



#plandenegocio

transformación y envasado de productos agroalimentarios frutales

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	9
3.1. Perfil de la persona promotora 1	9
3.2. Perfil de la persona promotora 2	10
3.2. Perfil de la persona promotora 3	11
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	12
4.1. Características de la oferta	12
4.2. Aspectos Diferenciales.....	13
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	14
4.4. Propiedad Industrial e intelectual y registro de marca	15
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	16
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	16
5.2. Análisis del entorno.....	24
5.3. Análisis de la demanda	39
5.4. Análisis de la competencia.....	40
6. PLAN DE MARKETING.....	41
6.1. Establecimiento de precios	41
6.2. Canales de distribución.....	42
6.3. Comunicación y promoción.....	43
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	45
7.1. Recursos físicos.....	45
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	45
7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios	45
7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.	46
7.2. Recursos humanos	52
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	52
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo	53
7.2.3 Gestión de los recursos humanos	54
7.3. Forma jurídica	55
8. ANÁLISIS DAFO.....	56
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....	60

9.1. Inversión inicial	60
9.1.1. Activo no corriente.....	60
9.1.2. Activo corriente.....	61
9.2. Fuentes de financiación	63
9.3. Previsiones de ingresos	65
9.4. Costes de producción	68
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	69
9.6 Previsión de tesorería	73
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	75
10. PLAN DE ACCIÓN	80
10.1. Planificación de Actividades.....	80
10.2. Guía de trámites	82
11. MAPA DE ACTIVIDAD	105

1. Resumen ejecutivo

En este proyecto se describe la creación de una empresa dedicada a la transformación, preparación, conservación y envasado de productos agroalimentarios; más concretamente, fruta dulce procedente de las explotaciones agrícolas de la zona Euroace, conformada por la comunidad autónoma de Extremadura y por las regiones portuguesas de Alentejo y Centro.

Con el paso del tiempo, los hábitos de consumo han cambiado. Las personas cada vez tienen menos tiempo, por lo que necesitan tener almacenados productos de calidad, para cubrir sus necesidades en el momento requerido. Debido a esto, la empresa se inicia con el objetivo de poner a disposición de los/as clientes/as finales, fruta de calidad, procedente de esta región, envasada en almíbar, lista para comer en cualquier momento, manteniendo sus propiedades naturales: olor, sabor, textura, etc.

Con este negocio se pretende aprovechar el alto potencial de la producción frutícola que se recolecta en este territorio, introduciendo además, nuevas tecnologías en la industria agroalimentaria; y, por otro lado, incentivar el empleo en este sector y fomentar la relación de cooperación entre empresas productoras y empresas conserveras.

La transformación de las producciones constituye un modo de potenciar el sector agrario y contribuye a la revalorización de productos agroalimentarios, aunando viabilidad económica con sostenibilidad, en un entorno rural.

La empresa estará ubicada en Extremadura, concretamente en Badajoz, y se centrará en la transformación, preparación, conservación y envasado de melocotones. Según las estadísticas agrarias del año 2012 publicadas por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (en adelante, MAGRAMA); España cuenta con una superficie de 51.288 Ha, dedicadas al cultivo del melocotonero, con una producción de 736.569 Tm de melocotones de diversas variedades. Si se desagregan estos datos por CC.AA, se observa que en Extremadura se dedican 3.911 Ha a este cultivo, obteniéndose una producción de 64.710 Tm.

Esta iniciativa va a ser emprendida por un equipo de tres miembros, que se constituirán como Sociedad Anónima (S.A.)

Este equipo promotor está formado por tres personas jóvenes formadas y con experiencia en las diversas funciones que la empresa va a requerir. Una de ellas, posee la titulación en Ingeniería técnica agrícola; otra persona promotora está titulada

en Administración y Dirección de Empresas y posee un curso de posgrado en finanzas. La tercera persona no posee titulación universitaria, pero posee más de 20 años de experiencia en el sector conservero de productos hortofrutícolas. Entre estos/as promotores/as idearon la creación de una empresa que promueva dicho sector en este enclave geográfico.

Aunque la dimensión de la empresa sea pequeña, en un primer momento, dada la complejidad que presenta esta idea, es necesario contar con una empresa consultora que realice el proyecto de viabilidad técnica y diseñe la planta productiva.

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

- Área de gestión y comercial: incluirá las tareas administrativas, de gerencia y las comerciales.
- Área técnica: Se incluirá aquí la gestión de la cadena de producción, resolución de incidencias, introducción de mejoras, gestión de riesgos laborales y formación a los trabajadores/as.
 - o Área de mantenimiento: dependiente del área técnica, se encargará de supervisar y controlar el correcto funcionamiento de la maquinaria.
- Área de producción: tareas de transformación, preparación, conservación y envasado de fruta dentro de una cadena productiva.

Además, se necesitaría a una persona, con un perfil polivalente, que preste apoyo a las tres áreas anteriores; y varios/as comerciales que den a conocer el producto y la marca a los/as consumidores/as finales y a los intermediarios establecidos en el canal comercial (tiendas, supermercados, hipermercados, grandes superficies).

Por otra parte será necesaria la contratación de operarios/as que trabajen en la cadena de producción.

El objetivo del primer año de funcionamiento es la introducción en el mercado nacional, incrementando gradualmente la producción hasta alcanzar el máximo de la capacidad productiva de la planta, teniendo como objetivo a medio-largo plazo la exportación a otros países de la UE.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 3.591.806 € en el primer año**. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas

necesidades de financiación globales de 3.950.000 €, de los que 1.650.000 € serán aportado por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa y 2.300.000 € se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo.

Durante **el segundo año, el resultado esperado antes de intereses e impuestos es de 239.399,06 €**, llegando el quinto año a alcanzar los **726.229,22 €**. **El punto de equilibrio** se alcanza en el momento en el que los **ingresos corresponden a 888.521,36 €**, lo cual se logra en el año 2.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

A la hora de plantear alternativas en el medio rural, se debe tener muy en cuenta la transformación agroindustrial, dada la calidad y la cantidad de recursos endógenos del sector primario, que constituyen un nicho de oportunidades.

Antes de proponer nuevas actividades productivas, es necesario realizar un análisis del sector tanto a nivel nacional como local, así como ver datos globales a nivel europeo. Esto mostrará la importancia y proyección futura de la transformación agroindustrial (no asociada a producciones excedentarias).

Según Food Drink Europa (2012), la principal actividad de la industria manufacturera europea es la industria agroalimentaria, la cual representa el 14,9% de su facturación total, con un valor total superior a los 1.017.000 millones de euros.

Dentro de este sector, la UE-27 cuenta con unas 287.000 empresas, de las que un 99,1% son Pymes con menos de 250 trabajadores/as. En total, se emplea a 4,25 millones de personas, las cuales representan el 49,3% del total de la producción y el 63,4% del conjunto de puestos de trabajo que genera el sector agroalimentario en la UE.

Al igual que sucede en otros sectores, las grandes empresas suelen operar a escala global, mientras que las pequeñas y medianas tienden a hacerlo a escalas geográficas más reducidas.

En España, según la Encuesta Industrial del INE (31 de Diciembre de 2012), la industria de alimentación y bebidas es la primera rama industrial representando: el 20,5% de las ventas netas de producto, el 18,4% de personas ocupadas, el 14,9% de las inversiones en activos materiales y el 15,1% del valor añadido.

Para este año 2012, las ventas netas de producto de la Industria de Alimentación y Bebidas sufrieron un incremento del 1,7% con respecto al año anterior, alcanzando los 90.168,9 millones de €.

El sector de Conservas de Frutas y Hortalizas alcanzó los 7.155,4 millones de €, lo que supone el 7,9% del total de las ventas netas de producto de la Industria Alimentaria durante 2012.

Según la Encuesta de Población Activa (EPA) realizada en el año 2013, el número de personas ocupadas en la industria agroalimentaria en España, fue de 437.875. De estos empleos, en torno al 32-35% son rurales.

Así pues, este sector moviliza una mano de obra muy importante para el mantenimiento y avance de las economías locales y el asentamiento de población en el territorio. Se considera un factor clave apostar por el desarrollo de este sector, sobre todo cuando los criterios productivos son fijados en base a la calidad y la singularidad.

En la actualidad, el éxito de las políticas en el mundo rural, se fundamenta en la apuesta por una sociedad rural cada vez menos agraria y más industrial, que mantiene sus valores y su personalidad pero que atiende la demanda de la sociedad urbana.

Se puede decir que existen dos tipos de regiones; de un lado están las que se limitan a producir materias primas de calidad pero que dejan que otros las transformen (puesto que no son capaces de poner en valor todo su potencial), para comprárselas posteriormente a precios muy elevados. Por otro lado, están las que obtienen mayor partido, aprovechando las potencialidades propias, importando materias primas de calidad de otros territorios, para venderlas a posteriori como productos transformados, obteniendo así una ventaja competitiva

En las zonas rurales más desarrolladas, desarrollo y aprovechamiento industrial de recursos se ha convertido en un binomio inseparable, el cual debe ser tenido en cuenta cuando se plantean alternativas a un territorio, como es el caso de nuestro estudio.

A la hora de potenciar nuevos procesos es necesario conjugar a la perfección procesos de producción genuinos y técnicas ancestrales arraigadas a la población local; y la observación de la normativa técnica y sanitaria vigente. Además, resulta fundamental acceder a los circuitos comerciales y dar a conocer a los/as consumidores/as la singularidad de los productos.

En función de las potencialidades de los recursos del sector primario, la zona Euroace presenta un gran potencial de crecimiento en el sector agroindustrial para los próximos años, el cual se ha de traducir en la creación de nuevas empresas y empleos.

3. Equipo emprendedor

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

3.1. Perfil de la persona promotora 1

Persona joven, de 38 años de edad y natural de Mérida (Badajoz, Extremadura).

Su marcado espíritu empresarial y carácter emprendedor hicieron que se decantara por estudiar Administración y Dirección de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas de Badajoz.

Posteriormente realizó un curso de posgrado de dos años para especializarse en bolsa y finanzas, su pasión desde que estaba en el instituto. Este curso incluía la realización de prácticas en una empresa en la que, tras este período, pasó a formar parte de la plantilla como becario/a.

Su experiencia en esta empresa le hizo crecer como profesional ya que fue promocionando/a hasta alcanzar un puesto como analista financiero/a en operaciones de riesgo.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de organización, planificación, toma de decisiones y capacidad de análisis y síntesis.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: facilidad de comunicación con expertos/as en otras áreas, trabajo en equipo y habilidades interpersonales y de negociación.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: proactividad, capacidad de trabajo y de aprender, liderazgo y espíritu emprendedor.

Cabe destacar que esta persona domina el castellano (idioma nativo) y posee un nivel de inglés B2.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

Esta persona, de 42 años de edad, es natural de Portugal pero lleva desde los 18 años residiendo en Extremadura, año en el que inició sus estudios universitarios.

Inició sus estudios en Ingeniería Técnica Agrícola especialidad en Hortofruticultura y Jardinería, en la escuela de Ingenierías Agrarias situada en Badajoz. Tras superar con éxito este primer ciclo, accedió a los estudios de Ingeniería Agrónoma, obteniendo así la Licenciatura.

Tras obtener la segunda titulación, realizó diversas acciones formativas enfocadas a potenciar los recursos endógenos del territorio, mediante la investigación y el trabajo de campo. Tras esto, comenzó a trabajar como consultor/a junior en una empresa privada asesorando a explotaciones y empresas en temas agrícolas y nuevas tecnologías.

Posteriormente, en 2008, pasa a formar parte de RITECA, la Red de Investigación Transfronteriza entre Extremadura, Centro y Alentejo.

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

Entre sus competencias interpersonales, destacan: trabajo en equipo y habilidades de negociación.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: proactividad, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones, creatividad conocimiento de culturas y costumbres de otros países.

Cabe destacar que esta persona domina el portugués (idioma nativo), el castellano y posee un buen nivel de inglés.

3.2. Perfil de la persona promotora 3

Se trata de una persona de mediana edad, que cuenta con 51 años de edad, procedente de una familia de agricultores/as de Badajoz.

Tras finalizar sus estudios secundarios, empezó a trabajar como jornalero/a en las distintas campañas de recolecta de fruta y hortalizas que se llevaban a cabo dentro de la provincia. Con el paso del tiempo, su experiencia fue incrementándose hasta lograr ser capataz de una explotación agrícola dedicada a la producción de tomate. Posteriormente, pasó a ser el/la capataz de una de las explotaciones agrícolas más grandes de la región, dedicada a la producción de frutales no cítricos.

Durante sus años como capataz, más de veinte, mantuvo relaciones con los/las técnicos/as agrarios/as de las explotaciones, aumentando sus conocimientos prácticos sobre frutales: propiedades naturales, punto de maduración, técnicas de recolección, conservación, envasado, controles de calidad, etc.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de organización y planificación.

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

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad de aprender y de aplicar los conocimientos en la práctica.

Hay que hacer notar que, aunque no posee título, esta persona habla portugués, dada su relación con trabajadores/as de esta nacionalidad.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

El consumo de fruta es esencial para las personas debido a la presencia de nutrientes, como vitaminas, minerales y otras sustancias químicas, que hacen que éstas se mantengan saludables, nutridas y se prevengan enfermedades.

Sin embargo, este producto presenta un inconveniente: es perecedero, ya sea por causas endógenas o exógenas, por lo que tiene una vida útil muy corta. Además, en muchos casos, su cultivo tiene carácter estacionario. Es decir, en cada estación, hay una determinada fruta de temporada.

Por ello se hace indispensable la transformación, preparación, conservación y envasado de la fruta, para poder disponer de ella durante todo el año, siendo ésta la actividad principal de la empresa objeto de este estudio. El código CNAE (2009) que engloba esta actividad es el 103, el cual se refiere al procesado y conservación de frutas y hortalizas. En este caso, sólo se tomarán en cuenta las conservas de frutas.

La conservación por enlatado o envasado se basa en aislar la fruta del contacto con el aire, sumergiéndolas en un líquido azucarado (almíbar) y posteriormente, sellando el envase herméticamente. La aplicación de calor junto con la ausencia de oxígeno, inhiben y destruyen a los enzimas y microorganismos que causan el deterioro del producto.

Dentro del sector conservero, las conservas de fruta constituyen un grupo totalmente diferenciado, tanto por su alto valor alimenticio como por su particular contenido en vitaminas, minerales y ácidos orgánicos.

Para iniciar la actividad, se ha elegido al melocotón como principal materia prima a transformar. Esto es debido a que Extremadura, comunidad donde se sitúa la empresa, es una de las mayores productoras de melocotón en España, contando con más de una veintena de variedades que pueden agruparse en Rojo, Blanco y Pavía. Su recolecta puede variar en función de su madurez, aunque normalmente, a primeros de julio la población consumidora ya puede disfrutar de los melocotones extremeños.

4.2. Aspectos Diferenciales

Los principales aspectos diferenciales de esta empresa radican en la utilización de materias primas (melocotones) cultivadas en los territorios de la zona de Extremadura, Centro y Alentejo. Al ser zonas transfronterizas, pueden adquirirse las materias primas a un gran número de empresas que desarrollan su actividad en el sector primario. Por otro lado, también se pretende la introducción de nuevas tecnologías y mejoras en este sector de la industria agroalimentaria.

Con esto se pretende fomentar la cooperación y las relaciones entre el sector agrícola y la industria de transformación así como introducir procesos de innovación, que permitan aprovechar al máximo las potencialidades del melocotón cultivado en estas regiones.

La colaboración entre empresas de un espacio geográfico específico permite también el fortalecimiento y el enriquecimiento de la cadena de valor sectorial en su conjunto, refuerza el conocimiento y la información y mejora la productividad. Estos elementos, junto con una actuación cohesionada de los diversos agentes, suponen una fortaleza frente a los posibles competidores externos.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por esta empresa respecto de la población destinataria, son principalmente las siguientes:

- Alimentación sana y nutritiva.
- Producto ligero pero dulce.
- Conservación de la fruta.
- Apoyo a la industria local.

