia de marketing directo a través de la elaboración de un catálogo con los proyectos de diseño realizados. Éste se llevará impreso a las visitas comerciales y también se colgará en la web para su lectura virtual.
- Marketing Indirecto. La comunicación se realiza a través de consejos y recomendaciones de terceras personas, empleando para ello redes sociales, blogs, foros...
- Marketing Relacional. Se basa en hacer *networking* asistiendo a reuniones, exposiciones y ferias, principalmente nacionales. Las ferias internacionales son muy interesantes, pero el coste es elevado para el primer año de vida de la empresa, por lo que se pospondrán para años posteriores.

Pueden destacarse las siguientes ferias:

- MetalMadrid 2014 es un evento centrado en el sector Industrial, en el que están reflejados todos los puntos de interés para este sector: maquinaria, subcontratación, suministros, ingenierías, materiales y otros.
- Feria InnovEm, organizada por la asociación de Joves Empresaris de les Illes Balears. Es un punto de encuentro de proyectos, recursos y personas en torno a la innovación en el ámbito profesional y empresarial para transmitir la importancia de innovar para conseguir una masa empresarial más competitiva.
- El congreso "PRACE Scientific and Industrial Conference 2014", Barcelona. Tiene como objetivo servir de espacio común para investigadores/as y empresas que sean usuarios/as de supercomputación. El programa incluye charlas relevantes de científicos/as internacionales, una reunión del PRACE Fórum.
- Aerospace y Defense Meetings Sevilla. Evento BtoB dedicado al sector de la aeronáutica y espacial, en Sevilla. Es una oportunidad para que profesionales de la industria aeroespacial entren en contacto con socios/as potenciales.
- FIMMA (Feria Internacional de Maquinaria y Herramientas para la Madera) – MADERALIA (Feria Internacional de Proveedores del Sector Madera-Mueble), Valencia. Muestras dirigidas a la extensa comunidad formada por todos/as los/as profesionales y agentes que operan en el sector de la madera y su



industria auxiliar. Un llamamiento que invita a unirse y encontrarse en la red, fomentando el contacto relacional vía los medios sociales con el objetivo de aunar esfuerzos, compartir sinergias, y sobre todo contribuir al desarrollo y crecimiento de la industria.

- SIMAC 2014 Lisboa, el salón Internacional de Materiales, Máquinas y Equipamientos para la Construcción. Se presentan aquí las últimas novedades e innovaciones del sector en todas sus vertientes, puesto que en esta feria se darán cita las mejores empresas y profesionales del sector.
- TECNA 2014 Batalha, Portugal. Sala de máquinas y equipos profesionales para la industria, la tecnología industrial, la automatización de la innovación, y la robótica

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

A lo largo de este apartado se van a analizar los recursos con los que va a contar la empresa.

### 7.1. Recursos físicos

#### 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

Se deberá contar con unas instalaciones suficientemente grandes para que el equipo de trabajo desarrolle su actividad cómodamente. La mejor opción es situar la empresa en un edificio de oficinas que ya esté equipado con línea de teléfono e internet, así como servicio de limpieza y mantenimiento. En este caso, se localizará en la localidad extremeña de Mérida.

La oficina tendrá 50 m<sup>2</sup>, con zonas diferenciadas: recepción, sala diáfana para el equipo de trabajo y sala de reuniones.

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

#### 7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario y decoración.**

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

El mobiliario de la recepción estará compuesto por una mesa mostrador y mobiliario para una pequeña zona de espera, además de estanterías. En la sala de trabajo se incluirán mesas y sillas ergonómicas así como estanterías y armarios. En la sala de reuniones habrá una mesa de trabajo y al menos 4 sillas, además de muebles auxiliares.

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

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

- **Equipos informáticos y técnicos.**

Será necesario contar con un equipo informático completo y avanzados para cada trabajador/a de la empresa (PC, impresora, scanner, webcam...), así como equipos técnicos para el diseño tridimensional.

- **Otros equipamientos**

Aunque aquí podrían incluirse las herramientas necesarias para la creación de maquetas y prototipos, en este caso se ha decidido subcontratar este servicio.

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

### 7.1.3. Desarrollo productivo

El proceso comienza cuando cliente/a y empresa contactan para solicitar información acerca de los servicios que se ofrecen. Se elaborará un informe donde se detallen aquellas necesidades que quiere cubrir el/la cliente/a, así como todas las especificaciones que éste/a realice. Se reunirá con el equipo de trabajo para desarrollar la propuesta y concretar ideas.

Aprobada la propuesta por parte del/la cliente/a, se desarrollará la actividad cumpliendo con los plazos y exigencias del/la cliente/a. Cuando esté finalizada esta fase, se iniciará el testeo del producto.

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

La siguiente fase incluye asesorar al/la cliente/a para la implantación y la optimización del uso del producto o servicio. También se realizará un control para verificar el buen funcionamiento del mismo.

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

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

A continuación se esquematizan las fases más importantes en el desarrollo de un proyecto tipo de diseño industrial:

#### Fase I. Definición del proyecto (idea, timing y presupuesto):

El origen del servicio tiene lugar en la necesidad de la empresa cliente de lanzar al mercado un nuevo producto o uno ya existente, pero modificado (o rediseñado) para su re-impulso en el mercado.

En la primera reunión se recopilarán todos los datos necesarios para el planteamiento del proyecto y de las especificaciones técnicas del producto. Una vez se obtengan estos datos, se estará en disposición de estimar el personal requerido, el tiempo para la realización del proyecto, los plazos para cada una de las actividades de las que va a constar el mismo y el presupuesto para su ejecución.

