



#plandenegocio

**consultoría de
comercio exterior**

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
3.2. Perfil de la persona promotora 2	8
3.3. Perfil de la persona promotora 3	9
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	10
4.1. Características de la oferta	10
4.2. Aspectos Diferenciales.....	11
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	12
4.4. Propiedad Industrial e intelectual	13
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	14
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	14
5.2. Análisis del entorno.....	21
5.3. Análisis de la demanda	30
5.4. Análisis de la competencia.....	33
6. PLAN DE MARKETING.....	35
6.1. Establecimiento de precios	35
6.2. Canales de distribución.....	36
6.3. Comunicación y promoción.....	37
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	39
7.1. Recursos físicos.....	39
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones.....	39
7.1.2. Equipamiento	39
7.1.3. Desarrollo productivo	39
7.2. Recursos humanos	42
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	42
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	43

7.2.3. Gestión de los recursos humanos	43
7.3. Forma jurídica	45
8. ANÁLISIS DAFO	46
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	49
9.1. Inversión inicial	49
9.1.1. Activo no corriente	49
9.1.2. Activo corriente	50
9.2. Fuentes de financiación	51
9.3. Previsiones de ingresos	52
9.4. Costes de producción	55
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	56
9.6. Previsión de tesorería	59
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	60
10. PLAN DE ACCIÓN	65
10.1. Planificación de actividades	65
10.2. Guía de trámites	68
11. MAPA DE ACTIVIDAD	82

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de desarrollar la actividad de consultoría en comercio exterior para las empresas de la zona EUROACE; formada por la Comunidad Autónoma de Extremadura, Alentejo y el Centro de Portugal. Además, esta empresa se especializará en la exportación de productos ecológicos, ya que constituye un sector emergente en esta zona.

La principal actividad que lleva a cabo esta empresa es un servicio de consultoría de comercio exterior, que consiste en el asesoramiento de la empresa en todos los temas vinculados con la exportación: creación de un tejido comercial internacional, elaboración de estudios de mercados, apoyo legal y mercantil, información sobre mecanismos de financiación, logística internacional, representación en ferias comerciales, etc.

El objetivo de esta empresa es hacer que su clientela, especialmente aquella dedicada a productos ecológicos, puedan desarrollar actividades de comercio exterior mediante el posicionamiento de sus productos en mercados internacionales, gracias a la prestación de sus servicios.

El proyecto será impulsado por tres personas emprendedoras, con cualificación universitaria en las áreas de Economía y Derecho, además de formación específica en Comercio Exterior. Va a ser un elemento fundamental para el éxito de la empresa el equipo de personas profesionales que van a impulsarla, puesto que su cualificación en los campos de análisis e investigación de los distintos mercados internacionales va a influir en que se ofrezcan unos servicios profesionales y de calidad. Además de ello, en este tipo de actividad es muy importante el dominio de las principales lenguas modernas por parte de las personas empleadas, tales como: inglés, alemán, chino,... ya que en el desarrollo de la actividad van a estar en permanente contacto con profesionales e instituciones extranjeras.

En cuanto a los aspectos diferenciales en relación con otras empresas del sector, cabe destacar, desde la flexibilidad en el método de trabajo hasta la calidad del servicio y la accesibilidad al precio del mismo, pasando por la innovación y la especialización en los servicios ofrecidos por el negocio.

Esta empresa se caracteriza por ofrecer un servicio personalizado que se adecua a las necesidades, los objetivos y las características de cada cliente/a.

En 2012, las ventas de las empresas españolas de consultoría en el exterior ascendieron a 2.868 millones de euros, hasta alcanzar el 27,1% del total de los ingresos. El valor de las ventas se ha triplicado entre 2004 y 2012, lo que supone una tasa media anual de crecimiento del 14,4%. Los pronósticos de ventas para el año 2013 apuntan a un incremento de las ventas en torno al 2%, que se traduce en una facturación por parte del sector de 10.787 millones de euros.

Cada vez son más las empresas que llevan a cabo actividades de internacionalización, ya que se encuentran en la necesidad de encontrar nuevos mercados para poder posicionar sus productos. Las ventas de las empresas españolas en otros países han crecido un 33,4% en 2012.

En 2011, el consumo de productos ecológicos se incrementó en 60 millones de euros en España, que se traduce en un aumento del 6,6% en referencia al año anterior. La presencia de España en este sector es cada vez mayor, de forma que el 35% de los alimentos de este tipo que se consumen en Europa son españoles.

Este negocio va a localizarse en la región EUROACE, en un edificio de oficinas próximo a la zona de negocios de Almendralejo. Es imprescindible que este tipo de negocios este situado en un área con buenas vías de comunicación para poder facilitar la llegada de los/las clientes/as a la oficina.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 14.493 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 18.000 €, que se van a cubrir con la aportación inicial del equipo emprendedor (6.000 € cada integrante) en forma de capital social. Para cubrir la actividad diaria de la empresa, será necesaria la solicitud de un crédito a corto plazo de 24.000 € que se devolverá en el plazo de 1 año. El **beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) en el año 1, será de 9.260 €**. El punto de equilibrio se consigue en el mes 11 de funcionamiento con un **volumen de ingresos de 100.303 €**.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

La actividad que desarrolla esta empresa es un servicio de Consultoría de Comercio Exterior, lo que implica el asesoramiento en todas las materias relacionadas con el comercio internacional: Desarrollo de planes y estrategias de exportación, control y seguimiento en el proceso de internacionalización, realización de estudios de mercado, asistencia en los trámites y en la reglamentación aduanera, apoyo legal y mercantil en el ámbito internacional, búsqueda de contactos y contratación internacional.

El objetivo es hacer que las empresas, especialmente las dedicadas a productos ecológicos, puedan posicionar sus productos en mercados exteriores a través de la exportación, gracias a la prestación de los servicios citados anteriormente.

La globalización de las economías ha supuesto la transformación del ámbito empresarial, que se traduce en la necesidad de una mayor presencia en el mercado, en un mayor control de los canales de distribución, en un mejor aprovechamiento de las economías de escala y en una expansión de los mercados objetivos. Este hecho se conoce como internacionalización, que viene provocado por las oportunidades que ofrecen los mercados exteriores o por las amenazas de una competencia internacional creciente en los mercados locales.

La exportación es una actividad fundamental en el proceso de internacionalización de la empresa, debido a que suele ser utilizada como un medio de entrada a otros mercados. Además, en la mayoría de los casos comporta un importante compromiso de recursos.

A pesar de ello, muchas empresas no deciden embarcarse en actividades de internacionalización debido a que no cuentan con los conocimientos necesarios, con los planes y estrategias para lanzar sus productos en mercados exteriores o con los recursos para poder hacer frente a ello.

Es aquí donde aparece el papel que desempeñan las consultorías de comercio exterior, ya que se encargan de prestar asesoramiento a las empresas para que puedan posicionar sus productos en los mercados exteriores.

Como dato, se puede afirmar que el número de empresas que exportan y las exportaciones totales son cada vez mayores en España, lo que implica una demanda paralela de servicios profesionales de consultoría en comercio exterior.

También se puede afirmar que el número de industrias dedicadas a actividades de productos ecológicos en España ha ido en aumento. El incremento total en el número de establecimientos industriales de productos ecológicos ha sido del 21,69% entre 2009 y 2011, que se traduce en 659 establecimientos industriales nuevos.

Analizando ambos datos se puede confirmar que durante los últimos años el número de empresas exportadoras y el número de establecimientos dedicados a actividades ecológicas van en aumento. Esta tendencia de crecimiento constante del mercado objetivo, se traduce en una oportunidad potencial para este negocio.

La detección de esta oportunidad junto con el perfil profesional de las personas promotoras del proyecto son los motivos claves para la elección de la idea.

3. Equipo emprendedor

Esta iniciativa empresarial va a ser impulsada por tres personas promotoras, todas ellas poseen títulos universitarios y una dilatada experiencia en el asesoramiento a empresas.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

Una de las personas emprendedoras tiene 45 años, es natural de Llerena (Badajoz) y está licenciada en Administración y Dirección de Empresas, por lo que se encargará de toda la gestión de la empresa: control de resultados, control del área financiera, planificación de gastos, gestión de los recursos humanos, etc. Esta persona posee una experiencia en el sector de la consultoría de más de 15 años y domina varios idiomas.

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, habilidades interpersonales y creatividad.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para aprender, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

De su experiencia destacan los más de 15 años de trabajo en una empresa internacional del sector de la consultoría, en la cual ha podido adquirir aptitudes necesarias para poder llevar a cabo su propia consultoría. Debido a que esta empresa opera a nivel internacional, esta persona conoce a la perfección inglés, francés y alemán.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda de las personas emprendedoras tiene 28 años, es de Trujillo (Cáceres) y está licenciada en Marketing. Además de ello, cabe destacar que ha realizado un máster en Operaciones Internacionales, por lo que se encuentra plenamente capacitada para llevar cabo las actividades requeridas por el sector del comercio exterior. Esta persona se va a encargar de la planificación de tareas y de las labores

comerciales. Posee varios años de experiencia en el sector y pleno conocimiento de inglés y chino.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de organización y planificación, resolución de problemas y motivación de logro.

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

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para generar nuevas ideas, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

Esta persona llevó a cabo sus prácticas en el departamento de logística internacional de una conocida marca de productos lácteos, en el cual, posteriormente fue contratada por un periodo de 3 años.

3.3. Perfil de la persona promotora 3

La tercera persona promotora tiene 35 años, es de Badajoz y posee la licenciatura en Derecho, por lo que va a llevar a cabo todas las tareas mercantiles y fiscales: asesoramiento en lo referente a la normativa nacional e internacional, los posibles medios de financiación, los trámites aduaneros, etc. Este sujeto posee una experiencia de 7 años en el sector y domina varios idiomas.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: conocimiento de la profesión, capacidad para el análisis y la síntesis e interés por la calidad.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: capacidad para comunicarse con expertos en otras áreas, habilidad para trabajar en un contexto internacional, apreciación de la diversidad y multiculturalidad.