Por otra parte, también se intentan satisfacer las siguientes necesidades:

- Aprovechamiento de los recursos endógenos que ofrecen los territorios de la zona.
- Aumento del potencial de la producción de melocotón, mediante su transformación in situ.
- Potenciamiento de la industria agroalimentaria en la región EUROACE.
- Introducción de nuevas tecnologías e innovación en los procesos productivos.
- Generación valor añadido a la cadena de valor sectorial.
- Estímulo de las zonas rurales, mediante un desarrollo sostenible y respetuoso con las tradiciones del entorno.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual y registro de marca

Según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), los títulos de Propiedad Industrial se refieren a las Invenciones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseños Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos) y las Topografías de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía"). De todos los títulos de Propiedad Industrial, a esta empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, porque ésta, será la manera en que la empresa distinga sus productos de los productos de la competencia. En este sentido, deberá atender a la regulación contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la propiedad intelectual es el conjunto de derechos que corresponden a los/as autores y a otros/as titulares (artistas, productores/as, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación. Son objeto de propiedad intelectual todas las creaciones originales literarias, artísticas o científicas expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro. En principio, esta empresa no creará obras o prestaciones protegidas por este tipo de derechos.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

EL MERCADO DE CONSERVAS VEGETALES Y DE FRUTAS EN ESPAÑA

El sector de las frutas y hortalizas se enmarca dentro del sector agroalimentario. Se presenta como el subsector más relevante en el sector primario, teniendo un peso considerable dentro de la economía española. El sector hortofrutícola abarca los siguientes procesos:

- La gestión del material vegetal.
- La dotación de infraestructuras necesarias para el cultivo.
- El proceso productivo.
- El tratamiento de los productos y servicios que se generan:
 - o Procesado y conservación de frutas y hortalizas.
 - o Elaboración de zumos de frutas y hortalizas.
 - o Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas.
 - o Elaboración de platos y comidas preparados.
 - o Elaboración de preparados alimenticios homogeneizados y alimentos dietéticos.
- Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas.
- Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco.

Este sector tiene un papel muy importante en la producción agrícola, y en los últimos años ha acentuado su carácter estratégico para la economía española. Según el MAGRAMA, dentro de la rama agrícola, el hortofrutícola es el principal sector de producción, debido a que en 2011, su participación en la producción final agrícola alcanzó el 33% (13.670 millones de euros).

Respecto a la producción de frutas, hortalizas y patata, se producen 26,8 millones de toneladas, de las cuales el 52,2% del volumen total son hortalizas (tomate, pimiento, lechuga, pepino, brócoli y melón). Le siguen en importancia los cítricos (naranja, mandarina y limón) con un 23,2% en volumen, y los frutales no cítricos (melocotón y nectarina, manzana, pera, plátano, almendra y uva de mesa) suponen el 11,3% de la producción. Por último, la patata, con el 10%.

Para el cultivo de frutas y hortalizas se emplea una superficie de 1,8 millones de hectáreas y, aunque la producción se reparte por todo el país, el volumen principal se localiza en la zona sur y levante (en Extremadura un 5%).

Para aumentar la rentabilidad dentro del ámbito nacional y mejorar la competitividad frente a otros países, muchos operadores ven la necesidad de aumentar el tamaño mediante: la agrupación y absorción empresarial; o por la ampliación de la superficie cultivable y las instalaciones; o por la inclusión en otros negocios, como el de la elaboración de productos de IV y V gama, que aporten más valor añadido.³³

Al igual que sucede en otros sectores, las grandes empresas suelen operar a escala global, mientras que las pequeñas y medianas tienden a hacerlo a escalas geográficas más reducidas.

Por otra parte, se debe resaltar otra característica del sector agrícola: es el que menos invierte en I+D+I. Sin embargo, existe un importante dispositivo investigador perteneciente a la Administración en todas las CC.AA, con centros de investigación que contribuyen a las líneas de mejora para el sector.

La investigación en el sector hortofrutícola se centra, sobre todo, en el campo tecnológico de la industria alimentaria; especialmente, en el procesado y la elaboración. No obstante, la calidad de esta industria radica en la calidad de las materias primas, lo que supone la necesidad de investigar en este campo también.

Así, con carácter general, las innovaciones en el sector primario se centran en aquello relativo a la mecanización, automatización y telegestión de procesos y la incorporación de innovaciones biotecnológicas. En el sector de la transformación, destaca la incorporación de tecnologías provenientes de otros sectores.

Según la opinión de las agrupaciones de agricultores/as, así como de diversos centros tecnológicos, las actividades de I+D+I se centran principalmente en la obtención de productos mejorados, en la recogida y manipulado de productos; así como en la elaboración y envasado.

Dentro del conjunto, el sector de las frutas y hortalizas frescas es el más relevante, presentando un claro objetivo exportador, y obteniendo la mayor parte de sus rentas en los mercados exteriores. Estas exportaciones se sitúan en torno a los 10 millones de toneladas anuales, de las que el 95% se destinan a la UE según el MAGRAMA.

No obstante, aunque el sector de las frutas y hortalizas frescas sea el más relevante, se debe destacar que la comercialización de frutas y hortalizas preparadas se

encuentra en plena fase de crecimiento en España, mostrando un comportamiento positivo incluso en períodos de crisis.

En el año 2010, del volumen total de frutas y hortalizas preparadas comercializadas, aproximadamente 69 millones de kilos correspondieron a hortalizas; y 1,5 millones de kilos a frutas. El incremento de hortalizas preparadas con relación al año anterior fue del 6% y en frutas preparadas fue del 9,5%.

Durante el año 2012, el sector de Conservas de Frutas y Hortalizas, alcanzó los 7.155,4 millones de €, lo que supone el 7,9% del total de las ventas netas de producto de la Industria Alimentaria para ese año.

En general, las empresas pertenecientes al sector de las conservas hortofrutícolas, presentan las siguientes características:

- Carácter familiar (en algunos casos), tradicional y no innovador.
- Falta de formación.
- Falta de promoción y acercamiento a los/las jóvenes.

Además se enfrentan a una serie de amenazas, tales como: alta competencia con conservas procedentes de China y Chile; los acuerdos de la UE con Marruecos; y riesgo de deslocalización, para competir con la producción proveniente de terceros países.

Con la I+D+i, las principales innovaciones que se desarrollan en el sector conservero hortofrutícola son:

- Automatización de procesos y sistemas de producción.
- Mejora de la alimentación infantil.
- Productos de dieta, o bajos en calorías.
- Empleo de aceite de oliva.
- Envasado y elaboración asépticos.
- Conservación ligera.
- Optimización de recursos.
- En gestión y motivación del personal.
- Gestión del talento y del conocimiento.

En España, según la Encuesta Industrial del Instituto Nacional de Estadística (INE) de 31 de diciembre de 2012, la industria de alimentación y bebidas es la primera rama industrial representando: el 20,5% de las ventas netas de producto, el 18,4% de personas ocupadas, el 14,9% de las inversiones en activos materiales y el 15,1% del valor añadido.

Para este año 2012, las ventas netas de producto de la Industria de Alimentación y Bebidas sufrieron un incremento del 1,7% con respecto al año anterior, alcanzando los 90.168,9 millones de €.

Según la Encuesta de Población Activa (EPA) realizada en el año 2013, el número de personas ocupadas en la industria agroalimentaria en España, fue de 437.875. De estos empleos, en torno al 32-35% son rurales.

Datos de interés del sector conservero de frutas y hortalizas

1. El número de empresas en el sector conservero de frutas y hortalizas asciende a 1.358, siendo el estrato de 1 a 9 asalariados/as el que más de éstas empresas aglutina (576 empresas).

Nº de Empresas. Distribución por asalariados.

			ASALARIADOS						
			TOTAL	Sin asalariados	De 1-9	De 10-49	de 50-199	De 200-499	Más de 500
Total Industria Alimentaria	Empresas	Nº	28.731	7.474	15.573	4.630	808	189	57
		%	100	26,0	54,2	16,1	2,8	0,7	0,2
Total Sector Cons. Fy H (*)	Empresas	Nº	1.358	325	576	307	109	35	6
		%	4,7	23,9	42,4	22,6	8,0	2,6	0,4

(*) Rama CNAE 103. Conserva de frutas y hortalizas.
Fuente DIRCE (1 de enero de 2013). INE.

2. Más de la mitad (53,7 %) de las empresas de este sector, se constituyen como Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Personalidad Jurídica de las Empresas

	%
PERSONA FÍSICA	8,8
SOCIEDADES ANÓNIMAS	14
SOC. RESP. LIMITADA	53,7
COOPERATIVAS	15,9
SAT	7,5
TOTAL	100

Fuente: MAGRAMA

3. Los indicadores más importantes muestran que el sector conservero hortofrutícola mantiene ocupadas a 32.230 personas, lo que supone un 9,13% del total de la industria agroalimentaria; y, obtuvo unas ventas netas de producto de 7.155 millones de euros, casi un 8% del total de la industria agroalimentaria.

Principales Indicadores del Sector Conservero de Frutas y Hortalizas

INDICADOR	AÑO 2012		% Sector cons. F y H sobre total alimentario
	TOTAL C. F Y H	TOTAL I.A.	
Nº personas ocupadas	32.230	352.823	9,13
Ventas netas de producto (M €)	7.155	90.169	7,94
Valor añadido (M €)	1.531	18.999	8,06
Compra de materias primas (M €)	3.672	54.309	6,76
Gastos de personal (M €)	836	10.633	7,87
Inversiones en activos materiales (M €)	275	2.879	9,56

Fuente: Encuesta Industrial Anual de Empresas 2012. INE

EL MERCADO DE CONSERVAS VEGETALES Y DE FRUTAS EN PORTUGAL

El sector de las conservas hortofrutícolas se encuentra en fase de madurez, y, desde la crisis, ha encontrado ciertas oportunidades de crecimiento. Según la Clasificación Portuguesa de Actividades Económicas (Edición 2007 CAE – REV.3), el código correspondiente a las conservas vegetales y conservas de frutas sería el 10395.

Las conservas son productos de segunda gama: alimentos que han sido sometidos a un tratamiento térmico para su conservación, normalmente una esterilización, envasados en latas o frascos de vidrio cerrados herméticamente.

La crisis económica actual ha hecho disminuir la renta disponible de los hogares y por tanto el consumo privado. Es un hecho que se consume menos, y las decisiones de compra se orientan a productos de primera necesidad y de marca blanca. El objetivo de las familias es el ahorro, por lo que el precio se antepone, muchas veces, a otras características. Por ello, no se invierte demasiado en la diferenciación del producto y la competencia entre fabricantes se reduce a una guerra de precios.

Las marcas de los distribuidores (marcas blancas), dominan el mercado de las conservas de fruta con una cuota de mercado del 53,2% y un 62,8%, para las conservas vegetales.

Estas conservas son consumidas por las familias en general, sin que exista una clara segmentación o público objetivo concreto. Ventajas como ahorro de tiempo en la preparación de platos, fácil transporte y almacenamiento, largo plazo de caducidad, mayor variedad y precio más económico que los vegetales congelados; convierten a las conservas en productos indispensables dentro de los hogares portugueses.

El canal minorista (supermercados e hipermercados) es el que distribuye la mayor parte del volumen de conservas, quedando un pequeño porcentaje para el canal HORECA.

En cuanto al comercio internacional, cabe señalar una balanza comercial con saldo positivo, es decir, las exportaciones de conservas de productos hortofrutícolas superan a las importaciones. Así, Portugal ocupó en 2010, el puesto número 10 del ranking de exportadores mundiales de conservas de productos hortofrutícolas. Para este mismo año, España sería, al mismo tiempo, el principal cliente (importó el 22,63%) y proveedor (exportó el 50%) de Portugal en conservas vegetales y de fruta.

En este sector, la introducción de nuevos productos y marcas es complicada. Para los productos españoles, la mejor forma de entrar en el mercado es a través de un agente que trabaje con los principales supermercados del país. Además hay que tener presente, que a pesar de las similitudes entre ambos países, los/as consumidores/as portugueses/as tienen gustos diferentes y habrá que estar dispuesto a adaptar el producto al nuevo mercado.

El melocotón es la materia prima elegida para iniciar la actividad de la empresa que aquí se plantea. A grandes rasgos, sus características principales son:

- Área de Cultivo: 6.186 ha (INE)
- Áreas de Producción más Representativas: Ribatejo, Palmela, Cova da Beira, Algarve, Campo Maior, Vilarica.
- Variedades: melocotón amarillo y melocotón blanco.
- Factores relevantes en la producción:
 - Las regiones de Ribatejo, Oeste y Beira Interior, destacan con pesos de un 45% y un 23% respectivamente en la producción total de Portugal.
 - Las regiones de Beira Interior y Trás-os-Montes producen frutos semi-tardíos y tardíos, mientras que en el Algarve la producción es de especies tempranas.
 - Comercialización: De inicios de mayo a mediados de octubre. La distribución se efectúa principalmente a través de almacenes y de productores individuales agrupados en organizaciones. La industria de transformación y envasado, efectúa contratos de abastecimiento con algunos productores, absorbiendo parte de los frutos que no tiene calidad o calibre suficiente para ser consumidos en frescos.
 - Comercio Internacional: La balanza comercial portuguesa es deficitaria. España se sitúa como principal proveedor de mercado con una cuota cercana

al 90%. Reino Unido, Francia y España, son los países hacia los que se dirigen las exportaciones. Aproximadamente, 75 mil toneladas de melocotón son consumidas en Portugal en un año.

Un hecho de especial relevancia, es que en el INE portugués, no se encuentran datos disponibles sobre la producción de conservas vegetales y de frutas. El Instituto Nacional de Estadística justifica esta no publicación de datos por motivos de competencia. Los fabricantes de conservas, al ser un número reducido, se niegan a revelar sus datos de producción para no dar información valiosa a sus competidores.

Esta situación dificulta el análisis de la oferta de este sector. Sin datos de producción no es posible el cálculo del indicador de consumo aparente, el cual reflejaría el tamaño de la oferta, y por tanto, el tamaño del mercado.

No obstante, se puede decir que, en líneas generales, se trata de un sector en el que predominan las microempresas (menos de 10 empleados/as) con un 58,5% del total y con un volumen de negocio inferior a 2 millones de euros. Las grandes empresas, que sólo representan un 2% del total, son las que generan el 45% del volumen total de negocio.

Con CAE del sector agroalimentario e industria de bebidas están registradas 8.196 empresas. Las 5.117 empresas más grandes presentan una facturación total de 13.251.355.071 euros.

Tras un análisis geográfico, se observa que el Distrito de Oporto es el que presenta la mayor concentración de empresas, seguido por los de Lisboa, Aveiro, Braga y Leiria. Sin embargo, según el número de empleados, Lisboa se sitúa en primer lugar.

Probablemente, este hecho se debe a que las empresas establecidas en este distrito son de mayor tamaño y, por tanto, generan un mayor número de empleos, que las empresas situadas más al norte, típicamente de carácter más familiar. Así, la media de trabajadores/as por empresa en Lisboa es de 29,59 trabajadores, mientras que en Oporto es de 17,67.

Del total de empresas del sector del sector agroalimentario e industria de bebidas, el 1,3% pertenece al subsector de las conservas vegetales y de frutas. Para el CAE 10395 (preparación y conservación de frutos y productos hortícolas por otros procesos) existen un total de 108 empresas registradas.

Las 68 mayores empresas de este subsector suman unas ventas totales de 274.004.650 euros. Además, este subsector emplea al 1,78% del total de empleados de la industria alimentaria y de bebidas, lo que supone 1.401 personas.

Lisboa y Santarém, con 13 y 10 empresas respectivamente, presentan la mayor concentración de empresas, seguidas por Coimbra, Évora, Portalegre, Porto y Setúbal, con 5 empresas cada una.

5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que se va a desenvolver la empresa se ve reforzado por la cantidad y diversidad de recursos naturales que existen en la zona Euroace.