#### Fase II. Conceptualización:

Tras la aprobación del proyecto por parte del cliente, la siguiente fase consiste en definir las líneas básicas que van a caracterizar el producto, es decir, sus valores funcionales, estéticos y simbólicos. También se deberán considerar aspectos tan importantes como la fabricación, la distribución o el mantenimiento del producto en el futuro.

#### Fase III. Información:

Documento con el resumen ejecutivo (también conocido como *briefing*), en el que se recoge la idea de partida y todas las especificaciones que se quieren plasmar (información general sobre la empresa, características principales y distintivas del producto, utilidad, mercado al que se dirige, público objetivo, motivaciones de compra, análisis de la competencia, etc.).

#### Fase IV. Anteproyecto:

Consiste en la presentación a la empresa contratante del desarrollo de una serie de hipótesis formales y contrastarlas con el modelo exacto del encargo, predefinido según las fases anteriores. Suele apoyarse con la presentación de dibujos y/o maquetas.

#### Fase V. Proyecto definitivo:

Presentación final del proyecto, recogiendo las mejoras sugeridas por la empresa cliente tras la presentación del anteproyecto y solucionado las deficiencias planteadas en la presentación del mismo.

#### Fase VI. Supervisión de prototipos:

Esta es la última fase del proyecto. Una vez finalizado el diseño definitivo del producto, se presentará en maquetas, si procede, para ofrecer a la empresa cliente una versión simulada del producto. Esta versión se acompañará de prototipos para detectar posibles deficiencias de fabricación y el coste final del proyecto, con anterioridad al lanzamiento del producto al mercado. Como se ha comentado, esta empresa subcontratará el servicio de maquetación.

Esta es la última fase del proyecto. Las siguientes fases del proceso de diseño industrial competen a la empresa, puesto que es ella la encargada de fabricar el producto para su lanzamiento al mercado. El equipo de trabajo acompañará a la empresa en estas últimas fases prestándole apoyo y asesoramiento profesional.

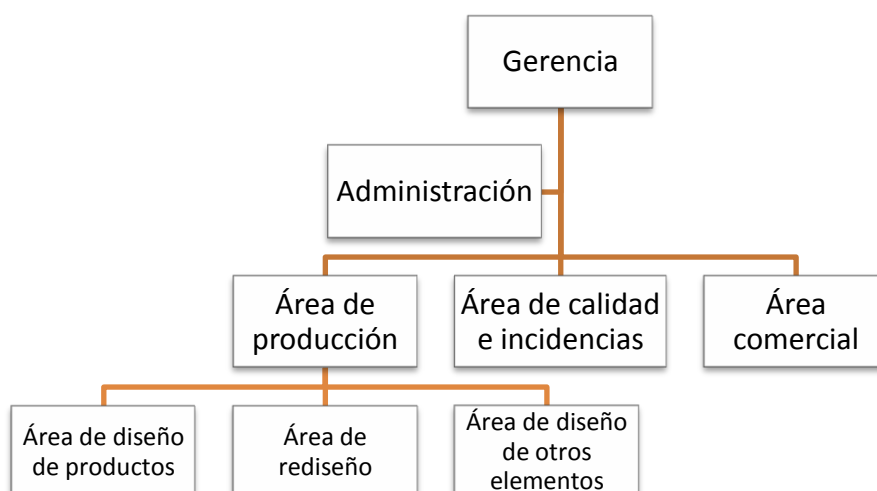
## 7.2. Recursos Humanos

### 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La empresa constará de las siguientes áreas:

- Gerencia: se asumirán aquí labores de coordinación del equipo de trabajo. Estas funciones serán desempeñadas por los/as dos socios/as de la empresa.
- Administración: incluirá todas las tareas administrativas y contables derivadas del desarrollo de actividad. Estas tareas se encargarán a una asesoría externa.
- Área de producción: Se desarrollarán aquí las tareas técnicas.
  - Área de diseño de productos: Departamento dedicado al diseño de productos industriales
  - Área de rediseño: Departamento dirigido al rediseño y mejoras técnicas de productos industriales ya existentes
  - Área de diseño de otros elementos: Departamento dirigido principalmente al diseño de elementos estructurales de interiorismo y mobiliario para congresos y exposiciones.
- Área de calidad e incidencias: Este departamento será el encargado de asegurar la calidad de los diseños vendidos, así como de la resolución de las posibles incidencias que pudieran presentar las empresas cliente.
- Área comercial: Engloba todas las acciones comerciales que se deriven de la puesta en marcha del Plan Comercial. Las tareas serán desarrolladas por el equipo emprendedor.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



### 7.2.2. Descripción de puestos de trabajo

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

- **Gerente:** Se ocupará de la gerencia que comprenderá las tareas de administración y dirección de la empresa (control de resultados y del área financiera, planificación de objetivos, et.). Este puesto será asumido por el equipo emprendedor.
- **Responsable del área de producción:** Será el/la directora/a del área de producción, que comprende las actividades propias de la empresa. En un inicio serán los/as propios/as emprendedores/as quienes realicen todas las actividades aquí incluidas. Para aquéllos proyectos en los que se requiera un conocimiento específico o más personal, se contratarán profesionales por obra y servicio.
- **Responsable del área de calidad.** Se hará un control de la calidad del servicio y se llevará a cabo un seguimiento de las posibles incidencias que puedan surgir. La persona promotora 1 será quien asuma la dirección de esta área.
- **Responsable del área comercial:** La persona promotora 2 será la encargada de dirigir esta área dedicada principalmente a la ejecución del Plan de Comunicación previsto.
- **Diseñadores/as:** Este puesto se encarga de ejecutar las tareas de las áreas dependientes del Área de producción. En principio será asumido por el equipo promotor.