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

Esta persona ha trabajado durante 7 años realizando labores legales en una empresa de asesoría y consultoría. Además de ello, esta persona tiene pleno conocimiento de inglés e italiano.

4.2. Aspectos Diferenciales

Las diferencias competitivas en relación con otras empresas del sector son muchas, desde la flexibilidad en el método de trabajo hasta la calidad del servicio y la accesibilidad al precio del mismo, pasando por la innovación y la especialización en los servicios ofrecidos por el negocio.

En esta empresa hay plena flexibilidad en el método de trabajo, ya que se adapta a las necesidades, los objetivos y las características de la clientela. Es vital que la empresa sepa amoldarse a las circunstancias y requisitos de cada cliente/a para poder conseguir sus metas.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual

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 la empresa de consultoría de comercio exterior le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que la empresa utilice para distinguir sus servicios de los servicios 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 las personas autoras y a otras 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. Por lo tanto, las creaciones científicas de las personas que desarrollan la labor de consultoría de la empresa, podrán ser protegidas, en la medida establecida por el vigente Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

5. Análisis del mercado

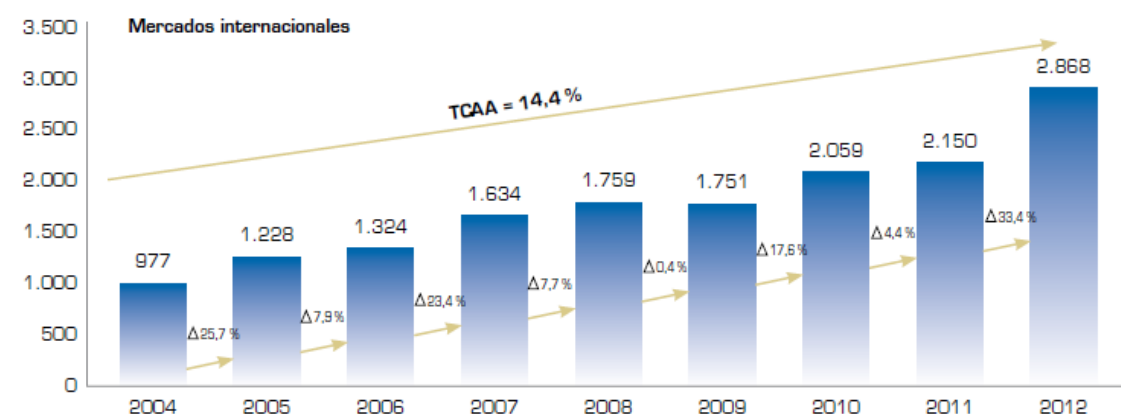
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

Consultoría

Las ventas han crecido un 63% en el exterior desde el comienzo de la crisis, con lo cual, los buenos resultados en los mercados exteriores son un motivo de satisfacción para el sector de la consultoría.

El éxito de las empresas de consultoría se basa en una cuidadosa selección del personal profesional y en su intensiva formación continua. La consultoría es una de las mejores salidas laborales para las personas jóvenes recién graduadas que desean una rápida y sólida proyección profesional. En 2012, a pesar de la caída del empleo en el sector en España en un 1,4%, en el exterior creció alrededor del 42%, lo que supone un crecimiento global del 6%, hasta alcanzar la cifra total de 136.069 personas empleadas.



Ingresos por ventas en mercados internacionales (millones de euros)

TCAA: tasa de crecimiento anual acumulativo.

Fuente: AEC.

En 2012, las ventas de las empresas españolas de consultoría en el exterior ascendieron a 2.868 millones de euros, hasta alcanzar el 27,1% del total de los ingresos. El valor de las ventas se ha triplicado entre 2004 y 2012, lo que supone una tasa media anual de crecimiento del 14,4%.

Los pronósticos de ventas para el año 2013 apuntan a un incremento de las ventas en torno al 2%, que se traduce en una facturación por parte del sector de 10.787 millones de euros.

Comercio Exterior

Cada vez son más las empresas que llevan a cabo actividades de internacionalización, ya que se encuentran en la necesidad de encontrar nuevos mercados para poder posicionar sus productos. Las ventas de las empresas españolas en otros países han crecido un 33,4% en 2012.

España

La principal característica del comercio exterior en España es que posee un saldo negativo en su balanza comercial, lo cual quiere decir que realiza más importaciones que exportaciones.

Balanza Comercial (mill. de €)	Importación (A)	Exportación (B)	Saldo (B-A)
2008	283.387,80	189.227,90	-94.159,90
2009	206.116,20	159.889,60	-46.226,60
2010	239.630,10	186.458,50	-53.171,60
2011	263.140,70	215.230,40	-47.910,30

Fuente: Anuario Estadístico de España.

Elaboración propia.

En la tabla anterior se puede observar la evolución de las importaciones, exportaciones y, por tanto, del saldo de la balanza comercial en España entre 2008 y 2011. Se puede apreciar claramente la principal característica del comercio exterior en España ya que todos estos años presentan un saldo comercial negativo.

Portugal

La balanza comercial de Portugal presenta déficits a lo largo de los últimos años, aunque algo menos acusado que en España, con la excepción del año 2012.

En el primer semestre de 2013 las exportaciones registraron un crecimiento del 4%, mientras que las importaciones disminuyeron un 2,2%, en comparación con el mismo período de 2012. El saldo de la balanza comercial fue positivo en el primer semestre de 2013, invirtiendo la tendencia negativa en el mismo período de 2012.

Comercio internacional Portugués (mil. de €)	2008	2009	2010	2011	2012	2012 Ene/Jun	2013 Ene/Jun
Exportaciones	57.066	48.339	54.972	62.232	64.625	31.839	33.107
Importaciones	73.449	60.148	67.497	68.740	64.514	32.690	31.965
Saldo	-16.383	-11.809	-12.525	-6.508	111	-867	1.143

Fuente: Banco de Portugal (Balanza Comercial).

Elaboración propia.

Extremadura

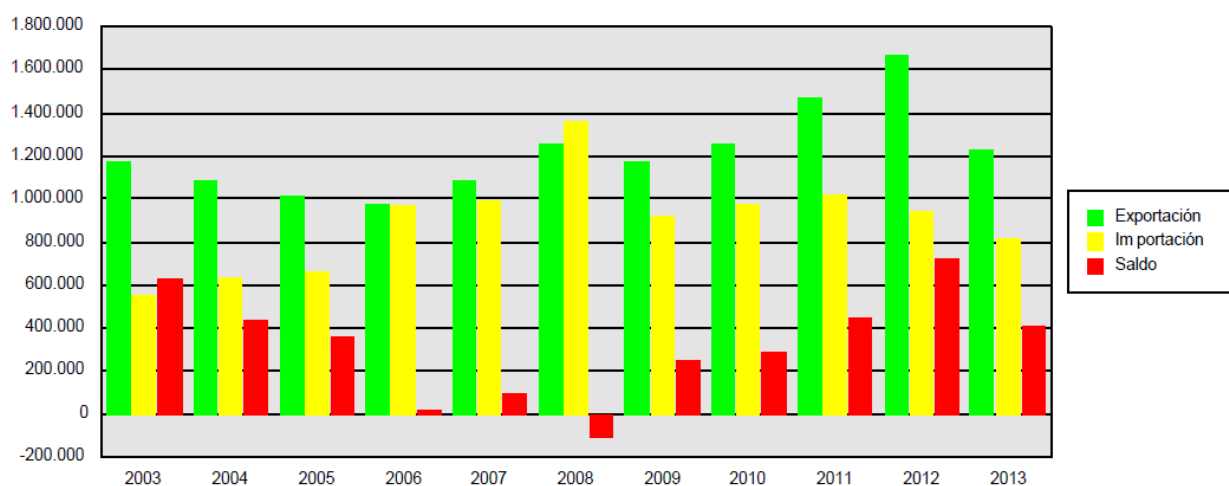
Para el caso de Extremadura, la balanza comercial presenta saldo positivo en los últimos años, con la excepción del año 2008. Que la balanza comercial extremeña posea saldo positivo, quiere decir que las exportaciones fueron mayores que las importaciones en esos respectivos años.

Balanza Comercial de Extremadura en los últimos años:

	Exportación		Importación		Saldo	
	Valor	% Año anterior	Valor	% Año anterior	Valor	% Año anterior
2003	1.174.937,36	-1,28%	552.428,38	24,77%	622.508,98	-16,71%
2004	1.078.531,20	-8,21%	637.606,21	15,42%	440.924,99	-29,17%
2005	1.013.587,07	-6,02%	661.985,20	3,82%	351.601,87	-20,26%
2006	974.290,94	-3,88%	963.357,86	45,53%	10.933,07	-96,89%
2007	1.082.377,20	11,09%	990.759,74	2,84%	91.617,46	737,98%
2008	1.251.672,20	15,64%	1.357.555,48	37,02%	-105.883,28	-215,57%
2009	1.171.390,89	-6,41%	919.985,34	-32,23%	251.405,54	-337,44%
2010	1.256.819,36	7,29%	976.530,89	6,15%	280.288,47	11,49%
2011	1.464.296,02	16,51%	1.016.001,74	4,04%	448.294,28	59,94%
2012	1.667.114,34	13,85%	943.388,89	-7,15%	723.725,45	61,44%
2013 (Ene-Sep)	1.226.300,85	1,59%	812.333,23	24,89%	413.967,62	-25,64%

Fuente: ICEX

Evolución de la Balanza Comercial de Extremadura durante los últimos años:

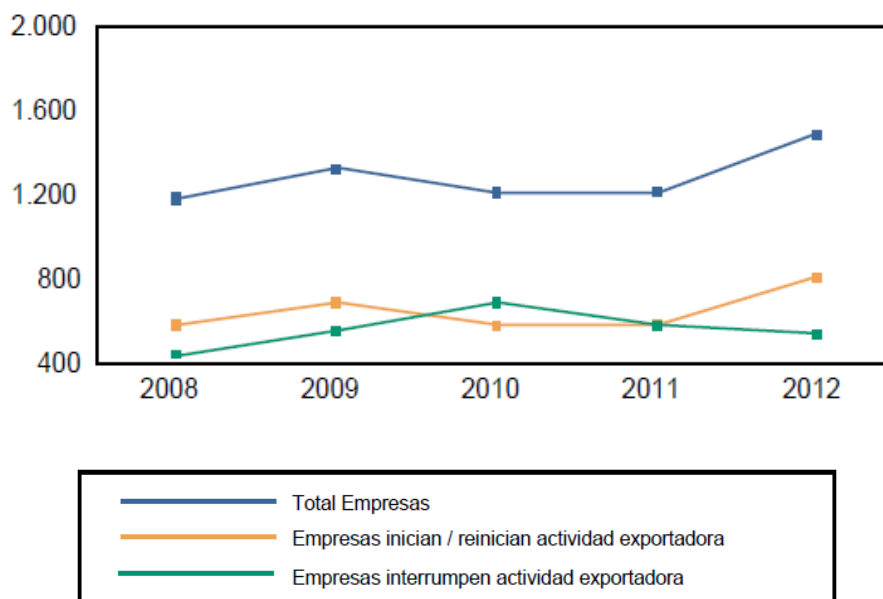


Fuente: ICEX

Desde el año 2008 se puede apreciar un aumento progresivo en el saldo de la balanza comercial extremeña, alcanzando en el año 2012 la cifra de 723.725,45 €. En los primeros 9 meses de 2013 se puede observar como Extremadura presenta superávit en su balanza comercial (413.967,62 €).