Esta eurozona es un territorio eminentemente rural, debido por un lado al peso del sector agrario en la estructura productiva regional y, por otro, la extensión del territorio con usos agrícolas y forestales, así como el peso de la población residente en zonas rurales.

ANÁLISIS SECTORIAL: SECTOR AGROALIMENTARIO

Para Extremadura, el sector agroalimentario desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico y en el equilibrio territorial. Esta importancia radica en ser un proveedor de un producto esencial, tener un comportamiento anticíclico antes situaciones de crisis y servir como herramienta para abordar retos importantes del siglo XXI.

Según apuntan las tendencias sociales y económicas globales, durante los próximos años, este sector deberá hacer frente a grandes retos, centrados fundamentalmente, en los nuevos hábitos y preferencias de los consumidores. Éstos son consecuencia de los cambios sociales y demográficos que experimenta nuestra sociedad, del proceso de globalización y de la reorganización económica. También, es necesario adaptar el sector a los retos energéticos (ahorro, energías alternativas...), los retos productivos (reducción de inputs y de outputs de producción) y los retos ambientales.

Para cubrir estas necesidades, el conocimiento y la tecnología son los dos pilares básicos para el desarrollo del sector. La mejora de la competitividad se propiciará a través de la innovación y la incorporación de los resultados de la investigación.

Sin embargo, el desarrollo del sector y los desafíos a los que se enfrentan las PYMES y microempresas de las zonas rurales exige un determinado nivel de formación técnico y económico, así como una mayor capacidad de acceso e intercambio de conocimientos e información.

La transferencia de conocimientos y las medidas de información deben adaptarse a las necesidades de los agentes rurales. A través de ellas, los agricultores y las agricultoras y, en general, todas las personas que trabajan en el sector de la alimentación y PYMES rurales podrán mejorar: su competitividad, la eficiencia de los

recursos y su comportamiento medioambiental; contribuyendo al mismo tiempo a la sostenibilidad de la economía rural.

COYUNTURA SOCIOECONÓMICA DEL COMPLEJO AGROALIMENTARIO

Para Extremadura, el conjunto formado por los sectores agroalimentario y forestal representa el 3,4% del VAB y el 4% del empleo. La agricultura es el principal referente económico y social, representando la producción primaria el 6,26% de la economía extremeña y el 9,05% del empleo.

Del total de la industria existente en Extremadura, la industria agroalimentaria supone más del 35% y reúne al 3,69% del empleo. Este sector, aunque es industrial, está íntimamente ligado a la superficie cultivada.

Así, el 18,79% (21.747 km²) de la superficie total cultivada en España corresponde a Extremadura, ocupando esta comunidad las primeras posiciones en el ranking de importancia relativa del sector agroalimentario y del sector agrario (el peso de la industria transformadora no es tan relevante).

La productividad laboral del sector (cociente entre VAB y empleo), en general, se mantiene en línea con la media de la UE, pero por debajo de las cifras españolas. Las razones que explicarían este hecho son: por un lado, la escasa influencia o capacidad de los productores en regulación de los mercados, y por tanto, en la fijación de los precios agrarios. De otro lado estarían:

- El envejecimiento de los/as trabajadores/as agrarios/as y su bajo nivel formativo:
 - El 59% de los titulares de explotaciones agrarias (personas físicas) supera los 55 años y sólo un 5,54% de ellos son menores de 35 años.
 - El 6% de los/as gerentes de explotaciones son menores de 35 años
 - El 19,57% de los/as jefes/as de explotación son mujeres, 2 puntos porcentuales por debajo de la media nacional.
 - El 16,6% de los/as gestores/as agrarios/as tienen formación agraria básica y completa, en comparación con el 15,3% del conjunto nacional.

Estas cifras ponen de relieve que hay necesidad de fomentar el relevo generacional y el rejuvenecimiento del sector en la Región.

- La estructura de la producción y la industria, caracterizadas por una acusada atomización y escasa dimensión.

- De las 65.230 explotaciones que existen, se observa una media 40,2 Ha en cuanto a tamaño.
- El 60% de las explotaciones, con una superficie menor a 10 Ha, representa el 5% de la superficie agraria útil; y solamente el 9% ocupa el 68% del total de la SAU.

INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

A continuación se muestran algunos datos de interés sobre la industria agroalimentaria extremeña:

- Esta industria cuenta con 1.200 empresas, lo que representa el 1,91% del total de empresas existentes en la región.
- Estas empresas ofrecen trabajo a 8.979 personas.
- En el total nacional, el peso de la industria agroalimentaria extremeña sobre el total de empresas es del 0,75% y sobre el empleo es del 2,01%.

A pesar de esta importancia relativa, se puede decir, observando los datos del DIRCE, que se ha producido una considerable reducción del número de empresas desde el año 2006. Esto se atribuye a la crisis económica y a la competencia de terceros países con menores costes laborales.

También se puede decir que la mayoría de las empresas agroalimentarias en Extremadura son empresas de menos de 10 asalariados/as. Obsérvese que el 60,8% de las empresas tienen entre 0-2 empleados/as, y el 86,7% menos de 10. Ser de pequeño tamaño condiciona la competitividad de las empresas, en tanto que limita sus posibilidades de acceso al mercado y al desarrollo de los procesos de innovación.

Respecto al sector de la industria de conservas vegetales y de la fruta, se poseen los siguientes datos recabados de la Subdirección General de Fomento Industrial e Innovación (D. G. de la Industria Alimentaria del MAGRAMA), en base a la Encuesta Industrial Anual de Empresas 2012 del INE (Datos a 31 de diciembre de 2012).

- Nº de personas ocupadas: 1.766 personas, lo que supone un 19,7% sobre el total para la industria agroalimentaria.
- Ventas de producto: 471 millones de €, lo que supone un 22,2% sobre el total para la industria agroalimentaria.
- Compra de materias primas: 238 millones de €, lo que supone un 17,2% sobre el total para la industria agroalimentaria.

- Inversión en activos materiales: 30 millones de €, lo que supone un 29,1% sobre el total para la industria agroalimentaria.

CADENA ALIMENTARIA

En la actualidad, el sector agroalimentario extremeño carece de elementos de vertebración. No se ha consolidado adecuadamente la firma de contratos entre industrias y productores y no hay dimensión suficiente para afrontar iniciativas de transformación y comercialización directa, salvo excepciones. Además, la transformación industrial se concentra en productos de primera transformación de bajo valor añadido.

Ante estas condiciones, es la distribución quien decide las pautas de precios y condiciones de mercado. Durante los últimos años, los supermercados han cobrado protagonismo y se ha producido un aumento notable en la concentración de la distribución minorista a escala europea.

Como ya se ha dicho, se trata por tanto de un sector muy atomizado; y aunque el cooperativismo tiene una importante presencia, estas entidades no presentan un tamaño óptimo. Esto hace necesario seguir avanzando en un mayor nivel integración asociativo agrario. El asociacionismo en el sector agroindustrial favorece:

- La firma de acuerdos de cooperación entre las empresas de los distintos niveles de la cadena de valor, logrando así economías de escala.
- La especialización y coordinación, para aprovechar sinergias y desarrollar las actividades de forma más eficiente.
- La reducción de los costes de producción, aumentando el poder de innovación y la calidad, y por consiguiente aumentando el valor añadido del producto final.

CALIDAD EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

En la elaboración de alimentos de calidad, el medio rural extremeño, tiene un papel imprescindible, contando estos alimentos con unas características organolépticas, culturales y de elaboración propias de la Región.

La apuesta por la calidad, es uno de los elementos distintivos del sector agroalimentario extremeño. En 2012, Extremadura tenía 9 distintivos de denominación de origen y 3 de identificación geográfica protegida, que agrupaban a 284 industrias con un valor de 133.092.673 euros para la producción comercializada.

NORMATIVA ESPAÑOLA

(Texto extraído de “El sector hortofrutícola en España 2012”. Estudio Prospectivo. Catálogo de publicaciones de la Administración General del Estado <http://publicacionesoficiales.boe.es>. Edición realizada por el Servicio Público de Empleo Estatal. Ministerio de Empleo y Seguridad Social).

LEGISLACIÓN SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

- Estrategia nacional de los Programas Operativos sostenibles (22 diciembre 2011).
- Desarrollo de la normativa relativa a la utilización de planta injertada en hortícolas para reducir el uso de productos químicos.
- Nueva versión de las Directrices Nacionales para la elaboración de pliegos de condiciones referentes a las acciones medioambientales de Programas Operativos (vigente desde el 21 de julio de 2009).
- Orden AMR/572/2010, de 10 de marzo, por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria de las ayudas a los titulares de explotaciones agrícolas y ganaderas para facilitar el acceso a la financiación.

LEGISLACIÓN SOBRE PAGOS DIRECTOS EN AGRICULTURA

Legislación nacional

- Real Decreto 202/2012 sobre aplicación a partir de 2012 de los pagos directos a la agricultura y ganadería
- Real Decreto 66/2010 de aplicación en 2010 y 2011 de los pagos directos a la agricultura y ganadería
- Real Decreto 1597/2010 por el que se modifica el RD 66/2010
- Real Decreto 366/2010 por el que se modifica el RD 66/2010
- Real Decreto 1680/2009, de 13 de noviembre, sobre la aplicación del régimen de pago único en la agricultura y la integración de determinadas ayudas agrícolas en el mismo a partir del año 2010.
- Real Decreto 486/2009, de 3 de abril, por el que se establecen los requisitos legales de gestión y las buenas condiciones agrarias y medioambientales que deben cumplir los agricultores que reciban pagos directos en el marco de la política agrícola común, los beneficiarios de determinadas ayudas de desarrollo rural, y los agricultores que reciban ayudas en virtud de los programas de apoyo a la reestructuración y reconversión y a la prima por arranque del viñedo.

Legislación comunitaria

- Reglamento (CE) nº 73/2009 del Consejo, de 19 de enero de 2009, por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa a los agricultores en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores y por el que se modifican los Reglamentos (CE) nº 1290/2005, (CE) nº 247/2006, (CE) nº 378/2007 y se deroga el Reglamento (CE) nº 1782/2003.
- Reglamento (CE) nº 1120/2009 de la Comisión, de 29 de octubre de 2009, que establece disposiciones de aplicación del régimen de pago único previsto en el título III del Reglamento (CE) nº 73/2009 del Consejo por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa a los agricultores en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores.
- Reglamento (CE) nº 1121/2009 de la Comisión, de 29 de octubre de 2009, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 73/2009 del Consejo con respecto a los regímenes de ayuda a los agricultores previstos en los títulos IV y V.
- Reglamento (CE) nº 72/2009 del Consejo, de 19 de enero de 2009, por el que se adapta la política agrícola común mediante la modificación de los Reglamentos (CE) nº 247/2006, (CE) nº 320/2006, (CE) nº 1405/2006, (CE) nº 1234/2007, (CE) nº 3/2008, (CE) nº 479/2008 y la derogación de los Reglamentos (CEE) nº 1883/78, (CEE) nº 1254/89, (CEE) nº 2247/89, (CEE) nº 2055/93, (CE) nº 1868/94, (CE) nº 2596/97, (CE) nº 1182/2005 y (CE) nº 315/2007.
- Reglamento (CE) nº 1782/2003 del Consejo de 29 de septiembre de 2003 por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores y por el que se modifican los Reglamentos (CEE) nº 2019/93, (CE) nº 1452/2001, (CE) nº 1453/2001, (CE) nº 1454/2001, (CE) nº 1868/94, (CE) nº 1251/1999, (CE) nº 1254/1999, (CE) nº 1673/2000, (CE) nº 2358/71, (CE) nº 2529/2001.
- Reglamento (CE) del Nº 795/2004 de la Comisión de 21 de abril de 2004 que establece disposiciones de aplicación del régimen de pago único previsto en el Reglamento (CE) nº 1782/2003 del Consejo por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores.

- Reglamento (CE) del N° 796/2004 de la Comisión de 21 de abril de 2004 por el que se establecen disposiciones para la aplicación de la condicionalidad, la modulación y el sistema integrado de gestión y control previstos en el Reglamento (CE) n° 1782/2003 del Consejo por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores.

LEGISLACIÓN SOBRE SANIDAD VEGETAL

Legislación nacional

- Ley 43/2002 de Sanidad Vegetal, consolidada.
- Real Decreto 58/2005, sobre medidas de protección contra la introducción y difusión de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales, así como para la exportación y tránsito hacia países terceros.
- Orden de 20 de febrero de 1997, por la que se regula la autorización y el desarrollo de las inspecciones fitosanitarias a efectuar en los almacenes de envasado para la exportación y reexportación a países terceros de vegetales y productos vegetales.
- Orden de 10 de diciembre de 1998, por la que se establecen las condiciones necesarias para la realización de controles fitosanitarios en los Puestos de Inspección Fronterizos, aplicados a vegetales, productos vegetales u otros objetos procedentes de terceros países.
- Orden de 12 de marzo de 1987, por la que se establecen para las islas Canarias las normas fitosanitarias relativas a la importación, exportación y tránsito de vegetales y productos vegetales.
- Orden APA/1470/2007, por la que se regula la comunicación de comercialización de determinados medios de defensa fitosanitaria.
- Real Decreto 401/1996, por el que se establecen las condiciones para la introducción en el territorio nacional de determinados organismos nocivos, vegetales, productos vegetales y otros objetos con fines de ensayo, científicos y para la actividad de selección de variedades.

Legislación comunitaria

- Directiva 2000/29/CE consolidada, del Consejo, de 8 de mayo de 2000, relativa a las medidas de protección contra la introducción en la Comunidad de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales y contra su propagación en el interior de la Comunidad.

- Directiva 98/22/CE de la Comisión, por la que se establecen las condiciones mínimas para la realización de controles fitosanitarios en la Comunidad, en puestos de inspección distintos de los situados en el lugar de destino, aplicados a vegetales, productos vegetales u otros objetos procedentes de terceros países.
- Directiva 2008/61/CE de la Comisión, por la que se establecen las condiciones en las que determinados organismos nocivos, vegetales, productos vegetales y otros objetos pueden ser introducidos o transportados dentro de la Comunidad o de determinadas zonas protegidas de la misma con fines de ensayo o científicos.

Decisión 2011/778, Patatas de siembra de Canadá con modificaciones.

- Decisión 2004/416, Cítricos de Brasil con modificaciones.
- Decisión 2004/4, Patatas de consumo de Egipto con modificaciones.
- Directiva 94/3/CE de la Comisión, de 21 de enero de 1994, por la que se establece el procedimiento de notificación de interceptación de envíos u organismos nocivos procedentes de terceros países que presenten un peligro fitosanitario inminente.

LEGISLACIÓN SOBRE MEDIOS DE PRODUCCIÓN

Legislación nacional

- Real Decreto 456/2010, de 16 de abril, por el que se establecen las bases reguladoras de las ayudas para la promoción de nuevas tecnologías en maquinaria y equipos agrarios (B.O.E. 7 de mayo de 2010).

LEGISLACIÓN SOBRE PRODUCTOS FERTILIZANTES

Legislación nacional

- Orden ARM/1336/2010, de 11 de mayo, por la que se aprueba el modelo normalizado de comunicación al Registro de Productos Fertilizantes.
- Real Decreto 824/2005, de 8 de julio, sobre productos fertilizantes.
- Real Decreto 1769/2007, de 28 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 824/2005, de 8 de julio, sobre productos fertilizantes.
- Orden APA/1593/2006, de 19 de mayo, por la que se crea y regula el Comité de Expertos en Fertilización.
- Orden APA/863/2008, de 25 de marzo, por la que se modifican los anexos I, II, III y VI del Real Decreto 824/2005, de 8 de julio, sobre productos fertilizantes.
- Orden PRE/630/2011, de 23 de marzo, por la que se modifican los Anexos I, II, III, IV, V y VI del Real Decreto 824/2005, de 8 de julio, sobre productos fertilizantes.