Por tanto, en principio no se va a contratar ninguna persona, asumiendo las dos personas promotoras del negocio los puestos anteriormente definidos. Se prevé ampliar la plantilla con un/a empleado/a a partir del año 2.

### 7.2.3. Gestión de los recursos humanos

La empresa la forman dos socios/as que asumirán las tareas del equipo de trabajo.

Para cubrir los puestos que se requieran en un futuro, se publicarán ofertas de empleo en portales web. Una vez que reciban respuestas de profesionales interesados/as en el puesto, los/as emprendedores/as se pondrán en contacto con ellos/as para realizar una entrevista en la oficina de la empresa y contratar a aquella persona que más se ajuste al perfil deseado.

También se utilizarán los contactos del equipo promotor y las redes profesionales.



### 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 del equipo promotor, 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/as mínimo es de uno/a y no existe número máximo
- ✓ La responsabilidad ante terceros/as está limitada al capital social aportado
- ✓ Los/as socios/as pueden ser socios/as trabajadores/as o socios/as 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/a de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/os de los socio/s o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno/a o varios/as de los/as socios/as, deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). En el caso de administrador/am externo/a, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 12.000 €, participando los/as socios/as en el mismo porcentaje (50%). En este caso, aunque sólo uno/a 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/as y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación del Gobierno de Extremadura:

<http://activacionempresarial.gobex.es/>

## 8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de experiencia y falta de financiación.</li> <li>- La empresa es desconocida.</li> <li>- Obsolescencia tecnológica.</li> <li>- Solvencia técnica.</li> <li>- Servicio intangible.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Escaso desarrollo del sector en la región.</li> <li>- Intrusismo profesional.</li> <li>- Crisis económica.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa profesional y entusiasta.</li> <li>- Innovación.</li> <li>- Buen nivel de formación y calificación del equipo de profesionales.</li> <li>- Flexibilidad de la organización.</li> <li>- Capacidad de fidelización de la clientela.</li> <li>- Capacidad de adaptación.</li> <li>- Bajo nivel de inversión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planes de fomento de la innovación empresarial.</li> <li>- Perspectivas de crecimiento.</li> <li>- Desarrollo de Nuevas Tecnologías.</li> <li>- Existencia de personal cualificado.</li> <li>- Importancia del diseño industrial.</li> <li>- Mercado más competitivo.</li> <li>- Reducido número de empresas competidoras.</li> </ul>

### Conclusiones

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

#### CORREGIR LAS DEBILIDADES

- Al ser una empresa emergente, encontrará dificultades a la hora de posicionarse en el mercado y conseguir financiación. Para corregirlo, habrá que buscar financiación en diferentes fuentes e iniciar una campaña de comunicación importante.
- Por la misma razón que en el punto anterior, la empresa es desconocida por la mayoría de clientes/as potenciales.

- Obsolescencia tecnológica. Una empresa como esta, que utiliza las nuevas tecnologías para el desarrollo de su actividad, sufre una debilidad por la rápida obsolescencia de los equipos y aplicaciones. La vida útil de los productos tecnológicos es muy corta y esto puede ocasionar unos elevados costes de inversión para actualizar los equipos. Se podrá optar por el renting para los equipos más costosos. Para tareas de impresión y/o maquetación se subcontratará a empresas externas.
- Solvencia técnica. Es importante para una empresa como esta disponer de un dossier de los trabajos realizados. En este caso, al ser de nueva creación, no se dispone de esta información, lo que dificulta la consecución de algunos trabajos. Habrá que iniciar acciones comerciales de cara a conseguir los primeros proyectos.
- Servicio intangible: Una debilidad que muestra este tipo de empresas radica en la dificultad de hacer tangible el servicio que se ofrece. Los beneficios del servicio sólo se hacen palpables una vez que el producto diseñado llega al mercado. Para corregir esta debilidad será necesario diseñar un buen catálogo con los proyectos realizados (book) y los resultados obtenidos. Para esta empresa, será difícil puesto que va a comenzar ahora su actividad, por lo que se dejarán muy claro los resultados que se van a conseguir con el servicio.

## AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Escaso desarrollo en la región. No existe en la eurozona un cluster que reúna a empresas del sector industrial y a empresas de diseño industrial. Esto haría que el tejido empresarial se fortaleciese y se enriqueciese. No obstante, las administraciones públicas están impulsando proyectos como el de Cavatrans, a través del cual se pretende impulsar las cadenas de valor en la Euroace.
- Intrusismo profesional. Hay determinados colectivos profesionales que prestan servicios propios de los gabinetes del diseño industrial. Los más habituales son los estudios de arquitectura y los de ingeniería que suponen una gran amenaza puesto que sus servicios son más conocidos por el empresariado de la zona y, por tanto, más valorados. Hay que reforzar la campaña de comunicación para afrontar esta amenaza.
- Crisis económica. Existe una clara interrelación entre la coyuntura económica general y la demanda de servicios de diseño industrial. En épocas de crisis

económica, la mayoría de las empresas reducen el presupuesto en innovación y en otros campos que consideran menos necesarios. Hay que concienciar al empresariado de los beneficios de la innovación y el diseño de productos y de la importancia del mismo en los resultados de la empresa.

