



**#plandenegocio**

**centro de terapia canina**

## ÍNDICE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>  | <b>4</b>  |
| <b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>                 | <b>6</b>  |
| <b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>   | <b>8</b>  |
| 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         |
| <b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>                                   | <b>10</b> |
| 4.1. Características de la oferta .....                                   | 10        |
| 4.2. Aspectos Diferenciales.....  | 12        |
| 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface .....                         | 13        |
| 4.4. Propiedad Industrial e intelectual y registro de marca .....         | 14        |
| <b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>                                       | <b>14</b> |
| 5.1. Características, tamaño y evolución del mercado .....                | 15        |
| 5.2. Análisis del entorno.....  | 19        |
| 5.3. Análisis de la demanda .....   | 26        |
| 5.4. Análisis de la competencia.....                                      | 28        |
| <b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>  | <b>30</b> |
| 6.1. Establecimiento de precios .....                                     | 30        |
| 6.2. Canales de distribución.....   | 31        |
| 6.3. Comunicación y promoción.....  | 32        |
| <b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....</b>  | <b>35</b> |
| 7.1. Recursos físicos.....  | 35        |
| 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones .....                             | 35        |
| 7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios .....           | 36        |
| 7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio ..... | 36        |
| 7.2. Recursos humanos .....   | 39        |
| 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa .....                        | 39        |
| 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo .....                        | 40        |
| 7.2.3. Gestión de los recursos humanos .....                              | 41        |
| 7.3. Forma jurídica .....   | 42        |
| <b>8. ANÁLISIS DAFO.....</b>  | <b>44</b> |
| <b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>                           | <b>47</b> |

|  |           |
|--|-----------|
| 9.1. Inversión inicial .....                                 | 47        |
| 9.1.1. Activo no corriente.....                              | 47        |
| 9.1.2. Activo corriente.....                                 | 48        |
| 9.2. Fuentes de financiación .....                           | 50        |
| 9.3. Previsiones de ingresos .....                           | 52        |
| 9.4 Costes de prestación del servicio.....                   | 54        |
| 9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal..... | 55        |
| 9.6. Previsión de tesorería .....                            | 58        |
| 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....          | 59        |
| <b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>                              | <b>64</b> |
| 10.1. Planificación de actividades .....                     | 64        |
| 10.2. Guía de trámites .....                                 | 66        |
| <b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>                           | <b>90</b> |

## 1. Resumen ejecutivo

La empresa que se desea impulsar consiste en la creación de un centro canino, especializado en el desarrollo de terapias conductuales.

El negocio se va a localizar en Extremadura y va a aprovechar los recursos endógenos que ofrecen los entornos naturales de Extremadura y la zona transfronteriza con Portugal (Centro y Alentejo), que conforman la Euroace.

Según la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos para Animales de Compañía (ANFAAC), en el año 2013 había censados en España un total de 5.400.000 perros. Esta cifra, a pesar de la crisis económica sufrida, ha crecido considerablemente en los últimos 10 años, y aún es menor que en el resto de países de Europa más desarrollados.

Por ello, se considera que existe una oportunidad real de ofrecer servicios destinados a las personas con perros. Esta empresa se va a centrar en ofrecer un conjunto de servicios dirigidos a adiestrar, educar a las mascotas caninas y mejorar la calidad de vida, tanto de los animales como de sus dueños/as.

En concreto, se van a ofrecer cinco servicios diferenciados:

1. Terapia conductual.
2. Adiestramiento.
3. Cursos de formación.
4. Entrenamiento
5. Club de ocio

La demanda estará conformada por todas aquellas personas residentes en la región de Extremadura que tienen un perro como mascota. También formarán parte de la demanda todos aquellos centros dedicados a la prestación de servicios para animales.

Los aspectos diferenciales de la oferta de esta empresa más importantes son:

1. Pocos centros especializados en España.
2. Organización de actividades lúdico-deportivas en la eurorregión EUROACE, aprovechando de esta manera sus recursos naturales.
3. Las instalaciones van a estar perfectamente acondicionadas para el desarrollo conductual y físico del perro.

El equipo emprendedor está formado por tres profesionales en el sector canino. La forma jurídica que van a adoptar es la de una Sociedad Limitada de Nueva Empresa (S.L.N.E).

La empresa se ubicará en la provincia de Cáceres (Extremadura), en una finca adquirida por el equipo promotor. La misma consta de superficie construida que habrá que reformar y acondicionar y de un terreno al aire libre, ideal para la práctica de las actividades previstas.

La finca posee una superficie de 2.000 m<sup>2</sup>, de los cuales 200 m<sup>2</sup> están ocupados por el inmueble, en el que se incluyen las oficinas, los aseos, sala diáfana y pequeño almacén. Los 1.800 m<sup>2</sup> restantes están dedicados a terrenos al aire libre, los cuales se acondicionarán para el adiestramiento y el entrenamiento de los perros.

Además, la empresa contará con una plataforma web donde se alojará el portal corporativo a través del cual se expondrán los servicios que se prestan en el centro y se mostrarán fotografías de las instalaciones. Contará así mismo con un blog sobre el mundo animal y especialmente sobre el canino. A estos espacios en Internet, se deberá sumar su presencia en redes sociales.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 85.707 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 90.000 €, de los que 60.000 € será aportado por el equipo emprendedor en forma de capital social de la empresa, mientras que los restantes 30.000 € se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo. Durante el segundo año, momento en que el proyecto es ya sostenible, el **resultado esperado antes de impuestos e intereses (BAII) es de 15.044,32 €, y en el quinto año el BAII alcanzará los 36.970,50 €**. El punto de equilibrio se consigue en el año 1 con un volumen de ingresos de 77.006,28 €.

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

Según la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos para Animales de Compañía (ANFAAC), en el año 2013 había censados en España un total de 5.400.000 perros. Esta cifra, a pesar de la crisis económica sufrida, ha crecido considerablemente en los últimos 10 años, y aún es menor que en el resto de países de Europa más desarrollados.

Es incuestionable la importancia social del perro como colaborador del ser humano. El perro ha desarrollado a lo largo de la historia actividades de todo tipo como pastoreo, militares, labores policiales, rescate, terapia asistida, investigaciones de enfermedades, etc. Esta relación entre el ser humano y el animal es cada vez más valorada y, tanto en el ámbito de los servicios, como en el ámbito de la educación, se le está proporcionando una mayor relevancia.

Por ello, se considera que existe una oportunidad real de ofrecer servicios destinados a la educación canina. Esta empresa se va a centrar en ofrecer un conjunto de servicios dirigidos a adiestrar, educar a las mascotas caninas y mejorar la calidad de vida, tanto de los animales como de sus dueños/as.

El sector está integrado por numerosos negocios que ofrecen productos y servicios para animales. Entre ellos pueden encontrarse los siguientes:

- Crianza y venta de animales.
- Comercialización de accesorios para animales.
- Comercialización de productos alimenticios para animales.
- Clínicas veterinarias.
- Hospedaje de mascotas.
- Peluquerías caninas.
- Servicios de paseo de perros.
- Adiestramiento y entrenamiento.

La actividad que se va a desarrollar podría encuadrarse en el adiestramiento y entrenamiento. No obstante, ofrece mucho más que eso: va a desarrollar terapias conductuales para guiar el buen comportamiento del animal.

Las terapias conductuales constituyen uno de los servicios actualmente más demandados por la sociedad que tiene perros. Esto puede ser motivado por el antropomorfismo y la humanización que en los últimos años se hace de los animales de compañía.

Los problemas más frecuentes que suelen ser objeto de terapia responden a la falta de control del animal, los miedos y fobias, el estrés, la agresividad, la hiperactividad canina, las conductas rebeldes, la ansiedad por separación, la obesidad canina desde una base conductual, etc. El 83% de los problemas de conductas en perros son de base conductual frente a un 17% de base fisiológica.

Además, se ofrecerán otros servicios complementarios como la formación o las actividades de ocio. Para esto último, la empresa aprovechará la gran diversidad de recursos paisajísticos de la eurozona que favorecen el impulso de actividades lúdico deportivas al aire libre con los animales.

De esta manera, la empresa que se plantea surge a raíz de la oportunidad que ofrece el sector de los animales de compañía en el país y de la posibilidad de aprovechar los recursos endógenos de la zona Euroace. Estos factores, unidos a la cualificación y experiencia del equipo promotor, son los motivos que han llevado a impulsar esta iniciativa empresarial, como una forma de autoemplearse y dedicarse a la actividad que les apasiona.

### 3. Equipo emprendedor

El equipo emprendedor está formado por tres profesionales en el sector canino que se asocian para constituir una Sociedad Limitada de Nueva Empresa (S.L.N.E).

Sus perfiles se describen a continuación.

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

Esta persona de 35 años de edad es natural de Extremadura.

Posee la licenciatura en Veterinaria de la Universidad de Extremadura y está especializado/a en Etología Clínica a través de un máster.

Su experiencia profesional se basa en los 10 años que ha trabajado para una clínica veterinaria en la que se ofrecían servicios de diagnóstico y tratamientos de trastornos conductuales caninos.

Su pasión por los animales, le han llevado así mismo a desempeñar una labor como voluntario/a en diversas protectoras de animales del territorio extremeño.

Es una persona con gran espíritu emprendedor, dinamismo y pro-actividad.

Además, cuenta con conocimientos informáticos a través de la realización de varios cursos organizados por el SEXPE.

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

Esta persona de 35 años de edad es natural de Extremadura.

Posee la licenciatura en Veterinaria de la Universidad de Extremadura y ha realizado un máster por la Universidad de Adiestramiento Canino.

Su trayectoria profesional se ha desarrollado a través de todo el territorio extremeño, ya que ofrecía sus servicios como veterinario/a a domicilio, especializado esencialmente en los animales de compañía. Además, su experiencia le ha reportado una reconocida reputación que le han valido para colaborar como experto/a para determinadas revistas especializadas en el mundo animal. También ha impartido algunas conferencias en las principales ferias sectoriales españolas.

Es una persona apasionada por el mundo animal, muy autodidacta y perfeccionista.

Al igual que el/la promotor/a 1, cuenta con conocimientos informáticos a través de la realización de varios cursos organizados por el SEXPE.

### 3.3. Perfil de la persona promotora 3

Persona joven de 30 años de edad y natural de Extremadura. Ostenta la cualificación profesional de Adiestramiento de base y educación canina, que la habilita como adiestrador/a-educador/a canino/a.

No obstante, antes de obtener su cualificación oficial, ya había realizado diversos cursos de educación y adiestramiento canino, principalmente orientados a tareas de seguridad y asistencia. Ha prestado apoyo al adiestramiento de perros policía.

Su última experiencia se ha desarrollado entre Extremadura y Portugal, trabajando de manera autónoma, prestando sus servicios a los centros veterinarios y los centros de acogida de animales que lo requerían. Posteriormente, se trasladó unos años a Portugal para trabajar en un proyecto de protección de la avifauna portuguesa.

Demuestra un claro espíritu emprendedor, pasión por la naturaleza y habilidades de trabajo en equipo.

Domina los idiomas español y portugués. Es muy ducho/a en las nuevas tecnologías puesto que en su tiempo libre gestiona un blog personal.

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

La empresa que se desea impulsar consiste en la creación de un centro canino, especializado en el desarrollo de terapias conductuales.

En concreto, se van a ofrecer cinco servicios diferenciados:

1. Terapia conductual.
2. Adiestramiento.
3. Cursos de formación.
4. Entrenamiento
5. Club de ocio

A continuación se describe cada uno de estos servicios:

| SERVICIO            | DESCRIPCIÓN   |
|---------------------|---|
| Terapia conductual  | Será el principal servicio ofrecido por el centro y en el que se especializa el equipo. Se dirige a resolver los problemas conductuales que afectan a muchos perros. Cada animal requerirá de un tratamiento concreto y una duración determinada.   |
| Adiestramiento      | Servicio de adiestramiento para perros incluyendo: perros guía, perros guardianes, perros de pastoreo... Se realizará en sesiones grupales. Dependiendo de las características del grupo (un máximo de 15 perros), se pondrán en práctica entre 5 y 10 sesiones. Cada sesión tendrá una duración de 1 hora y media. |
| Cursos de formación | Acciones formativas destinadas al cuidado de las mascotas y su adiestramiento. Tendrán una duración media de 50 horas y se impartirán en el propio centro.  |
| Entrenamiento       | Se ofrecerá un servicio de entrenamiento de perros para demostraciones y pruebas deportivas. Para ello, se dispone de un terreno acondicionado para la realización de los ejercicios físicos requeridos. El servicio de entrenamiento se prestará por horas.  |
| Club de ocio        | El centro creará un club de ocio a través del cual se organizarán   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>actividades lúdico-deportivas con los animales. Entre ellas se incluyen: excursiones, almuerzos colectivos, rutas rurales, etc. La condición de socio/a del club dará derecho a la libre disposición de las instalaciones en un horario restringido así como a algunas de las actividades que se organicen. Otras serán opcionales.</p> |
|--|--|

## 4.2. Aspectos Diferenciales

La principal ventaja diferencial con respecto a las empresas competidoras radica en la especialización del centro. El equipo promotor está altamente cualificado en terapia conductual canina. Centros así especializados existen pocos en España, por lo que será el principal aspecto diferencial.

Por otra parte, la organización de actividades lúdico-deportivas en la eurorregión EUROACE, aprovechando de esta manera sus recursos naturales es otro de los aspectos diferenciales del centro.

Las instalaciones que va a disponer la empresa es otra de las características diferenciales del negocio, puesto que van a estar perfectamente acondicionadas para el desarrollo conductual y físico del perro. Estas instalaciones, que serán fotografiadas y colgadas en la página web de la empresa, servirán como reclamo para la atracción de clientela.

### 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que van a ser cubiertas por esta empresa son aquellas que presenta su público objetivo: personas que tienen un perro como mascota. Aunque los beneficiarios/usuarios de los servicios son finalmente los canes, las necesidades cubiertas por estos servicios se van a basar en los siguientes aspectos:

- Tratamiento de problemas conductuales caninos.
- Mejora del estado físico del perro.
- Adiestramiento de perros para lograr la ejecución de un determinado servicio a su dueño/a: guía para personas ciegas, vigilancia de propiedades, pastoreo, búsqueda de sustancia, etc.
- Formación para la mejora del entendimiento entre la persona y su mascota.
- Preparación del perro para competiciones y otras actividades deportivas.
- Mejora y reforzamiento de la relación afectiva dueño/a-perro a través de la realización conjunta de actividades lúdico-deportivas.

#### 4.4. Propiedad Industrial e intelectual y registro de marca

La vigente Ley de Propiedad Intelectual es el Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996 de 12 de abril:

[https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-1996-8930](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1996-8930)

En esta Ley habrán de enmarcarse todas las actuaciones que la empresa realice y que tengan conexión con marcas, patentes, sistemas de producción, etc. propiedad de otras entidades y organismos o de otras personas.