En el siguiente gráfico se puede observar la evolución del número total de empresas exportadoras en Extremadura. En el año 2012 alcanza el máximo con 1.488 sociedades exportadoras.

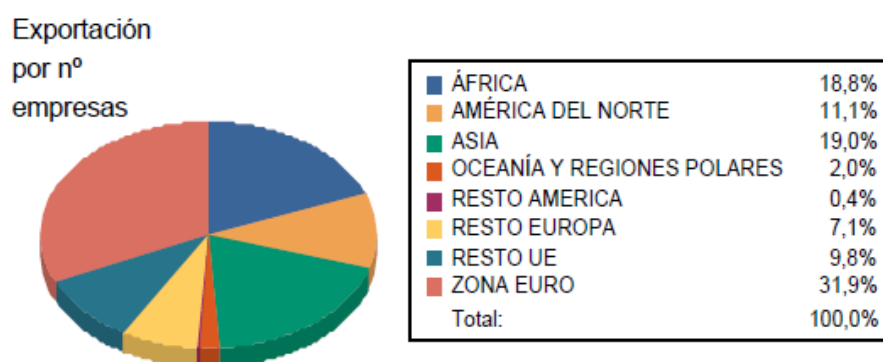
Nº de empresas Totales



Fuente: ICEX

A continuación, se puede apreciar el porcentaje de empresas exportadoras extremeñas según la zona geográfica de exportación para el año 2012. A la zona Euro exportan 533 empresas y a África exportan 314 empresas.

Nº de empresas exportadoras por zonas en el año 2012



Fuente: ICEX

Productos Ecológicos

En 2011, según la Asociación Valor Ecológico, el consumo de productos ecológicos se incrementó en 60 millones de euros en España, que se traduce en un aumento del 6,6% en referencia al año anterior. Este incremento del consumo pone de manifiesto un cambio de tendencia y una gran capacidad de acrecimiento del sector a pesar de la fuerte crisis económica. La presencia de España en este sector es cada vez mayor, de forma que el 35% de los alimentos de este tipo que se consumen en Europa son españoles.

En la siguiente tabla se puede observar los principales países exportadores de productos ecológicos en el año 2010.

Países (2010)	Valor de las exportaciones (millones €)
1. Italia	1050
2. Países Bajos	525
3. España	454
4. EEUU	410
5. México	310
6. China	300
7. Canadá	286
8. Francia	190
9. Brasil	188
10. Perú	167

Fuente: Informe FIBL-FOAM 2012

España se encuentra en tercer lugar, con exportaciones por valor de 454 millones de euros. En este caso, Portugal presenta una situación mucho más desfavorable, ya que no se encuentra entre los 10 países más exportadores. España desempeña un papel importante en cuanto a exportaciones se refiere, teniendo una gran proyección de crecimiento en esta materia. Esto supone una gran oportunidad para el mercado español que habrá que tener en cuenta a la hora de desarrollar las futuras estrategias del sector.

En la tabla que se muestra a continuación, se pueden contemplar los principales países importadores de productos ecológicos en el año 2010.

Países (2010)	Valor de las importaciones (millones €)
1. Alemania	1.800
2. Francia	1.194
3. EEUU	710
4. Reino Unido	626
5. Canadá	390
6. Suiza	360
7. Italia	330
8. España	190
9. Japón	181
10. Países Bajos	180

Fuente: Informe FBL-IFOAM 2012

España se sitúa en la octava posición, con 190 millones de euros en productos ecológicos importados. Portugal nuevamente presenta una posición adversa, ya que no se encuentra entre los 10 principales países en materia de importación. Además, hay que destacar la importancia de España como proveedor de Portugal en cuanto al sector agroalimentario en general. Portugal importa la mayor parte de estos productos de España, Francia y Países Bajos.

El mercado de la alimentación ecológica en Portugal posee una dimensión reducida y está poco desarrollado. Según estima la Asociación InterBio (Asociación Interprofesional para la Agricultura Biológica), el volumen de negocios de este sector en Portugal se encuentra entre los 20 y 22 millones de euros, pero con tendencia al alza. Hay que tener en cuenta que el mercado de alimentación ecológica se ha sostenido a pesar de la disminución del consumo de las familias debido a la situación de crisis generalizada.

Extremadura destaca por poseer el 10% del total de empresas operadoras de agricultura ecológica en España, con un total de 3.265 empresas productoras agrícolas, 190 productoras ganaderas y 77 elaboradoras, para el año 2011. En cuanto a las regiones portuguesas de Alentejo, Beira Litoral, Beira Interior, Ribatejo y Oeste se computó 392, 67, 417 y 176 empresas productoras ecológicas respectivamente para el año 2009.

5.2. Análisis del entorno

El territorio de la EUROACE se extiende al espacio geográfico de las regiones de Alentejo y Centro de Portugal y a la Comunidad Autónoma de Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 Km² con 3.388.563 de residentes (6% de la población peninsular). La superficie ecológica registrada en 2012 en Extremadura es de 74.378,57 hectáreas según la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural y Medio Ambiente y Energía. Las regiones de Portugal (Centro y Alentejo), tienen un peso relativamente alto. La superficie inscrita en Alentejo es de 80.455 hectáreas, la segunda región con mayor porcentaje de superficie inscrita en Portugal.

La región EUROACE se puede identificar como una zona de gran potencial ecológico y como adecuada para la creación de esta empresa.

Según el Informe “Una estrategia para la Eurorregión Alentejo-Centro-Extremadura. EUROACE 2020”, la EUROACE se caracteriza por ser un territorio eminentemente rural debido por un lado al peso del sector agrario en la estructura productiva regional y a la extensión del territorio con usos agrícolas y forestales, y por otro, al peso de la población residente en las zonas rurales. Además, la agricultura e industria agroalimentaria se identifican como sectores estratégicos. El peso de los sectores agrario y forestal se hace patente, pues el porcentaje de población que realiza una actividad económica directamente en los sectores agrario y forestal alcanza el 20% en algunos municipios de la EUROACE. Sin embargo, la globalización de los mercados obliga a las empresas a posicionar sus productos en nuevos mercados, con el objetivo de aumentar sus ventas.

El entorno económico de crisis generalizada no ha supuesto una bajada en el consumo de productos ecológicos. De hecho, España registró un crecimiento significativo del gasto en productos ecológicos en torno al 7%, por lo que se muestra como un sector emergente pese a la coyuntura económica.

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad muestra por tanto condiciones favorables para el desarrollo de los servicios especializados de consultoría en comercio exterior para el sector de los productos ecológicos.

Por otra parte, habrá que tener en cuenta la normativa que en el ámbito del comercio internacional y en el ámbito del sector de la alimentación ecológica, regula la actividad a la que se va a dedicar la empresa.

Normativa nacional española

- Ley Orgánica 12/1995, de 12 de diciembre, de represión del contrabando.
- Ley Orgánica 3/1992, de 30 de abril, por la que se establecen supuestos de contrabando en materia de exportación de material de defensa o material de doble uso.
- Real Decreto 1456/2005, de 2 de diciembre, por el que se regulan las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.
- Real Decreto 943/2005, de 29 de julio, por el que se regula el Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Real Decreto 938/2005, de 29 de julio, por el que se dictan normas sobre el seguimiento y aplicación contable de los fondos disponibles en los servicios del exterior.
- Real Decreto 1782/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso. (Y su corrección de errores).
- Real Decreto 1739/1997, de 20 de noviembre, sobre medidas de aplicación del convenio sobre comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (cites), hecho en Washington el 3 de marzo de 1973 y del Reglamento (CE) 338/97, del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio.
- Real Decreto 1631/1992, de 29 de diciembre, sobre restricciones a la circulación de ciertos bienes y mercancías.
- Real Decreto 652/1994, de 15 de abril, por el que se modifica parcialmente el Real Decreto 1631/1992.
- Real Decreto 2621/1983, de 29 de septiembre, sobre ferias comerciales internacionales.
- Orden ITC/1018/2006, de 29 de marzo, por la que se deroga la Orden de 26 de febrero de 1986 por la que se regula el régimen de comercio exterior de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.
- Orden ECO/180/2003, de 22 de enero, sobre cobertura por cuenta del Estado de riesgos derivados del comercio exterior de las inversiones exteriores y de las transacciones económicas con el exterior.
- Orden ITC/962/2006, de 13 de marzo, por la que se modifica la Orden ECO/180/2003.