## MANTENER LAS FORTALEZAS

- Empresa profesional y entusiasta. El equipo de trabajo se caracteriza por ser profesionales con titulación universitaria, con ideas innovadoras y ganas de trabajar.
- Innovación. En este sector la innovación es esencial. La empresa apuesta por la misma, promoviendo la formación de su personal y asistiendo a las ferias más vanguardistas del sector.
- Buen nivel de formación y calificación del equipo de profesionales. El equipo promotor está especializado en el sector del diseño industrial. Para mantener esta fortaleza, se potenciará la formación interna y se cuidará la política de recursos humanos, empezando por una cuidada selección.
- Flexibilidad de la organización. La empresa muestra una gran flexibilidad en su estructura, puesto que la misma se adapta al volumen de trabajo, mediante la contratación eventual del personal requerido. Por otra parte, ciertos servicios como la maquetación van a ser subcontratados lo que facilita en mayor medida esta flexibilidad.
- Capacidad de fidelización de la clientela. Gracias a las características de los servicios que la empresa ofrece, es posible adaptar los productos a las necesidades de la clientela, a través de una atención personalizada. Esto facilita la fidelización de la misma, con las consiguientes ventajas que esto supone en términos de rentabilidad.
- Capacidad de adaptación. La empresa se adapta en función del proyecto y de la clientela con la que trabaje. Los sectores industriales son muy diversos. Las características del servicio hacen que el mismo pueda adaptarse a estos diferentes sectores.
- Bajo nivel de inversión. La inversión requerida para iniciar el negocio no es elevada, puesto que la principal inversión se realiza en capital intelectual. Esto

es una fortaleza puesto que permite afrontar los primeros meses en los que las ventas son menores.

## EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Planes de fomento de la innovación empresarial. Tanto en España como en Portugal, existen planes de fomento de la innovación empresarial e incentivos para la inversión de las empresas en innovación de producto y/o proceso. Como ejemplos puede citarse el Plan Avanza en España o el Programa “SI Inovação” en Portugal.
- Existencia de personal cualificado. En la zona en la que el negocio va a desarrollar su actividad existe una amplia oferta de estudios relacionados con el diseño industrial, principalmente estudios universitarios. Esto supone una oportunidad para la empresa, puesto que proporciona el personal cualificado necesario en caso de aumento en el volumen de trabajo.
- Desarrollo de las Nuevas Tecnologías. El campo del diseño industrial se ve favorecido fuertemente por el desarrollo de nuevos materiales, el perfeccionamiento de la maquinaria y la creación de nuevos sistemas de producción. Esto incide en una evolución del diseño y de sus aplicaciones.
- Importancia del diseño industrial. Los mejores resultados en las empresas industriales que apuestan por la innovación facilitan la idea de que el diseño es una herramienta estratégica fundamental en la consecución del éxito empresarial.
- Mercado más competitivo. La necesidad de las empresas de diferenciar sus productos respecto de los de la competencia en un mercado cada vez más saturado y en el que la demanda es cada vez más exigente, deriva en una mayor necesidad de innovar en sus productos, a través de un diseño o rediseño industrial.
- Reducido número de empresas competidoras. Tal y como se ha estudiado anteriormente, el número de empresas de diseño especializado es muy reducido en la eurozona, lo cual deriva en un mayor potencial de crecimiento para la empresa.

## 9. Valoración y análisis financiero

### 9.1. Inversión inicial

#### 9.1.1. Activo no corriente

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

#### **ACTIVO MATERIAL**

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

**Edificios, Locales y Terrenos:** La oficina en la que se va a desarrollar la actividad se encontrará en régimen de alquiler y totalmente acondicionada para la actividad que se va a desarrollar, a falta sólo del mobiliario adecuado.

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

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, mesa de recepción y de reuniones, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 2.000 €.

**Equipos Informáticos:** Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas panorámicas, impresoras, plotter, fax, scanner, etc. El coste total es de 6.000 €.

#### **ACTIVO INMATERIAL**

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

**Aplicaciones Informáticas:** Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos...), antivirus y aplicaciones para el diseño bidimensional y tridimensional de los productos. El coste será de 3.500 €.

**Fianzas:** La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 750 €.

### 9.1.2. Activo corriente

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

**Existencias, materias primas, envases y embalajes.** En este caso no será necesario asignar dinero a esta partida, ya que al ser una empresa de servicios no se requieren existencias iniciales.

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



**INVERSIÓN INICIAL**

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones		21%	0
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento		21%	0
Mobiliario	2.000	21%	2.000
Utillaje	600	21%	600
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	6.000	21%	6.000
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>8.600</b>		<b>8.600</b>
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	3.500	21%	3.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	750	21%	750
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>4.250</b>		<b>4.250</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>12.850</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			3.452
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>		<b>0</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>12.850</b>		<b>12.850</b>
Total IVA SOPORTADO	2.699		2.699
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>15.549</b>		<b>15.549</b>
			<b>19.000</b>

## 9.2. Fuentes de financiación

A continuación se detallan las necesidades de financiación iniciales para el proyecto.

### NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	12.000
En Especie	0
Dinerario	12.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>12.000</b>
Deudas bancarias a L/P	7.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>7.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>0</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>19.000</b>

La empresa está estudiando diversas formas de obtener este dinero que se necesita a la hora de poner en marcha el proyecto. En primer lugar, el equipo promotor va a realizar una aportación inicial en forma de capital social de 12.000 €.

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

**AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	7.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	140
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	7.000,00
Importe de Intereses:	2.499,85
Coste total operación:	<b><u>9.499,85</u></b>
Cuota Mensual (a):	98,96
Cuota Anual	1.187,48
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

### 9.3. Previsiones de ingresos

Para la previsión de ingresos, los cálculos se van a basar en datos del Instituto Nacional de Estadística, concretamente de la Encuesta de Servicios de 2011. Esta encuesta está realizada para las actividades empresariales clasificadas según el CNAE de 2009. Como se comentó anteriormente, la actividad que desarrolla esta empresa puede encuadrarse en el siguiente epígrafe 741 Actividades de diseño especializado del CNAE de 2009.