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

## 5. Análisis del mercado

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

El mercado de las empresas que ofrecen servicios dirigidos a las mascotas no se ha visto afectado por la crisis económica.

La empresa se incluiría en el epígrafe 96.09 del CNAE de 2009 *Otros servicios personales n.c.o.p.*, el cual es un epígrafe que recoge gran variedad de actividades:

Esta clase comprende:

- Las actividades de astrología y espiritismo
- Las actividades de contratación de acompañantes, las actividades de las agencias de contactos y los servicios de las agencias matrimoniales
- Los servicios para animales de compañía, como alojamiento, cepillado, cuidado y adiestramiento, incluidas las perreras municipales
- Las actividades de genealogía
- Las actividades de estudios de tatuaje y *piercing*.
- Los limpiabotas, los maleteros, los aparcacoches, etc.
- La explotación por concesión de máquinas de servicios personales accionadas con monedas (fotomatones, básculas, máquinas para medir la presión arterial, taquillas accionadas con monedas, etc.)

El hecho de que este epígrafe englobe tantas actividades diversas obliga a analizar otros datos, puesto que estos no mostrarían fielmente la situación del sector de los servicios para animales de compañía.

Según el extracto de la conferencia ofrecida por Euromonitor en IBERZOO (Feria Profesional Internacional del Animal de Compañía), una gama económica y servicios especializados puede impulsar los negocios dedicados al animal de compañía. El sector aguanta en un contexto de desaceleración y aumenta en los países emergentes.

El analista Troy Bilbao, de Euromonitor, considera que la innovación y unas estrategias destinadas a ampliar servicios, son la clave para el éxito de los negocios de atención directa en el sector del animal de compañía. Así lo ha expuesto a lo largo de las charlas que ha ofrecido en el salón Iberzoo'11 en Fira de Barcelona, donde ha apuntado el auge que vive el sector en países como Argentina y los llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China). El aumento global de ventas de un 3,6% ya registrado

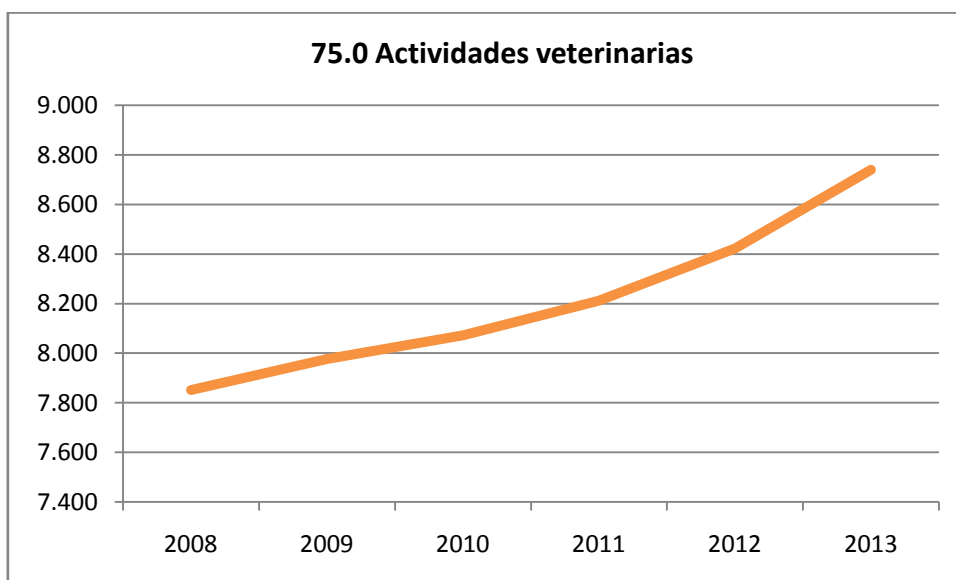
entre 2010 y 2011, habiendo superado el nivel de facturación del año anterior (de 84 mil a 86 mil millones de dólares) augura unos resultados esperanzadores.

En España, en el año 2010 se registró el crecimiento más tenue (2,3%), mientras que los datos de 2011 ya registran un repunte del 2,8%. El mercado español mueve 1.400 millones de dólares, destinados mayoritariamente a la alimentación.

Vistos estos datos, puede afirmarse que el sector del animal de compañía en España resistió bien los primeros compases de la crisis económica, comparado con otros sectores de gran consumo. Aunque se prevé que los datos posteriores serán un tanto más negativos, el comportamiento de la población consumidora aún demuestra que sacrifica otros gastos antes que dejar de cuidar a su mascota.

Aunque no se poseen datos concretos del sector de los centros caninos, sí que es posible tener una idea de su evolución a través de otros segmentos relacionados, como los servicios veterinarios y la alimentación y accesorios para animales.

Según datos obtenidos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de empresas que se dedican a las actividades veterinarias ha experimentado una evolución positiva en los últimos cinco años, lo cual puede considerarse como un indicativo de la buena situación del sector en que el negocio va a desarrollar su actividad:



*Fuente: Elaboración propia a través de los datos del DIRCE. INE, 2013.*

En lo que se refiere al sector de alimentos y accesorios para mascotas, parece que es un sector fuerte que resiste a pesar de la crisis.

Según datos de una noticia publicada el 18 de noviembre de 2013 por *Garden Magazine*, Jorge Martín, Research Manager del instituto de investigación de mercados estratégicos Euromonitor Internacional, analizó en Iberzoo 2013 el mercado de la alimentación y accesorios de mascotas a nivel global. La industria comercial a nivel mundial aumentará en los próximos años en este sector debido a diferentes factores y no sólo en las economías desarrolladas, también aumentará en las economías emergentes.

La tendencia europea de los productos de alimentación y accesorios para mascotas tiende cada vez más a la humanización y al consumo de alimentos superpremium para los animales de compañía.

El mercado de la alimentación para perros en España tiene un cierto nivel de madurez, pero aun así sigue teniendo mucho potencial. Según los datos obtenidos por Euromonitor, el 25% de los hogares tienen perro y el 18% tienen gato y los/as consumidores/as suelen alimentar a sus mascotas con alimentación específica. No obstante, aún hay un 43% de los hogares que sigue alimentando a sus mascotas con cocina humana. Estos datos son muestran signos de crecimiento potencial para los próximos años.

Según ANFAAC, el sector de la alimentación para perros en España facturó en 2013 de 414.429 euros.

Los productos y accesorios para mascotas ocupan el tercer lugar del ranking de ventas, después de la alimentación para perros y gatos. Muchas de las tiendas se reinventan para seguir siendo competitivas y adoptan medidas que están funcionando muy bien en el canal especializado, de esta manera consiguen ganar terreno a su competencia, ofreciendo servicios al cliente como hoteles de mascotas, servicios de peluquería, cuidado para mascotas,...

El futuro del sector se prevé óptimo, sobre todo en los países emergentes. Para los próximos 5 años se estima que el crecimiento sea a un ritmo mucho menor que el actual, aunque el mercado seguirá en términos positivos, alrededor de un 0,3% en términos globales. En España concretamente se espera que el porcentaje de las ventas sea más grande en el canal especializado. Para el período 2013-2018, se espera que siga liderando las ventas la alimentación para perros, en segundo lugar la alimentación para gatos, en tercer lugar los productos o accesorios para mascotas y en cuarto lugar alimentación para otro tipo de animales.

Estos datos proporcionan una orientación acerca de la buena salud que ostenta el sector de los animales de compañía.

En lo que se refiere a Portugal, tampoco existen datos desagregados de las empresas que se dedican al sector de los servicios para perros. No obstante, se obtienen datos de algunos estudios que resultan de gran interés a los objetivos de este proyecto.

Según información del estudio EXPOZOO 2012 del Gabinete de Información Económica de AEP, Cámara de Comercio e Industria, la importancia de las mascotas en los hogares portugueses ha aumentado, debido a factores tales como el envejecimiento de la población, el elevado incremento en el número familias pequeñas y la alta concentración de personas en las ciudades.

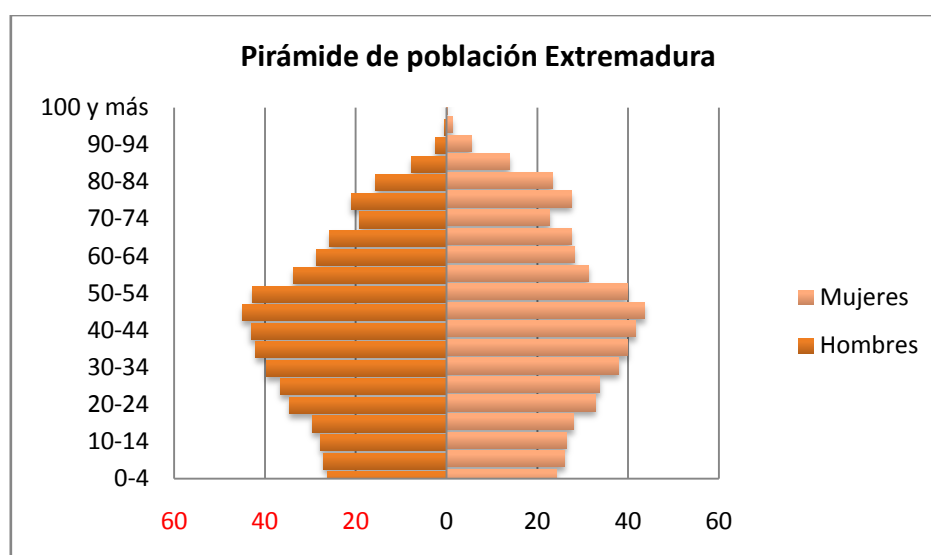
El mercado de alimentos para mascotas mantuvo en los últimos años una tendencia de rápido crecimiento. En 2009 el mercado creció un 11% en valor y 6% en volumen.

La conclusión que se puede extraer de este análisis es que el sector de los servicios y productos destinados a los animales de compañía se mantiene en buenos niveles a pesar de la crisis económica y existen halagüeñas expectativas de crecimiento.

## 5.2. Análisis del entorno

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

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

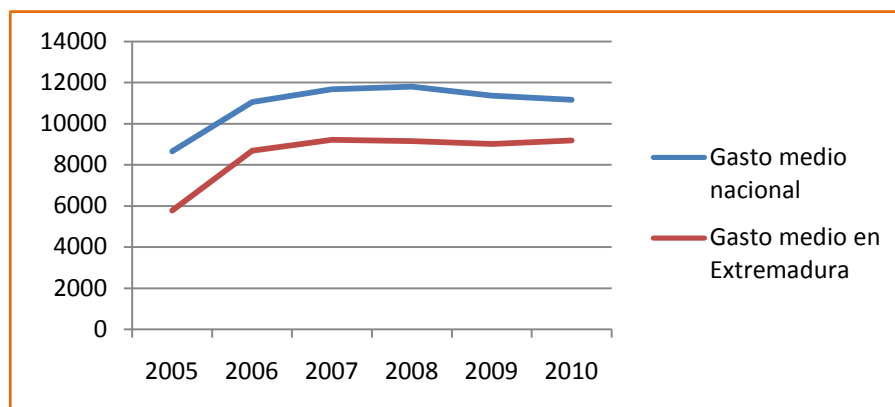


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.*

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

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

No obstante, los datos de Extremadura reflejan que el gasto medio por familia es inferior que el de la media española.

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

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

En cuanto a la normativa, será necesario atender, entre otras, a la siguiente regulación:

**España:**

Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre la tenencia de animales potencialmente peligrosos.

Ley 8/2003 de 24 de abril, de Sanidad Animal.

Ley 29/2006 de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.

Ley 32/2007, de 7 de noviembre, para el cuidado de los animales, en su explotación, transporte, experimentación y sacrificio.

Real Decreto 1041/1997 de 27 de junio, por el que se establecen las normas relativas a la protección de los animales durante su transporte.

Real Decreto 1749/1998 del 31 de julio por el que se establecen las medidas de control aplicables a determinadas sustancias y a sus residuos en los animales vivos y sus productos.

Real Decreto 287/2002, de 22 de marzo, por el que se desarrolla la Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre la tenencia de animales potencialmente peligrosos.

Real Decreto 354/2002 del 12 de abril, por el que se establecen los principios relativos a la organización de los controles oficiales en el ámbito de la alimentación animal.

Real Decreto 1557/2005, de 23 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 558/2001, de 25 de mayo, por el que se regula el reconocimiento oficial de las organizaciones o asociaciones de criadores de perros de raza pura.

Real Decreto 1570/2007, de 30 de noviembre, por el que se modifica el Real Decreto 287/2002, de 22 de marzo, por el que se desarrolla la Ley 50/1999, de 23 de diciembre, sobre el régimen jurídico de la tenencia de animales potencialmente peligrosos.

#### **En Extremadura:**

Ley 5/2002, de 23 de mayo, de Protección de los Animales en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Ley 8/1997, de 18 de junio, de promoción de la accesibilidad en Extremadura. En la que se habla de los perros-guía para personas con disminución visual.

#### **A nivel europeo:**

OM PRE/782/2014 de 7 mayo (modifica las cuantías de la tasa por inspecciones y controles veterinarios de animales vivos que se introduzcan en territorio nacional procedentes de países no pertenecientes a la Unión Europea)

Por último, será recomendable atender también a la **normativa portuguesa** en tanto en cuanto el centro puede desplazarse a territorio luso para la realización de actividades lúdico-deportivas:

Ordenanza 264/2013 del 16 de agosto -. Aprueba las normas técnicas de ejecución para regular el Programa Nacional de Lucha y Vigilancia Epidemiológica de la Rabia Animal y otras zoonosis.

Ordenanza 264/2013, de 16 de agosto, refunde la aplicación de las normas técnicas para regular el Programa Nacional de Lucha y vigilancia epidemiológica de Animal Rabia y otras zoonosis (PNLVERAZ), aprobado por el Decreto 81/2002, de 24 de enero, modificada por la Ordenanza 899/2003, de 28 de agosto y se mantiene en su lugar por el Decreto-Ley 314/2003, de 17 de diciembre.

Decreto-Ley 260/2012 de 12 de diciembre -. Procede a la quinta modificación del Decreto-Ley 276/2001, de 17 de octubre, que establece las normas jurídicas destinadas a poner en aplicación en Portugal las normas de la Convención Europea para la Protección de Animales de Compañía, conforme con la disciplina de la Ley 9/2009, de 4 de marzo, y el Decreto-Ley 92/2010 de 26 de julio, que transpone las Directivas 2005/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de septiembre sobre el reconocimiento de cualificaciones profesionales, y 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre relativa a los servicios en el mercado interior, la cuarta modificación del Decreto-Ley 142/2006, de 27 de julio, la primera modificación del Decreto-Ley nº 255/2009, de 24 de septiembre y la primera enmienda Decreto-Ley 79/2011 de 20 de junio.