Legislación comunitaria

- Reglamento (CE) Nº 2003/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de octubre de 2003 relativo a los abonos.
- Reglamento (CE) Nº 2076/2004 de la Comisión de 3 de diciembre de 2004 por el que se adapta por primera vez el anexo I del Reglamento (CE) Nº 2003/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los abonos (EDDHSA y superfosfato triple).
- Reglamento (CE) No 162/2007 DE LA COMISIÓN de 19 de febrero de 2007 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 2003/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a los abonos para adaptar al progreso técnico sus anexos I y IV (Texto pertinente a efectos del EEE).
- Reglamento (CE) nº 1107/2008 de la Comisión, de 7 de noviembre de 2008, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 2003/2003, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los abonos, para adaptar al progreso técnico sus anexos I y IV.
- Reglamento (CE) nº 1020/2009 de la Comisión, de 28 de octubre de 2009, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 2003/2003, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los abonos, para adaptar al progreso técnico sus anexos I, III, IV y V.
- Reglamento (UE) Nº 137/2011 DE LA COMISIÓN de 16 de febrero de 2011, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 2003/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los abonos, para adaptar al progreso técnico sus anexos I y IV.
- Reglamento (UE) Nº 223/2012 DE LA COMISIÓN de 14 de marzo de 2012 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 2003/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los abonos, para adaptar al progreso técnico sus anexos I y IV.

LEGISLACIÓN SOBRE SEGURIDAD ALIMENTARIA

Legislación española

- Orden APA/326/2007, de 9 de febrero, por la que se establecen las obligaciones de los titulares de explotaciones agrícolas y forestales en materia de registro de la información sobre el uso de productos fitosanitarios.

Legislación comunitaria

- Reglamento (CE) no 853/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimenticios.

LEGISLACIÓN INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

- Reglamento (CE) nº 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una Organización Común de Mercados Agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas.
- Real Decreto 326/2003, de 14 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 117/2001, de 9 de febrero, por el que se establece la normativa básica de fomento de las inversiones para la mejora de las condiciones de transformación y comercialización de los productos.
- Real Decreto 117/2001, de 9 de febrero, por el que se establece la normativa básica de fomento de las inversiones para la mejora de las condiciones de transformación y comercialización de los productos agrarios, silvícolas y de la alimentación.

POLÍTICA DE COMPETENCIA

Legislación nacional

- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia

NORMATIVA PORTUGUESA

(Texto extraído de “El mercado de conservas vegetales y de frutas en Portugal”. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lisboa. ICEX. Diciembre 2011.)

1. Normas técnicas de fabricación y homologación

Los certificados de calidad expedidos en cualquier país miembro de la Unión Europea son válidos para la entrada de mercancías en Portugal.

2. Requisitos medioambientales del producto

La Calidad es un concepto subjetivo pero comúnmente utilizado. Una de las definiciones más aceptadas es la contenida en la normativa ISO 9000 que define calidad como “el conjunto de características de una entidad que le confieren la aptitud para satisfacer las necesidades establecidas e implícitas”.

Aplicando esta definición a las conservas, resaltaríamos como principal requisito que el producto sea inocuo para la salud de las personas. En las fábricas de conservas hortofrutícolas se hace cada vez más necesario adoptar sistemas que permitan garantizar la calidad sanitaria del producto terminado.

Dentro de la Unión Europea se exige que las importaciones de origen vegetal cumplan con una serie de requisitos y condiciones para prevenir riesgos sobre la salud. Los productos hortofrutícolas deben cumplir con la normativa sobre la inocuidad de los alimentos y sobre aspectos fitosanitarios, así como requerimientos de etiquetado y calidad, entre otros.

A continuación se presenta la normativa que cubre los aspectos generales para todos los productos alimenticios y algunos casos específicos para los producto objeto de análisis, en lo que se refiere a materia sanitaria, fitosanitaria y de calidad.

En el caso de las hortalizas y verduras en estado fresco, se requiere que el producto este acompañado de un certificado fitosanitario, expedido por la organización oficial nacional de protección fitosanitaria del país exportador, según lo establecido en la Directiva 2000/29/CE (esto es especialmente relevante en el caso de las importaciones y reimportaciones desde países terceros). Tras la entrada en la Comunidad, el certificado fitosanitario puede sustituirse por un pasaporte fitosanitario, el cual autoriza a que el producto tenga libre circulación interna dentro de todo el

mercado de la UE. Para que los alimentos importados a la Unión Europea puedan ser comercializados, deberán cumplir los requisitos pertinentes de la legislación alimentaria comunitaria. En este sentido se adoptó el Reglamento (CE) No. 178/2002, por el que se establecen los principios y requisitos generales de esta legislación con el fin de asegurar un nivel elevado de protección de la salud y un funcionamiento eficaz del mercado interior.

La legislación alimentaria general es aplicable a todas las etapas de la cadena alimentaria, y tiene los siguientes objetivos:

- La protección de la vida y de la salud de las personas, y la protección de los intereses de los consumidores teniendo en cuenta la protección de la salud y el bienestar de los animales, la salud de las plantas y el medio ambiente.
- La libre circulación en la Unión Europea de alimentos y piensos.
- El cumplimiento de las normas internacionales existentes o en fase de preparación.

3. Regímenes comerciales y fiscales

Cada país miembro tiene flexibilidad para establecer los tipos impositivos aplicables a los distintos tramos del impuesto sobre el valor añadido (IVA) o en portugués “Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA)”, siempre dentro de unos intervalos marcados por la UE.

4. Envase y embalajes

La mayor parte de las conservas en Portugal se presenta en lata, dejando los envases de vidrio para productos determinados que por tradición utilizan este material, como los espárragos, para los productos gourmet o para conservas diferenciadas a las que el vidrio da un toque de distinción y calidad que la lata no consigue.

El envase requerido lo determina el futuro distribuidor de la mercancía, aunque lo común es que se realice según las disposiciones de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea, que se plasman en la Directiva 2000/13/CE.

Dicha directiva se aplica a los alimentos envasados, destinados a ser entregados sin ulterior transformación al consumidor final o a restaurantes, hospitales y otras

colectividades similares. La Directiva no se aplica a los productos destinados a ser exportados fuera de la Unión Europea (UE).

El etiquetado, la presentación y la publicidad de los productos alimenticios:

- no deberán inducir a error al comprador respecto de las características o los efectos del alimento;
- no podrán atribuir a un producto alimenticio propiedades de prevención, tratamiento y curación de una enfermedad humana (a excepción de las aguas minerales naturales y los productos alimenticios destinados a una alimentación especial para los que existen disposiciones comunitarias específicas).

5. Elementos obligatorios del etiquetado

El etiquetado de los productos alimenticios deberá incluir los elementos obligatorios. Estas menciones deben ser fácilmente comprensibles y visibles, así como claramente legibles e indelebles. Algunas deben figurar en el mismo campo visual.

Las menciones obligatorias incluyen:

- La denominación de venta.
- La lista de ingredientes que se enumeran en el orden decreciente de su importancia ponderal y están designados por su nombre específico.
- La cantidad de los ingredientes o las categorías de ingredientes expresada en porcentaje.
- Peso neto y calibre: la cantidad neta expresada en unidades de volumen en el caso de los productos líquidos y en unidades de peso en el caso de los demás productos.
- La fecha de duración mínima. Estará compuesta por la indicación del día, el mes y el año, salvo en el caso de los productos alimenticios cuya duración sea inferior a tres meses (basta indicar el día y el mes), de aquellos cuya duración máxima no sobrepase los dieciocho meses (basta indicar el mes y el año) o cuya duración sea superior a dieciocho meses (basta indicar el año).
- Se indica mediante la mención «Consumir preferentemente antes del...» cuando la fecha incluye la indicación del día o «Consumir preferentemente antes de finales de...» en los demás casos.

Esta es la Legislación europea importante a tener en cuenta en relación con el etiquetado:

- ✓ Directiva 2000/29/CE del Consejo de 8 de mayo de 2000
- ✓ Directiva 2000/13/CE del Parlamento Europeo y Consejo de 20 de marzo de 2000
- ✓ Reglamento CE 178/2002 más actos modificativos.

Esta es la Legislación nacional portuguesa sobre Etiquetado de géneros alimenticios según la Autoridad de Seguridad Alimentaria y Económica (ASAE: <http://www.asae.pt/>):

- ✓ Decreto Ley nº 560/99, de 18.12
- ✓ Decreto Ley nº 183/2002, de 20.08
- ✓ Decreto Ley nº 50/2003, de 25.03
- ✓ Decreto Ley nº 229/2003, de 27.09
- ✓ Decreto Ley nº 126/2005, de 5.08
- ✓ Decreto Ley nº 148/2005, de 29.08
- ✓ Decreto Ley nº 365/2007, de 2.11
- ✓ Decreto Ley nº 156/2008, de 7.08

Y esta es la Legislación aplicable en Portugal relativa a productos hortofrutícolas:

- ✓ Orden Normativa nº 246/94, de 18.04
- ✓ Ordenanza nº 1266/2008, de 5.11
- ✓ Ordenanza nº 1325/2008, de 18.11
- ✓ Ordenanza nº 1247/2009, de 13.10
- ✓ Reg. (CE) nº 1257/1999, de 17.05
- ✓ Reg. (CE) nº 453/2002, de 13.03
- ✓ Reg. (CE) nº 46/2003, de 10.01
- ✓ Reg. (CE) nº 386/2004, de 01.03
- ✓ Reg. (CE) nº 6/2005, de 04.01
- ✓ Reg. (CE) nº 1184/2006, de 24.07
- ✓ Reg. (CE) nº 1212/2007, de 17.10
- ✓ Reg. (CE) nº 1234/2007, de 22.10 y sus modificaciones.
- ✓ Reg. (CE) nº 1580/2007, de 21.12 y sus modificaciones.
- ✓ Reg. (CE) nº 514/2008, de 09.06
- ✓ Reg. (CE) nº 72/2009, de 19.01

✓ Reg. (CE) nº 491/2009, de 25.05

Normativas y estándares ISO más aplicados a la producción de conservas vegetales:

- UNE-EN ISO 90-1:2001 – Envases metálicos ligeros. Definiciones y determinación de las dimensiones y capacidades. Aplicado a los envases metálicos ligeros.
- UNE 125100:1992 – Envases metálicos ligeros. Recipientes metálicos herméticos para alimentos y bebidas. Dimensiones y capacidades de los botes redondos para conservas surtidos de uso general. Aplicado a las conservas en general.

También habrá que tener en cuenta la normativa referente a:

6. Medios de pago y contratos comerciales

7. Garantías de mercancías: protección de marca, productos defectuosos, normativa de seguridad.

8. Establecimiento (trabas legales y obligatoriedad)

9. Transporte

10. Defensa jurídica

5.3. Análisis de la demanda

En la actualidad, los consumidores y consumidoras están cada vez más interesados/as por su salud, nutrición y bienestar. Así mismo, muestran una mayor preocupación por una alimentación más correcta, saludable, variada y equilibrada.

En la pirámide alimenticia, las frutas y verduras ocupan el segundo escalón, dado que son una importante fuente de agua, vitaminas, minerales y fibras y, en el caso de las frutas, también de azúcares. El consumo recomendado es de una media de cinco raciones al día.

No obstante, y como ya se ha dicho, los productos hortofrutícolas presentan un corto ciclo de vida y, además, en muchos casos, su cultivo es estacionario. Es por ello, que se hace fundamental realizar conservas de estos productos, las cuales destacan por su valor alimenticio y su alto valor en vitaminas, minerales y ácidos orgánicos.

Con todo ello, se puede establecer la demanda potencial en función del número de personas comprendidas entre 18 y 80 años (personas con capacidad de compra y decisión), que residen en la zona EUROACE; dado que el objetivo de nuestra empresa en el primer año es la introducción en el mercado regional de esta eurozona, abarcando con ello solo el territorio de la zona EUROACE.

Según el documento *La Península Ibérica en Cifras 2013*, elaborado por los Institutos Nacionales de Estadística de España y Portugal, las cifras de población total para estas regiones son:

- Centro: 2.298.938 personas
- Alentejo: 748.699 personas
- Extremadura: 1.102.303 personas

Si se reduce el número a aquellas personas que se encuentran entre los 18 y los 80 años (entre los 20-79 años en el caso de Portugal), las cifras de población obtenidas de los Institutos Nacionales de Estadística de España y Portugal para estas regiones, en el año 2013, son:

- Centro: 1.719.808 personas
- Alentejo: 593.380 personas
- Extremadura: 846.375 personas

Por tanto, el número total de personas que se establece como demanda potencial es de 3.159.563 personas.

5.4. Análisis de la competencia

La competencia directa de la empresa la conforman aquellas empresas que ya están establecidas en el sector agroalimentario, y más concretamente en el subsector dedicado a las conservas de frutas y hortalizas (menor nivel de agregación posible).

Dado que la ubicación de la empresa objeto de este estudio va a estar en Badajoz, se considerará competencia directa las empresas ubicadas dentro de la comunidad extremeña.

No obstante, cualquier otra empresa del sector conservero de frutas y hortalizas, situada en cualquier punto de España, Portugal o cualquier otro país, es susceptible de ser competencia dada la libre circulación de mercancías y las relaciones de importación/exportación existente entre los países a nivel mundial.

A continuación, se muestra el número total de empresas, y su desglose en función del número de asalariados, englobadas bajo el Código CNAE (2009) 103, referente al procesado y conservación de frutas y hortalizas.

	Total	Sin asalariados	De 1 a 2 asalariados	De 3 a 5 asalariados	De 6 a 9 asalariados	De 10 a 19 asalariados	De 20 a 49 asalariados	De 50 a 99 asalariados	De 100 a 199 asalariados	De 200 a 499 asalariados	Más de 500 asalariados
	2013	2013	2013	2013	2013	2013	2013	2013	2013	2013	2013
Extremadura											
103 Procesado y conservación de frutas y hortalizas	109	25	29	15	8	11	9	4	3	5	0

Fuente: DIRCE. INE 2013.

Así pues, existen ya 109 empresas que operan en este sector, y que forman la competencia directa de la empresa objeto de este estudio.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

Los precios se han establecido en función de los precios de la competencia y los costes del negocio. A continuación se detallan los precios de cada producto.

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	PRECIO
PRODUCTOS		
Lata Grande	Melocotón en mitades. Lata 480 g neto escurrido. Almíbar de 17º a 20º BRIX	1,52 €
Lata Pequeña	Melocotón en mitades. Lata 240 g neto escurrido. Almíbar de 17º a 20º BRIX	1,03 €
Pack	Melocotón en mitades. Pack 3 latas x 115 g neto escurrido. Almíbar de 17º a 20º BRIX	1,68 €
PRODUCTOS GOURMET		
Tarro Gourmet	Melocotón en almíbar ligero en mitades extra. Frasco 400 g neto escurrido. Almíbar de 14º a 17º BRIX	2,46 €

6.2. Canales de distribución

Una vez establecida la demanda potencial del producto en 3.159.563 personas, correspondiente al número de personas entre 18/20-80 años, que residen en la zona objeto de estudio (Centro, Alentejo y Extremadura); resulta fundamental hacer llegar el mismo a estos/as consumidores/as finales.

Para ello, se establecen dos canales de distribución y venta:

- Venta a través de minoristas: se incluyen aquí a tiendas de conveniencia, tiendas de productos típicos de la región y pequeños supermercados.
- Venta a través de mayoristas: se incluyen aquí a las grandes superficies e hipermercados.

6.3. Comunicación y promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivos que persigue: Atracción de clientes/as y entrada en el mercado.

Público objetivo: El target al que se dirige el plan de comunicación estará constituido por el perfil de los/as siguientes clientes/as potenciales; y los agentes que intervienen en el canal de distribución:

- Consumidores/as finales con edades comprendidas entre los 18 y 80 años.
- Minoristas y tiendas especializadas.
- Mayoristas y grandes superficies.

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor el aprovechamiento de los recursos endógenos de la zona.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa la cual se centra en el respeto medioambiental, la vida saludable y los valores de la realidad rural.