Teniendo en cuenta esto, a través de la Encuesta de Servicios puede obtenerse el número de empresas para cada una de estas actividades y su volumen de facturación anual:

Total Nacional	Número de empresas	Volumen de negocio
741 Actividades de diseño especializado	6.547	811.496

Fuente: Encuesta Anual de Servicios (CNAE-2009). Año 2011. Datos económicos en miles de euros.

Según la tabla anterior, la facturación anual por empresa sería de 123.949 euros. Si lo dividimos entre 6.548, incluyendo la empresa que se va a crear, la facturación anual por empresa resultante sería de 123.930 euros.

Estos cálculos, aunque no son exactos, puesto que el volumen de facturación no se distribuye equitativamente entre todas las empresas, sí suponen una aproximación que permite obtener una idea de la previsión de ingresos.

Teniendo estimada esta facturación anual y la distribución de los ingresos entre los distintos servicios que se ofrecen, la previsión de ingresos sería la siguiente:

DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS					
Servicio	Precio	% Participación	Facturación anual	Nº de servicios	Facturación redondeada
Diseño de producto	7.000,00	0,45	55768,5	8	56.000 €
Rediseño de producto	2.000,00	0,29	35939,7	18	36.000 €
Otros	3.000,00	0,26	32221,8	10	30.000 €
<b>Facturación anual estimada</b>			<b>123.9930</b>	<b>36</b>	<b>122.000 €</b>

Con la facturación anual calculada, el número de servicios es demasiado elevado para la capacidad actual de la empresa y para una empresa nueva que se inicia en el mercado. Por tanto, el primer año, se supondrán menores servicios, estando éstos en

función de la capacidad productiva de la empresa. En el año 2 se incrementarán los servicios y el gasto de personal.

Tanto en el diseño de producto como en el rediseño se supondrá la prestación de un servicio cada 2 meses.

Los servicios se distribuirán de manera creciente a medida que se desarrolle la actividad, siendo los primeros meses los de menores ventas.

La previsión de ingresos para el negocio quedaría de la siguiente manera:

#### PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio 1	Servicio 2	Servicio 3
Nº medio de servicios prestados al mes	1	1	1
Precio medio por Servicio	7.000,00	2.000,00	3.000,00
IVA repercutido	21%	21%	21%

#### PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Diseño de producto</b>													
Nº Productos /Servicios 1			1		1		1		1		1	1	6
Precio	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	
Ingresos	0,00	0,00	7.000,00	0,00	7.000,00	0,00	7.000,00	0,00	7.000,00	0,00	7.000,00	7.000,00	42.000,00
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
<b>Rediseño de producto</b>													
Nº Productos /Servicios 2			1	1		1		1		1		1	6
Precio	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	
Ingresos	0,00	0,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	0,00	2.000,00	0,00	2.000,00	0,00	2.000,00	12.000,00
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
<b>Otros</b>													
Nº Productos /Servicios 3			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
Precio	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	
Ingresos	0,00	0,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	30.000,00
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

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	0,0	0,0	12.000,0	5.000,0	10.000,0	5.000,0	10.000,0	5.000,0	10.000,0	5.000,0	10.000,0	12.000,0	84.000,0
Iva repercutido	0,0	0,0	2.520,0	1.050,0	2.100,0	1.050,0	2.100,0	1.050,0	2.100,0	1.050,0	2.100,0	2.520,0	17.640,0
Facturado a clientes	0,0	0,0	14.520,0	6.050,0	12.100,0	6.050,0	12.100,0	6.050,0	12.100,0	6.050,0	12.100,0	14.520,0	101.640,0
Cobros del periodo	0,0	0,0	8.712,0	3.630,0	7.260,0	3.630,0	7.260,0	3.630,0	7.260,0	3.630,0	7.260,0	8.712,0	60.984,0
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	5.808,0	2.420,0	4.840,0	2.420,0	4.840,0	2.420,0	4.840,0	2.420,0	4.840,0	34.848,0
<b>TOTAL COBROS</b>	0,0	0,0	8.712,0	9.438,0	9.680,0	8.470,0	9.680,0	8.470,0	9.680,0	8.470,0	9.680,0	13.552,0	95.832,0

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas
El Porcentaje (%) del Importe facturado A CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al contado	60%
	2. a los 30 días	40%
	3. a los 60 días	
	4. a los 90 días	

## 9.4. Costes de producción

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

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

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

### Gastos generales

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

Como gastos variables debe incluirse el coste de los servicios profesionales que se necesita subcontratar para determinados proyectos, como pueden ser el servicio de elaboración de maquetas o el servicio de impresión. Los gastos variables se estiman en un coste medio del 30% de los ingresos generados por el servicio.