Despacho 6756/2012 [Diario, segundo grado -. N.º 97 - 18 de mayo de 2012] - Fija aplicable a la vacunación contra la rabia y la identificación electrónica de los perros de menos de un año los honorarios.

Convenio Europeo para la Protección de los Animales de Compañía.

Reglamento (CE) no 998/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de mayo de 2003 -. Establece las normas para el cruce de los animales.

Ordenanza 359/1992 de 19 de noviembre -. Acerca de la prohibición de algunas especies como animales de compañía.

Ordenanza 972/1998 de 16 de noviembre -. Establece normas relativas al uso de los perros por entidades privadas de seguridad.

Decreto-Ley 118/1999 de 14 de abril -. Establece el derecho de acceso de personas con discapacidad visual acompañadas de perros guía a lugares y medios de transporte público, así como las condiciones a las que están.

Decreto-Ley 370/1999 de 18 de septiembre - regula las autoridades de concesión de licencias de la casa de acogida con animales de compañía comercial y las condiciones de higiene.

Decreto-Ley 91/2001, de 23 de Marzo -. Programa Nacional de Lucha contra el Aprueba Animal y Vigilancia Epidemiológica de la Rabia y otras zoonosis. La derogación del Decreto-Ley 317/1985 de 2 de agosto.

Decreto-Ley 276/2001 de 17 de octubre -. Establece las normas jurídicas destinadas a poner una aplicación en Portugal en el Convenio Europeo para la Protección de los Animales de Compañía y un régimen especial para la detención de animales potencialmente peligrosos (actualizados por Decreto-Ley 315/2003, de 17 de diciembre) -. Esta ley fue modificada por el Decreto-Ley 315/2003 de 17 de diciembre, por el Decreto-Ley 265/2007, de 24 de julio, por la Ley 49/2007 de 31 de agosto, por el Decreto-Ley 255/2009, de 24 de septiembre y por el Decreto-Ley. 260/2012, de 12 de diciembre.

Ordenanza 81/2002, de 24 de enero, 24 de enero -. Aprueba las normas técnicas de ejecución para regular el Plan Nacional de Lucha y Vigilancia Epidemiológica de Animal Rabia y otras zoonosis (PNLVERAZ). [DEROGADA por Ordenanza n. ° 264/2013 del 16 de agosto].

Ordenanza 899/2003 de 28 de agosto - se aprueban las normas técnicas del Programa Nacional de Lucha y Vigilancia Epidemiológica de la Rabia en animales y otras zoonosis. [DEROGADA por Ordenanza n. ° 264/2013 del 16 de agosto].

Decreto-Ley 312/2003 de 17 de diciembre -. Establece la detención legal de animales peligrosos y potencialmente peligrosos como mascotas.

Decreto-Ley 313/2003 de 17 de diciembre -. Sistema aprueba de Identificación y Registro de Perros y Gatos (SICAFE).

Decreto-Ley 314/2003 de 17 de diciembre -. Programa Nacional de Lucha contra el Aprueba Animal y Vigilancia Epidemiológica de la Rabia y otras zoonosis (PNLVERAZ) y las normas relativas a la propiedad y posesión, comercio, exposiciones y la entrada en el territorio animales domésticos susceptibles a la rabia.

Decreto-Ley 315/2003 de 17 de diciembre -. Decreto-Ley de reforma 276/2001, de 17 de octubre, que establece las normas jurídicas destinadas a poner una aplicación en Portugal en el Convenio Europeo para la Protección Pet Company - Esta ley fue modificada por el Decreto-Ley 265/2007 de 24 de julio.

Ordenanza 421/2004 de 24 de abril -. Aprueba el Registro, Autorización y Clasificación de los perros y los gatos.

Ordenanza 422/2004 de 24 de abril - Determina las razas y cruces de razas potencialmente peligrosas.

Ordenanza 585/2004 de 29 de abril -. Regula el seguro de responsabilidad obligatorio para los animales domésticos peligrosos o potencialmente peligrosos.

Decreto-Ley 74/2007 de 27 de Marzo -. Consagra el derecho de acceso de las personas con discapacidad acompañadas de perros de asistencia a los lugares, establecimientos y conexiones de transporte público, de revocar el Decreto-Ley 118/1999. , de 14 de abril

Decreto-Ley 265/2007, de 24 de julio de 2007 -. Establece las disposiciones de aplicación en la legislación nacional, el Reglamento (CE) 1/2005 del Consejo, de 22 de diciembre de 2004 sobre la protección de los animales durante el transporte y las operaciones conexas, se derogan el Decreto-Ley n. 294/98 de 18 de septiembre, y se modifica el Decreto-Ley 276/2001 de 17 de octubre, con la redacción modificado por el Decreto-Ley 315/2003 de 17 de diciembre.

Ley 49/2007, de 31 de agosto -. Primera Modificación del Decreto-ley 312/2003 del, de 17 de diciembre, y 313/2003, de 17 de diciembre, y la segunda modificación del Decreto-Ley 276/2001 de 17 de octubre, que establece la detención legal de animales peligrosos y potencialmente peligrosos, la identificación y registro de perros y gatos y la aplicación de la Convención Europea para la Protección de Animales de Compañía.

Ordenanza 968/2009 de 26 de agosto -. Establece las normas que siguen los movimientos de los perros, gatos, pequeños roedores, pequeños pájaros, pequeños reptiles y peces de acuario que son las mascotas en el transporte público.

Ordenanza 968/2009, de 26 de agosto, no se aplica al transporte de perros de asistencia, que se rige por las disposiciones del Decreto-Ley 74/2007 de 27 de marzo

Decreto-Ley 315/2009 de 29 de octubre-se aprueba el régimen jurídico de la creación, la reproducción y la posesión de animales peligrosos y potencialmente peligrosos como mascotas.

Orden 7705/2010 -. Fecha de lanzamiento para la certificación de los entrenadores de perros peligrosos y potencialmente peligrosos.

Decreto-ley 79/2011 de 20 de junio -. Establece procedimientos para confeccionar listas y publicar información en los ámbitos veterinario y zootécnico, la adopción de diversos reglamentos relativos a los servicios sanitarios, la cría de animales y el

control veterinario y la aplicación de la Directiva n 2008/73/CE del Consejo, de 15 de julio. [Incluye primates comerciales, aves, abejas, perros y gatos].

Orden 2780/2012 [Diario, segundo grado -. N.º 41 - 27 de febrero de 2012] -. Declarar la vacunación obligatoria contra la rabia de los perros que existen en todo el territorio nacional para el año 2012 y define el sistema de campaña para la identificación electrónica de los perros.

Orden 5348/2014 [Diario, segundo grado -. N.º 75 - 16 de abril 2014] -. Campaña de vacunación antirrábica e identificación electrónica de los perros existentes en el territorio nacional para el año 2014.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. A través de los recursos que ofrece la web <http://activacionempresarial.gobex.es> se procederá al estudio de solicitud de líneas de ayudas y financiación a las que se pudiera optar con el ejercicio de la presente actividad.

Por último, el equipo emprendedor también deberá tener en cuenta la normativa vigente en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

### 5.3. Análisis de la demanda

La clientela del centro estará conformada por los siguientes perfiles:

#### **Particulares:**

Todas aquellas personas que tienen un perro como mascota y presentan algunas de las necesidades especificadas en el apartado 4.3. Según la Revistas Especies, en el año 2013, 6 de cada 10 hogares españoles tenían una mascota.

No obstante, se tomarán los datos de la ANFAAC. Según el censo de mascotas del año 2013, en el 49,3% de los hogares españoles (un total de 16,1 millones) hay un animal doméstico, cifra que ha crecido considerablemente en los últimos 10 años, y que aún es menor que en el resto de países de Europa más desarrollados. Por tipo de mascota, se exponen las siguientes cifras:

- Perros: 5.400.000
- Gatos: 3.800.000
- Pájaros: 5.320.000
- Peces: 3.950.000
- Otros: 2.030.000

Si se traducen estas cifras a porcentajes, puede obtenerse una estimación del número de hogares con perros. Teniendo en cuenta que el 49,3% de los hogares tienen mascotas y que del total de mascotas el 26,34% son perros, la cantidad de hogares españoles con perros resultantes se estima en un 12,99%. Aplicando esto a los hogares extremeños (que según el Censo de Población y Viviendas 2011 era de 424.980), se obtiene 55.204 hogares con perros. Esa será la demanda potencial del negocio en Extremadura. En la provincia de Cáceres esta cifra se sitúa en los 33.768 hogares y en la provincia de Badajoz en los 21.436.

En cuanto a Portugal, no se tienen datos concretos. Lo más probable es que sean las personas habitantes de los municipios más cercanos a la frontera los que puedan considerarse como clientela potencial del negocio.

#### **Entidades públicas y privadas:**

Este grupo estará constituido por residencias de mascotas, zoológicos, centros de acogida, protectoras de animales, clubs de raza, etc. También es importante aquí mencionar la posibilidad de contratación pública para la prestación de servicios

específicos tales como: adiestramiento de perros-guía, adiestramiento de perros de vigilancia, búsqueda y rescate, etc.

Tanto en España como en Portugal existe un gran número de entidades relacionadas con la protección de animales.

Concretamente en Extremadura se encuentra la Federación de Protectoras de Animales de Extremadura (Fepaex), la cual está formada por ocho Asociaciones Protectoras de Animales:

ACAN-ACAT de Badajoz

AMIDEA de Miajadas (Cáceres)

APAME de Mérida (Badajoz)

APAP de Plasencia (Cáceres)

CHIRIPAINA de Guareña (Badajoz)

PRADO de Don Benito (Badajoz)

RECAL de Almendralejo (Badajoz)

APA de Valencia de Alcántara (Badajoz)

Así mismo en Cáceres se encuentra Asociación Cacereña para la Protección y Defensa de los Animales.

## 5.4. Análisis de la competencia

La competencia en este negocio está formada por los siguientes grupos:

- Centros caninos de similares características.
- Adiestradores/as independientes.

Es difícil cuantificar esta competencia directa, puesto que los datos que se obtienen de las bases de datos disponibles suelen venir clasificados en función del CNAE de 2009, en el cual la actividad se incluye en el epígrafe 96.09 Otros servicios personales. Este epígrafe está muy agregado, englobando tanto los servicios de adiestramiento de animales como otro tipo de servicios que nada tienen que ver con el ámbito animal.

No obstante, a partir de la base de datos SABI puede obtenerse el número de empresas que bajo este epígrafe se ubican en Portugal y en Extremadura. SABI es una base de datos financiera de 2.000.000 de empresas españolas y 500.000 portuguesas, resultado de la colaboración de:

- Informa D&B, responsable de la Base de Datos de empresas españolas.
- Coface Serviços Portugal S.A., responsable de la Base de Datos de empresas portuguesas.
- Bureau van Dijk, responsable del software de búsqueda, tratamiento y análisis de datos, validado por miles de usuarios a nivel mundial.

En las regiones lusas de Alentejo y Centro, existen, según esta base de datos, un total de 93 empresas.

Por su parte, en la región de Extremadura, las empresas englobadas en este epígrafe, según SABI, suman un total de 57. De ellas, 25 se ubican en la provincia de Cáceres.

Analizando los datos de cada una de estas 25 empresas, se obtiene que sólo dos de ellas se dedican a la prestación de servicios dirigidos a los animales de compañía: una de ellas a la peluquería de mascotas y la otra a la comercialización de animales de compañía y sus accesorios.

Según estos datos, el negocio no contaría con ningún competidor directo en la provincia en la que va a ubicarse. No obstante, no hay que tomar estos datos de manera rigurosa, puesto que muchas empresas dedicadas a la educación y la terapia canina se engloban en otros epígrafes al ofrecer servicios diversos.

Competencia indirecta: Estará compuesta por aquellas entidades y profesionales que, sin dedicarse de manera principal a la terapia conductual canina, incluyen en su oferta varios de los servicios que propone este negocio. Ejemplos de ello pueden ser los siguientes competidores:

- Centros veterinarios y profesionales de la veterinaria.
- Residencias de mascotas.
- Centros de acogida de animales.

La competencia indirecta ejercida por los centros veterinarios sí puede ser cuantificada a través del INE. Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) en Extremadura en el año 2013 había un total de 443 empresas dedicadas a la prestación de servicios veterinarios. En la provincia de Cáceres esta cifra asciende a los 190 locales dedicados a esta actividad.

Tal y como puede comprobarse, la competencia ejercida por negocios similares es prácticamente nula, pero habrá que tener en cuenta los servicios similares prestados por centros veterinarios y por profesionales independientes.

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

La fijación de precios dependerá del tipo de servicio prestado. Se han establecido los precios en función de los precios del mercado, dejando un margen sobre costes pero intentando fijar precios competitivos con idea de establecer una estrategia de penetración en el mercado. Las empresas que ya operan en el sector tienen una clientela fija y una buena reputación. La empresa aún no goza de tales elementos, por lo que se comenzará abordando el mercado ofreciendo servicios atractivos a precios competitivos.

Los precios para cada servicio son los siguientes:

| SERVICIO            | PRECIO   |
|---------------------|--|
| Terapia conductual  | Este servicio se cobrará por sesión. El precio de cada sesión se establecerá en 20 euros.  |
| Adiestramiento      | El precio del servicio se establecerá en 230 euros. Se hará en grupos de máximo 15 perros, entre 5 y 10 sesiones (dependiendo de las necesidades de cada grupo) y tendrán una duración de una hora y media.  |
| Cursos de formación | Acciones formativas destinadas al cuidado de las mascotas y su adiestramiento. Tendrán una duración media de 50 horas y se impartirán en el propio centro. Precio orientativo de 200 euros.  |
| Entrenamiento       | Cada hora de entrenamiento tendrá un precio de 15 euros.   |
| Club de ocio        | Para pertenecer al club se establecerá una tarifa de 20 euros mensuales, que darán derecho al disfrute de las instalaciones en el horario previsto para ello y a la realización de determinadas actividades lúdico-deportivas. No obstante, existirán algunas otras actividades opcionales y se cobrarán aparte. |

## 6.2. Canales de distribución

Al ser un servicio, el mismo se prestará directamente en el centro. No obstante, existen diversas formas de contratar los servicios que se ofertan:

1. Venta directa a través del centro.
2. Canal corto: venta directa a través de clínicas veterinarias y otros centros de animales.
3. Otros canales de venta: ferias profesionales del sector.

## 6.3. Comunicación y promoción

### Objetivo de la comunicación

Dar a conocer la empresa y los servicios que va a ofrecer para acceder al mercado y atraer clientela.