COMUNICACIÓN EXTERNA

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

- Marketing experiencial, para lo cual se organizarán degustaciones in situ (stand en supermercados/hipermercados/tiendas) para dar a conocer la marca y el producto a los/as consumidores/as finales.
- Marketing relacional, a través de:
 - o La presencia en ferias y jornadas relacionadas con el sector agroalimentario en general, y del sector conservero hortofrutícola en particular.
 - o Anexión de la nueva empresa a las asociaciones existentes, tanto a nivel regional como nacional.
 - o Labor comercial (mediante agentes) dirigida a tiendas de conveniencia, tiendas de productos típicos y pequeños supermercados locales y regionales.
 - o Labor comercial (mediante agentes) dirigida a hipermercados y grandes superficies. Esta labor será distinta de la anterior, y su objetivo será la

firma de contratos de suministro de producto (cantidad, rappels, espacio en lineales, presentación, etc.).

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa y va a suponer un coste inicial importante.

Está prevista la elaboración, puesta en marcha y mantenimiento de una página Web, que nos aporte presencia en Internet, pero que en ningún caso será utilizará como canal de venta.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

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

7.1. Recursos físicos

Teniendo en cuenta el perfil del público objetivo al que se dirige la oferta de la empresa, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de iniciativa sea en terrenos agrícolas cercanos en la mayor medida posible al área metropolitana.

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La planta de transformación, preparación, conservación y envasado, se va a crear en unos terrenos propiedad de la tercera persona promotora del negocio, en la provincia de Badajoz. Se ha contratado a una empresa de ingeniería para que realice el proceso de diseño de una gran instalación industrial con capacidad superior a 40 Tm/día.

La fase de construcción se realizará en un período máximo de un año, teniendo en cuenta la construcción de las naves, instalación de la maquinaria y equipos y adecuación de las salas de oficina, zonas de carga y parking.

La fecha de finalización de las obras marcará el inicio del plan de marketing.

7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios

- **Equipamiento industrial**

El equipamiento de planta estará formado por una cadena de producción diseñada a medida.

- **Herramientas y útiles**

Se incluyen aquí las carretillas elevadoras y las transportadoras.

- **Mobiliario y decoración**

La zona de oficinas dispondrá de todos los elementos de mobiliario necesarios para el desarrollo de su actividad. El objetivo de ser conseguir la máxima

funcionalidad posible, reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la filosofía de la empresa: calidad, preocupación por el medio ambiente y respecto al entorno rural.

- **Equipamiento informático**

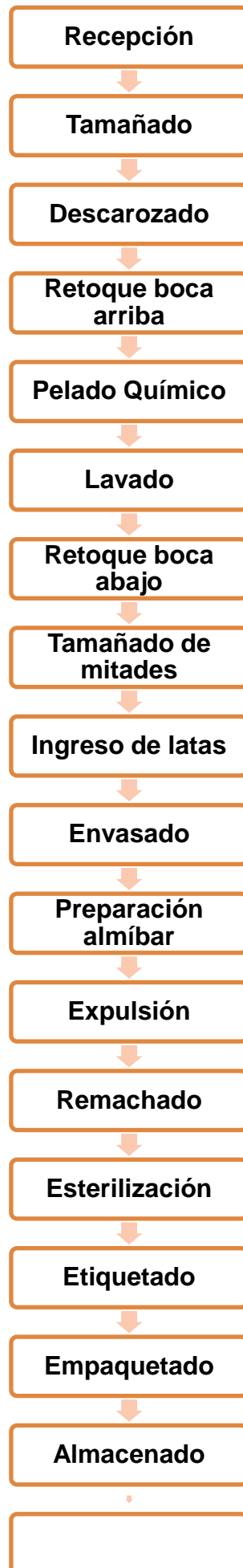
Se dispondrá de un equipo informático completo en cada puesto de trabajo (que no pertenezca a la cadena de producción). Cada uno de estos equipos tendrá instalado el software necesario para el desarrollo de las tareas de los empleados.

- **Elementos de transporte**

El equipo comercial dispondrá de vehículos de empresa para realizar su labor.

7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

La empresa abarcará todo el proceso de transformación, preparación, conservación y envasado de la fruta, el cual puede agruparse en varias fases, según se observa en el siguiente diagrama:



1. Recepción de materias primas

La zona de recepción de materias primas se encontrará techada y contigua a la línea de producción. Estas materias primas suelen ser transportadas en camiones y dentro de cajones cosecheros (20 kilos aprox.) o en bines (350-500 kilos).

Si la recepción se efectúa en cajones estibados en forma individual dentro de los camiones, la descarga se hace manual y se vacían sobre la tolva de la cinta transportadora.

En cambio, si la recepción se realiza en bines, se utilizarán máquinas volcadoras (hidráulicas) para volcar la fruta sobre la tolva de la cinta transportadora.

Una vez situada la fruta en la cinta, es elevada por medio de rodillos o cangilones y continuar así con el proceso.

2. Tamañado

Aquí ingresan las piezas provenientes de la cinta para ser separados por tamaño por medio de rodillos giratorios. Éstos son regulados para obtener distintas medidas de fruta. Al pasar por los rodillos, la fruta cae en recipientes que los conducen a las cintas transportadoras que alimentan a las descaroadoras.

La selección por tamaño tiene el objetivo de optimizar la siguiente fase: evitar que pasen frutos más pequeños o más grande del tamaño estipulado, y no pueda realizarse un descaroado adecuado.

3. Descaroado

Procedentes de la fase anterior, los frutos se descargan en una tolva que encauza la fruta hacia una pileta con agua, seguida de un cepillo giratorio que desprende la pelusa adherida a la piel del melocotón.

A continuación, se posiciona mecánicamente la fruta de manera que el corte de la cuchilla sea óptimo, y se obtengan dos mitades. Esta operación es apoyada por operarios/as que se sitúan a ambos lados de la cinta, para posicionar los frutos correctamente.

Las mitades siguen a la siguiente etapa, que mediante una cuchilla giratoria, arranca el carozo del fruto.

4. Retoque boca arriba

Por medio de un movimiento de zarandeo, se desprende el carozo de las mitades. A continuación, éstas son volcadas, con el objeto de dejar hacia arriba la concavidad donde estaba el carozo.

Las mitades son transportadas en una cinta, a cuyos lados se encuentran operarios/as que observan aquellas mitades que tengan restos de carozo para retirárselos y volver a colocar la pieza en la cinta.

5. Pelado Químico

Esta acción consiste en tratar las frutas con una solución acuosa diluida de hidróxido de sodio del 1,5% al 2% a una temperatura cercana a la de ebullición, para poder separar la piel de la pulpa. Los métodos de pelado pueden ser por lluvia o por inmersión.

6. Lavado

Las mitades caen sobre una tolva que las conduce hacia la lavadora para eliminar los restos de la fase de pelado, evitando que se altere el pH de la fruta.

7. Retoque boca abajo

Las mitades lavadas son volcadas con la cavidad hacia abajo hacia la línea de retoque, para que los operarios/as inspeccionen su calidad.

8. Tamañado de mitades

Esta etapa consiste en separar las mitades en función de su tamaño para que al envasarse, se obtenga un producto de característica uniforme.

Las mitades caen en una plataforma vibrante con perforaciones de diferentes tamaños, que al zarandease, caen hacia distintas cintas transportadoras que las dirigen a la zona de envasado.

9. Ingreso de latas

Las latas serán ingresadas de forma semiautomática, mediante una plataforma con rodillos, un elevador y la presencia de varios/as operarios/as.

10. Envasado

Se realiza mediante envasadoras rotativas que poseen una batea circular con perforaciones de diámetro similar al de la lata. Los envases ingresan en la parte inferior de la batea y las mitades son conducidas hacia su interior.

A la salida de la envasadora se encuentran operarios/as para completar de forma manual el llenado de latas.

A continuación, un/a operario/a se encarga de hacer un control aleatorio, que consiste en un control de peso.

11. Preparación de almíbar

El almíbar se prepara a partir de una mezcla de azúcar con agua. Este almíbar es impulsado por bombas a través de cañerías de acero inoxidable hasta las dosificadoras de la línea de producción. Una vez aquí, es incorporado a las latas a través de la almibaradora con prevacío.

12. Expulsión

Las latas abiertas procedentes de la almibaradora ingresan en un túnel en el que permanecen aproximadamente durante 5 minutos. Son sometidas a vapor directo, alcanzando una temperatura de 65°C en el centro del envase.

13. Remachado

A continuación las latas pasan a la remachadora para la colocación de las tapas y el cierre hermético de los envases.

14. Esterilización

Se puede efectuar mediante dos formas: baño maría horizontal o baño maría rotativo. Consiste en alcanzar una temperatura de 91°C aprox. en el centro del envase mediante una cocción de 20 minutos. De esta forma, se consigue una esterilización industrial, que sumada a la acidez del producto impide el desarrollo de gérmenes y la proliferación de microorganismos.

15. Etiquetado

Las latas ingresan de forma horizontal en la etiquetadora automática. Durante su trayectoria pasan por un rodillo que contiene cola vegetal y deja tres muescas longitudinales que es donde se va a fijar la etiqueta. Un/a operario/a controla la operación, la calidad del etiquetado y repone los insumos.

16. Empaquetado

Mediante un sistema automático, las latas ingresan en una bandeja móvil que coge y eleva las latas hacia una caja de cartón previamente armada por un/a operario/a. Las cajas pasan a una bandeja de rodillos para ser encintadas.

Posteriormente, un/a operario/a realiza el armado del pallet y lo envuelve con film de polietileno para estabilizar la estiba de cajas.

17. Almacenado

Los pallets son conducidos a la zona de almacenaje a la espera de ser cargados en los camiones que se encargarán de su distribución.

7.2. Recursos humanos

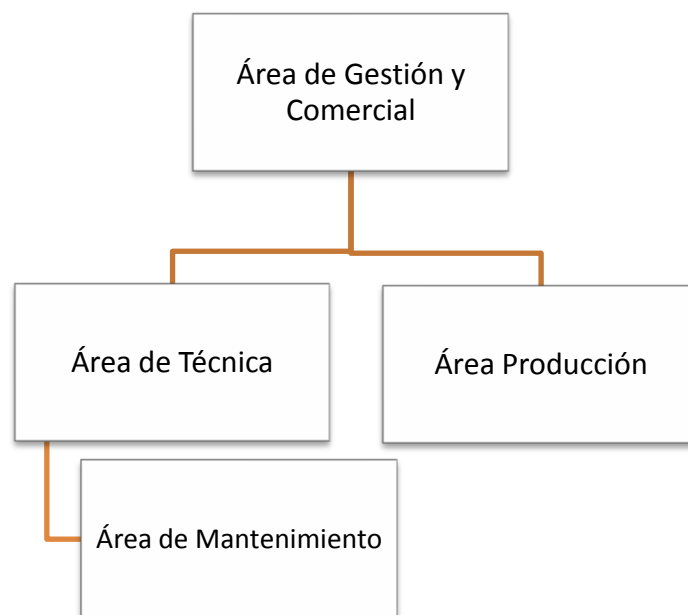
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

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

- Área de gestión y comercial: incluirá las tareas administrativas, de gerencia y las comerciales.
- Área técnica: Se incluirá aquí la gestión de la cadena de producción, resolución de incidencias, introducción de mejoras, gestión de riesgos laborales y formación a los trabajadores.
 - o Área de mantenimiento: dependiente del área técnica, se encarga de supervisar y controlar el correcto funcionamiento de la maquinaria.
- Área de producción: tareas de transformación, preparación, conservación y envasado de fruta dentro de una cadena productiva.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontractadas a profesionales externos.

El organigrama de la empresa tendrá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

Gerente y Director/a del Área de Gestión y Comercial

Será la persona encargada de dirigir el área de administración y comercial de la planta. Este puesto lo desarrollará la persona promotora 1 del negocio.

Técnicos/as Comerciales

Serán los/as encargados/as de realizar las visitas, confeccionar/mantener una cartera de clientes/as y cerrar acuerdos de suministro. La empresa iniciará su actividad con tres técnicos/as comerciales.

Gerente y Director/a del Área Técnica

Será la persona encargada de dirigir el área técnica de la planta. Este puesto lo desarrollará la persona promotora 2 del negocio.

Técnicos/as de mantenimiento

Bajo las órdenes del/la directora/a del Área Técnica, se contratará a una persona experta para que desarrolle las labores de inspección, control y mantenimiento de la línea de producción. Así mismo se contará con una persona de perfil polivalente para realizar las labores de electricidad, fontanería, albañilería, etc.

Gerente y Director/a del Área de Producción

Será la persona encargada del área de producción de la planta. Este puesto lo desarrollará la persona promotora 3 del negocio.

Técnicos/as de explotación

Serán las personas que, bajo las órdenes del/la gerente del área de producción, se encuentren en la línea de producción. La empresa contará en los momentos iniciales con 5 técnicos/as de explotación.

Administrativo/a Recepcionista

Prestará apoyo a los/as gerentes de la empresa en las tareas administrativas y comerciales, y atenderá las llamadas y correos que reciba la empresa. Conforme aumente el volumen de producción/ventas, será necesario incrementar el personal de esta área.

7.2.3 Gestión de los recursos humanos

Selección

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

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del equipo promotor de la empresa.

Contratación

La contratación de todo el personal de la empresa se realizará a jornada completa. La incorporación de operarios/as a la línea de producción se verá incrementada conforme aumente el volumen de producción.

Formación

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

A los/as futuros/as empleados/as que se incorporen a la cadena de producción, se les dará un curso formativo para la obtención del carnet de manipulador de alimentos y se les aportará formación sobre PRL. Esta materia es sumamente importante debido a las normas de seguridad existentes.

Así mismo, serán formados/as en cada uno de los puestos de trabajo que vayan a ocupar y se les orientará hacia la polivalencia y rotación.

Otra de las máximas de la empresa será la formación continua y la concienciación sobre el respeto al medioambiente y la consecución de estándares de calidad.

7.3. Forma jurídica

La forma jurídica elegida para esta empresa es la Sociedad Anónima (S.A.), y serán tres socios/as.

Se ha elegido esta forma jurídica por tener las siguientes ventajas (texto extraído de <http://www.ipyme.org>):

- Constitución formalizada mediante escritura pública y posterior inscripción en el Registro Mercantil.
- En la denominación deberá figurar necesariamente la expresión “Sociedad Anónima” o su abreviatura “S.A.”
- El capital social, constituido por las aportaciones de los/as socios/as, no podrá ser inferior a 60.000 euros.
- El capital social deberá estar totalmente suscrito en el momento de la constitución de la sociedad y desembolsado en un 25% al menos.
- El número de socios/as es, como mínimo, 1. No existe un máximo.
- La responsabilidad de los/as socios/as estará limitada al capital aportado.

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/a de los/as socios/as o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de administración uno/a o varios/as de los/as socios/as, deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos/as (RETA). En el caso de administrador/a externo/a, supondrá un gasto más para la empresa.

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 1.650.000 €. Los/as tres socios/as personas físicas van a trabajar en la empresa y uno de ellos ejercerá las funciones de administrador/a. Por tanto, tan solo uno/a de ellos/as tiene la obligación de darse de alta como autónomo/a y por tanto cotizar en el RETA.

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

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

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La construcción de la planta conlleva una fuerte inversión inicial. - Escasa experiencia del equipo promotor en este sector. - Complejidad del proyecto. - La empresa es desconocida. 	<ul style="list-style-type: none"> -Creciente competencia de economías emergentes en los mercados internacionales de alimentos. - Caída del ritmo inversor en el sector por las dificultades para acceso al crédito. - Bajo nivel de formación y envejecimiento de los/as trabajadores/as. - Poca capacidad de acceso e intercambio de conocimientos e información. - Demanda estacional.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Gran capacidad productiva - Introducción de nuevas tecnologías y mejoras en la gestión empresarial. - Precios competitivos. - Proveedores de la zona EUROACE. - Calidad del producto. - Alimento saludable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Importancia del sector agroalimentario en la estructura socioeconómica de la Zona EUROACE - Promoción y desarrollo de las industrias agrarias para favorecer el cambio estructural de las zonas rurales. - Incremento de la conciencia social hacia productos de calidad, saludables y/o con distintivos de origen y proximidad. - Institutos y centros de investigación, innovación y formación en el ámbito agroalimentario con prestigio y capacidad demostrada.