- Orden de 28 de diciembre, de re perfeccionamiento activo. Y la Resolución de 10 de marzo de 1995, de la Dirección General de Comercio Exterior, que la desarrolla.
- Orden de 1994 sobre autorización del régimen de perfeccionamiento activo.
- Orden de 28 de diciembre de 1994, sobre autorización del régimen de perfeccionamiento pasivo.
- Orden de 31 de julio de 1989, sobre la designación de la subdirección general de control, inspección y normalización de comercio exterior (soivre), a través de los centros de inspección de comercio exterior como órgano encargado de velar por el cumplimiento de las normas comunes de comercialización.
- Circular de 18 de junio de 2004, de la Secretaría General de Comercio Exterior, relativa al procedimiento y tramitación de las importaciones e introducciones de mercancías y sus regímenes comerciales. (Y su corrección de errores).

Normativa nacional portuguesa

- Reglamento del Consejo (CE) nº 1061/2009, de 19 de Octubre de 2009, que establece un régimen común aplicable a las exportaciones.
- Reglamento (CE) nº 428/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, que crea un régimen comunitario de control de las exportaciones, transferencias, corretaje y tránsito de productos de doble utilización [Ver acto modificativo: Reglamento (UE) nº 1232/2011].
- Directiva 98/29/CE del Consejo, de 7 de Mayo de 1998, relativa a la armonización das principales disposiciones aplicables a los seguros de crédito a la exportación para operaciones con cobertura a medio e a longo plazo [Ver actos modificativos: Reglamento (CE) nº 806/2003].
- Reglamento (CE) nº 116/2009 del Consejo, de 18 de Diciembre de 2008, relativo à exportación de bienes culturales.
- Reglamento (CE) nº 1236/2005 del Consejo, de 27 de Junio de 2005, relativo al comercio de determinadas mercancías susceptibles de ser utilizadas para aplicar a pena de muerte o infligir tortura u otras penas o tratamientos crueles, inhumanos o degradantes [Ver acto modificativo: Reglamento (UE) nº 1226/2010].

Normativa comunitaria

- Directiva 2006/24/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de marzo de 2006, sobre la conservación de datos generados o tratados en relación con la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas de acceso público o

de redes públicas de comunicaciones y por la que se modifica la Directiva 2002/58/CE.

- Reglamento (CE) Nº 1808/2001 de la Comisión, de 30 de agosto de 2001, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) Nº 338/97 del Consejo, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio.
- Reglamento (CE) Nº 1148/2001 de la Comisión, de 12 de junio de 2001, sobre los controles de conformidad con las normas de comercialización aplicables en el sector de las frutas y hortalizas frescas.
- Reglamento (CE) Nº 1291/2000 de la Comisión, de 9 de junio de 2000, por el que se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de certificados de importación, de exportación y de fijación anticipada para los productos agrícolas.
- Reglamento (CE) Nº 800/1999 de la Comisión, de 15 de abril de 1999, por el que se establecen disposiciones comunes de aplicación del régimen de restituciones por exportación de productos agrícolas.
- Reglamento (CE) Nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea.
- Reglamento (CE) Nº 338/97 del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio.
- Reglamento (CE) Nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea.
- Reglamento (CE) Nº 3286/94 del Consejo, del 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio.
- Reglamento (CE) Nº 3285/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, sobre el régimen común aplicable a las importaciones y por el que se deroga el Reglamento (CE) Nº 518/94.
- Reglamento (CE) Nº 517/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de productos textiles de determinados países terceros que no estén cubiertos por Acuerdos bilaterales,

Protocolos, otros Acuerdos o por otros regímenes específicos comunitarios de importación.

- Reglamento (CE) Nº 519/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de determinados países terceros y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) 1765/82, 1766/82 y 3420/83.
- Reglamento (CEE) Nº 3030/93 del Consejo, de 12 de octubre de 1993, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros.
- Reglamento (CEE) Nº 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre 1992, por el que se aprueba el Código aduanero comunitario.
- Reglamento (CEE) Nº 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92.
- Reglamento (CEE) Nº 2220/85 de la Comisión, de 22 de julio de 1985, por el que se establecen las modalidades comunes de aplicación del régimen de garantías para los productos agrícolas.

Normativa de Productos Ecológicos

La agricultura ecológica se comenzó a regular en España en 1989, con la aprobación del Reglamento de la Denominación Genérica “Agricultura Ecológica”, que fue de aplicación hasta la entrada en vigor del Reglamento 2092/91 sobre la producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios.

A partir del 1 de enero de 2009, la producción ecológica se regula por el Reglamento (CE) 834/2007 del Consejo, de 28 de junio de 2007, sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) 2092/91. La regulación se completa con el Reglamento (CE) 889/2008 de la Comisión, de 5 de septiembre de 2008 en el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) 834/2007 del Consejo.

El citado Reglamento dispone de gran relevancia porque:

- Establece un nuevo marco jurídico para los productos ecológicos.
- Fija los objetivos y principios aplicables a ese tipo de producción.
- Especifica las normas relativas a la producción, almacenamiento, transformación, transporte, venta y suministro al consumidor final, etiquetado, control e intercambios con terceros países.

Normas de producción

Las normas de producción ecológica deberán ser perfectamente conocidas por la empresa de consultoría ecológica, pues uno de los tipos de servicios que se ofrecerá será la información a los productores de la normativa aplicable.

La normativa sobre la producción ecológica se caracteriza por prohibir los organismos modificados genéticamente, conocidos como transgénicos, que sufren un tratamiento por radiaciones ionizantes. En cuanto a la producción ecológica vegetal la normativa exige cumplir ciertas normas sobre los tratamientos del suelo o la prevención de daños.

El reglamento prevé normas que regulan el periodo mínimo de conversión que deben superar las explotaciones que empiecen a dedicarse a la producción ecológica.

Etiquetado

Desde el 1 de julio de 2010, se estableció como obligatoria la utilización del nuevo logotipo ecológico de la Unión Europea en los alimentos ecológicos. Además, deberán indicar:

- Organismo de control que certifica ese producto.
- Lugar de procedencia de las materias primas que componen el producto.

El etiquetado del producto debe ser fácilmente visible en el envase.

Controles

El cumplimiento de las disposiciones del citado Reglamento se controla mediante un sistema basado en el Reglamento número 882/2004 y en medidas de control establecidas por la Comisión. Este sistema garantiza la trazabilidad de los alimentos de acuerdo con el Reglamento número 178/2002.

Estos controles los dirigen autoridades designadas por los Estados miembros, que controlan las actividades de cada operador antes de la comercialización del producto. El operador recibe un justificante que certifica el cumplimiento del Reglamento.

Proceso de Conversión a Producción Ecológica

El Reglamento 889/2008 constituye la normativa aplicable a la conversión ecológica, definida por éste como la “transición de la agricultura no ecológica a la agricultura ecológica durante un período de tiempo determinado en el que se aplicarán las disposiciones relativas a la producción ecológica.”

Se puede distinguir entre:

- Conversión agronómica o biológica: tiempo que el sistema agrario/ganadero necesita para que se restablezca la fertilidad de la tierra y el equilibrio de fauna y flora.
- Conversión legal o reglamentaria al tiempo de transición mínimo que se indica en la normativa vigente.

Para iniciar el proceso de conversión a producción ecológica se deberá consultar al organismo de control autorizado de la correspondiente Comunidad Autónoma.

Insumos Ecológicos

Según la normativa vigente, en casos excepcionales, se pueden permitir los recursos sintéticos químicos en el caso de que no sea posible la utilización de otras alternativas más apropiadas. Estos recursos son aprobados e incluidos en las listas positivas en el Anexo del Reglamento de la Comisión tras haber superado una exhaustiva investigación por parte de la Comisión y de los Estados Miembros.

Algunas de las Autoridades y Organismos de Control de Agricultura Ecológica en España son los siguientes (Junio 2008):

1. SERVICIO DE CERTIFICACIÓN CAAE, S.L. (ORGANISMO PRIVADO).
2. SOHISCERT S.A. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
3. AGROCOLOR, S.L. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
4. LGAI TECHNOLOGICAL CENTER, S.A. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
5. AGROCALIDAD DEL SUR, S.L. (ORGANISMO PRIVADO AUTORIZADO).
6. CERES Certification of Environmental Standards GMBH.

En cuanto a Portugal, se aprobó el decreto (Portaria) 1242/2009. El Ministerio de Agricultura a través del Instituto de Financiamiento de Agricultura e Pescas, puso en marcha el Regulamento do Regime de Fruta Escolar, al abrigo de la alteración introducida por el Reglamento 13/2009, por el que se establece una ayuda comunitaria en el marco de la distribución de frutas y hortalizas en las escuelas. El Reglamento 288/2009, del 7 de Abril, establece las normas de ejecución en lo que respecta a tal ayuda para la distribución de frutas y productos hortícolas transformados, plátanos y productos derivados para niños en los centros de enseñanza en el marco del régimen de distribución de fruta en las escuelas.

Ayudas para emprendedores/as

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

5.3. Análisis de la demanda

La demanda potencial de los servicios la componen todas aquellas empresas que deseen posicionar sus productos en nuevos mercados, especialmente aquellas empresas que desarrollan su actividad en el sector de productos ecológicos, debido al elevado número de empresas operadoras ecológicas de la zona. El posicionamiento de los productos ecológicos en nuevos mercados potenciará el desarrollo y la mejoría del sector, ya que, aunque la sociedad atraviese tiempos de crisis, este sector presenta una tendencia creciente.

Las personas emprendedoras del negocio son las encargadas de determinar la composición de su cartera de clientes/as en función de los servicios que van a prestar.

En concreto, se puede decir que el grueso de la clientela no estará compuesto por empresas que lleven a cabo actividades propias de exportación, pues éstas, se encuentran ya implantadas en mercados extranjeros y tienen establecido su propio canal de venta, con lo cual, será complicado que requieran los servicios de una consultoría de comercio exterior, a no ser que ésta disponga de conocimientos específicos de los mercados exteriores en los que se quieren implantar.

Dicho esto, la cartera de clientes/as estará conformada por:

- Empresas con capacidad de exportación que estén dispuestas a iniciar su proceso de internacionalización.
- Empresas que realicen exportaciones ocasionales.
- Empresas que estén interesadas en la realización de acciones exploratorias.

En definitiva, se puede decir que la empresa ofertará sus servicios para todas aquellas empresas que quieran iniciar su proceso de internacionalización para poder competir en mercados exteriores, pero no cuentan con la infraestructura necesaria para crear su propio departamento de comercio exterior.