### Público objetivo

Se distinguen dos segmentos en el público objetivo:

1. Clientes/as particulares: serán todas aquellas personas propietarios de un perro.
2. Entidades públicas y privadas: centros dedicados a la prestación de servicios para animales domésticos.

### Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es la pasión por el bienestar animal y la máxima competencia en la educación y el adiestramiento canino.

### Estrategia

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

1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basará en ofrecer servicios profesionales destinados a la mejora de la calidad de vida de los perros lo cual deriva, en última instancia, en la de sus dueños. El diseño se centrará en la naturaleza con un toque jovial y fresco. Su objetivo es dar la sensación de ser una empresa profesional y totalmente involucrada con el cuidado de los animales en general, y de los perros en particular.
2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo, un marketing indirecto y un marketing relacional.

### Acciones

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

1. Marketing directo: se emprenderán acciones de comunicación dirigidas directamente al público objetivo a través de inserción de banners en webs relacionadas con productos y servicios para los animales caninos. También se utilizarán otros canales como correo electrónico, blogs y social media.

Otra acción aquí incluida será la de impresión de folletos publicitarios para dejarlos en clínicas veterinarias, peluquerías caninas, residencias de mascotas, etc.

Y una última será la publicación de anuncios en revistas especializadas.

2. Marketing indirecto: a través de la puesta en marcha de un blog, el cual se intentará tener totalmente actualizado, para que se posicione en los primeros puestos de los resultados de los principales buscadores en internet. En caso de que no se logre una notoriedad significativa en los primeros meses, se optará por contratar a un/a consultor/a SEO.

También se incluye dentro del marketing relacional la creación de un perfil de la empresa en las principales redes sociales y profesionales existentes actualmente en la red. Es necesario que se recomienden los servicios que se ofertan. Para ello, la web debe ser profesional, atractiva, intuitiva y estar totalmente actualizada.

3. Marketing relacional. Será imprescindible acudir a todas las ferias del sector que se organicen en España y Portugal. Es recomendable la presencia intensiva no sólo en ferias especializadas en los animales de compañía y los productos y servicios para perros. Algunos eventos destacados en la comunidad de Extremadura son los siguientes:

IBERZOO. Feria profesional internacional del animal de compañía. Barcelona. Está exclusivamente orientada a los/as profesionales de sector del animal de compañía. Cada uno de los sectores representados, alimentación, accesorios, sanidad, acuariofilia, terrariofilia, complementos, equipamientos, higiene y moda, junto a otros más y diversos, están presentes con ocupación aproximada de 15.000 m<sup>2</sup> de exposición.

PROPET 2015. Feria profesional del animal de compañía. Madrid, en las instalaciones del recinto ferial de IFEMA. Esta feria cuenta con la presencia de los/as mejores profesionales del sector, que muestran las últimas novedades y tendencias.

Mi Mascota Málaga. Salón del animal de compañía. Málaga. En Todo tipo de productos y servicios para mascotas y animales de compañía, contando con la presencia de grandes profesionales y empresas del sector que muestran las últimas novedades e innovaciones relacionadas con el mundo de los animales de compañía.

Feria de las mascotas de Reus. Además de actividades para perros, también se hacen concursos y exhibiciones relacionadas con otros tipos de animales de compañía.

Mascota M, la feria de mascotas de Lleida. Encuentro de mascotas de todo tipo (perros, gatos, pájaros, hámsters, etc.), desfiles caninos, talleres prácticos, terapeutas y animales, conciertos y karaoke, exposiciones y terapias con animales-donde interactúan personas enfermas... Además, pueden verse las últimas novedades e innovaciones relacionadas con el mundo de las mascotas en todas sus vertientes.

Feria de Mascotas de Fuentepelayo. Segovia. El certamen cuenta con numerosos concursos y exhibiciones. Además, en la exposición se puede ver una amplia variedad de productos y servicios de la industria, representada a través de los sectores sanitarios, alimentación y nutrición, vestuario y complementos, artículos para mascotas, asociaciones, etc.

En Portugal también existen eventos relacionados:

Exposição Canina Internacional de Braga: Amplia variedad de expositores con productos y servicios para la cría de perros, sobre todo en las áreas de energía, salud, bienestar, salud, prensa, etc.

Animais de Companhia: Esta feria es un evento anual celebrado en Portugal que atrae a comerciantes y visitantes en general que buscan comprar productos, encontrar información o simplemente una salida en familia. Se exhiben gatos, perros, roedores, pequeños mamíferos, reptiles, aves exóticas y peces. Los productos en venta son comida, suplementos nutricionales, accesorios, juguetes, libros, acuarios, jaulas, jaulas de viaje, y productos para cirugía veterinaria y cuidados de la mascota.

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

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

### 7.1. Recursos físicos

Teniendo en cuenta el perfil del público objetivo al que se dirige la oferta de la empresa, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de iniciativa sea aquella que permita la realización de ejercicios al aire libre.

#### 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

El proyecto se ubicará en una finca adquirida por el equipo promotor. La misma consta de superficie construida que habrá que reformar y acondicionar y de un terreno al aire libre, ideal para la práctica de las actividades previstas. La misma se ubica en la periferia de la ciudad de Cáceres.

La finca posee una superficie de 2.000 m<sup>2</sup>, de los cuales 200 m<sup>2</sup> están ocupados por el inmueble, en el que se incluyen las oficinas, los aseos, sala diáfana y pequeño almacén. Los 1.800 m<sup>2</sup> restantes están dedicados a terrenos al aire libre, en los cuales hay que colocar un vallado perimetral, limpiar la zona de hierbas y arbustos y colocar el equipamiento para el entrenamiento de los perros. Además, el terreno se dividirá en varias partes, de tal forma que haya un espacio de agility, un espacio destinado para la práctica del disco y otros juegos, y espacio para trabajar adiestramiento y habilidades.

La finca dispone de las instalaciones necesarias de agua y luz.

Además, la empresa contará con una plataforma web donde se alojará el portal corporativo a través del cual se expondrán los servicios que se prestan en el centro y se mostrarán fotografías de las instalaciones. Contará así mismo con un blog sobre el mundo animal y especialmente sobre el canino. A estos espacios en Internet, se

deberá sumar su presencia en redes sociales. Los/as socios/as, bastante duchos/as en las nuevas tecnologías desarrollan las funciones de administradores/as del blog.

### 7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios

El equipamiento necesario para desarrollar la actividad va a consistir en lo siguiente:

- Equipamiento informático completo y espacio en servidores donde alojar la web de la empresa. Se adquirirán ordenadores, una impresora multifunción, fax, datáfono y se contratarán los servicios de un proveedor de Internet.
- Equipamiento de mobiliario para el centro. Comprenderá la adquisición del mobiliario necesario para equipar la oficina: sillas de espera, sillas giratorias, mesas, cajoneras, estanterías, sillas suficientes para las clases teóricas, etc.

Por su parte, los equipos necesarios específicos para la prestación de los servicios en las instalaciones exteriores van a consistir en lo siguiente:

- Equipos de Agility para perros: Conjunto de slalom, túneles (cortos, largos, con saco, ciegos, rígidos), conjunto de rueda, vallas de salto, balancín, arneses de canicross, empalizada.
- Equipos de adiestramiento canino: entre los que se encuentran: mordedores, collares de adiestramiento, correas, vallas invisibles, arneses, bozales, clickers, discos de adiestramiento, bandejas para la educación higiénica, delimitadores de zona, banderas, juguetes para perros, etc.
- Mangas de neopreno para los/as entrenadores/as, silbatos, petos, jambieres para protección de piernas, bolsas o riñoneras porta premios

Además, se adquirirán dos cámaras fotográficas para la realización de fotografías en las excursiones y actividades lúdico-deportivas.

### 7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio

EL proceso de prestación del servicio será diferente para cada servicio ofertado:

| SERVICIO           | PROCESO  |
|--------------------|--|
| Terapia conductual | Este servicio comenzará con una primera entrevista entre el/la profesional y la persona con su mascota. En la entrevista se preguntará |

|                     |  |
|---------------------|--|
|                     | <p>al/la dueño/a por los problemas de conducta del perro, dando lugar así a un diagnóstico por parte del/la profesional. Posteriormente se darán a conocer las diversas técnicas que en el centro se utilizan en el tratamiento conductual canino. Se dará todo tipo de información sobre el tratamiento, los resultados esperados y las tarifas. Una vez que se ha llegado a un acuerdo con el/la cliente/a, se fija la cita para la primera sesión. El número de sesiones será variable, dependiendo del problema a tratar y de la evolución del animal.</p>   |
| Adiestramiento      | <p>Se organizarán sesiones grupales para el adiestramiento de perros. El adiestramiento puede tener diversos objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adiestramiento básico</li> <li>- Adiestramiento para perros-guía</li> <li>- Adiestramiento para perros de salvamento</li> <li>- Etc.</li> </ul> <p>Cuando el perro está en pleno adiestramiento, es necesario ofrecerle un refuerzo positivo cada vez que éste realiza correctamente el ejercicio que se le está enseñando. Para ello, se le proporcionarán snacks y golosinas nutritivas y saludables.</p> <p>Los grupos deberán responder a los mismos objetivos de adiestramiento. No se aceptarán más de 15 perros por grupo. Se pondrán en práctica entre 5 y 10 sesiones. Cada sesión constará de 1 hora y media. En estas sesiones se hará un uso intensivo de los espacios exteriores y de los elementos de adiestramiento.</p> |
| Cursos de formación | <p>Los cursos de formación serán impartidos por los/as profesionales del centro. Se organizarán de tal forma que se den dos clases a la semana. Se requerirá un mínimo de 10 participantes y un máximo de 15. Se darán clases teórico-prácticas. Las nociones teóricas se impartirán en la sala abierta del centro y el resto al aire libre.</p>   |
| Entrenamiento       | <p>El servicio de entrenamiento se prestará íntegramente en los espacios exteriores, utilizando los espacios de agility y el de juegos y entrenamiento. Al igual que en el adiestramiento, se recompensará la buena actuación del perro a través del suministro de golosinas y snacks.</p> <p>En cada espacio se habilitarán cuatro circuitos. Uno para cada profesional y un cuarto para el uso libre de los/as socios/as del club. Cada dueño/a podrá traer a su perro a una hora determinada, entrando</p>  |

|              |  |
|--------------|--|
|              | en el circuito y uniéndose al grupo. No obstante, nunca deberá hacer más de 15 perros en el entrenamiento. Se hará una ficha de cada perro y se seguirá su evolución. Cada profesional se asignará un animal, siendo por tanto siempre el mismo profesional el que haga el seguimiento y entrenamiento del perro.  |
| Club de ocio | Se establecerá un horario concreto para el acceso libre a las instalaciones. Además habrá cuatro circuitos de entrenamiento y uno de ellos será para el disfrute de los/as socios/as. Además, se organizarán dos actividades lúdico-deportivas al mes, preferentemente en sábado que bien podrán desarrollarse en el propio centro (competiciones, concursos), bien en los alrededores (picnic). Además, podrán organizarse otro tipo de actividades, bien por propia iniciativa, bien por iniciativa de los/as socios/as para lo cual deberán apuntarse y pagar el precio por adelantado. |

## 7.2. Recursos humanos

### 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en cuatro áreas de actuación cuya responsabilidad está repartida entre los tres miembros del equipo promotor, que forman el equipo directivo que gestiona las diferentes líneas de actuación de la compañía.

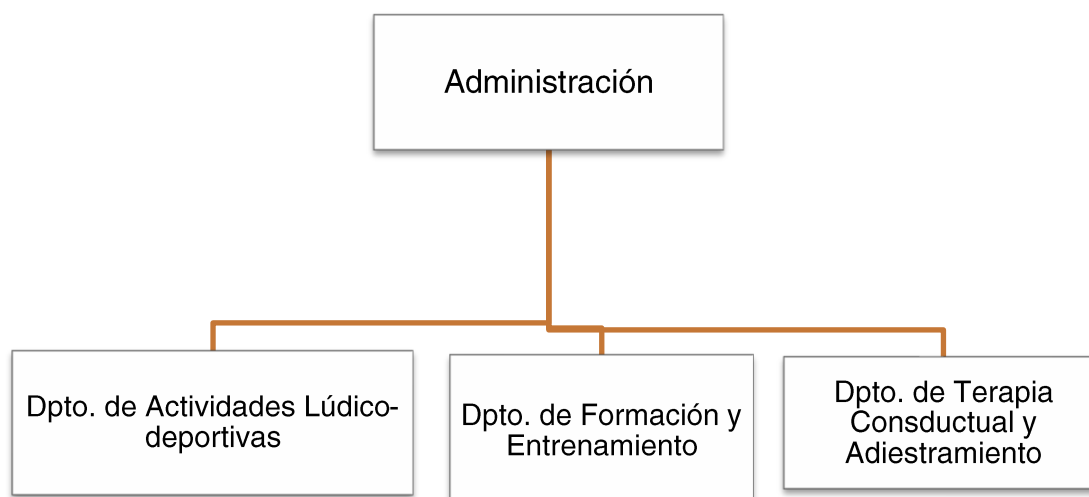
*Departamento de Administración*, que desarrollará las tareas de administración, finanzas, cobros, recepción.

*Departamento de Actividades Lúdico Deportivas*, en el que se coordinará el club y se organizarán todas aquellas actividades que se van a desarrollar en él. También se desarrollarán aquí las tareas de Community Manager, Blogger, Marketing y Publicidad de la empresa.

*Departamento de Formación y Entrenamiento*, que comprenderá tareas de organización e impartición de las acciones formativas que se realicen en la empresa.

*Departamento de Terapia Conductual y Adiestramiento*, dirigido a la buena ejecución de las actividades ofertadas.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



En cuanto a personal la empresa cuenta con sus socios/as fundadores/as que ejercen las funciones directivas indicadas.

### 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La persona promotora 1, especializado/a en Etología Clínica a través de un máster, será la encargada del Departamento de Administración y el Departamento de Terapia Conductual y Adiestramiento.

La persona promotora 2, que posee la licenciatura en Veterinaria de la Universidad de Extremadura y ha realizado un máster por la Universidad de Adiestramiento Canino, se va a encargar del Departamento de Formación y Entrenamiento.

La persona promotora 3, Ostenta la cualificación profesional de Adiestramiento de base y educación canina, que la habilita como adiestrador/a-educador/a canino/a, se va a responsabilizar del Departamento de Actividades Lúdico-deportivas.

En cuanto a personal empleado, en principio, no se va a contratar a nadie, siendo el equipo promotor el que asuma las tareas propias del centro. Cuando los resultados de la actividad lo permitan, se contratará a una persona que se encargará de atender a la clientela, asistir al equipo promotor y gestionar la base de datos de los/as clientes/as.