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La construcción de una planta de estas características conlleva una fuerte inversión. Las necesidades de financiación son muy altas, por lo que será necesario solicitar subvenciones y ayudas tanto regionales como estatales y/o europeas.

- Escasa experiencia del equipo promotor en este sector. Los/as socios/as de este proyecto empresarial no cuentan con experiencia laboral en una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de este producto, por lo que deberán formarse en este sector específico y recibir asesoramiento por parte de profesionales.
- Complejidad del proyecto. Este proyecto resulta altamente complejo debido no solo a la inversión necesaria para su puesta en marcha, sino también a la gran necesidad de personal que requiere, la maquinaria especializada, elementos de transporte, etc.
- La empresa es desconocida, pues aun no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad se llevará a cabo una estrategia de comunicación de acceso al mercado para dar a conocer la empresa. Una vez que se haya captado la primera clientela, se realizarán acciones destinadas a la fidelización de la misma.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Creciente competencia de economías emergentes en los mercados internacionales de alimentos. Para frenar esta amenaza, la empresa debe ser capaz de transmitir la importancia de utilizar recursos endógenos de la zona: materias primas y mano de obra, principalmente; así como el impulso económico que se pretende dar a la eurozona.
- Caída del ritmo inversor en el sector por las dificultades para acceso al crédito. Para obtener respaldo económico se presentará un plan de acción detallado y minucioso, que ponga de manifiesto el gran potencial de esta empresa.
- Bajo nivel de formación y envejecimiento de los/as trabajadores/as. Solamente, en torno al 16% de los/as jefes/as de explotación tienen formación básica y completa. La empresa evitará esto mediante la contratación de personal cualificado y la impartición de cursos específicos y una formación continua en el puesto. Estas acciones servirán también de reclamo para atraer trabajadores/as jóvenes que quieran formarse en un oficio y tener acceso a un puesto de trabajo.
- Poca capacidad de acceso e intercambio de conocimientos e información. La transferencia de conocimientos y las medidas de información deberán adaptarse a las necesidades de los agentes rurales, y no adoptar solamente la forma de cursos de formación tradicionales.

- Demanda estacional. La fruta, y más concretamente los melocotones, no se venden en la misma cantidad durante todo el año, sino que hay una temporada en la que la demanda es mayor. Durante la época de baja demanda, la reducción de las ventas puede comprometer el futuro de la empresa.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Gran capacidad productiva, en contra de lo que predomina en el sector de esta eurorregión (atomización y dispersión de la capacidad instalada y de la estructura empresarial; y escasa dimensión). Esto permitirá obtener una ventaja competitiva sobre nuestros competidores de la zona.
- Introducción de nuevas tecnologías y mejoras en la gestión empresarial. Al igual que en caso anterior, permitirá a la empresa obtener una ventaja competitiva sobre la competencia de la zona. Esto se debe a que en el sector predominan los métodos tradicionales y artesanales, que no optimizan los procesos ni los resultados.
- Precios competitivos. Los precios han sido establecidos en función de los precios establecidos en el sector para poder ser competitivos.
- Proveedores de la zona EUROACE. El principal valor de este negocio son las materias primas de gran calidad procedentes de Extremadura, Centro y Alentejo.
- Calidad del producto. Los productos elaborados y comercializados por la empresa son de máxima calidad, lo que significa una ventaja competitiva frente a otras empresas del sector.
- Alimento saludable. Las propiedades nutricionales de los melocotones lo convierten en un alimento muy saludable e ideal para todo tipo de dietas.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Importancia del sector agroalimentario en la estructura socioeconómica de la Zona EUROACE. El conjunto formado por la agricultura y la industria agroalimentaria aporta importantes cifras al VAB (Valor Agregado Bruto) y al empleo regional. Además presenta una característica importante: comportamiento estable durante la época de crisis. Esto pone de relieve la importancia estratégica que tiene este conjunto en la región.

- Promoción y desarrollo de las industrias agrarias para favorecer el cambio estructural de las zonas rurales. Se hace necesario adaptar el sector a los retos energéticos (ahorro, energías alternativas...), los retos productivos (reducción de inputs y de outputs de producción) y los retos ambientales.
- Incremento de la conciencia social hacia productos de calidad, saludables y/o con distintivos de origen y proximidad. Este cambio en los hábitos y preferencias de los/as consumidores/as debe ser aprovechado por la empresa. Para ello, llevará un plan de comunicación que resalte de manera notable estos aspectos.
- Institutos y centros de investigación, innovación y formación en el ámbito agroalimentario con prestigio y capacidad demostrada. Para mejorar y dimensionar la I+D+I, la región cuenta con una base de infraestructuras científico-tecnológicas, que se constituyen como un punto de partida para el proceso de especialización.

9. Valoración y análisis financiero

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

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

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

Edificios, Locales y Terrenos: El proyecto se va a desarrollar en una planta construida en un terreno propiedad de uno/a de los/as promotores/as. Para la construcción de la planta se contratarán los servicios de una empresa constructora de la EUROACE, que se encargará de aportar tanto la mano de obra como los materiales. El presupuesto estimado es de 700.000 €.

Instalaciones Técnicas, Maquinarias y Herramientas: Se incluye toda la maquinaria necesaria para el funcionamiento de la planta. Se requiere una inversión de 1.300.000 €.

Utillaje y Mobiliario:

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

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera y de confidente, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 10.000 euros.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 8.000 euros.

Elementos de Transporte: Será necesario un vehículo para cada uno de los agentes comerciales. El coste total es de 24.000 €.

Otros: Se incluirán aquí los proyectos técnicos necesarios de planificación, registros y certificaciones, lo cual suma un total de 300.000 €.

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 también programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus, y alojamiento y dominio para la creación de una página web. El coste será de 6.000 €.

9.1.2. Activo corriente

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

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

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		APORTACION EN ESPECIE	TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA		
Adquisición del terreno		21%	750.000	750.000
Edificios y Construcciones	700.000	21%		700.000
Instalaciones		21%		0
Maquinaria	1.300.000	21%		1.300.000
Equipamiento		21%		0
Mobiliario	10.000	21%		10.000
Utillaje	600	21%		600
Vehículos de transporte	24.000	21%		24.000
Equipos informáticos	8.000	21%		8.000
Otros (proyectos técnicos)	300.000	21%		300.000
Total Inmovilizado Material	2.342.600		750.000	3.092.600
Gastos de I+D (*)		21%		0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		0
Aplicaciones informáticas	6.000	21%		6.000
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)		21%		0
Total Inmovilizado Inmaterial	6.000		0	6.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE				3.098.600
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)		10%		0
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)				358.194
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0		0	0
TOTAL INVERSION	2.348.600		750.000	3.098.600
Total IVA SOPORTADO	493.206			493.206
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)				0
Total Necesidades Iniciales	2.841.806			3.591.806
				3.950.000

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	1.650.000
En Especie	750.000
Dinerario	900.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	1.650.000
Deudas bancarias a L/P	2.300.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	2.300.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	3.950.000

1. Recursos propios

El equipo promotor del negocio va a hacer una aportación inicial de 1.650.000 €. La persona promotora 3 aportará los terrenos (heredados de un familiar, hace más de 10 años) en los que se edificará la planta. Dichos terrenos están valorados en 750.000 €. La persona promotora 1 aportará 800.000 euros (dado que posee una S.L de carácter familiar) y la persona promotora 2 aportará 50.000 de euros (los ahorros de toda su carrera profesional).

2. Recursos ajenos

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

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	2.300.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	46000
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	2.300.000,00
Importe de Intereses:	821.378,78
Coste total operación:	<u>3.121.378,78</u>
Cuota Mensual (a):	32.514,36
Cuota Anual	390.172,35
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

El primer año será el año en el que la empresa intente introducirse en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de mayo, que es cuando empieza la recolecta del melocotón, en sus variedades más tempranas. La campaña de recogida de esta fruta puede extenderse hasta octubre, debido a que hay variedades muy tardías.

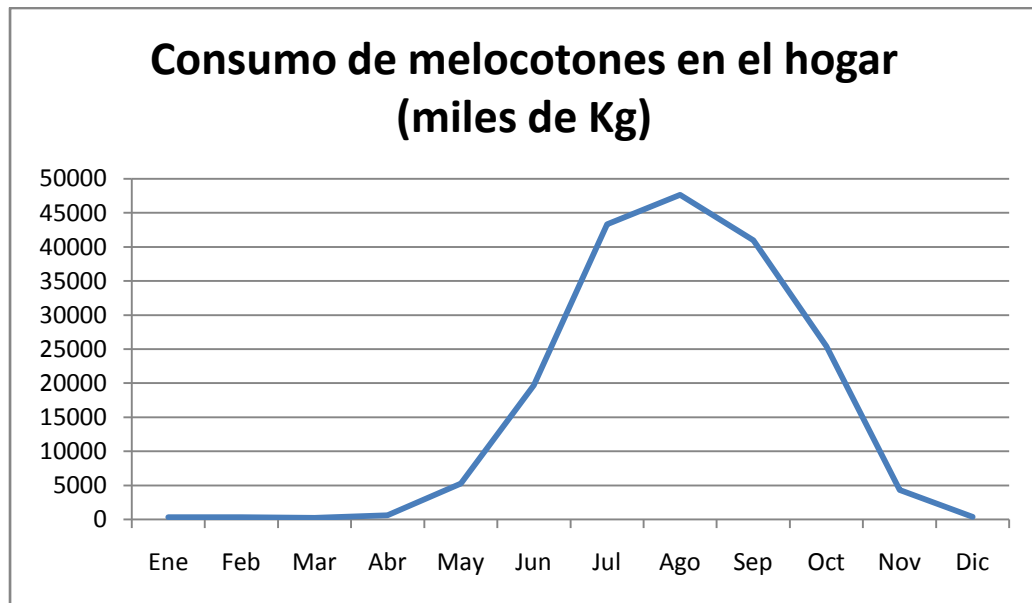
Para hacer el análisis de este caso, y simplificar el estudio, se ha partido de una serie de premisas:

- Las compras de materia prima se realizan conforme a las necesidades mensuales.
- No se ha tenido en cuenta el stock de productos terminados (es decir, ni costes de almacén, ni reflejo de las unidades finales en el balance).
- No se han tenido en cuenta los posibles rappels sobre compras y sobre ventas, que harán disminuir los costes provenientes de proveedores y disminuir el precio de venta a la clientela de la empresa.
- La merma de la fruta se ha establecido en un 15%; es decir, para obtener 1 kilo de fruta limpia y sin hueso, se ha de procesar 1,15 kilos.
- La estimación de ingresos se ha realizado de la siguiente forma; en primer lugar se ha realizado la siguiente operación: Cifra de ventas total para las empresas conserveras de fruta y vegetales, dividido entre el número de empresas existentes en el subsector según CNAE 2009. Esto proporciona una media aproximada de los ingresos que obtiene una empresa.

A continuación, y al encontrarse en el primer año, se ha supuesto que la empresa objeto de este estudio va a conseguir sólo el 50% de la media de ingresos anteriormente calculada.

Posteriormente, se ha asignado un peso específico a cada producto, que multiplicado por la cifra de ingresos (50% de la media del sector), se obtiene la facturación anual por producto.

Finalmente, se ha realizado la distribución de las ventas entre los diferentes meses en función de la siguiente gráfica, que indica el consumo de melocotones en el hogar mes a mes en el año 2013:



Fuente: Informe "Consumo Alimentario en el Hogar". MARM. Año 2013.

La previsión de ingresos para los próximos cuatro años consistirá en aumentar el porcentaje de ventas un 50% para situarse al mismo nivel actual de los competidores. Por ello, el segundo año se espera un crecimiento considerable del 25%, en el tercero un crecimiento del 15%, manteniéndose el resto de años, un aumento discreto y constante del 5%.

Los resultados para el primer año son los siguientes:

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	
Nº medio de productos vendidos al mes	60.302	26.699	21.825	11.179	
Precio medio por Servicio	1,52	1,03	1,68	2,46	
IVA repercutido	10%	10%	10%	10%	IVA de las conservas

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
Lata Grande													
Nº Productos	1.332	1.274	919	2.388	20.191	75.553	166.303	182.803	157.184	97.516	16.645	1.520	723.626
Precio	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	1,52	
Ingresos	2.024,00	1.936,00	1.397,00	3.630,00	30.689,99	114.839,97	252.779,93	277.859,92	238.919,93	148.224,96	25.299,99	2.310,00	1.099.911,68
Coste Producto	637,77	610,04	440,20	1.143,83	9.670,58	36.186,68	79.652,29	87.555,12	75.284,93	46.706,46	7.972,16	727,89	346.587,96
Lata Pequeña													
Nº Productos	590	564	759	1.057	8.939	33.449	73.625	80.898	69.524	42.932	7.369	682	320.388
Precio	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	
Ingresos	607,20	580,80	782,10	1.089,00	9.206,99	34.451,96	75.833,92	83.324,91	71.609,92	44.219,95	7.589,99	702,90	329.999,64
Coste Producto	191,29	182,97	246,38	343,07	2.900,47	10.853,37	23.889,89	26.249,77	22.559,21	13.930,57	2.391,07	221,43	103.959,50
Pack-3													
Nº Productos	482	461	333	864	7.307	27.342	60.185	66.156	56.885	35.291	6.024	571	261.900
Precio	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	
Ingresos	809,59	774,39	558,79	1.451,97	12.275,78	45.935,16	101.110,16	111.141,98	95.566,26	59.288,92	10.119,82	959,18	439.992,00
Coste Producto	329,65	315,32	227,53	591,23	4.998,56	18.704,29	41.170,94	45.255,79	38.913,53	24.141,80	4.120,68	390,57	179.159,90
Gourmet													
Nº Productos	247	236	170	436	3.687	14.005	30.827	33.886	29.137	18.076	3.085	354	134.147
Precio	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	2,46	
Ingresos	607,21	580,81	419,11	1.072,78	9.069,85	34.452,43	75.834,94	83.359,03	71.676,89	44.468,05	7.590,09	871,21	330.002,38
Coste Producto	113,59	108,65	78,40	200,69	1.696,72	6.445,12	14.186,68	15.594,24	13.408,82	8.318,78	1.419,90	162,98	61.734,59

INGRESOS POR VENTA	3.440,8	3.291,2	2.737,9	6.171,0	52.172,8	195.227,1	429.724,0	472.326,8	406.096,1	251.733,8	43.009,8	3.972,1	1.869.903,3
Iva repercutido	404,8	387,2	315,7	724,4	6.124,3	22.968,0	50.555,9	55.568,6	47.777,3	29.620,2	5.060,0	484,3	219.990,6
Facturado a clientes	3.845,6	3.678,4	3.053,6	6.895,3	58.297,0	218.195,0	480.279,9	527.895,4	453.873,4	281.354,0	48.069,8	4.456,4	2.089.893,9
Cobros del periodo	1.538,2	1.471,4	1.221,4	2.758,1	23.318,8	87.278,0	192.112,0	211.158,2	181.549,4	112.541,6	19.227,9	1.782,6	835.957,6
Cobros periodos anteriores		2.307,3	2.207,0	1.832,2	4.137,2	34.978,2	130.917,0	288.167,9	316.737,2	272.324,0	168.812,4	28.841,9	1.251.262,5
TOTAL COBROS	1.538,2	3.778,7	3.428,5	4.590,3	27.456,0	122.256,2	323.029,0	499.326,1	498.286,6	384.865,7	188.040,3	30.624,4	2.087.220,0

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

9.4. Costes de producción

Los costes de producción previstos serán esencialmente los siguientes:

- Fruta (melocotones). Se adquirirá a empresas de agricultura de la Eurozona, teniendo en cuenta la calidad del producto. Se negociará un precio por kilo para toda la campaña. Las compras se realizarán por Tm.
- Envases. En la medida de lo posible, se adquirirán a proveedores de la Eurozona. En el caso de que no existan, se buscarán proveedores nacionales. Se harán pedidos de gran volumen y se negociará el precio.
- Etiquetas (más cola vegetal). Se adquirirá a proveedores de la Eurozona en grandes cantidades para obtener descuentos.
- Cartón para pack-3. Se adquirirá a proveedores de la Eurozona en grandes cantidades para obtener descuentos.
- Almíbar (agua más azúcar).