### COMPRAS Y GASTOS GENERALES

ANO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Gastos variables:</b>	0	0	3.600	1.500	3.000	1.500	3.000	1.500	3.000	1.500	3.000	3.600	25.200
Gastos variables servicios	0	0	3.600	1.500	3.000	1.500	3.000	1.500	3.000	1.500	3.000	3.600	
<b>Gastos fijos:</b>	<b>2.055</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.305</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>1.205</b>	<b>15.410</b>
Promoción comercial	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3.840
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	100						100						200
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	750												750
Gastos I+D													0
Alquileres	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	4.500
Otros	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<b>2.055</b>	<b>1.205</b>	<b>4.805</b>	<b>2.705</b>	<b>4.205</b>	<b>2.705</b>	<b>4.305</b>	<b>2.705</b>	<b>4.205</b>	<b>2.705</b>	<b>4.205</b>	<b>4.805</b>	<b>40.610</b>
Iva soportado	337	180	936	495	810	495	810	495	810	495	810	936	7.604
Total Pagos	2.392	1.385	5.741	3.200	5.015	3.200	5.115	3.200	5.015	3.200	5.015	5.741	48.214

## Gastos de personal

Los gastos de personal aparecen reflejados en la siguiente tabla:

### GASTOS DE PERSONAL

AÑO 1													
Categoría/ puesto/ funciones	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Promotor/a 1</b>													
Salario Bruto trabajador/a	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Coste Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste trabajador autónomo	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	21.120
<b>Promotor/a 2</b>													
Salario Bruto trabajador/a	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Coste Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	21.120
<b>COSTE EMPRESA TOTAL</b>	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	42.240

En el año 2 se prevé la contratación de un/a empleado/a.



## Gastos de amortización

Los gastos de amortización aparecen reflejados en la siguiente tabla:

### AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	3.500	5	700
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	750	5	150
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>850</b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	0	15	0
Mobiliario	2.000	15	133
Utillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	6.000	5	1.200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>1.483</b>

## 9.6. Previsión de tesorería

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

### FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
<b>COBROS:</b>													
Cobros de las ventas		0	0	8.712	9.438	9.680	8.470	9.680	8.470	9.680	8.470	9.680	13.552
Prestamo a Corto Plazo		8.700											
Préstamo a Largo Plazo		7.000											
Subvenciones cobradas		0											
Otros (detallar)		0											
Aportaciones (Capital Social)		12.000											
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>19.000</b>	<b>8.700</b>	<b>0</b>	<b>8.712</b>	<b>9.438</b>	<b>9.680</b>	<b>8.470</b>	<b>9.680</b>	<b>8.470</b>	<b>9.680</b>	<b>8.470</b>	<b>9.680</b>	<b>13.552</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520
Pago compras y gastos generales		2.392	1.385	5.741	3.200	5.015	3.200	5.115	3.200	5.015	3.200	5.015	5.741
Pago IVA a Hacienda								2.401			3.136		
Devolución capital préstamos		52	53	53	53	54	54	54	55	55	56	56	8.756
Pago intereses		140	271	93	89	84	79	70	66	61	56	52	47
Pago de las inversiones		15.549	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>15.689</b>	<b>6.236</b>	<b>5.050</b>	<b>9.402</b>	<b>6.857</b>	<b>8.668</b>	<b>6.849</b>	<b>11.161</b>	<b>6.840</b>	<b>8.651</b>	<b>9.968</b>	<b>8.642</b>	<b>18.064</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>3.312</b>	<b>2.464</b>	<b>-5.050</b>	<b>-690</b>	<b>2.581</b>	<b>1.012</b>	<b>1.621</b>	<b>-1.481</b>	<b>1.630</b>	<b>1.029</b>	<b>-1.498</b>	<b>1.038</b>	<b>-4.512</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>3.312</b>	<b>5.776</b>	<b>726</b>	<b>36</b>	<b>2.617</b>	<b>3.629</b>	<b>5.250</b>	<b>3.770</b>	<b>5.400</b>	<b>6.429</b>	<b>4.931</b>	<b>5.969</b>	<b>1.457</b>

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

**AMORTIZACIÓN CRÉDITO**

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	8.700
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	174
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	8.700,00
Importe de Intereses:	333,39
Coste total operación:	<b><u>9.033,39</u></b>
Cuota Mensual (a):	752,78
Cuota Anual	9.033,39
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

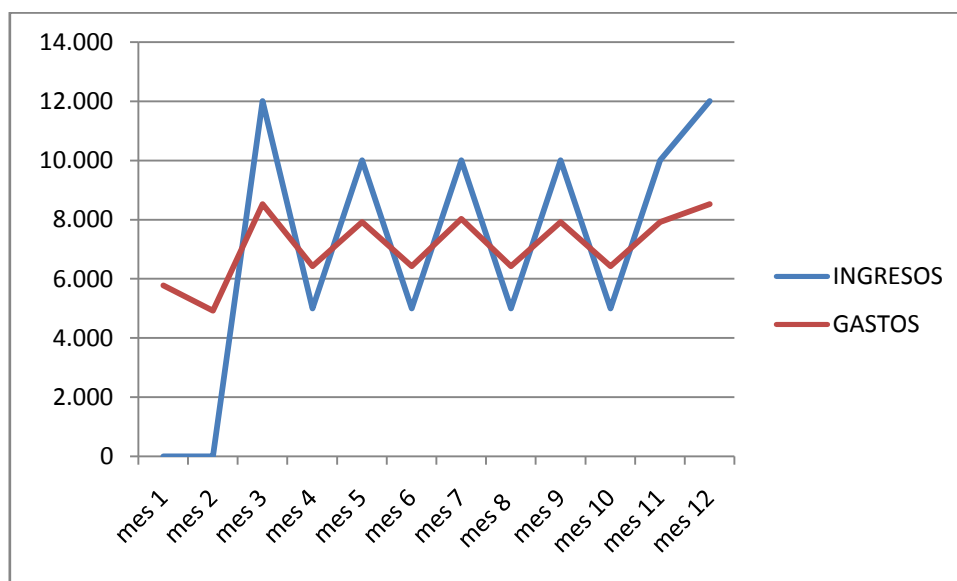
## 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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

### CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	12.000	5.000	10.000	5.000	10.000	5.000	10.000	5.000	10.000	12.000	84.000
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	12.000	5.000	10.000	5.000	10.000	5.000	10.000	5.000	10.000	12.000	84.000
Gastos de personal	0	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	42.240
Gastos variables	0	0	0	3.600	1.500	3.000	1.500	3.000	1.500	3.000	1.500	3.000	3.600	25.200
Gastos fijos	0	2.055	1.205	1.205	1.205	1.205	1.205	1.305	1.205	1.205	1.205	1.205	1.205	15.410
Amortizaciones	0	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	2.333
Total gastos	0	5.769	4.919	8.519	6.419	7.919	6.419	8.019	6.419	7.919	6.419	7.919	8.519	85.183
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-5.769	-4.919	3.481	-1.419	2.081	-1.419	1.981	-1.419	2.081	-1.419	2.081	3.481	-1.183
Gastos financieros	140	271	93	89	84	79	75	70	66	61	56	52	47	1.184
Beneficio antes de impuestos	-140	-6.041	-5.012	3.392	-1.503	2.001	-1.494	1.910	-1.485	2.019	-1.476	2.029	3.433	-2.367
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-140	-6.041	-5.012	3.392	-1.503	2.001	-1.494	1.910	-1.485	2.019	-1.476	2.029	3.433	-2.367

Al tratarse de una empresa de nueva creación, los dos primeros ejercicios que se obtengan beneficios, se tributará en el Impuesto de Sociedades alr 15%.



## BALANCE FINAL

ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	12.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>10.517</u>	Resultado del Ejercicio	-2.367
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	0
Edificios y Construcciones	0	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>9.633</u>
Equipamiento	0	Préstamos bancarios a largo	5.644
Mobiliario	2.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>5.644</u>
Utillaje	600		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	6.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.483	Préstamos bancarios a corto plazo	705
<u>Inmovilizado material</u>	<u>7.117</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	3.430
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	3.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	750		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-850		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>3.400</u>		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	1.631		
Clientes	5.808		
Tesorería	1.457		
<u>Activo corriente</u>	<u>8.895</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>4.135</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>19.412</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>19.412</u>

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

### RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,15
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	4.760,09
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,02
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-1,41%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,99
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-3%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	25
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	85.690,48

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 85.690,48 €.

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

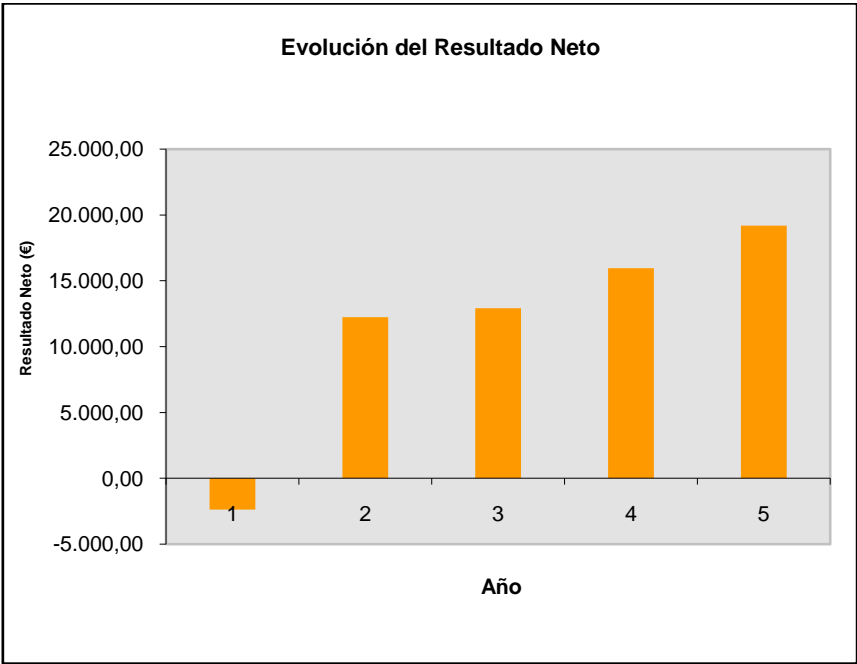
	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	47,6%	5,0%	5,0%	5,0%
Crecimiento de la cifra de consumos	45,0%	5,0%	5,0%	5,0%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	53,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Crecimiento del Beneficio Neto	119,4%	5,4%	19,1%	16,9%

Para calcular la estimación de los ingresos en los primeros 5 años de actividad de la empresa, se ha establecido que la empresa aumenta sus ventas el segundo año en un 47,6%. Este incremento coincide con la facturación anual estimada para este tipo de empresas y que se prevé de alcance a partir del segundo año, momento en el que se amplía la plantilla (de ahí que haya un incremento importante en los gastos de personal). Los siguientes años se ha supuesto que crece por encima del IPC, un 5%. Esto se debe a que la empresa ya es conocida en el sector, y que el Plan de Comunicación previsto está alcanzando sus objetivos. Cada vez son más los/as clientes/as que acuden a ella para adquirir los diferentes productos y servicios ofertados.

### EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	84.000,00	123.948,72	130.146,16	136.653,46	143.486,14
Consumos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
margen bruto	84.000,00	123.948,72	130.146,16	136.653,46	143.486,14
% margen bruto sobre ventas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gastos de personal	42.240,00	64.627,20	65.919,74	67.238,14	68.582,90
Gastos variables mensualmente:	25.200,00	25.704,00	26.218,08	26.742,44	27.277,29
Amortización de activos	2.333,33	2.333,33	2.333,33	2.333,33	2.333,33
Gastos fijos:	15.410,00	15.718,20	16.032,56	16.353,22	16.680,28
Total gastos	85.183,33	108.382,73	110.503,72	112.667,13	114.873,81
Beneficio antes de impuestos e intereses	-1.183,33	15.565,99	19.642,43	23.986,33	28.612,33
Gastos financieros	1.183,87	1.183,87	1.183,87	1.183,87	1.183,87
Beneficio antes de impuestos	-2.367,20	14.382,12	18.458,57	22.802,47	27.428,47
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0,00	2.157,32	5.537,57	6.840,74	8.228,54
RESULTADO DEL EJERCICIO	-2.367,20	12.224,80	12.921,00	15.961,73	19.199,93

La gráfica de evolución del resultado neto es:





## 10. Plan de Acción

### 10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

Actualmente, las actividades que durante el presente año se van a realizar son las siguientes:

- 1 Búsqueda de financiación. 3 meses.
- 2 Contrato de alquiler de oficina. 1 mes.
- 3 Elaboración cartera de productos. 6 meses.
- 4 Campaña de marketing inicial. 6 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda de financiación.
2	Contrato alquiler oficina.
3	Diseño de cartera de productos.
4	Campaña de marketing inicial.

Responsable de las actividades:

Promotor/a 1: se responsabilizará de las actividades 1 y 4.

Promotor/a 2: Actividades 2 y 3.

- Plan comercial:

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

- Plan de operaciones:

Las operaciones comenzarán una vez alquiladas las instalaciones, y establecida la cartera de productos.
- Plan económico-financiero:
  - Aportación de los/as emprendedores/as.
  - Solicitud de subvenciones.
  - Búsqueda de financiación ajena.
- Plan de legalización de actividades
  - Jurídico:
    - La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
    - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
    - Solicitud de licencia de apertura.
    - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
    - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
  - Fiscal:
    - Obtención de CIF.
    - Alta en censo de actividades económicas.
    - Liquidación del Impuesto de Sociedades.
  - Laboral:
    - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.

## 10.2. Guía de trámites

### GUÍA DE TRAMITACIÓN: DISEÑO INDUSTRIAL Actividad Inocua

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

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no. No se considera la opción de calificación urbanística por entenderse que no procede en este tipo de actividades. **En este caso se trata de una oficina de unos 50 m<sup>2</sup> integrada en edificio.**

#### **ACTIVIDAD: Servicios técnicos de ingeniería (843)**

Epígrafe 843.1. Servicios técnicos de ingeniería.

Epígrafe 843.2. Servicios técnicos de arquitectura y urbanismo.

Epígrafe 843.3. Servicios técnicos de prospecciones y estudios geológicos.

Epígrafe 843.4. Servicios técnicos de topografía

Epígrafe 843.5. Servicios técnicos de delineación.

Epígrafe 843.9. Otros servicios técnicos n.c.o.p.

#### **A. Trámites Constitución de Empresa**

La prestación estos servicios podrá ser ofrecida por persona física colegiada, o por una Sociedad Mercantil Profesional.

El proceso de constitución de la Sociedad Mercantil Profesional será el mismo que una Sociedad Mercantil, pero además deberá inscribirse en el Registro de Sociedades Profesionales del Colegio Profesional que corresponda a su domicilio, a los efectos de su incorporación al mismo y de que éste pueda ejercer sobre aquélla las competencias que le otorga el ordenamiento jurídico sobre los profesionales colegiados. (*Ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales*)

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.

**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](http://www.extremaduratrabaja.es)).

### Documentación:

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

**Organismo:** Oficinas del Servicio Público de Empleo.

**Plazo:** 10 días siguientes a su concertación.

## B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

### 1. Informe de viabilidad urbanística

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

**Documentación:** (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

**Resultado:** Cédula urbanística (si la consulta es en el Ayuntamiento).

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

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

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX.

Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Concretamente en este itinerario se puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

En concreto esta actividad está afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo de la actividad comercial, **no estaría sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística en el caso de no superar los 500 m<sup>2</sup> de superficie útil de exposición y venta al público y ser obra de adaptación sin proyecto de obra**. En este caso bastará con la presentación en el Ayuntamiento de la Declaración Responsable o Comunicación Previa y el documento de pago de las tasas correspondientes. En caso contrario se seguirá el trámite normal de solicitud de Licencia de Obras descrito anteriormente.

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. Declaración Responsable del inicio de la actividad

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

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

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

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

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

**Normativa:**

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

### 4. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores 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.

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

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

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

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

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

#### **Documentación:**

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

Memoria Técnica, sea suscrita por un técnico titulado competente, deberá venir visada por su colegio profesional.

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

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

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

**Plazo:** Antes del inicio de la actividad.

**Normativa:**

- Decreto 49/2004, que regula el procedimiento para la instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos industriales.
- Orden de 12 de diciembre de 2005, que dicta las normas para la tramitación de los expedientes de instalación y puesta en funcionamiento de establecimientos e instalaciones industriales.



## **B.2 Trámites específicos**

### **1. Colegiación en Colegio Oficial correspondiente de la titulación (ingenieros, arquitectos, topógrafos, etc.)**

Para prestar servicios de ingeniería, arquitectura, topografía, geología, etc., será necesario estar colegiado en el Colegio Oficial correspondiente.

**Organismo:** Colegio Oficial correspondiente.

## 11. Mapa de actividad

### DISEÑO INDUSTRIAL : ACTIVIDAD INOCUA-----Servicios técnicos (ingeniería, arquitectura, urbanismo...), 843