En la tabla que se muestra a continuación se contempla la evolución del número de empresas exportadoras en España durante los últimos años:

	2008	2009	2010	2011	2012
Nº Empresas	101.395	107.579	109.363	123.128	136.973
Exportación Total (miles de €)	189.227.851	159.889.550	186.780.070	215.230.370	222.643.893

Fuente: ICEX

Se puede observar claramente cómo conforme pasan los años, el número de empresas que exportan y las exportaciones totales son cada vez mayores, lo que implica una demanda paralela de servicios profesionales de consultoría en comercio exterior.

En la siguiente tabla se puede observar la evolución en el número de establecimientos industriales que desarrollan su actividad en el ámbito de los productos ecológicos en España en los años 2009 y 2011.

Grandes grupos de productores	Nº de establecimientos industriales con actividad en productos ecológicos		
	Año 2009	Año 2011	▲ 2011/2009
Industrias operativas en productos de origen vegetal	2.475	3.034	22,59%
Industrias operativas en productos de origen animal	563	663	17,76%
Total de establecimientos industriales	3.038	3.697	21,69%

Fuente: "Caracterización del sector de la producción ecológica española en términos de valor, volumen y mercado" de Septiembre de 2012, del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Tal y como se desprende de la tabla anterior, el número de industrias dedicadas a actividades relacionadas con los productos ecológicos ha ido en aumento, tanto para las de origen vegetal como para las de origen animal. El incremento total en el número de establecimientos industriales ha sido de 659, que se traduce en un aumento del 21,69% entre 2009 y 2011.

Analizando ambas tablas se puede afirmar que durante los últimos años la evolución del número de empresas exportadoras y el número de establecimientos dedicados a actividades ecológicas ha sido positiva. Esto se traduce en una oportunidad potencial para nuestro negocio, en la medida en que el mercado al que se va a dirigir la empresa sigue una tendencia de crecimiento constante.

En la tabla que se muestra a continuación, se contempla el número de empresas operadoras registradas y el número de industrias inscritas en la Comunidad Autónoma de Extremadura durante el año 2012.

Actividades registradas	Nº de operadoras
Productoras agrícolas	2.941
Productoras ganaderas	138
Elaboradoras/transformadoras	87
Comercializadoras	65

Fuente: Agralia. Elaboración propia.

Industrias	Nº de industrias
Industrias relacionadas con la producción vegetal	146
Industrias relacionadas con la producción animal	6

Fuente: Agralia. Elaboración propia.

5.4. Análisis de la competencia

Se pueden considerar como competidores de este negocio a: otras consultorías de comercio exterior, consultorías no especializadas, agencias de comercio exterior, profesionales independientes, organismos públicos y universidades.

- Otras Consultorías de comercio exterior: son empresas como la descrita en este plan. Se dedican al asesoramiento a otras empresas en todas las materias relacionadas con el comercio internacional, principalmente: al desarrollo de planes y estrategias de exportación, al control y seguimiento en el proceso de internacionalización, a la realización de estudios de mercados, a la asistencia en los trámites y en la reglamentación aduanera, al apoyo legal y mercantil en el ámbito internacional, a la búsqueda de contactos y a la contratación internacional.

En la siguiente tabla se muestra el número de empresas dedicadas a actividades de consultoría en Extremadura desde el año 2008 a 2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nº de empresas de Actividades de Consultoría y Gestión Empresarial en Extremadura	159	165	174	173	173	165

Fuente: Directorio central de empresas. INE.

El número de empresas de consultoría en Extremadura en el año 2013 representa tan solo el 1,2% del total nacional.

- Agencias de Comercio Exterior: son sociedades especializadas que intervienen como agentes en el proceso de internacionalización de las empresas, ya que éstas desean competir en mercados exteriores, pero no cuentan con la infraestructura suficiente para crear su propio departamento de comercio exterior, por falta de tiempo, estructura limitada, desconocimiento de idiomas y trámites, falta de personal cualificado, miedo al riesgo, capacidad de inversión escasa,...
- Consultorías no especializadas: son empresas que prestan servicios profesionales con conocimientos específicos en distintas áreas, que asesoran a otras organizaciones. Estas consultoras deciden embarcarse en el asesoramiento en cuestiones de comercio exterior con el objetivo de aumentar

sus ventas. De esta forma prestarían un mayor número de servicios y sus ingresos serían mayores.

- Profesionales independientes: personas físicas que prestan servicios profesionales de asesoramiento en materia de comercio exterior para empresas. Las prestaciones que ofrecen son las mismas que una consultoría de comercio exterior: control del proceso de exportación, desarrollo de planes y estrategias, elaboración de estudios de mercados, asistencia en trámites, apoyo legal y mercantil, búsqueda de contactos, representación en ferias comerciales, etc.
- Entidades públicas: son organismos públicos que prestan servicios de asesoramientos en materias de comercio exterior a las diferentes empresas. Ejemplos de estas entidades son el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), las Cámaras de Comercio, Extremadura Avante.
- Universidades: conjuntos de unidades educativas de enseñanza superior e investigación, que suelen llegar a acuerdos de colaboración con algunas empresas para asesorarlas en determinadas actividades como puede ser la de internacionalización.

Respecto a la evolución de la competencia, se puede decir que las ventas han crecido un 63% en el exterior desde el comienzo de la crisis, con lo cual, los buenos resultados en los mercados exteriores son un motivo de satisfacción para el sector de la consultoría. Entre 2004 y 2012 las ventas de las empresas españolas de consultoría se triplicaron, y en 2012, éstas ascendieron a 2.868 millones de euros, hasta alcanzar el 27,1% del total de los ingresos. Los pronósticos de ventas para el año 2013 apuntan a un incremento de las ventas en torno al 2%, que se traduce en una facturación por parte del sector de 10.787 millones de euros.

Como consecuencia de la tendencia creciente del mercado y de los buenos resultados obtenidos con las ventas del sector en el exterior, se deduce que el número de competidores va a seguir en aumento, ya que cada vez son más las empresas que desean posicionar sus productos en nuevos mercados.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

6.2. Canales de distribución

Los servicios prestados por este negocio tienen dos canales de distribución:

1. Venta directa a la clientela: Las personas usuarias pueden desplazarse a la propia oficina y desde allí informarse de todos los servicios prestados por la empresa. Estas exponen sus requerimientos en lo que se refiere a actividades de internacionalización y la empresa les ofrece un estudio gratuito con la finalidad de presentarles una propuesta de los servicios necesarios para poder cumplir con sus metas.
2. Venta a través de la red: La clientela puede acceder a la web corporativa de la empresa e informarse a través de ella de los distintos servicios que se ofrecen. Además, se le facilitarán los medios de contacto (formulario de contacto, e-mail y teléfono) para que pueda exponer su consulta. Desde la propia web se podrán contratar los diferentes servicios y la empresa se pondrá en contacto con las personas usuarias para decidir en conjunto la forma en la que van a prestar ese servicio.
3. Venta telefónica: La empresa también pone a disposición de la clientela el medio de venta telefónico. Las personas usuarias pueden pedir cualquier tipo de información acerca de los distintos servicios ofertados por la empresa. Se facilita así mismo, la contratación de los servicios a través de este medio.

6.3. Comunicación y promoción

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

El target se segmenta en dos grupos:

- Empresas del sector de la alimentación ecológica con capacidad de exportación que estén dispuestas a iniciar su proceso de internacionalización.
- Empresas de otros sectores que realicen exportaciones ocasionales o que estén interesadas en la realización de acciones exploratorias.

Mensaje

El mensaje que se pretende transmitir es que la empresa ofrece todos los servicios conducentes a establecer una estrategia de comercialización internacional, rentabilizando las ganancias de la clientela y minimizando su riesgo.

Estrategia

Las estrategias de comunicación van a ser las siguientes:

- iii. Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a todos sus servicios.
- c. Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceros, ya que el éxito de la empresa dependerá de la calidad de los servicios prestados. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales.
- d. Marketing relacional, a través de las ferias nacionales que se hacen anualmente para productos y servicios determinados. Estas ferias se aprovecharán para hacer contactos y vender los servicios prestados por la empresa. También se incluirán aquí las acciones de co-marketing, a través del cual se cooperará con otras empresas del sector.

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

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

En este tipo de negocios no prevalece la ubicación de la oficina, aunque es conveniente ubicarse en una zona de la ciudad con buenas vías de comunicación para que la clientela pueda acceder fácilmente a ella. La oficina de esta empresa se encontrará situada en Almendralejo (Badajoz).

El local por tanto, va a estar situado en un edificio de oficinas en la zona de negocios de la ciudad. Será en régimen de alquiler y constará de 60 m², repartidos en 3 despachos y una recepción.

7.1.2. Equipamiento

El equipamiento necesario para la actividad diaria de la empresa es el siguiente:

- 4 equipos informáticos completos (ordenadores, impresoras multifunción, fax).
- 3 mesas de despacho.
- 1 mesa-mostrador.
- 4 sillas giratorias.
- 6 sillas de confidente.
- 1 mesita y 2 sillones para la recepción.
- Estanterías.
- Artículos de papelería (folios, archivadores, bolígrafos,...).

7.1.3. Desarrollo productivo

El desarrollo productivo en la prestación de los servicios de la empresa sigue el siguiente proceso:



ENTREVISTA CON EL/LA CLIENTE/A

El desarrollo se inicia con una entrevista personal o telefónica, para conocer las necesidades y requerimientos de cada cliente/a. Una vez obtenida esta información, se definen los objetivos del proyecto, y se enmarca en algunos de los servicios ofrecidos por la empresa. Además de los servicios preestablecidos, la empresa podrá ofrecer otros más personalizados, atendiendo en cada caso a las necesidades de cada cliente/a.

PROPUESTA

La información debe ser analizada a fin de enviar una propuesta de trabajo a cada cliente/a, la cual debe incluir, al menos, la siguiente información:

- Diseño del proyecto (objetivos, metodología, acciones a realizar, resultados que se pretenden conseguir).
- Recursos necesarios para la realización del proyecto.
- Presupuesto.
- Programa o calendario a seguir.