Se subcontratarán los servicios de de gestoría y contabilidad, así como el mantenimiento web.

### 7.2.3. Gestión de los recursos humanos

#### **Selección**

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

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

#### **Contratación**

En principio no se va a contratar a nadie.

#### **Formación**

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

A los/as futuros/as empleados/as que se incorporen, se les dará un curso formativo sobre las técnicas utilizadas en el centro y se les aportará formación sobre Prevención de Riesgos Laborales (PRL).

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

### 7.3. Forma jurídica

El equipo promotor ha elegido como forma jurídica para la constitución de la empresa la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), principalmente por la agilidad y facilidad de realización de los trámites. Es una especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). El objeto social es genérico para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad.

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

- Posibilidad de realizar los trámites de constitución y puesta en marcha por medios telemáticos, evitando desplazamientos a la persona emprendedora y un ahorro sustancial de tiempos y costes, mediante el Documento Único Electrónico (DUE).
- Posibilidad de constitución por el procedimiento presencial, con los mismos tiempos de respuesta de notarios y registradores (48 horas), siempre que se opte por la utilización de unos estatutos sociales orientativos.
- Utilización de una denominación social especial que incorpora un código alfa-numérico (ID-CIRCE) lo que permite su obtención en 24 horas.
- No es obligatoria la llevanza del libro registro de socios/as porque el reducido número de socios/as no lo hace necesario.
- Medidas fiscales para ayudar a superar los primeros años de actividad empresarial.
- Importantes facilidades para continuar su actividad como sociedad de responsabilidad limitada.

Los trámites se realizarán a través del PAE (Punto de Activación Empresarial), programa puesto en marcha por la Consejería de Economía, Innovación y Competitividad del Gobierno de Extremadura para realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de una S.L., S.L.N.E. o constituirse como autónomo/a, por medios telemáticos, evitando desplazamientos y produciendo un ahorro sustancial de tiempos y costes.

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador/a de empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe alguno/os de los socio/s o bien contratar los servicios de un/a administrador/a externo/a. En el caso de que ejerza las funciones de

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

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 60.000 €, participando los/as socios/as en el mismo porcentaje (33%). En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a, los/as tres van a trabajar en la empresa. Al ser las participaciones de cada uno/a de ellos/as igual o superior al 33%, tienen la obligación de darse de alta como autónomos/as y por tanto cotizar en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por el Gobierno de Extremadura:

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

## 8. Análisis DAFO

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

| DEBILIDADES   | AMENAZAS   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa es desconocida.</li> <li>- Poco prestigio.</li> <li>- Servicio no básico.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actual crisis económica.</li> <li>- Legislación española.</li> </ul>  |
| FORTALEZAS  | OPORTUNIDADES  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apuesta por el bienestar animal.</li> <li>- Servicios de máxima calidad.</li> <li>- Poca competencia directa.</li> <li>- Especialización en una zona específica: EUROACE.</li> <li>- Alta demanda potencial.</li> <li>- Experiencia del personal.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Idea de negocio novedosa.</li> <li>- Mayor importancia a la mascota.</li> <li>- Crecimiento del sector de los servicios para animales de compañía.</li> <li>- Nuevas tendencias.</li> </ul> |

### 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 llevará a cabo una estrategia de comunicación de acceso al mercado, para dar a conocer la empresa. Una vez que se haya captado la primera clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma.

- Poco prestigio, al ser la empresa de nueva creación, la competencia ya establecida en el sector tiene una reputación que la empresa tiene que obtener en el futuro, partiendo en una situación de desventaja respecto a ella.
- Servicio no básico, es decir, no se encuentra englobado en bienes de primera necesidad, por lo que la adquisición de estos servicios es más complicada. No obstante, la humanización que se hace de las mascotas, deriva en que este tipo de servicios se sigan demandando. Se ofrecerá un servicio diferenciado al de la competencia, fijando un precio menor que la misma.

#### AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Actual crisis económica. La coyuntura económica actual limita las posibilidades a la hora de solicitar financiación y los plazos de pago a proveedores y clientes/as. Además, el poder de compra de la clientela y su poder adquisitivo se ha visto reducido, por lo que es importante que la empresa destaque por tener precios no tan elevados.
- Legislación española: los perros tipificados como peligrosos son los más propensos a formar parte de la clientela de la empresa, pero la adquisición de estos perros es complicada debido a que los/as propietarios/as tienen que tener en cuenta la legislación aplicable que es muy rigurosa. Se debe de contratar un seguro específico para el perro en cuestión.

#### MANTENER LAS FORTALEZAS

- Apuesta por el bienestar de los animales, ya que el fin de la empresa es ayudar a los perros con problemas de conducta para que la mejoren. Esto redundará en una buena imagen para la empresa, que se posiciona como un centro preocupado por la necesidad de bienestar de los animales.
- Servicios de máxima calidad. Un aspecto diferenciador respecto a la competencia es la calidad del servicio ofrecido por parte de la empresa, teniendo un trato único y especial con cada cliente/a.
- Poca competencia directa: no hay constancia de que existan empresas dedicadas exactamente a la misma actividad que la empresa emprendedora en la provincia

donde se va a desarrollar la actividad de la empresa, siendo un punto importante ya que ofrece un servicio nuevo e innovador para la clientela potencial.

- Especialización para un territorio geográfico concreto: Zona EUROACE. Es una empresa 100% local, que aprovecha los recursos endógenos de la zona y que conoce las necesidades específicas de la región. Todo ello aportará valor a la empresa.
- Alta demanda potencial: en España hay muchos hogares con mascotas, encontrándose en Extremadura alrededor de 50.000 hogares que tienen perro, por lo que la demanda es elevada.
- Experiencia del personal: las personas emprendedoras poseen una amplia experiencia en el sector, así lo avalan sus años de trabajo en temas relacionados con el mundo canino, siendo importante dicha experiencia para conocer el mercado.

#### EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Idea de negocio novedosa. La terapia conductual para perros se puede considerar como una idea innovadora, existiendo en España pocas empresas cuya actividad principal sea la misma. Esto proporciona una ventaja para la empresa, que habrá que impulsar a través de la campaña de comunicación.
- Mayor importancia a la mascota. En la actualidad se está dando un antroporfismo en los animales de compañía: la sociedad los integra en sus familias y les proporciona los cuidados que necesitan, humanizándolos en cierto modo. Esto supone una oportunidad en tanto en cuanto los servicios de la empresa van a ser valorados y demandados por las personas con perros.
- Crecimiento del sector de los servicios para animales de compañía. Tanto como a nivel europeo como a nivel español, el sector de los servicios para animales de compañía está creciendo.
- Nuevas tendencias. El sector es cada vez más amplio y esto conlleva un mayor desarrollo del mismo: se introducen nuevos productos y servicios para las mascotas. La empresa debe saber aprovechar estas novedades, incorporándolas al desarrollo de sus actividades y posicionándose así como una empresa vanguardista.

## 9. Valoración y análisis financiero

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

### 9.1. Inversión inicial

#### 9.1.1. Activo no corriente

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

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

**Edificios, Locales y Terrenos:** El terreno en el que se va a desarrollar la actividad será en régimen de propiedad, adquirido por las personas promotoras, por un valor de 40.000 €. El terreno está dividido en 200 m<sup>2</sup> destinados al inmueble, con unos gastos en acondicionamiento de 2.000 €, y los 1.800 m<sup>2</sup> de terreno exterior, el cual hay que limpiar de hierbas y arbustos, siendo el coste de acondicionamiento de 10.000 €. Además, se deberá equipar el terreno con un vallado perimetral cuyo valor asciende a 250 €.

Los gastos en el terreno serán por tanto de 50.000 €, mientras que el acondicionamiento será de 2.250 €.

**Utillaje y mobiliario:** Será necesario contar con una serie de muebles y elementos decorativos para la zona de la oficina. El coste total del mobiliario es de 1.500 €.

El utillaje necesario para la puesta en marcha del negocio es el material de oficina (archivadores, papel, bolígrafos, etc.) cuyo valor será de 600 euros.

**Maquinaria y equipamiento:** será necesario adquirir tres tipos de equipos específicos diferentes:

- Equipos de Agility para perros: Conjunto de slalom, túneles (cortos, largos, con saco, ciegos, rígidos), conjunto de rueda, vallas de salto, balancín, arneses de canicross, empalizada. Valor de 8.000 €.
- Equipos de adiestramiento canino: entre los que se encuentran: mordedores,

collares de adiestramiento, correas, vallas invisibles, arneses, bozales, clickers, discos de adiestramiento, bandejas para la educación higiénica, delimitadores de zona, banderas, juguetes para perros, etc. Valor de 2.500 €.

- Mangas de neopreno para los/as entrenadores/as, silbatos, petos, jambieres para protección de piernas, bolsas o riñoneras porta premios. Valor de 1.200 €.

Y se adquirirán dos cámaras fotográficas por valor de 1.100 €.

**Equipos Informáticos:** tres ordenadores (uno de sobremesa y dos portátiles), además de periféricos e impresora multifunción. El coste total es de 2.000 euros.

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

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

### 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...** Aquí se incluirá una primera compra de snacks y golosinas para recompensar a los perros durante el adiestramiento y el entrenamiento. Éstos serán bajos en grasas y de un tamaño reducido. Será necesario un stock inicial para comenzar la actividad de 200 euros.

**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  | 50.000                 | 21%      | 50.000        |
| Edificios y Construcciones   | 2.250                  | 21%      | 2.250         |
| Instalaciones  |                        | 21%      | 0             |
| Maquinaria   |                        | 21%      | 0             |
| Equipamiento   | 12.800                 | 21%      | 12.800        |
| Mobiliario   | 1.500                  | 21%      | 1.500         |
| Utillaje   | 600                    | 21%      | 600           |
| Vehículos de transporte  |                        | 21%      | 0             |
| Equipos informáticos   | 2.000                  | 21%      | 2.000         |
| Otros (proyectos técnicos)   |                        | 21%      | 0             |
| <b>Total Inmovilizado Material</b>   | <b>69.150</b>          |          | <b>69.150</b> |
| 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...)                                   | 0                      | 21%      | 0             |
| <b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>                                       | <b>1.500</b>           |          | <b>1.500</b>  |
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>   |                        |          | <b>70.650</b> |
| Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...) | 200                    | 10%      | 200           |
| Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)                             |                        |          | 4.294         |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>  | <b>200</b>             |          | <b>200</b>    |
| <b>TOTAL INVERSION</b>   | <b>70.850</b>          |          | <b>70.850</b> |
| Total IVA SOPORTADO  | 14.857                 |          | 14.857        |
| Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)                                  |                        |          | 0             |
| <b>Total Necesidades Iniciales</b>   | <b>85.707</b>          |          | <b>85.707</b> |
|  |                        |          | <b>90.000</b> |

## 9.2. Fuentes de financiación

Las personas promotoras de la empresa están en el proceso de constitución de la misma y actualmente van a realizar una aportación de 60.000 € (20.000 € cada una).

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

### NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

| TIPOLOGIA                                    | PRECIO DE ADQUISICIÓN |
|--|-----------------------|
| Capital Social                               | 60.000                |
| En Especie                                   | 0                     |
| Dinerario                                    | 60.000                |
| Otros (detallar)                             |                       |
| Subvención concedida                         |                       |
| <b>Recursos Propios</b>                      | <b>60.000</b>         |
| Deudas bancarias a L/P                       | 30.000                |
| Otras deudas Bancarias                       |                       |
| <b>Recursos Ajenos a L/P</b>                 | <b>30.000</b>         |
| Deudas bancarias a C/P                       |                       |
| Proveedores varios                           | 0                     |
| Otros (acreedores, anticipos de clientes...) |                       |
| <b>Recursos Ajenos a C/P</b>                 | <b>0</b>              |
| <b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>   | <b>90.000</b>         |

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

**AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

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

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

### 9.3. Previsiones de ingresos

En el primer año la empresa se intentará introducir en el mercado, iniciando su actividad el 1 de enero.

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

- Se han tomado como referencia los ingresos de una empresa tipo del sector, con el mismo número de empleados (3). Su facturación en el último año en el que están disponibles los datos (2010) fue de 135.411 €, que se redondeará por defecto a 135.000 €.
- Se ha estimado que la realización de los servicios por parte de la empresa va a realizarse de forma lineal y creciente a lo largo del primer año, facturando en el primer trimestre un 10% de las ventas, en el trimestre 2 un 20%, en el tercer trimestre un 30% y en el último trimestre un 40%. Calculando la cantidad de servicios realizados de la siguiente manera:
  - Al ser de nueva creación y tomar un escenario conservador, se ha supuesto que la empresa el primer año va a lograr facturar el 60 % de los ingresos de la empresa tipo.
  - Se ha asignado un peso específico a cada producto.
  - La facturación anual por producto se divide entre el precio unitario de cada servicio.
  - Los cursos de formación requieren un mínimo de 10 participantes y un máximo de 15. Al estimarse el total anual en 41, se ha supuesto que el primer trimestre no se imparte ningún curso, y que los tres trimestres siguientes se imparte un curso, siendo el del último trimestre el más numeroso.