COSTES DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN DEL SERVICIO

CONSUMIBLES <i>(indica los productos y consumibles)</i>	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos
Lata Grande	0,48	723.626	346.587,96
Fruta (480 gr)	0,18		
Envase	0,23		
Etiqueta +cola	0,02		
Almíbar (360 gr)	0,05		
Lata Pequeña	0,32	320.388,00	103.959,50
Fruta (240 gr)	0,09		
Envase	0,19		
Etiqueta +cola	0,02		
Almíbar (180 gr)	0,02		
Pack-3	0,68	261.900,00	179.159,90
Fruta (3*115 gr=345 gr)	0,13		
Envase (0,12*3= 0,36)	0,36		
Etiqueta +cola	0,06		
Carton	0,10		
Almíbar (85*3= 255 gr)	0,03		
Gourmet	0,46	134.147,31	61.734,59
Fruta (400 gr)	0,15		
Envase	0,25		
Etiqueta +cola	0,02		
Almíbar (320 gr)	0,04		

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Aunque en los siguientes años se desea realizar una apuesta por el I+D, en este primer año, con idea de no incrementar los ya altos costes, no se van a incluir gastos en I+D.

Los principales costes en lo que se incurre son los siguientes:

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Gastos variables:	1.272	1.217	878	2.282	19.292	72.189	158.900	174.665	149.992	93.175	16.078	1.525	691.465
Fruta	396,52	379,28	273,69	711,16	6.012,51	22.498,41	49.522,36	54.435,81	46.807,03	29.038,89	4.956,55	469,79	215.502
Azúcar +Agua = Almibar	106,68	102,04	73,63	191,32	1.617,53	6.052,69	13.322,88	14.644,74	12.396,91	7.812,27	1.507,38	147,84	57.976
Latas grandes	306,26	292,95	211,39	549,28	4.643,87	17.377,07	38.249,52	42.044,51	36.152,29	22.428,73	3.828,28	362,85	166.447
Latas pequeñas	112,01	107,14	77,31	200,88	1.698,38	6.355,25	13.988,85	15.376,77	13.221,83	8.202,77	1.400,10	132,71	60.874
Latas pequeñas para pack-3	159,03	152,11	109,76	285,21	2.411,31	9.022,98	19.860,92	21.831,46	18.771,94	11.646,04	1.987,82	188,41	86.427
Tarro cristal	61,71	59,03	42,59	110,67	935,68	3.501,26	7.706,80	8.471,45	7.284,24	4.519,11	771,35	73,11	33.537
Embalaje pack-3	48,19	46,09	33,26	86,43	730,70	2.734,24	6.018,46	6.615,59	5.688,47	3.529,10	602,37	57,09	26.190
Etiquetas para latas grandes, pequeñas y tarros cristal	81,91	78,35	56,54	146,90	1.242,00	4.647,47	10.229,78	11.244,74	9.668,88	5.998,53	1.023,87	93,48	44.512
Gastos fijos:	13.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	12.350,00	149.200,00
Promoción comercial	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00
Suministros (agua, electricidad, teléfono,energía, internet..)	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	120.000,00
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
Seguros	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	1.000,00												1.000,00
Gastos I+D													0,00
Alquileres													0,00
Otros													0,00
TOTAL GASTOS y compras	14.622,30	13.566,99	13.228,17	14.631,85	31.641,99	84.539,36	171.249,58	187.015,07	162.341,59	105.525,45	28.427,72	13.875,29	840.665,34

Gastos de personal

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

GASTOS DE PERSONAL

[illegible]

Gastos de amortización

El gasto en amortización se muestra en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	6.000	5	1.200
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			1.200
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	700.000	50	14.000
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	1.300.000	12	108.333
Equipamiento	0	15	0
Mobiliario	10.000	15	667
Utillaje	600	4	150
Vehículos de transporte	24.000	8	3.000
Equipos informáticos	8.000	5	1.600
Otros (proyectos técnicos)	300.000	5	60.000
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			187.750

9.6 Previsión de tesorería

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

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		1.538	3.779	3.428	4.590	27.456	122.256	323.029	499.326	498.287	384.866	188.040	30.624
Prestamo a Corto Plazo		6.000											
Préstamo a Largo Plazo	2.300.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones (Capital Social)	900.000												
TOTAL COBROS	3.200.000	7.538	3.779	3.428	4.590	27.456	122.256	323.029	499.326	498.287	384.866	188.040	30.624
PAGOS:													
Pagos sueldos		18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484
Pago compras y gastos generales		15.028	13.762	13.419	14.841	32.081	85.694	173.576	189.555	164.551	106.964	28.821	14.073
Pago IVA a Hacienda								28.013			146.826		
Devolución capital préstamos		17.181	17.296	17.411	17.527	17.644	17.761	17.880	17.999	18.119	18.240	18.361	24.484
Pago intereses	46.000	15.488	15.251	15.133	15.014	14.894	14.774	14.652	14.530	14.407	14.284	14.159	14.034
Pago de las inversiones	2.841.806	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	2.887.806	66.181	64.792	64.446	65.866	83.103	136.713	252.606	240.568	215.561	304.797	79.826	71.075
FLUJO DE CAJA NETO	312.194	-58.643	-61.014	-61.018	-61.276	-55.647	-14.457	70.423	258.758	282.726	80.069	108.215	-40.450
SALDO FINAL DE TESORERÍA	312.194	253.551	192.537	131.519	70.244	14.596	140	70.563	329.321	612.046	692.115	800.330	759.879

Se ha previsto la solicitud de un crédito a corto plazo para hacer frente a las necesidades de tesorería del primer año:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	6.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	120
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	6.000,00
Importe de Intereses:	229,93
Coste total operación:	6.229,93
Cuota Mensual (a):	519,16
Cuota Anual	6.229,93
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

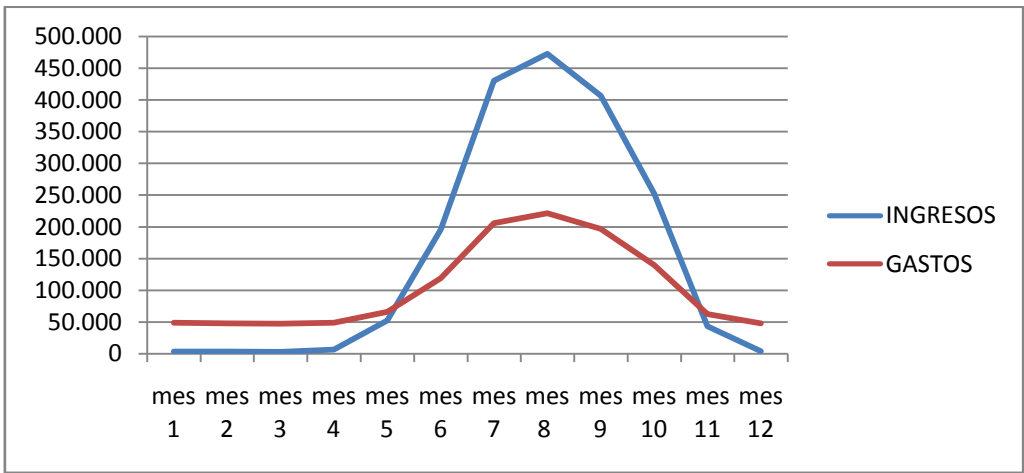
A continuación aparecen la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance de situación y la evolución en la cuenta de pérdidas y ganancias durante los primeros 5 años de actividad de la empresa.

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	3.441	3.291	2.738	6.171	52.173	195.227	429.724	472.327	406.096	251.734	43.010	3.972	1.869.903
CONSUMOS	0	1.272	1.217	993	2.279	19.266	72.189	158.900	174.655	150.166	93.098	15.904	1.503	691.442
margen bruto	0	2.168	2.074	1.745	3.892	32.906	123.038	270.824	297.672	255.930	158.636	27.106	2.469	1.178.461
Gastos de personal	0	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	18.484	221.808
Gastos variables	0	1.272	1.217	878	2.282	19.292	72.189	158.900	174.665	149.992	93.175	16.078	1.525	691.465
Gastos fijos	0	13.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	12.350	149.200
Amortizaciones	0	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	15.746	188.950
Total gastos	0	48.852	47.797	47.458	48.862	65.872	118.769	205.479	221.245	196.571	139.755	62.658	48.105	1.251.423
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-46.684	-45.723	-45.713	-44.970	-32.965	4.268	65.345	76.427	59.358	18.881	-35.552	-45.636	-72.962
Gastos financieros	46.000	15.488	15.251	15.133	15.014	14.894	14.774	14.652	14.530	14.407	14.284	14.159	14.034	222.620
Beneficio antes de impuestos	-46.000	-62.172	-60.974	-60.845	-59.983	-47.860	-10.505	50.692	61.897	44.951	4.597	-49.711	-59.669	-295.582
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-46.000	-62.172	-60.974	-60.845	-59.983	-47.860	-10.505	50.692	61.897	44.951	4.597	-49.711	-59.669	-295.582

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

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	1.650.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>2.909.650</u>	Resultado del Ejercicio	-295.582
		Reserva legal (10 % de PyG)	0
Adquisición del terreno	750.000	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	700.000	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>1.354.418</u>
Maquinaria	1.300.000		
Equipamiento	0	Préstamos bancarios a largo	1.854.441
Mobiliario	10.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>1.854.441</u>
Utilaje	600		
Vehículos de transporte	24.000		
Equipos informáticos	8.000		
Otros (proyectos técnicos)	300.000	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-187.750	Préstamos bancarios a corto plazo	231.656
<u>Inmovilizado material</u>	<u>2.904.850</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	33.135
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	6.000		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	0		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-1.200		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>4.800</u>		
Existencias, materias primas...	-691.442		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	492.889		
Clientes	2.674		
Tesorería	759.879		
<u>Activo corriente</u>	<u>564.000</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>264.791</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>3.473.650</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>3.473.650</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,13
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	299.209,42
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,56
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-3,90%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,64
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	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-16%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	1
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	888.521,36

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio, que se define como el punto en que los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta de los productos. Si el producto se vende en mayores cantidades que las que arroja el punto de equilibrio, la empresa percibirá beneficios. En este caso, esta cifra corresponde a 888.521,36 euros.

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

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	25,0%	15,0%	5,0%	5,0%
Crecimiento de la cifra de consumos	45,0%	15,0%	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%
Crecimeinto del Beneficio Neto	836,9%	85,0%	20,2%	17,7%

Para calcular los ingresos en los años siguientes se va a partir del porcentaje de ventas no realizado en el año inicial. Así, dado que el primer año se ha supuesto que la empresa solo va a facturar el 50% de lo que factura la competencia, quedaría un 50% restante para los próximos años.

En el segundo año, se prevé un notable incremento de las ventas del 25%, situándose este porcentaje en el 15% para el tercer año. Durante los dos siguientes años, el crecimiento se prevé discreto y constante del 5%.

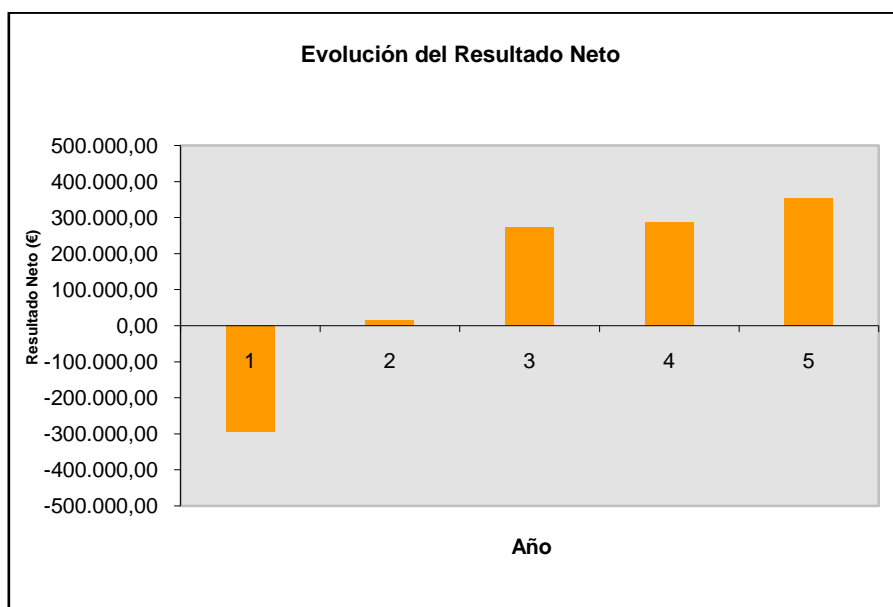
Los gastos de personal se incrementarán en un 53% para el año 2, puesto que se prevé un aumento de la plantilla y de un 2% correspondiente al IPC los siguientes años.

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

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	1.869.903,32	2.337.379,15	2.687.986,02	2.822.385,32	2.963.504,59
Consumos	691.441,95	712.185,20	733.550,76	755.557,28	778.224,00
margen bruto	1.178.461,37	1.625.193,95	1.954.435,26	2.066.828,04	2.185.280,59
% margen bruto sobre ventas	0,63	0,70	0,73	0,73	0,74
Gastos de personal	221.808,00	339.366,24	346.153,56	353.076,64	360.138,17
Gastos variables mensualmente:	691.465,34	705.294,64	719.400,54	733.788,55	748.464,32
Amortización de activos	188.950,00	188.950,00	188.950,00	188.950,00	188.950,00
Gastos fijos:	149.200,00	152.184,00	155.227,68	158.332,23	161.498,88
Total gastos	1.251.423,34	1.385.794,88	1.409.731,78	1.434.147,42	1.459.051,37
Beneficio antes de impuestos e intereses	-72.961,96	239.399,06	544.703,48	632.680,62	726.229,22
Gastos financieros	222.619,73	222.619,73	222.619,73	222.619,73	222.619,73
Beneficio antes de impuestos	-295.581,70	16.779,33	322.083,75	410.060,89	503.609,49
IMPUESTO DE SOCIEDADES	0,00	2.516,90	48.312,56	123.018,27	151.082,85
RESULTADO DEL EJERCICIO	-295.581,70	14.262,43	273.771,18	287.042,62	352.526,64

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de Actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Las actividades planificadas para este año, antes del comienzo de la actividad empresarial, son las siguientes:

- 1 Búsqueda de financiación. 6 meses.
- 2 Obras de construcción de instalaciones. 1 año.
- 3 Búsqueda, selección, contrato y formación de los/as empleados/as. 6 meses
- 4 Campaña de marketing inicial. Duración estimada 6 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año y medio, antes del inicio de la actividad

Meses/ Actividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
1																		
2																		
3																		
4																		

1	Búsqueda de financiación
2	Obras de construcción de instalaciones
3	Búsqueda, selección, contrato y formación del personal
4	Campaña de marketing inicial

Responsables de las actividades: Se hará de forma conjunta por el equipo emprendedor del negocio. No obstante, de cada actividad se responsabilizará una persona:

Promotor/a 1: Actividad 1

Promotor/a 2: Actividades 3 y 4

Promotor/a 3: Actividad 2

- Plan Comercial

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios.

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez finalice la construcción de la planta.

- Plan económico-financiero

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

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

- La forma jurídica Sociedad Anónima viene registrada en 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.
- Otros requisitos legales: realización de estudios de impacto ambiental...