Si el/la cliente/a no está de acuerdo, puede decidir no contratar los servicios de la empresa, o puede llegarse a un nuevo acuerdo si las diferencias son salvable.

En este mismo momento empresa y cliente/a fijan de mutuo acuerdo los objetivos que se quieren obtener con la prestación del servicio, ya que de la consecución de estos depende la comisión que la empresa va a recibir.

ACEPTACIÓN Y ANTICIPO

Una vez el/la cliente/a acepta la propuesta de trabajo, se le requerirá que efectúe un pago del 50% del presupuesto como anticipo de los trabajos a realizar. En este punto se deben planificar las reuniones con el/la cliente/a y establecer las personas que estarán en contacto durante el desarrollo del servicio.

PLANIFICACIÓN

Tras la aceptación del/la cliente/a, se planificarán las tareas a desarrollar, el personal responsable de cada tarea y los plazos de finalización de las mismas.

EJECUCIÓN Y DESARROLLO

FINALIZACIÓN Y FEEDBACK

El resultado final depende del tipo de proyecto encargado. La empresa recabará la opinión de cada cliente/a para conocer el grado de satisfacción de cada uno/a de ellos/as.

7.2. Recursos humanos

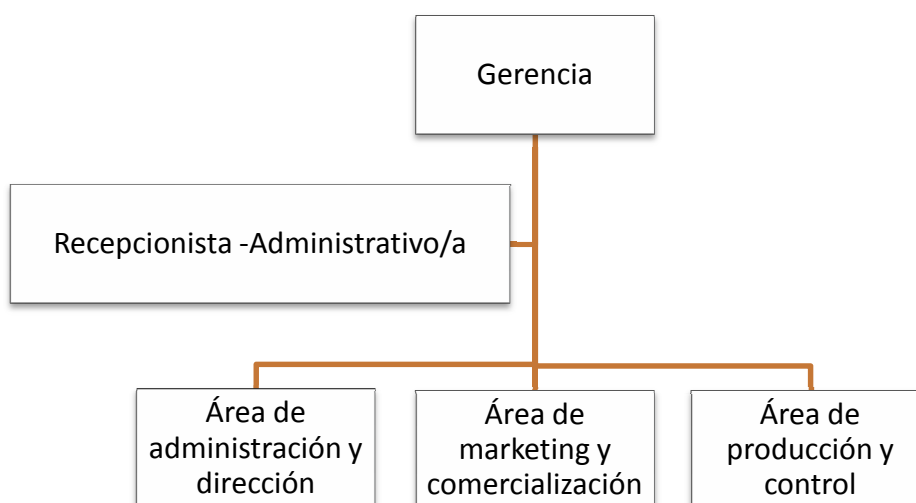
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

Como se ha dicho anteriormente, el éxito de las empresas de consultoría se basa en una cuidadosa selección de los/as profesionales y en su intensiva formación continua. En este tipo de empresas es muy importante el equipo humano por el cual esté formada y que estas personas trabajen de forma conjunta en los proyectos llevados a cabo por la empresa.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en 3 áreas:

- Área de Administración y Dirección: es el área encargada de gestionar las tareas financieras, la facturación, organizar las otras áreas, tomar las decisiones...
- Área de Marketing y Comercialización: se desarrollarán aquí las tareas derivadas de puesta en marcha del Plan de Comunicación y de la gestión de la clientela.
- Área de Producción y Control: incluirá las tareas de la prestación de servicios, del cumplimiento de los objetivos fijados, del cumplimiento de los planes, etc.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

Gerencia

Está formada por las tres personas promotoras. Sus tareas se desarrollarán en las tres áreas organizativas de la empresa.

Las actividades de las que se encargan las personas gerentes son: la creación de un tejido comercial internacional, la representación en ferias comerciales, la elaboración de estudios de mercado, el asesoramiento, etc.

Concretamente, la persona jurista, se encargará, dentro del área de Producción y Control, del asesoramiento en lo referente a la normativa nacional e internacional, los posibles medios de financiación, los trámites aduaneros, etc.

Recepcionista-Administrativo/a

Será la persona encargada de recibir a la clientela y de la atención telefónica. Además de las labores como recepcionista, también realizará labores administrativas como la facturación, la gestión de cobros, etc.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

La gestión de los recursos humanos es un factor clave en esta empresa, ya que dependiendo de la formación, de las aptitudes, de la capacidad de coordinación y del trabajo en equipo de cada uno de los miembros, se conseguirán o no los objetivos de la organización.

La flexibilidad de las personas trabajadoras a la hora de llevar a cabo sus tareas es fundamental, ya que dependiendo del momento, trabajarán en la oficina o tendrán que desplazarse al extranjero para acometer las actividades necesarias. Por tanto, es importante que las personas empleadas tengan plena disponibilidad para viajar y plena flexibilidad para desarrollar sus tareas.

En estos momentos la empresa sólo va a contratar a la persona que ocupará el puesto de recepcionista-administrativo/a. En cuanto a las tareas de prestación de servicios, el trabajo del que dispone es suficiente para el número de personas trabajadoras actuales. Ante la posibilidad de un posible aumento en el número de personas empleadas para el futuro, la empresa llevará a cabo la selección, contratación y formación de cada una de ellas dependiendo del puesto que se solicite.

Como regla general, se publicarán ofertas en portales de empleo especializados, en redes profesionales y en la propia página web de la empresa. Para poder acceder a ella, las personas candidatas deberán enviar sus respectivos currículums vitae acompañados de un video de presentación. Cuando se haya recibido un determinado número de currículums, la empresa seleccionará a las personas candidatas más adecuadas al perfil requerido por el puesto y les concertará una entrevista personal. Si la persona candidata supera la entrevista y todo lo que ella conlleva, se procederá a la contratación de la misma.

7.3. Forma jurídica

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

Características:

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

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

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 18.000 €, participando todos los socios en el mismo porcentaje (33%). En este caso, aunque sólo uno de los socios va a ser administrador, los tres van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno de ellos igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos y por tanto cotizar en el RETA.

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. - Recursos económicos escasos en el inicio. - Extensa regulación en comercio exterior. - Estrecha relación con la coyuntura económica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Alto número de empresas competidoras. - Cambios en la regulación y desinformación de los/as consultores/as. - Fidelización de la clientela (una vez introducida en el mercado, puede desarrollar su propio departamento de comercio exterior).
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Poca inversión necesaria para crear este tipo de negocios. - Servicio de calidad. - Perfil profesional del equipo de consultores/as. - Precios competitivos. - Flexibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de la demanda (cada vez son más las empresas que desean exportar). - Escasez de conocimientos de idiomas extranjeros. - Organización de ferias comerciales a nivel nacional e internacional.

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad, se va a llevar a cabo una estrategia de comunicación para dar a conocer esta empresa y se va a fijar unos precios más bajos que los de la competencia para lograr que pueda introducirse en el mercado. Una vez que posea su propia clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma.
- Recursos económicos escasos en el inicio: Al comienzo de la actividad empresarial lo normal es que la liquidez sea reducida, por lo que en los primeros meses la gestión de tesorería debe ser importante.

- Extensa regulación en comercio exterior: Se deberá tener rigurosidad a la hora de atender a toda la normativa que es necesaria aplicar en este tipo de negocios.
- Estrecha relación con la coyuntura económica: Los servicios de consultoría para empresas dependen en gran medida del ciclo económico de un país. En este caso, la demanda de servicios mantendrá una estrecha relación con el contexto económico hispano-luso y con el resto de países a los que se quiera exportar. Dicho esto, la empresa deberá adaptar sus servicios a la coyuntura económica de ese mismo instante.

MANTENER LAS FORTALEZAS

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Incremento de la demanda, debido a que cada vez son más las empresas que desean exportar. Por esta razón también es muy importante que la empresa genere

confianza para poder captar un mayor número de clientes/as mediante las distintas herramientas de marketing.

- Escasez de conocimientos de idiomas extranjeros por parte del personal empleado de las empresas. Desde la empresa se ofrece cubrir la necesidad que presentan los/as empresarios/as de la zona EUROACE de desenvolverse en mercados internacionales con la seguridad que ofrece el dominio de un idioma. El equipo de personas consultoras domina varios idiomas en su plenitud.
- Organización de varias ferias comerciales a nivel nacional e internacional. Hay que acudir a estos eventos para establecer contactos y dar a conocer el negocio.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Alto número de empresas competidoras. Tal y como se estudió en el apartado 5, la competencia en el sector es elevada, por lo que habrá que afrontar esta amenaza a través de la especialización en el sector de la alimentación ecológica.
- Cambios en la regulación y desinformación de las personas consultoras. Es fundamental que se disponga de información sobre la normativa actual. Para ello la persona jurista debe de estar al tanto de las publicaciones relacionadas con la normativa de las distintas zonas geográficas donde la clientela va a operar.
- Fidelización de la clientela. Una vez que se ha introducido a la clientela en el mercado exterior deseado, esta puede desarrollar en su empresa su propio departamento de comercio exterior. Ante esto, se debe demostrar que se ofertan servicios de gran calidad a precios accesibles mediante los cuales la empresa es capaz de cumplir con los objetivos de sus clientes/as.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se necesitan en esta empresa.

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 la prestación de los servicios.

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

Edificios, Locales y Terrenos: La actividad desarrollada por este negocio se va a llevar a cabo en un edificio de oficinas situado en la zona de negocios de la ciudad. La oficina es alquilada y consta de 60 m², repartidos en 3 despachos y una recepción. No será necesario acondicionarla, puesto que las oficinas se alquilan listas para entrar.

Utillaje y Mobiliario: En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir 3 mesas de despacho, 4 sillas giratorias, 6 sillas de confidente, estanterías, 1 mesa-mostrador, 1 mesita y 2 sillones. El valor de estos elementos asciende a 3.850 €.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 4.600 €.

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

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

Fianzas: La persona arrendataria pide como fianza dos meses de alquiler de la oficina, por lo que esta cuantía asciende a 1.300 €.

9.1.2. Activo corriente

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

Existencias, materias primas, envases y embalajes... Se incluirá aquí la compra de materiales consumibles de oficina (papel, bolígrafos, CDs, etc.). Se necesita un stock inicial para comenzar la actividad de 800 €.