Los cálculos realizados se exponen en la siguiente tabla:

DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

| Servicios             | Precio | % Participación | Facturación anual | Nº de servicios | Nº servicios redondeado | Facturación |
|-----------------------|--------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------------|-------------|
| Terapia conductual    | 20,00  | 0,40            | 32.400,00         | 1.620,00        | 1.620,00                | 32.400,00   |
| Adiestramiento        | 230,00 | 0,20            | 16.200,00         | 70,43           | 70,00                   | 16.100,00   |
| Cursos                | 200,00 | 0,10            | 8.100,00          | 40,50           | 41,00                   | 8.200,00    |
| Entrenamiento         | 15,00  | 0,15            | 12.150,00         | 810,00          | 810,00                  | 12.150,00   |
| Club de ocio          | 20,00  | 0,15            | 12.150,00         | 607,50          | 608,00                  | 12.160,00   |
|                       |        | 1,00            | (60%) 81.000,00   | 3.148,43        | 3.149,00                | 81.010,00   |
| Ingresos empresa tipo |        |                 | 135.000,00        |                 |                         |             |

La previsión de ingresos y consumos del primer año quedaría de la siguiente manera:

### PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

| HIPOTESIS DE PARTIDA                   | Servicio 1 | Servicio 2 | Servicio 3 | Servicio 4 | Servicio 5 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| Nº medio de servicios prestados al mes | 135,00     | 5,83       | 3,42       | 67,50      | 50,66667   |
| Precio medio por Producto/Servicio     | 20,00      | 230,00     | 200,00     | 15,00      | 20,00      |
| IVA repercutido                        | 21%        | 21%        | 21%        | 21%        | 21%        |

### PREVISIÓN DE INGRESOS

| DATOS ESTIMADOS            | mes 1    | mes 2    | mes 3    | mes 4    | mes 5    | mes 6    | mes 7    | mes 8    | mes 9    | mes 10   | mes 11   | mes 12   | TOTAL            |
|----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| <b>Terapia conductual</b>  |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |                  |
| Nº Servicios 1             | 54       | 54       | 54       | 108      | 108      | 108      | 162      | 162      | 162      | 216      | 216      | 216      | 1.620            |
| Precio                     | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    |                  |
| <b>Ingresos</b>            | 1.080,00 | 1.080,00 | 1.080,00 | 2.160,00 | 2.160,00 | 2.160,00 | 3.240,00 | 3.240,00 | 3.240,00 | 4.320,00 | 4.320,00 | 4.320,00 | <b>32.400,00</b> |
| <b>Coste Servicio</b>      | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00             |
| <b>Adiestramiento</b>      |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |                  |
| Nº Servicios 2             | 2        | 2        | 2        | 5        | 5        | 5        | 7        | 7        | 7        | 9        | 9        | 10       | 70               |
| Precio                     | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   | 230,00   |                  |
| <b>Ingresos</b>            | 460,00   | 460,00   | 460,00   | 1.150,00 | 1.150,00 | 1.150,00 | 1.610,00 | 1.610,00 | 1.610,00 | 2.070,00 | 2.070,00 | 2.300,00 | <b>16.100,00</b> |
| <b>Coste Servicio</b>      | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 37,50    | 37,50    | 37,50    | 52,50    | 52,50    | 52,50    | 67,50    | 67,50    | 75,00    | 525,00           |
| <b>Cursos de formación</b> |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |                  |
| Nº Servicios 3             | 0        | 0        | 0        | 0        | 11       | 0        | 0        | 0        | 15       |          |          | 15       | 41               |
| Precio                     | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   | 200,00   |                  |
| <b>Ingresos</b>            | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 2.200,00 | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 3.000,00 | 0,00     | 0,00     | 3.000,00 | <b>8.200,00</b>  |
| <b>Coste Servicio</b>      | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 4,95     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 6,75     | 0,00     | 0,00     | 6,75     | 18,45            |
| <b>Entrenamiento</b>       |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |                  |
| Nº Servicios 4             | 27       | 27       | 27       | 54       | 54       | 54       | 81       | 81       | 81       | 108      | 108      | 108      | 810              |
| Precio                     | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    | 15,00    |                  |
| <b>Ingresos</b>            | 405,00   | 405,00   | 405,00   | 810,00   | 810,00   | 810,00   | 1.215,00 | 1.215,00 | 1.215,00 | 1.620,00 | 1.620,00 | 1.620,00 | <b>12.150,00</b> |
| <b>Coste Servicio</b>      | 12,15    | 12,15    | 12,15    | 24,30    | 24,30    | 24,30    | 36,45    | 36,45    | 36,45    | 48,60    | 48,60    | 48,60    | 364,50           |
| <b>Club de ocio</b>        |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |                  |
| Nº Servicios 5             | 20       | 20       | 20       | 41       | 41       | 41       | 60       | 61       | 61       | 81       | 81       | 81       | 608              |
| Precio                     | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    | 20,00    |                  |
| <b>Ingresos</b>            | 400,00   | 400,00   | 400,00   | 820,00   | 820,00   | 820,00   | 1.200,00 | 1.220,00 | 1.220,00 | 1.620,00 | 1.620,00 | 1.620,00 | <b>12.160,00</b> |
| <b>Coste Servicio</b>      | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00             |

|                            |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>INGRESOS POR VENT.</b>  | <b>2.345,00</b> | <b>2.345,00</b> | <b>2.345,00</b> | <b>4.940,00</b> | <b>7.140,00</b> | <b>4.940,00</b> | <b>7.265,00</b> | <b>7.285,00</b> | <b>10.285,00</b> | <b>9.630,00</b>  | <b>9.630,00</b>  | <b>12.860,00</b> | <b>81.010,00</b> |
| Iva repercutido            | 408,45          | 408,45          | 408,45          | 865,20          | 1.327,20        | 865,20          | 1.273,65        | 1.273,65        | 1.903,65         | 1.682,10         | 1.682,10         | 2.360,40         | 14.458,50        |
| Facturado a clientes       | 2.753,45        | 2.753,45        | 2.753,45        | 5.805,20        | 8.467,20        | 5.805,20        | 8.538,65        | 8.558,65        | 12.188,65        | 11.312,10        | 11.312,10        | 15.220,40        | <b>95.468,50</b> |
| Cobros del periodo         | 2.753,45        | 2.753,45        | 2.753,45        | 5.805,20        | 8.467,20        | 5.805,20        | 8.538,65        | 8.558,65        | 12.188,65        | 11.312,10        | 11.312,10        | 15.220,40        | 95.468,50        |
| Cobros periodos anteriores |                 | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL COBROS</b>        | <b>2.753,45</b> | <b>2.753,45</b> | <b>2.753,45</b> | <b>5.805,20</b> | <b>8.467,20</b> | <b>5.805,20</b> | <b>8.538,65</b> | <b>8.558,65</b> | <b>12.188,65</b> | <b>11.312,10</b> | <b>11.312,10</b> | <b>15.220,40</b> | <b>95.468,50</b> |

| Perfil de cobro de    | Franja de tiempo | Porcentaje (%) de las facturas |
|-----------------------|------------------|--------------------------------|
| El Porcentaje (%) del | 1. al contado    | 100%                           |
| Importe facturado A   | 2. a los 30 días |                                |
| CLIENTES cada mes     | 3. a los 60 días |                                |
| que se COBRA en las   | 4. a los 90 días |                                |

## 9.4 Costes de prestación del servicio

Los costes de prestación del servicio responden a la compra de snacks y golosinas que servirán como elementos de recompensa y refuerzo positivo en los servicios de adiestramiento y de entrenamiento.

Se estima una media de 50 gramos de producto por sesión en el servicio de adiestramiento y de 30 gramos por hora en el servicio de entrenamiento.

### COSTES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

| CONSUMIBLES       | coste Unitario | Unidades<br>vendidas | Coste anual de<br>consumos |
|-------------------|----------------|----------------------|----------------------------|
| Adiestramiento    | 7,50           | 70                   | 525,00                     |
| Snacks recompensa | 7,50           |                      |                            |
|                   |                |                      |                            |
| Entrenamiento     | 0,45           | 810                  | 364,50                     |
| Snacks recompensa | 0,45           |                      |                            |
|                   |                |                      |                            |
|                   |                |                      | 889,50                     |
|                   |                |                      | TOTAL                      |

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

### Compras

Las compras incluyen la adquisición de snacks y golosinas para los servicios de adiestramiento y entrenamiento.

### Gastos variables

Se incluyen los gastos derivados de las excursiones que se organicen por el club: gasolina, comida. Aunque estos costes serán soportados por la clientela, se deben incluir los gastos que realizará el propio equipo promotor. Estos gastos se estimarán en un 5% de los ingresos reportados por el club de ocio al mes, puesto que se prevé que el número de salidas sea proporcional a los ingresos.

### Gastos fijos

Se incluyen aquí los gastos de suministro, promoción comercial, constitución de la empresa, tributos, seguros y otros como la limpieza

#### COMPRAS Y GASTOS GENERALES

| AÑO 1  | mes 1        | mes 2        | mes 3        | mes 4        | mes 5        | mes 6        | mes 7        | mes 8        | mes 9        | mes 10       | mes 11       | mes 12       | TOTAL         |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Compras:</b>  | 0            | 0            | 200          | 0            | 0            | 200          | 0            | 0            | 200          | 0            | 0            | 290          | 890           |
| Snacks y golosinas para perros                                   |              |              | 200          |              |              | 200          |              |              | 200          |              |              | 290          | 890           |
| <b>Gastos variables:</b>   | 20           | 20           | 20           | 41           | 41           | 41           | 60           | 61           | 61           | 81           | 81           | 81           | 608           |
| Otros (gastos excursiones)                                       | 20           | 20           | 20           | 41           | 41           | 41           | 60           | 61           | 61           | 81           | 81           | 81           |               |
| <b>Gastos fijos:</b>   | 1.810        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 1.510        | 18.420        |
| Promoción comercial  | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 6.000         |
| 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...) | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 600          | 7.200         |
| Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)                | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 30           | 360           |
| Seguros  | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 1.200         |
| Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros           | 300          |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              | 300           |
| Gastos diversos (limpieza...)                                    | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 180          | 2.160         |
| <b>TOTAL GASTOS y compras</b>                                    | <b>1.830</b> | <b>1.530</b> | <b>1.730</b> | <b>1.551</b> | <b>1.551</b> | <b>1.751</b> | <b>1.570</b> | <b>1.571</b> | <b>1.771</b> | <b>1.591</b> | <b>1.591</b> | <b>1.881</b> | <b>19.028</b> |
| Iva soportado  | 231,00       | 168,00       | 210,00       | 172,41       | 172,41       | 214,41       | 176,40       | 176,61       | 218,61       | 180,81       | 180,81       | 241,61       | 2.343,08      |
| Total Pagos  | 2.061,00     | 1.698,00     | 1.940,00     | 1.723,41     | 1.723,41     | 1.965,41     | 1.746,40     | 1.747,61     | 1.989,61     | 1.771,81     | 1.771,81     | 2.122,11     | 22.260,58     |



**Gastos de amortización****AMORTIZACIÓN CONTABLE**

| TIPOLOGIA   | PRECIO DE<br>ADQUISICIÓN | VIDA ÚTIL<br>AÑOS | CUOTA<br>ANUAL         |
|---|--------------------------|-------------------|------------------------|
| Gastos de I+D   | 0,00                     | 5,00              | 0,00                   |
| Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial | 0,00                     | 5,00              | 0,00                   |
| Aplicaciones informáticas                               | 1.500,00                 | 5,00              | 300,00                 |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio                 | 0,00                     | 5,00              | 0,00                   |
| Otros (canon de franquicias, fianzas...)                | 0,00                     | 5,00              | 0,00                   |
| <b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>                   |                          |                   | <b><u>300,00</u></b>   |
| Adquisición del terreno (no se amortiza)                | 0,00                     | 0,00              |                        |
| Construcciones  | 2.250,00                 | 50,00             | 45,00                  |
| Instalaciones   | 0,00                     | 15,00             | 0,00                   |
| Maquinaria  | 0,00                     | 12,00             | 0,00                   |
| Equipamiento  | 12.800,00                | 15,00             | 853,33                 |
| Mobiliario  | 1.500,00                 | 15,00             | 100,00                 |
| Uillaje   | 600,00                   | 4,00              | 150,00                 |
| Vehículos de transporte                                 | 0,00                     | 8,00              | 0,00                   |
| Equipos informáticos                                    | 2.000,00                 | 5,00              | 400,00                 |
| Otros (proyectos técnicos)                              | 0,00                     | 5,00              | 0,00                   |
| <b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>                     |                          |                   | <b><u>1.548,33</u></b> |

## 9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestran los flujos de caja previstos en el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y pendientes de realizar:

### FLUJOS DE CAJA

| AÑO 1                                       | mes 0            | mes 1            | mes 2            | mes 3            | mes 4            | mes 5           | mes 6            | mes 7           | mes 8           | mes 9            | mes 10           | mes 11           | mes 12           |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>COBROS:</b>                              |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Cobros de las ventas                        |                  | 2.753,45         | 2.753,45         | 2.753,45         | 5.805,20         | 8.467,20        | 5.805,20         | 8.538,65        | 8.558,65        | 12.188,65        | 11.312,10        | 11.312,10        | 15.220,40        |
| Prestamo a Corto Plazo                      |                  | 11.100,00        |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Préstamo a Largo Plazo                      | 30.000,00        |                  |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Subvenciones cobradas                       | 0,00             |                  |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Otros (detallar)                            | 0,00             |                  |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Aportaciones de los socios (Capital Social) | 60.000,00        |                  |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>TOTAL COBROS</b>                         | <b>90.000,00</b> | <b>13.853,45</b> | <b>2.753,45</b>  | <b>2.753,45</b>  | <b>5.805,20</b>  | <b>8.467,20</b> | <b>5.805,20</b>  | <b>8.538,65</b> | <b>8.558,65</b> | <b>12.188,65</b> | <b>11.312,10</b> | <b>11.312,10</b> | <b>15.220,40</b> |
| <b>PAGOS:</b>                               |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                  |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Pagos sueldos                               |                  | 4.680,00         | 4.680,00         | 4.680,00         | 4.680,00         | 4.680,00        | 4.680,00         | 4.680,00        | 4.680,00        | 4.680,00         | 4.680,00         | 4.680,00         | 4.680,00         |
| Pago compras y gastos generales             |                  | 2.061,00         | 1.698,00         | 1.940,00         | 1.723,41         | 1.723,41        | 1.965,41         | 1.746,40        | 1.747,61        | 1.989,61         | 1.771,81         | 1.771,81         | 2.122,11         |
| Pago IVA a Hacienda                         |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                  | 2.498,37        |                 |                  | 3.879,33         |                  |                  |
| Devolución capital préstamos                |                  | 224,10           | 225,59           | 227,10           | 228,61           | 230,14          | 231,67           | 233,22          | 234,77          | 236,34           | 237,91           | 239,50           | 11.341,09        |
| Pago intereses                              | 600,00           | 486,75           | 258,03           | 251,27           | 244,47           | 237,63          | 230,75           | 223,83          | 216,86          | 209,85           | 202,80           | 195,71           | 188,58           |
| Pago de las inversiones                     | 85.706,50        | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00            | 0,00             | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL PAGOS</b>                          | <b>86.306,50</b> | <b>7.451,85</b>  | <b>6.861,63</b>  | <b>7.098,37</b>  | <b>6.876,49</b>  | <b>6.871,18</b> | <b>7.107,83</b>  | <b>9.381,81</b> | <b>6.879,24</b> | <b>7.115,80</b>  | <b>10.771,85</b> | <b>6.887,02</b>  | <b>18.331,78</b> |
| <b>FLUJO DE CAJA NETO</b>                   | <b>3.693,50</b>  | <b>6.401,60</b>  | <b>-4.108,18</b> | <b>-4.344,92</b> | <b>-1.071,29</b> | <b>1.596,02</b> | <b>-1.302,63</b> | <b>-843,16</b>  | <b>1.679,41</b> | <b>5.072,85</b>  | <b>540,25</b>    | <b>4.425,08</b>  | <b>-3.111,38</b> |
| <b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>             | <b>3.693,50</b>  | <b>10.095,10</b> | <b>5.986,92</b>  | <b>1.642,00</b>  | <b>570,71</b>    | <b>2.166,73</b> | <b>864,10</b>    | <b>20,94</b>    | <b>1.700,35</b> | <b>6.773,21</b>  | <b>7.313,45</b>  | <b>11.738,53</b> | <b>8.627,16</b>  |