- Fiscal

- Obtención de CIF
- Alta en censo de actividades económicas.
- Pago de impuestos por Actos jurídicos documentados.
- Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Afiliación y alta de los/as empleados/as.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN : TRANSFORMACIÓN, CONSERVACIÓN Y ENVASADO DE FRUTAS.

Comunicación Ambiental. Con Calificación Urbanística.

Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada

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

En este caso concreto se considera la opción con calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo rural (y no son de uso tradicional), y que se encuentren recogidas en el Anexo III (Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada) del Reglamento de Evaluación Ambiental de Extremadura, Decreto 54/2011.

En relación a la Calificación Urbanística, hay que tener en cuenta que para obtenerla, la superficie debe ser de un mínimo de 1,5 hectáreas.

ACTIVIDAD: Fábrica jugos y conservas vegetales (415)

Epígrafe 415.1. Conservas vegetales

Epígrafe 415.2. Extractos, zumos y otros preparados vegetales

Esta actividad se someterá a Comunicación Ambiental cuando **la capacidad de producción sea inferior o igual a 4 toneladas diarias.**

Por otro lado, estas instalaciones industriales deberán seguir un proceso de Evaluación de Impacto Ambiental Estudio Caso por Caso cuando la capacidad de producción sea superior a 300 toneladas por día de producto acabado. En este itinerario (Comunicación Ambiental), no procede tener en cuenta esta posibilidad por la capacidad de producción asociada al mismo, si bien por ser necesaria Calificación Urbanística la actividad deberá someterse a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada.

A. Trámites Constitución de Empresa

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

1. Certificación Negativa del Nombre

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

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

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

Organismo: Registro Mercantil Central.

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

2. Escritura Pública

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

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

Documentación:

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

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

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

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

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

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

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

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

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad

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

Documentación:

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).

- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso [Modelo 600](#) cumplimentado.

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

7. Solicitud de NIF Definitivo

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas

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

Documentación:

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

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

Tasa: Exenciones de pago:

- Personas físicas.
- Negocios con facturación inferior a 1.000.000 €

- Empresas de nueva creación en los primeros 2 años de funcionamiento.

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

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

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

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.

- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

- Modelo TA2/S.

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de Viabilidad Urbanística

Con objeto de evitar una inversión inútil, es recomendable que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso

del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta se realiza 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 se realiza en el Ayuntamiento).

2. Solicitud de Licencia Urbanística: Licencia de Obras, Edificación e Instalación

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

Concretamente están sujetos a licencia de obras, los actos contemplados en el artículo 180 de la Ley 15/2001, LSOTEX. En cuanto a la licencia de uso y actividad, en este caso, actividades no sujetas a autorizaciones ambientales, la presentación de la Declaración Responsable pondrá fin al procedimiento de Licencia Urbanística, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

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

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

- Modelo normalizado de solicitud

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

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

Plazo (licencia de obras): El plazo de inicio de las obras será el previsto en la licencia de acuerdo con lo previsto en el proyecto técnico. En su defecto el plazo será de 3 meses. La concesión de la licencia quedará paralizada hasta tener la Calificación y el Informe de Impacto.

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada /Calificación Urbanística

Se presenta la solicitud de la Licencia Urbanística, junto con la documentación para la calificación y la solicitud de sometimiento a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada. El otorgamiento de la Licencia Urbanística quedará paralizado hasta la obtención del Informe de Impacto Ambiental y de la Calificación Urbanística.

- Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada

El promotor presenta ante el órgano sustantivo, el Ayuntamiento en este caso, la solicitud de sometimiento a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada y el Documento Ambiental. El Ayuntamiento (como órgano sustantivo) realiza las observaciones que estima oportunas, y posteriormente remite el expediente completo al órgano ambiental, que en este caso corresponde a la Dirección General de Medio Ambiente de la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía, que será quien recabe del resto de administraciones afectadas los informes preceptivos. En caso de existir una posible Afección a la Red Natura, el órgano ambiental solicitará al órgano competente en materia de conservación de la naturaleza el Informe de Afección, que formará parte del Informe de Impacto Ambiental. Posteriormente, la Dirección General de Medio Ambiente será quien emita **Informe de Impacto Ambiental** que determinará, a efectos ambientales, la viabilidad o no de ejecutar el proyecto, y que formará parte de la resolución administrativa por parte del órgano sustantivo.

Organismo: La solicitud se presenta en el Ayuntamiento y el informe de impacto ambiental lo emite la D.G. de Medio Ambiente.

Documentación:

- Solicitud de sometimiento a Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada.
- Documento Ambiental del proyecto con, al menos, el siguiente contenido:
 - a. Definición, características y ubicación del proyecto.
 - b. Las principales alternativas estudiadas.
 - c. Un análisis de impactos potenciales en el medio ambiente.
 - d. Las medidas preventivas, correctoras o compensatorias para la adecuada protección del medio ambiente.
 - e. La forma de realizar el seguimiento que garantice el cumplimiento de las indicaciones y medidas protectoras y correctoras contenidas en el documento ambiental.

Plazo: El Informe de Impacto Ambiental se emitirá en un plazo máximo de 3 meses desde la recepción del expediente. De no formularse en ese plazo, deberá entenderse emitido en sentido favorable.

Resultado: Informe de Impacto Ambiental.

- **Calificación Urbanística**

El Ayuntamiento solicitará la Calificación Urbanística del terreno cuando las instalaciones para el desarrollo de la actividad se vayan a ubicar en suelo no urbanizable común o protegido (según las limitaciones establecidas en la Ley 15/2001, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).

Organismo:

- Cuando se ejecute en suelo no urbanizable común en municipios ≥ 20.000 habitantes, será el Ayuntamiento (Departamento de Urbanismo) quien resuelva la Calificación.
- Cuando se ejecute en suelo no urbanizable protegido o común en municipios < 20.000 , el Ayuntamiento enviará a la Consejería de Fomento, Vivienda, Ordenación del Territorio y Turismo (Dirección General de Transportes, Ordenación del Territorio y Urbanismo) el expediente para la Calificación, y será esta Dirección la que resuelva la Calificación Urbanística, que después remitirá al Ayuntamiento.

Documentación:

- Modelo de solicitud normalizado.
- Solicitud de la licencia de obras del promotor ante el Ayuntamiento, en la que venga especificado el nombre, apellidos o en su caso denominación social y domicilio del solicitante.
- Acreditación de la representación con que actúe el promotor por cualquier medio válido en derecho, que deje constancia fidedigna o mediante declaración en comparecencia personal del interesado.
- Proyecto Técnico, que deberá contener como mínimo:
 - o Memoria, en la que deberá justificarse expresamente su adecuación al ambiente en que se ubiquen.
 - o Plano de situación de la parcela, a escala mínima 1:10.000, respecto a alguno de los planos del Planeamiento vigente.
 - o Plano de emplazamiento de la edificación dentro de la parcela, acotando las distancias a linderos, y señalando la superficie de la unidad rústica apta para la edificación, vinculada a las instalaciones; que no podrá ser inferior ni a la parcela mínima establecida por el Planeamiento Urbanístico

Municipal, ni 1,5 Has. (art. 26.1.1.a., de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).

- Superficie ocupada por la edificación y descripción de las características fundamentales de la misma:
 - a) Superficie ocupada en planta.
 - b) Superficie total construida.
 - c) Número de plantas.
 - d) Altura en metros.
 - e) Tipo de cubierta.
 - f) Paramentos exteriores (materiales de fachadas, etc.).
 - g) Sistema de abastecimiento (determinando procedencia del agua).
 - h) Sistema de saneamiento (señalando destino y tratamiento de los vertidos)
- Planos **acotados** de planta, alzado y sección, de las edificaciones proyectadas.
- Distancia de la edificación, a:
 - a) Linderos.
 - b) Núcleo Urbano.
 - c) Edificaciones más cercanas, enumerando todas las que se encuentren en un radio 300 m, especificando distancia, tipología y uso de las mismas.
 - d) Carreteras o camino, designando su código o lugares que comunican.
 - e) Línea de máxima avenida, si procede, porque exista río, cauce o embalse próximo.
- En el caso de que existan otras edificaciones en la finca, indicar, para cada una de ellas (**en caso contrario, indicarlo expresamente**):
 - a) Tipología y uso.
 - b) Superficie ocupada por las edificaciones actuales.
 - c) Superficie construida total existente.
 - d) Nº de plantas.
 - e) Licencia de Obras autorizada y si no la tiene solicitud de legalización de las edificaciones existentes o en su caso, documento público administrativo que indique fecha de antigüedad de las mismas.
- Justificación de que no existe posibilidad de formación de núcleo de población (Art. 18.4 de la Reforma LSOTEX, Ley 9/2010).

- Justificar que para el emplazamiento de los mismos no existe otro suelo idóneo y con calificación urbanística apta para el uso de que se trate
- En caso de que la participación del Municipio en el aprovechamiento urbanístico otorgado por la Calificación pretenda realizarse mediante entrega de terrenos por valor equivalente, deberá aportarse acuerdo expreso del Pleno del Ayuntamiento en tal sentido en cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo 40 de la LSOTEX (Art. 27, 1, 4º LSOTEX en relación dada por la ley 9/2010, de 18 de octubre). De no remitir pronunciamiento alguno, se entenderá aplicable el Canon Urbanístico previsto en el artículo citado.
- Superficie de la finca acreditada por fotocopia de la Escritura de propiedad, Nota Simple, Certificado del Catastro (no será válida consulta catastral) o Certificado del Ayuntamiento.
- Declaración responsable del derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo pretendido.
- Documento Ambiental que sea preceptivo, que deberá incluir:
 - a) Propuesta de la parte proporcional de los terrenos que deba ser objeto de reforestación para preservar los valores naturales de éstos y de su entorno (según el art. 27.1.2º de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).
 - b) Proponer el plan de restauración o de obras y trabajos para la corrección de los efectos derivados de las actividades o usos desarrollados y reposición de los terrenos a determinado estado, que deberá ser ejecutado al término de dichas actividades o usos y, en todo caso, una vez caducada la licencia municipal y la calificación que le sirva de soporte.
- Informes sectoriales exigibles por razón de su ubicación o actividad emitido por el organismo correspondiente o acreditación de haber cursado la solicitud de dicho informe. **Dirección General de Carreteras y Obras Hidráulicas, Dirección General de Patrimonio Cultural, Dirección General de Turismo, Confederación Hidrográfica, Dirección General de Agricultura y Ganadería (Regadíos), Dirección General de Desarrollo Rural (Vías Pecuarias).**
- En caso de haber recibido ya el informe sectorial de alguno de los organismos, deberá aportarlo para así sustituirlo por la “solicitud” anteriormente aportada, con motivo de realizar una resolución lo menos condicionada posible.
- Informe de la Dirección General de Medio Ambiente (Servicio de Protección Ambiental) sobre el Documento Ambiental Preceptivo y que deberá hacer

referencia al Plan de Restauración y la Reforestación establecidos en el art. 27.1 de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura propuestos por el Promotor.

- Teléfonos de contacto del Promotor, así como del Projectista o Técnico encargado de la Tramitación del Proyecto.

Resultado: Calificación urbanística

Una vez obtenida la calificación, se notifica al Ayuntamiento y al promotor. Después el promotor debe acudir **al Registro de la Propiedad para hacer constar la carga registral** que pesa sobre la unidad de suelo que ha sido objeto de calificación, ya que dicho suelo, excepcional y temporalmente, va a ser destinado a una finalidad no acorde con su destino agrario que impedirá su plena disponibilidad por su propietario. Este requisito es de cumplimiento inexcusable para que el Ayuntamiento pueda conceder la licencia, y debe acreditarse ante el Ayuntamiento.

Una vez resuelta Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada y la Calificación el Ayuntamiento continuará con el proceso de concesión de Licencia Urbanística.

4. Presentación de Comunicación Ambiental

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

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

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impacto ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las condiciones de vertido a la red de saneamiento y las prescripciones necesarias para prevenir y reducir las emisiones y la contaminación acústica.
2. Certificación final expedida por persona o entidad competente que acredite que la actividad y las instalaciones se adecúan al proyecto o a la memoria y que cumplen todos los requerimientos y las condiciones técnicas determinadas por la normativa ambiental. El documento incluirá, en su caso, la acreditación del

- cumplimiento de las condiciones y limitaciones exigibles por la delimitación zonas afectadas por la contaminación, en particular, acústica o atmosférica.
3. Copia de las autorizaciones, notificaciones o informes de carácter ambiental de las que sea necesario disponer para poder ejercer la actividad en cada caso. En especial, declaración o informe de impacto ambiental; autorización o notificación de producción de residuos peligrosos; autorización o notificación de emisiones contaminantes a la atmósfera, incluyendo la notificación de emisión de compuestos orgánicos volátiles; y la autorización de vertido a dominio público hidráulico.
 4. En el caso de que las obras e instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad no requieran de licencia o comunicación previa urbanística, será necesario acompañar a la comunicación ambiental un informe previo del ayuntamiento que acredite la compatibilidad urbanística de la actividad. Si el informe se hubiera solicitado pero no se hubiera emitido en el plazo de un mes por parte del ayuntamiento, podrá presentarse la comunicación ambiental adjuntando copia de la solicitud.

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

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

5. Declaración Responsable/ Licencia Urbanística de Usos y Actividad

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

En estos casos, una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística iniciado en el punto 2.

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

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.
- Evaluación de Impacto, si corresponde.

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

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística

Si estuviese sometido a régimen de Licencia:

La solicitud de licencia de uso y actividad será otorgada por el Ayuntamiento, previa comprobación de los requisitos exigibles tanto en materia medioambiental como los legalmente exigibles para el desarrollo del uso o de la actividad. Concluye así el procedimiento de Licencia Urbanística.

Organismo: Ayuntamiento

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

Normativa:

- Ordenanzas municipales.
- Ley 15/2001, LSOTEX.
- Ley 12/2010, de Impulso al Nacimiento y la Consolidación de Empresas.
- Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).
- Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).

6. 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.

7. Solicitud Hojas de Reclamaciones

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

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

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

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

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

B.1 Trámites específicos

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Dirección General de Medio Ambiente

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

Plazo: Antes de iniciar la actividad

Legislación:

- Ley 22/2011, de residuos y suelos contaminados

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

2. 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.

3. Comunicación Previa de Actividad e Inscripción en el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.

Todas las empresas dedicadas la producción, transformación, elaboración y/o envasado de alimentos destinados al consumo humano tienen que estar inscritas en el Registro Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.

Esta inscripción se realiza mediante la presentación de una comunicación previa en la D.G. de Salud Pública del SES, que posteriormente, una vez autorizada la inscripción, lo comunicará a la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN) para su inscripción en el Registro.

Una vez presentada la comunicación previa, simultáneamente se pueda iniciar la actividad, sin perjuicio de los controles que posteriormente puedan llevarse a cabo.

Documentación: Comunicación previa con la siguiente información: nombre o razón social, el NIF, NIE o CIF, el objeto de todas sus actividades y la sede del establecimiento, o en el caso de empresas que no posean ningún establecimiento, el domicilio social.

Plazo: Antes del inicio de la actividad

Organismo: Presentación en Centro de Salud. Resuelve la D.G. Salud Pública (SES)

Resultado: Inscripción en Registro

Normativa:

- Real Decreto 191/2011 de 18 de febrero. Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.

Normativa específica de la actividad:

- Real Decreto 2420/1978, Reglamentación Técnico-Sanitaria para la elaboración y venta de las conservas vegetales.
- Real Decreto 1050/2003, aprueba la Reglamentación Técnico-Sanitaria de zumos de frutas y otros productos similares.

11. Mapa de actividad

TRANSFORMACIÓN, CONSERVACIÓN Y ENVASADO DE FRUTA sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL (con calificación urbanística, opción 3) – GRUPO 415:
Fabricación de jugos y conservas vegetales (cuando capacidad de producción es ≤ 4 Tm/día)