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

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones		21%	0
Instalaciones		21%	0
Maquinaria		21%	0
Equipamiento		21%	0
Mobiliario	3.850	21%	3.850
Utillaje		21%	0
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	4.600	21%	4.600
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	8.450		8.450
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	1.500	21%	1.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.300	21%	1.300
Total Inmovilizado Inmaterial	2.800		2.800
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	11.250		11.250
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	800	10%	800
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			3.508
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	800		800
TOTAL INVERSION	12.050		12.050
Total IVA SOPORTADO	2.443		2.443
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	14.493		14.493
			18.000

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	18.000
En Especie	0
Dinerario	18.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	18.000
Deudas bancarias a L/P	0
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	0
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	18.000

Para la financiación del proyecto, las tres personas emprendedoras aportarán 18.000 €, es decir, 6.000 € cada una. Con este dinero que se aporta inicialmente se puede hacer frente a la inversión inicial y a los primeros meses de funcionamiento, por lo que no es necesario solicitar financiación ajena.

9.3. Previsiones de ingresos

El primer año será el año en el que la empresa se intente introducir en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

Debido a que no se puede determinar una tarifa fija para los servicios, ya que el precio de estos depende de diferentes factores (tipo de proyecto, objetivos de la clientela, cantidad de servicios contratados, negociación con la clientela, volumen de recursos necesarios para poder prestarlos, etc.), se va a realizar una previsión de ingresos en función de la capacidad productiva que va a tener la empresa a lo largo de los distintos meses del año.

Entre el primer y el tercer mes, la capacidad productiva de la empresa va a ser del 0%, ya que es cuando el negocio decide iniciar su actividad y no cuenta con clientela a la que poder prestar sus servicios.

Desde el cuarto y al sexto mes, la capacidad productiva del negocio va a ser del 30%, debido a que ya se empiezan a captar los/as primeros/as clientes/as y la empresa ya comienza a prestar sus servicios a éstos/as.

Del séptimo al noveno mes, la cartera de clientes/as va ampliándose y se puede estimar que la capacidad productiva de la sociedad rondará el 50%. Las herramientas de marketing llevadas a cabo por la empresa para promocionarse comienzan a dar sus frutos y esto permite que cada vez el número de clientes/as sea mayor.

Entre el décimo y el doceavo mes, se puede decir que la capacidad productiva de la empresa será del 80%. A estas alturas el negocio ya lleva unos meses operando y ha sabido adaptarse al sector y a las necesidades de la clientela.

Para poder predecir los ingresos en función de la capacidad productiva, se necesita establecer un precio medio por hora de consultoría para todo el equipo (3 gerentes y 1 persona recepcionista-administrativa). Se ha fijado como precio medio por hora de consultoría la cantidad de 144 €.

Teniendo en cuenta que el equipo lleva a cabo actividades de consultoría 20 días mensuales y cada día de trabajo consta de 8 horas, los datos necesarios para la previsión de ingresos serían los siguientes:

Horas de trabajo mensuales: 20 días mensuales x 8 horas diarias = 160 horas al mes.

Dado que cada trimestre se opera 60 horas, las horas de trabajo trimestrales son:
160 horas mensuales x 3 meses = 480 horas cada trimestre.

	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
Capacidad Productiva (%)	0%	30%	50%	80%
Horas de consultoría	480	480	480	480
Ingresos* (€)	0	20.736	34.560	55.296

* Ingresos = Precio de la hora de consultoría x Horas de consultoría x Capacidad productiva.

Para obtener la previsión de ingresos para el primer año, solamente se deben sumar las cantidades correspondientes a cada trimestre. Dicho esto, se obtiene una previsión de ingresos para el primer año de 110.592 €.

El cobro de facturas se realizará 50% al inicio y 50% a los 30 días.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS	
HIPOTESIS DE PARTIDA	Servicio
Nº medio de servicios prestados al mes	64
Precio medio por Producto/Servicio	144,00
IVA repercutido	21%

PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Servicio de Consultoría													
Nº Productos /Servicios 1	0	0	0	48	48	48	80	80	80	128	128	128	768
Precio	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	
Ingresos	0	0	0	6.912	6.912	6.912	11.520	11.520	11.520	18.432	18.432	18.432	110.592
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INGRESOS POR VENTAS	0	0	0	6912	6912	6912	11520	11520	11520	18432	18432	18432	110.592
Iva repercutido	0	0	0	1.452	1.452	1.452	2.419	2.419	2.419	3.871	3.871	3.871	23.224
Facturado a clientes	0	0	0	8.364	8.364	8.364	13.939	13.939	13.939	22.303	22.303	22.303	133.816
Cobros del periodo	0	0	0	4.182	4.182	4.182	6.970	6.970	6.970	11.151	11.151	11.151	66.908
Cobros periodos anteriores		0	0	0	4.182	4.182	4.182	6.970	6.970	6.970	11.151	11.151	55.757
TOTAL COBROS	0	0	0	4.182	8.364	8.364	11.151	13.939	13.939	18.121	22.303	22.303	122.665

Perfil de cobro de	Franja de	Porcentaje (%) de las
El Porcentaje (%) del Importe facturado A	1. al contado	50%
CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	2. a los 30	50%
	3. a los 60	
	4. a los 90	

9.4. Costes de producción

Para este tipo de negocios los costes de producción son inexistentes, ya que este negocio se encarga de la prestación de servicios de consultoría. No obstante, sí habrá que incluir costes variables en función de cada servicio como desplazamientos, material promocional.

En total se han estimado en un 10% de los ingresos mensuales.

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son los que se muestran en el siguiente cuadro:

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
Compras:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
materias primas, materiales, productos...													0
envases, embalajes													0
Otros (detallar)													0
Gastos variables:	0	0	0	691	691	691	1.152	1.152	1.152	1.843	1.843	1.843	11.059
Comerciales (Comisiones por venta, dietas...)				691	691	691	1.152	1.152	1.152	1.843	1.843	1.843	11.059
Transportes													0
Subcontrataciones													0
Otros (reparaciones y conservación, serv bancarios...)													0
Gastos fijos:	1.800	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.300
Promoción comercial	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	3.960
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	300												300
Gastos I+D													0
Alquileres	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	7.800
Gastos diversos (otros tributos...)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
TOTAL GASTOS y compras	1.800	1.500	1.500	2.191	2.191	2.191	2.652	2.652	2.652	3.343	3.343	3.343	29.359
Iva soportado	292	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	2.810
Total Pagos	2.092	1.729	1.729	2.420	2.420	2.420	2.881	2.881	2.881	3.572	3.572	3.572	32.169

Gastos de personal

Los tres primeros meses no se prevé la prestación de servicios por lo que la contratación de la persona recepcionista-administrativo/a se hará a partir del cuarto mes. Así mismo, el sueldo de las personas promotoras será inferior en este período inicial.

GASTOS DE PERSONAL

AÑO 1													
Categoría/ puesto/ funciones	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Emprendedor/a 1													
Salario Bruto trabajador/a	1.200	1.200	1.200	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	17.100
Coste Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.460	1.460	1.460	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	20.220
Emprendedor/a 2													
Salario Bruto trabajador/a	1.200	1.200	1.200	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	17.100
Coste Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.460	1.460	1.460	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	20.220
Emprendedor/a 3													
Salario Bruto trabajador/a	1.200	1.200	1.200	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	17.100
Coste Seguridad Social	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Coste empresa	1.460	1.460	1.460	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	20.220
Recepcionista-Administrativo/a													
Salario Bruto trabajador/a				800	800	800	800	800	800	800	800	800	7.200
Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%)	0	0	0	264	264	264	264	264	264	264	264	264	2.376
Coste empresa	0	0	0	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064	9.576
COSTE EMPRESA TOTAL	4.380	4.380	4.380	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	70.236

Gastos de amortización

Los gastos de amortización se muestran en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	1.500	5	300
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.300	5	260
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			560
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	0	15	0
Mobiliario	3.850	15	257
Uttillaje	0	4	0
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	4.600	5	920
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			1.177

9.6. Previsión de tesorería

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

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		0	0	0	4.182	8.364	8.364	11.151	13.939	13.939	18.121	22.303	22.303
Prestamo a Corto Plazo		24.000											
Préstamo a Largo Plazo	0												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	18.000												
TOTAL COBROS	18.000	24.000	0	0	4.182	8.364	8.364	11.151	13.939	13.939	18.121	22.303	22.303
PAGOS:													
Pagos sueldos		4.380	4.380	4.380	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344
Pago compras y gastos generales		2.092	1.729	1.729	2.420	2.420	2.420	2.881	2.881	3.572	3.572	3.572	3.572
Pago IVA a Hacienda							3.668			6.571			
Devolución capital préstamos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24.000
Pago intereses	0	620	129	117	106	94	83	71	60	48	36	24	12
Pago de las inversiones	14.493	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	14.493	7.092	6.238	6.226	8.870	8.859	8.847	12.964	9.284	9.273	16.523	9.940	33.928
FLUJO DE CAJA NETO	3.508	16.908	-6.238	-6.226	-4.688	-495	-483	-1.813	4.655	4.667	1.598	12.363	-11.625
SALDO FINAL DE TESORERÍA	3.508	20.416	14.178	7.952	3.264	2.769	2.285	472	5.127	9.794	11.392	23.754	12.129

Para hacer frente a la actividad diaria de la empresa y cubrir los puntos negativos de tesorería, los/as emprendedores/as van a solicitar un crédito bancario a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