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

### AMORTIZACIÓN CRÉDITO

| CRÉDITO INICIAL              |        |
|------------------------------|--------|
| Importe de Capital           | 11.100 |
| Años                         | 1 años |
| Euribor                      | 2,50%  |
| Diferencial                  | 4,50%  |
| Gastos de Formalización (2%) | 222    |
| Tipo Interés nominal         | 7,00%  |

| RESÚMEN                         | EUR              |
|---------------------------------|------------------|
| Importe de Capital              | 11.100,00        |
| Importe de Intereses:           | 425,36           |
| Coste total operación:          | <b>11.525,36</b> |
| Cuota Mensual (a):              | 960,45           |
| Cuota Anual                     | 11.525,36        |
| Num. Cuotas:                    | 12               |
| Tipo Interés Anual (TAE):       | 7,00%            |
| T. Interés Equivalente Mensual: | 0,58%            |

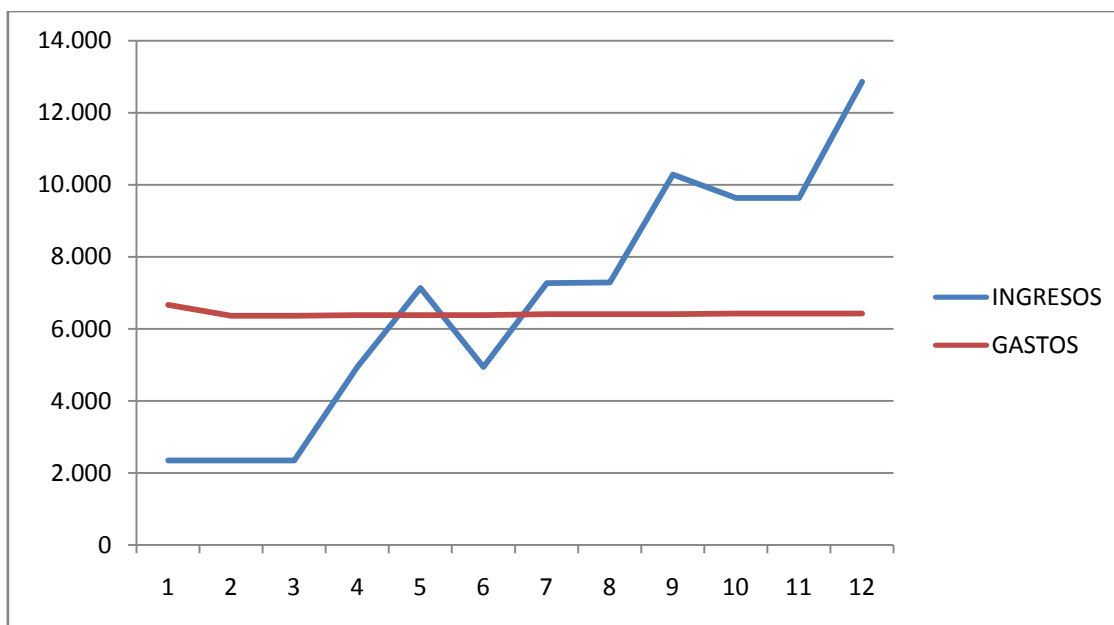
## 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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

### CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

| AÑO 1                                    | mes 0 | mes 1  | mes 2  | mes 3  | mes 4  | mes 5 | mes 6  | mes 7 | mes 8 | mes 9  | mes 10 | mes 11 | mes 12 | TOTAL  |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| INGRESOS DE EXPLOTACIÓN                  | 0     | 2.345  | 2.345  | 2.345  | 4.940  | 7.140 | 4.940  | 7.265 | 7.285 | 10.285 | 9.630  | 9.630  | 12.860 | 81.010 |
| CONSUMOS                                 | 0     | 27     | 27     | 27     | 62     | 62    | 62     | 89    | 89    | 89     | 116    | 116    | 124    | 890    |
| margen bruto                             | 0     | 2.318  | 2.318  | 2.318  | 4.878  | 7.078 | 4.878  | 7.176 | 7.196 | 10.196 | 9.514  | 9.514  | 12.736 | 80.121 |
| Gastos de personal                       | 0     | 4.680  | 4.680  | 4.680  | 4.680  | 4.680 | 4.680  | 4.680 | 4.680 | 4.680  | 4.680  | 4.680  | 4.680  | 56.160 |
| Gastos variables                         | 0     | 20     | 20     | 20     | 41     | 41    | 41     | 60    | 61    | 61     | 81     | 81     | 81     | 608    |
| Gastos fijos                             | 0     | 1.810  | 1.510  | 1.510  | 1.510  | 1.510 | 1.510  | 1.510 | 1.510 | 1.510  | 1.510  | 1.510  | 1.510  | 18.420 |
| Amortizaciones                           | 0     | 154    | 154    | 154    | 154    | 154   | 154    | 154   | 154   | 154    | 154    | 154    | 154    | 1.848  |
| Total gastos                             | 0     | 6.664  | 6.364  | 6.364  | 6.385  | 6.385 | 6.385  | 6.404 | 6.405 | 6.405  | 6.425  | 6.425  | 6.425  | 77.036 |
| Beneficio antes de impuestos e intereses | 0     | -4.346 | -4.046 | -4.046 | -1.507 | 693   | -1.507 | 772   | 791   | 3.791  | 3.089  | 3.089  | 6.311  | 3.084  |
| Gastos financieros                       | 600   | 487    | 258    | 251    | 244    | 238   | 231    | 224   | 217   | 210    | 203    | 196    | 189    | 3.547  |
| Beneficio antes de impuestos             | -600  | -4.833 | -4.304 | -4.297 | -1.751 | 456   | -1.738 | 548   | 574   | 3.581  | 2.886  | 2.893  | 6.123  | -462   |
| IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)         |       |        |        |        |        |       |        |       |       |        |        |        |        | 0      |
| RESULTADO DEL EJERCICIO                  | -600  | -4.833 | -4.304 | -4.297 | -1.751 | 456   | -1.738 | 548   | 574   | 3.581  | 2.886  | 2.893  | 6.123  | -462   |

La gráfica de ingresos y gastos del primer año es la que se muestra a continuación:



El balance final del primer año es:

| BALANCE FINAL   |                  |  |                  |
|---|------------------|--|------------------|
| ACTIVO  |                  | PASIVO   |                  |
|   |                  | Capital Social                                     | 60.000,00        |
| <u>Activo no corriente</u>                            | <u>68.801,67</u> | Resultado del Ejercicio                            | -462,37          |
|   |                  | Reserva legal (10 % de PyG)                        | 0                |
| Adquisición del terreno                               | 50.000,00        | Subvenciones                                       | 0,00             |
| Edificios y Construcciones                            | 2.250,00         | Otros (detallar)                                   | 0,00             |
| Instalaciones   | 0,00             | <u>Patrimonio Neto</u>                             | <u>59.537,63</u> |
| Maquinaria  | 0,00             |  |                  |
| Equipamiento  | 12.800,00        | Préstamos bancarios a largo                        | 24.188,36        |
| Mobiliario  | 1.500,00         | <u>Pasivo no corriente</u>                         | <u>24.188,36</u> |
| Utilaje   | 600,00           |  |                  |
| Vehículos de transporte                               | 0,00             |  |                  |
| Equipos informáticos                                  | 2.000,00         |  |                  |
| Otros (proyectos técnicos)                            | 0,00             | Proveedores varios                                 | 0,00             |
| (-) Amortización acumulada del inmovilizado material  | -1.548,33        | Préstamos bancarios a corto plazo                  | 3.021,60         |
| <u>Inmovilizado material</u>                          | <u>67.601,67</u> | Hacienda Pública (acreedor por IVA)                | 5.121,38         |
| Gastos de I+D   | 0,00             | Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades) | 0,00             |
| Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer   | 0,00             |  |                  |
| Aplicaciones informáticas                             | 1.500,00         |  |                  |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion    | 0,00             |  |                  |
| Otros (canon de franquicias, fianzas...)              | 0,00             |  |                  |
| (-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial | -300,00          |  |                  |
| <u>Inmovilizado inmaterial</u>                        | <u>1.200,00</u>  |  |                  |
| Existencias, materias primas...                       | 200,00           |  |                  |
| Hacienda Pública (deudor por IVA)                     | 14.240,15        |  |                  |
| Clientes  | 0,00             |  |                  |
| Tesorería   | 8.627,16         |  |                  |
| <u>Activo corriente</u>                               | <u>23.067,31</u> | <u>Pasivo Corriente</u>                            | <u>8.142,98</u>  |
|   |                  |  |                  |
| <u>ACTIVO</u>   | <u>91.868,97</u> | <u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>                    | <u>91.868,97</u> |

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

### RATIOS

| Ratios                    | Fórmula  | Ratio del primer año de actividad |
|---------------------------|--|-----------------------------------|
| Ratio de Liquidez         | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$        | 2,83                              |
| Fondo de maniobra         | Activo Corriente-Pasivo Corriente                                | 14.924,33                         |
| Ratio de Endeudamiento    | $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$             | 0,54                              |
| Márgen de Beneficio       | $\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$         | 0,04                              |
| Ratio de Solvencia        | $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$                | 2,84                              |
| Rentabilidad Económica    | $\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$   | 0,00                              |
| Rentabilidad Financiera   | $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$           | 0,00                              |
| Rentabilidad sobre ventas | $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$                    | -0,01                             |
| Plazo de Cobro            | $\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$               | 0,00                              |
| Plazo de Pago             | $\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$ | 0,00                              |
| Punto de equilibrio       | $\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$                | 77.006,28                         |

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio, que se define como el punto en que los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta de los servicios. Si el servicio se vende en mayores cantidades que las que arroja el punto de equilibrio, la empresa percibirá beneficios. En este caso, esta cifra corresponde a 77.006,28 euros.

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

|   | año 2 | año 3 | año 4 | año 5 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Crecimiento de la Cifra de Ventas                         | 16,7% | 14,3% | 12,5% | 11,1% |
| Crecimiento de la cifra de consumos                       | 17%   | 14,3% | 12,5% | 11,1% |
| Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC) | 2%    | 2%    | 2%    | 2%    |
| Crecimiento de la cifra de gastos de personal             | 2%    | 2%    | 15%   | 11%   |
| Crecimiento del Beneficio Neto                            | 105%  | 40%   | 16%   | 17%   |

La previsión de los ingresos del primer año se ha establecido en un 60% de la facturación obtenida por una empresa dedicada al adiestramiento y otros servicios para perros con tres empleados/as, en el año 2010, año en el que las perspectivas

eran peores a las actuales debido a la situación de crisis económica. Se prevé en los próximos 4 años lograr alcanzar la facturación de esta empresa.

Además, para el año 4, se prevé contratar a una persona en media jornada para asistir al equipo promotor. Si las previsiones de crecimiento se cumplen, se le ampliará el contrato a jornada completa.

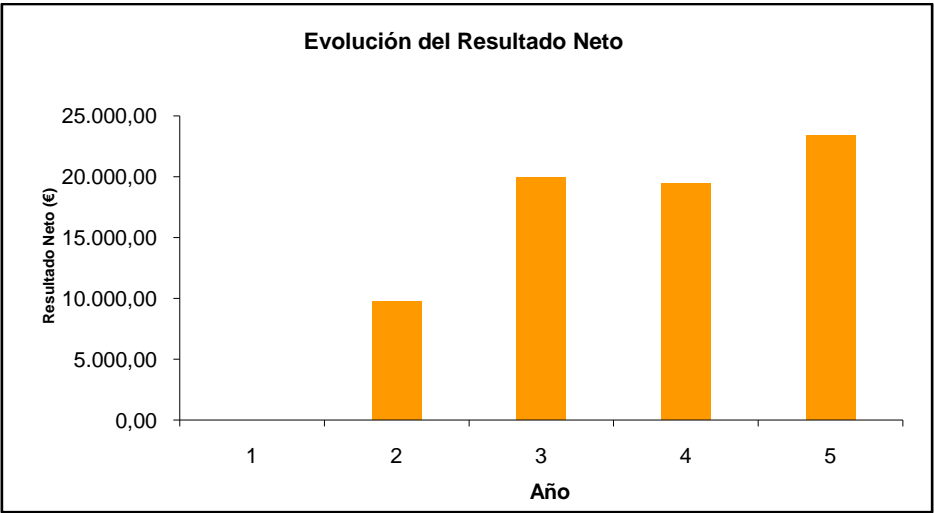
El crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables variará conforme al IPC, por lo que se ha estimado un incremento anual de un 2%.

La evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias quedaría de la siguiente manera:

### **EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS**

|  | año 1     | año 2     | año 3      | año 4      | año 5      |
|--|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| INGRESOS DE EXPLOTACIÓN                  | 81.010,00 | 94.500,60 | 108.000,95 | 121.500,96 | 135.000,93 |
| Consumos                                 | 889,50    | 916,19    | 943,67     | 971,98     | 1.001,14   |
| margen bruto                             | 80.120,50 | 93.584,41 | 107.057,28 | 120.528,98 | 133.999,79 |
| % margen bruto sobre ventas              | 0,99      | 0,99      | 0,99       | 0,99       | 0,99       |
| Gastos de personal                       | 56.160,00 | 57.283,20 | 58.428,86  | 67.193,19  | 74.584,44  |
| Gastos variables mensualmente:           | 608,00    | 620,16    | 632,56     | 645,21     | 658,12     |
| Amortización de activos                  | 1.848,33  | 1.848,33  | 1.848,33   | 1.848,33   | 1.848,33   |
| Gastos fijos:                            | 18.420,00 | 18.788,40 | 19.164,17  | 19.547,45  | 19.938,40  |
| Total gastos                             | 77.036,33 | 78.540,09 | 80.073,93  | 89.234,19  | 97.029,30  |
| Beneficio antes de impuestos e intereses | 3.084,17  | 15.044,32 | 26.983,35  | 31.294,79  | 36.970,50  |
| Gastos financieros                       | 3.546,53  | 3.546,53  | 3.546,53   | 3.546,53   | 3.546,53   |
| Beneficio antes de impuestos             | -462,37   | 11.497,78 | 23.436,82  | 27.748,25  | 33.423,96  |
| IMPUESTO DE SOCIEDADES                   | 0,00      | 1.724,67  | 3.515,52   | 8.324,48   | 10.027,19  |
| RESULTADO DEL EJERCICIO                  | -462,37   | 9.773,12  | 19.921,29  | 19.423,78  | 23.396,77  |

La gráfica de evolución del resultado neto es:



## 10. Plan de Acción

### 10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

Las actividades planificadas para este año son las siguientes:

1. Búsqueda de financiación. 5 meses.
2. Acondicionamiento de las instalaciones. 3 meses.
3. Instalación de equipos. 1 mes.
4. Elaboración de página web y blog. 2 meses.
5. Desarrollo de la campaña de marketing inicial. 6 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año:

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

|   |   |
|---|---|
| 1 | Búsqueda de financiación                      |
| 2 | Acondicionamiento de instalaciones            |
| 3 | Instalación de equipos                        |
| 4 | Elaboración de página web y blog              |
| 5 | Desarrollo de la campaña de marketing inicial |

Responsables de cada actividad:

Persona promotora 1: se responsabilizará de las actividades 1, 4 y 5.