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

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

9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

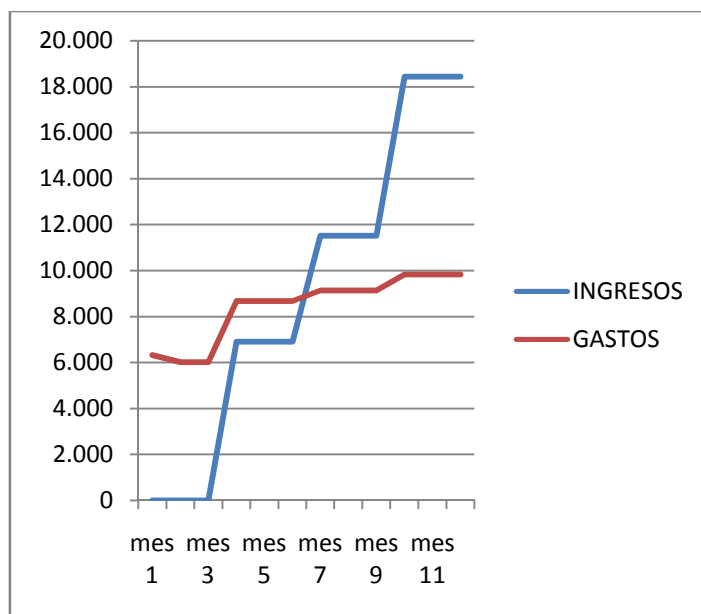
Cuentas de resultados mensuales del primer año del proyecto:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	0	6.912	6.912	6.912	11.520	11.520	11.520	18.432	18.432	18.432	110.592
CONSUMOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
margen bruto	0	0	0	0	6.912	6.912	6.912	11.520	11.520	11.520	18.432	18.432	18.432	110.592
Gastos de personal	0	4.380	4.380	4.380	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	6.344	70.236
Gastos variables	0	0	0	0	691	691	691	1.152	1.152	1.152	1.843	1.843	1.843	11.059
Gastos fijos	0	1.800	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.300
Amortizaciones	0	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	1.737
Total gastos	0	6.325	6.025	6.025	8.680	8.680	8.680	9.141	9.141	9.141	9.832	9.832	9.832	101.332
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-6.325	-6.025	-6.025	-1.768	-1.768	-1.768	2.379	2.379	2.379	8.600	8.600	8.600	9.260
Gastos financieros	0	620	129	117	106	94	83	71	60	48	36	24	12	1.400
Beneficio antes de impuestos	0	-6.945	-6.153	-6.142	-1.874	-1.862	-1.851	2.308	2.320	2.332	8.564	8.576	8.588	7.860
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														1.179
RESULTADO DEL EJERCICIO	0	-6.945	-6.153	-6.142	-1.874	-1.862	-1.851	2.308	2.320	2.332	8.564	8.576	8.588	6.681

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 DE SITUACIÓN

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	18.000
Activo no corriente	9.513	Resultado del Ejercicio	6.013
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	668
Edificios y Construcciones	0	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	0	Patrimonio Neto	24.681
Equipamiento	0		
Mobiliario	3.850	Préstamos bancarios a largo	0
Utillaje	0	Pasivo no corriente	0
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	4.600		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.177	Préstamos bancarios a corto plazo	0
Inmovilizado material	7.273	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	10.925
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	1.179
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	1.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.300		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-560		
Inmovilizado inmaterial	2.240		
Existencias, materias primas...	800		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	3.192		
Clientes	11.151		
Tesorería	12.129		
Activo corriente	27.273	Pasivo Corriente	12.105
ACTIVO	36.786	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	36.786

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

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,25
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	15.168,03
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,49
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	8,37%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	3,04
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	25,17%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	27%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	6%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	36
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	100.303

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 100.303 €. Estas cifras de ventas se alcanzarán a partir del mes 11.

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

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	5%	5%	5%	5%
Crecimiento de la cifra de consumos	5%	5%	5%	5%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	31%	20%	21%	18%

La utilización del 100% de la capacidad productiva de la consultoría supondría un incremento del 250% de los ingresos del primer año, lo cual es difícil e improbable.

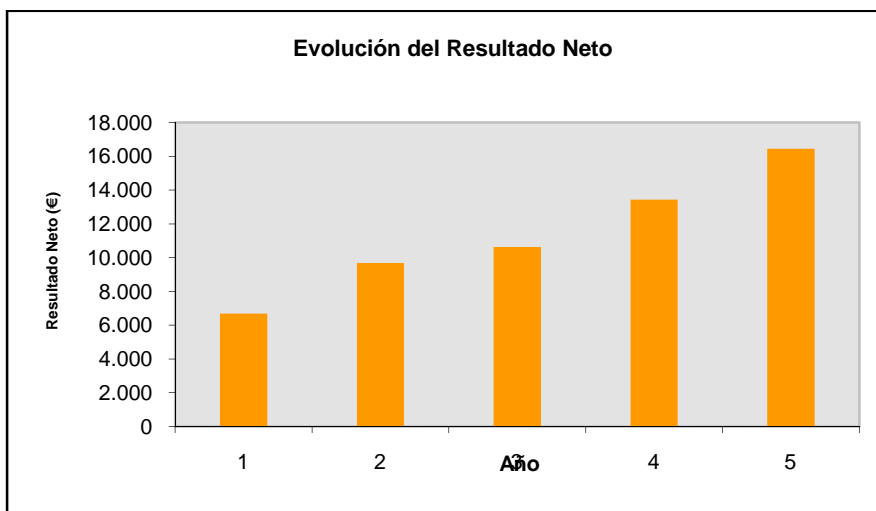
Por ello, para calcular el incremento de los ingresos en los años siguientes se va a partir de un incremento que vendrá dado por la variación interanual de la cifra de explotación en España entre los años 2011 y 2012, que fue del 3,4%. Suponiendo una evolución positiva en el último año y previendo un incremento en la cuota de mercado de la empresa a partir del año 2 (año en que la empresa empieza a ser conocida), se ha previsto un incremento anual del 5% sobre los ingresos de explotación de la empresa.

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	110.592,00	116.122	121.928	128.024	134.425
Consumos	0,00	0	0	0	0
margen bruto	110.592	116.122	121.928	128.024	134.425
% margen bruto sobre ventas	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de personal	70.236,00	71.641	73.074	74.535	76.026
Gastos variables mensualmente:	11.059,20	11.280	11.506	11.736	11.971
Amortización de activos	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737
Gastos fijos:	18.300,00	18.666	19.039	19.420	19.809
Total gastos	101.331,87	103.324	105.356	107.428	109.542
Beneficio antes de impuestos e intereses	9.260	12.798	16.572	20.596	24.884
Gastos financieros	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400
Beneficio antes de impuestos	7.860	11.398	15.172	19.196	23.484
IMPUESTO DE SOCIEDADES	1.179	1.710	4.552	5.759	7.045
RESULTADO DEL EJERCICIO	6.681	9.688	10.621	13.438	16.439

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Actualmente se está procediendo a constituir la empresa y a buscar la financiación.

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación: 3 meses.
- 2 Contrato de alquiler de oficina: 3 meses.
- 3 Acondicionamiento y decoración de la oficina: 2 meses.
- 4 Búsqueda, selección y contrato de una persona recepcionista-administrativa: 3 meses.
- 5 Elaboración de documentos sobre los servicios que se van a prestar: 4 meses.
- 6 Creación de una página web: 3 meses
- 7 Campaña de marketing inicial: 4 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda de financiación
2	Contrato de alquiler de oficina
3	Acondicionamiento de la oficina
4	Búsqueda, selección y contrato de una persona recepcionista-administrativa
5	Elaboración de cartera de servicios
6	Creación de una página web
7	Campaña de marketing inicial

- Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).
- Laboral
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta de las personas empleadas.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1.

Actividad Inocua

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

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no, sin opción a calificación urbanística.

ACTIVIDAD: Empresas de Estudio de Mercados- 846

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 a la notaría. 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 el personal fundador 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/a, por el que el personal fundador procede 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 de la persona 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 las personas empresarias individuales, los/las 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 presentar la 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 de la persona 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 notario/a.

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/as individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de las personas promotoras, 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/as).

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Es obligatorio para todo empresario/a 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.

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

Empresario individual:

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

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

Empresario/a colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

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

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

Documentación:

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

- Modelo TA2/S.

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de viabilidad urbanística.

Con objeto de evitar una inversión inútil, es recomendable que el/la empresario/a realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de

Extremadura, o a través del Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

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

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

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

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

Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Concretamente en este itinerario se puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal. Se recomienda antes de la realización del proyecto consultar a la persona que desarrolle la labor de técnico competente del Centro de Salud del SES, sobre la normativa y la adecuación de las instalaciones en cuanto a sanidad.

Esta actividad está afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo de la actividad comercial, **no estaría sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística en el caso de no superar los 500 m² de superficie útil de exposición y venta al público y ser obra de adaptación sin proyecto de obra**. En este caso bastará con la presentación en el Ayuntamiento de la Declaración Responsable o Comunicación Previa y el documento de pago de las tasas correspondientes. En caso contrario se seguirá el trámite normal de solicitud de Licencia de Obras descrito anteriormente.

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

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

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

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

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

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Declaración Responsable del inicio de la actividad.

Una vez cumplidos los requisitos para el inicio de la actividad, bastará con la presentación de una Comunicación Previa o Declaración Responsable del

cumplimiento de estos, para poner en marcha dicha actividad, lo cual dará por finalizado el procedimiento de Licencia Urbanística.

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

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Normativa:

Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).

Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).

Ordenanzas Municipales.

4. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores/as por cuenta ajena, y que debe encontrarse a disposición de los/las funcionarios/as 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/las trabajadores/as que presten sus servicios en el mismo.

Documentación:

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

Organismo:

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

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

5. Solicitud Hojas de Reclamaciones

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

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

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

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

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

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

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

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

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

Organismo: Dirección General de Industria y Energía

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado/a 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/una técnico titulado/a competente, deberá venir visada por su colegio profesional.
- En su caso, Certificado de dirección técnica, expedido por técnico titulado/a competente y visado por el Colegio Oficial.
- Fichas técnicas descriptivas de las características de cada una de las instalaciones que indica el interesado en la solicitud, según el modelo oficial.
- Plano de situación escala 1:10.000 y plano de emplazamiento, señalando la situación del establecimiento, instalación, maquinaria, producto, aparato o elemento sujeto a normas reglamentarias de seguridad industrial que se pretenda poner en servicio.
- En su caso documentación que acredite el cumplimiento de la legislación de medio ambiente: informe ambiental

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

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.

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

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

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

11. Mapa de actividad