Persona promotora 2: se responsabilizará de la actividad 2 (colaborará en la 4 y 5).

Persona promotora 3: se responsabilizará de la actividad 3 (colaborará en la 1).

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones.

- Plan económico-financiero

- Aportación de las personas emprendedoras.
- Solicitud de subvenciones.
- Búsqueda de financiación ajena.

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

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

- Fiscal

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

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

## 10.2. Guía de trámites

### **Comunicación Ambiental. Con Calificación Urbanística.**

#### **Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada**

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

En este caso concreto se considera la opción con calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo rural (y no son de uso tradicional).

#### **ACTIVIDAD: Otros servicios personales (979)**

#### **Epígrafe 979.4. Adiestramiento de animales y otros servicios de atenciones a animales domésticos.**

Esta actividad no se encuentra recogida en ninguno de los anexos del Decreto 54/2011, que aprueba el reglamento de Evaluación Ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura, por lo que no procedería someterse a Evaluación de Impacto Ambiental; sin embargo, al realizarse en suelo rural necesitará de Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada.

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

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

##### **1. Certificación Negativa del Nombre**

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

En el caso de que se trate de **Cooperativas** la certificación negativa del nombre se obtiene en el Registro de Sociedades Cooperativas, éste ha de informar al Registro

Mercantil Central de la denominación solicitada con carácter previo a la expedición de la certificación negativa.

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

**Organismo:** Registro Mercantil Central.

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

## 2. Escritura Pública

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

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

### **Documentación:**

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

**Organismo:** Se firma en notaría.

### **3. Solicitud de NIF Provisional**

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

#### **Documentación:**

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

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

#### **Documentación:**

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

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria.

### **5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados**

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

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

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

**Documentación:**

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

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

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

## **6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad**

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

**Documentación:**

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

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

## **7. Solicitud de NIF Definitivo**

**Documentación:**

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

- Fotocopia de la hoja de inscripción.

**Organismo:** Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

**Plazo:** 6 meses desde la solicitud del CIF provisional.

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

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

### **Documentación:**

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

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

**Tasa:** Exenciones de pago:

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

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

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

- Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

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

## 9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).

- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

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

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

## **10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social**

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

### **Documentación:**

- Afiliación trabajadores: (Si el trabajador no tiene asignado nº propio de afiliación)
  - Fotocopia del DNI del trabajador, documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA1.
- Solicitud de alta:
  - Fotocopia del documento de afiliación del trabajador.
  - Fotocopia del DNI del trabajador, o documento identificativo (extranjeros).
  - Modelo TA2/S.

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

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

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

**Documentación:** Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

### **11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo**

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

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

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

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

### **12. Comunicación de contratos trabajadores**

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

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

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

**Documentación:**

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

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

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

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

**1. Informe de Viabilidad Urbanística**

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

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

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

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

**Resultado:** Cédula urbanística (si la consulta se realiza en el Ayuntamiento)

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

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

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

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

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

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

- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

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

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

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de obras.

### 3. Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada /Calificación Urbanística

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

#### - Evaluación de Impacto Ambiental Abreviada

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

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

**Documentación:**

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

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

**Resultado:** Informe de Impacto Ambiental.

- **Calificación Urbanística**

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

**Organismo:**

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

**Documentación:**

- Modelo de solicitud normalizado.
- Solicitud de la licencia de obras del promotor ante el Ayuntamiento, en la que venga especificado el nombre, apellidos o en su caso denominación social y domicilio del solicitante.
- Acreditación de la representación con que actúe el promotor por cualquier medio válido en derecho, que deje constancia fidedigna o mediante declaración en comparecencia personal del interesado.
- Proyecto Técnico, que deberá contener como mínimo:
  - o Memoria, en la que deberá justificarse expresamente su adecuación al ambiente en que se ubiquen.
  - o Plano de situación de la parcela, a escala mínima 1:10.000, respecto a alguno de los planos del Planeamiento vigente.
  - o Plano de emplazamiento de la edificación dentro de la parcela, acotando las distancias a linderos, y señalando la superficie de la unidad rústica apta para la edificación, vinculada a las instalaciones; que no podrá ser inferior ni a la parcela mínima establecida por el Planeamiento Urbanístico Municipal, ni 1,5 Has. (art. 26.1.1.a., de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).
  - o Superficie ocupada por la edificación y descripción de las características fundamentales de la misma:
    - a) Superficie ocupada en planta.
    - b) Superficie total construida.
    - c) Número de plantas.
    - d) Altura en metros.
    - e) Tipo de cubierta.
    - f) Paramentos exteriores (materiales de fachadas, etc.).
    - g) Sistema de abastecimiento (determinando procedencia del agua).
    - h) Sistema de saneamiento (señalando destino y tratamiento de los vertidos)
  - o Planos **acotados** de planta, alzado y sección, de las edificaciones proyectadas.
  - o Distancia de la edificación, a:
    - a) Linderos.
    - b) Núcleo Urbano.

- c) Edificaciones más cercanas, enumerando todas las que se encuentren en un radio 300 m, especificando distancia, tipología y uso de las mismas.
  - d) Carreteras o camino, designando su código o lugares que comunican.
  - e) Línea de máxima avenida, si procede, porque exista río, cauce o embalse próximo.
- o En el caso de que existan otras edificaciones en la finca, indicar, para cada una de ellas **(en caso contrario, indicarlo expresamente)**:
  - a) Tipología y uso.
  - b) Superficie ocupada por las edificaciones actuales.
  - c) Superficie construida total existente.
  - d) Nº de plantas.
  - e) Licencia de Obras autorizada y si no la tiene solicitud de legalización de las edificaciones existentes o en su caso, documento público administrativo que indique fecha de antigüedad de las mismas.
- o Justificación de que no existe posibilidad de formación de núcleo de población (Art. 18.4 de la Reforma LSOTEX, Ley 9/2010).
- o Justificar que para el emplazamiento de los mismos no existe otro suelo idóneo y con calificación urbanística apta para el uso de que se trate
- En caso de que la participación del Municipio en el aprovechamiento urbanístico otorgado por la Calificación pretenda realizarse mediante entrega de terrenos por valor equivalente, deberá aportarse acuerdo expreso del Pleno del Ayuntamiento en tal sentido en cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo 40 de la LSOTEX (Art. 27, 1, 4º LSOTEX en relación dada por la ley 9/2010, de 18 de octubre). De no remitir pronunciamiento alguno, se entenderá aplicable el Canon Urbanístico previsto en el artículo citado.
- Superficie de la finca acreditada por fotocopia de la Escritura de propiedad, Nota Simple, Certificado del Catastro (no será válida consulta catastral) o Certificado del Ayuntamiento.
- Declaración responsable del derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo pretendido.
- Documento Ambiental que sea preceptivo, que deberá incluir:
  - a) Propuesta de la parte proporcional de los terrenos que deba ser objeto de reforestación para preservar los valores naturales de éstos y de su entorno (según el art. 27.1.2º de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura).

- b) Proponer el plan de restauración o de obras y trabajos para la corrección de los efectos derivados de las actividades o usos desarrollados y reposición de los terrenos a determinado estado, que deberá ser ejecutado al término de dichas actividades o usos y, en todo caso, una vez caducada la licencia municipal y la calificación que le sirva de soporte.
- Informes sectoriales exigibles por razón de su ubicación o actividad emitido por el organismo correspondiente o acreditación de haber cursado la solicitud de dicho informe. **Dirección General de Carreteras y Obras Hidráulicas, Dirección General de Patrimonio Cultural, Dirección General de Turismo, Confederación Hidrográfica, Dirección General de Agricultura y Ganadería (Regadíos), Dirección General de Desarrollo Rural (Vías Pecuarias).**
  - En caso de haber recibido ya el informe sectorial de alguno de los organismos, deberá aportarlo para así sustituirlo por la “solicitud” anteriormente aportada, con motivo de realizar una resolución lo menos condicionada posible.
  - Informe de la Dirección General de Medio Ambiente (Servicio de Protección Ambiental) sobre el Documento Ambiental Preceptivo y que deberá hacer referencia al Plan de Restauración y la Reforestación establecidos en el art. 27.1 de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura propuestos por el Promotor.
  - Teléfonos de contacto del Promotor, así como del Projectista o Técnico encargado de la Tramitación del Proyecto.

#### **Resultado:** Calificación urbanística

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

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

#### 4. Presentación de Comunicación Ambiental

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

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

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

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

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

## 5. Declaración Responsable/ Licencia Urbanística de Usos y Actividad

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

Además, en el caso que esté afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo de la actividad comercial, por la Ley 12/2012, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios, y por sus modificaciones posteriores, **no estaría sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística de Usos y Actividad cuando no superara los 750 m<sup>2</sup> de superficie útil de exposición y venta al público.**

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

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

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

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

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

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

**Si estuviese sometido a régimen de Licencia:**

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

**Organismo:** Ayuntamiento

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

**Normativa:**

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

## **6. Adquisición y legalización del libro de visitas**

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

**Documentación:**

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

**Organismo:**

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

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

## **7. Solicitud Hojas de Reclamaciones**

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

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

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

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

**Plazo:** Previo al inicio de la actividad.

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

Exceptuando aquellos establecimientos e instalaciones industriales minoritarios que de acuerdo con su normativa específica necesiten con carácter previo a su puesta en

funcionamiento la obtención de autorización administrativa del Órgano competente de la Consejería titular en materia de industria del Gobierno de Extremadura (Grupo I Decreto 49/2004), el promotor presentará la correspondiente la puesta en servicio de sus instalaciones siguiendo la Orden 12 de Diciembre 2005, que a continuación se describe:

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

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

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

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

#### **Documentación:**

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

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

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

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

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

**Normativa:**

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

### **B.2 Trámites específicos**

## **1. Comunicación Previa al Inicio de Actividad de Producción de Residuos**

Las industrias o actividades que produzcan residuos peligrosos están obligadas a realizar la correspondiente comunicación previa al inicio de las actividades de producción de residuos.

**Organismo:** Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía. Dirección General de Medio Ambiente.

### **Documentación:**

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

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

**Resultado:** Incorporación de la información por parte de la DG de Medio Ambiente al Registro de Producción y Gestión de Residuos.

### **Legislación:**

- Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados.
- Decreto 141/1998, de 1 de diciembre, por el que se dictan normas de gestión, tratamiento y eliminación de los residuos sanitarios y biocontaminados.
- Real Decreto 833/1988, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986, Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos.

**Información adicional:** El productor de residuos tóxicos y peligrosos está obligado a llevar un Libro de Registro de los residuos producidos, conforme al artículo 16 del Real Decreto 833/1988.

## 2. Autorización y Registro de Núcleos Zoológicos de Extremadura

Los centros para la el fomento y cuidado de animales de compañía, entre los cuales se incluyen los establecimientos de venta de pequeños animales, están obligados a inscribirse en el Registro de Núcleos Zoológicos de Extremadura.

**Organismo:** Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía. Dirección General de Agricultura y Ganadería.

**Documentación:** La solicitud de inscripción (conforme al modelo establecido) se acompañará de la siguiente documentación:

- Nombre o razón social.
- Proyecto que contenga los datos siguientes: memoria descriptiva, planos o croquis de situación, distribución de las construcciones, instalaciones, dependencias y sus accesos.
- Informe técnico-zoosanitario suscrito por el Veterinario Colegiado Director Técnico del núcleo zoológico. En dicho informe se hará referencia también a las especies y número de animales del núcleo.
- Autorización municipal.

**Plazo:** Presentada la documentación anterior y previo informe favorable del Servicio de Sanidad Animal, la Dirección General de Agricultura y Ganadería clasificará el establecimiento como núcleo zoológico y extenderá la correspondiente autorización. El plazo máximo para resolver se establece en 3 meses, entendiéndose desestimada la solicitud transcurrido ese plazo por silencio administrativo.

**Resultado:** Autorización, en la que se detallará el número de Registro y la clasificación de la actividad a desarrollar.

### Legislación:

- Decreto 42/1995, de 18 de abril, sobre autorizaciones y registros de núcleos zoológicos, establecimientos para la práctica de equitación y centros para el fomento, cuidado y venta de animales de compañía.
- Orden de 28 de julio de 1980 por la que se dan normas sobre núcleos zoológicos, establecimientos para la equitación, centros para el fomento y cuidado de animales de compañía y similares.

- Real Decreto 479/2004, de 26 de marzo, por el que se establece y regula el Registro de Explotaciones Ganaderas (modificado por el Real Decreto 804/2011, de 10 de junio).
- Ley 8/2003, de 25 de abril, de Sanidad Animal.
- Ley 5/2002, de 23 de mayo, de protección de los animales de Extremadura.
- Decreto 1119/1975, de 24 de abril, sobre autorización y registro de núcleos zoológicos, establecimientos para la práctica de la equitación, centros para el fomento y cuidado de animales de compañía y similares (afectado por la disposición derogatoria del Real Decreto 804/2011, de 10 de junio).

**Información adicional:** Los establecimientos declarados como núcleos zoológicos poseerán un Libro de Registro debidamente diligenciado que estará a disposición de los Servicios Veterinarios Oficiales dependientes de la Dirección General de Agricultura y Ganadería, y en el que se anotarán, entre otros, la procedencia y fecha de entrada de los animales adquiridos o las ventas de animales efectuadas (artículo 15 del Decreto 42/1995, de 18 de abril). Asimismo, el veterinario responsable de la sanidad del Núcleo Zoológico remitirá semestralmente un informe al Servicio de Sanidad Animal de la Dirección General de Agricultura y Ganadería en el que se harán constar las enfermedades detectadas y los tratamientos preventivos y curativos realizados, así como si el manejo de los animales es el adecuado a sus necesidades fisiológicas y etológicas. Todo ello sin perjuicio de la comunicación inmediata a los Servicios Oficiales de cualquier enfermedad detectada considerada por la legislación vigente de declaración obligatoria.

## 11. Mapa de actividad

### Adiestramiento de animales y otros servicios de atenciones a animales domésticos, incluidas las residencias caninas (979.4)

