



#plandenegocio

**cultivo y venta de
hongos comestibles**

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	8
3.1. Perfil de la persona promotora	8
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	9
4.1. Características de la oferta	9
4.2. Aspectos Diferenciales.....	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	11
4.4. Propiedad Industrial e intelectual	12
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	13
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	13
5.2. Análisis del entorno.....	17
5.3. Análisis de la demanda	24
5.4. Análisis de la competencia.....	25
6. PLAN DE MARKETING.....	27
6.1. Establecimiento de precios	27
6.2. Canales de distribución	28
6.3. Comunicación y promoción.....	29
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	31
7.1. Recursos físicos.....	31
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	31
7.1.2. Equipamiento	32
7.1.3. Desarrollo productivo.....	33
7.2. Recursos humanos	34
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	34
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo	36
7.2.3. Gestión de los recursos humanos	37
7.3. Forma jurídica	38
8. ANÁLISIS DAFO.....	40
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....	43
9.1. Inversión inicial	43
9.1.1. Activo no corriente.....	43

9.1.2. Activo corriente.....	44
9.2. Fuentes de financiación	46
9.3. Previsiones de ingresos	48
9.4. Costes de producción	50
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	51
9.6. Previsión de tesorería	54
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	55
10. PLAN DE ACCIÓN	60
10.1. Planificación de actividades	60
10.2. Guía de trámites	62
11. MAPA DE ACTIVIDAD	83



1. Resumen ejecutivo

En este documento se describe la creación de un negocio dedicado al cultivo y venta de hongos comestibles, más concretamente champiñones, mediante un sistema de cultivo en bolsas de plástico.

Los champiñones son los hongos comestibles más consumidos en el mundo y son muy populares en la gastronomía por su gran riqueza nutricional y su escaso aporte calórico.

La persona que va a emprender este negocio posee el título de formación profesional de grado superior en Gestión y Organización de Empresas Agropecuarias, además de dos cursos relacionados con la micología. Su experiencia laboral se basa en los 10 años que ha trabajado como técnico/a en una empresa de cultivo de plantas propiedad de un/a familiar.

La forma jurídica elegida para llevarlo a cabo será la Sociedad Limitada Unipersonal que se diferenciará de otras respecto a tres aspectos: producción se hará mediante cultivo en bolsas de plástico y no en invernaderos como es tradicional; la producción se hará en la Eurozona y todas las materias primas se adquirirán a empresas de la eurorregión, lo que permite promover la industria en la zona; por último, la experiencia y la formación de la persona promotora son garantía de éxito en el negocio.

La cobertura de necesidades se basa en tres aspectos fundamentales:

- Alimentación sana y nutritiva.
- Aprovechamiento de los recursos endógenos del territorio.
- Potenciar la industria agroalimentaria en la región EUROACE.

En cuanto a la demanda potencial de la empresa, se encuentra en primer lugar la clientela particular que adquiere los productos directamente en la explotación. También conforman parte de la demanda aquellas empresas de comercio mayorista y/o minorista de productos alimentarios. Por último, se incluyen dentro de la demanda los establecimientos de hostelería, especialmente restaurantes, que emplean los hongos en la elaboración de sus platos.

La principal competencia de la empresa la conformarán aquellas empresas productoras y comercializadoras de champiñones que suministran sus productos en la Eurozona.

La competencia indirecta la conforman aquellas empresas de procesado y conservación de frutas y hortalizas, ya que son alimentos sustitutivos del champiñón.

La empresa estará situada en una nave industrial ubicada en las afueras de la localidad cacereña de Plasencia. Esta nave contará con 530 m² distribuidos entre:

- Sala de preparación del compost.
- Sala de producción.
- Sala de empaquetado.
- Almacén para guardar los hongos, envases y herramientas.
- Oficina.
- Aseos.

La empresa también contará con una página web a través de la cual pondrá a disposición de los/as usuarios/as información de la empresa acerca de su ubicación, teléfono y mail de contacto, así como acerca de los productos que se ofrecen y fotografías ilustrativas.

La estructura organizativa de la empresa se basa en dos áreas:

En el área de gerencia y comercial se llevarán a cabo las labores tanto comerciales como de gestión de la empresa.

El área de producción se divide en tres departamentos:

1. Departamento de compost.
2. Departamento de producción de champiñones.
3. Departamento de empaquetado.

Para la adquisición del material necesario, desarrollo y comercialización de los productos se requiere una inversión inicial de 34.970 € en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 57.200 €, de los que 22.000 € corresponderán al capital social aportado por la persona emprendedora del negocio (4.000€ serán aportados en especie y el resto será una aportación dineraria) y los 35.200 € restantes a un préstamo bancario a largo plazo. Durante el primer año, momento en el que el proyecto estará en pleno funcionamiento, **el resultado esperado antes de intereses e impuestos (BAII) será de 12.566,19 €**, y en el quinto año esta cifra alcanzará los 33.472,48 €. El **punto de equilibrio** se consigue con un volumen de ingresos de **65.903,74 €**



2. Análisis de la idea y elección del negocio

La idea de negocio surge, en primer lugar, por el gran interés que siente la persona promotora del negocio acerca de la micología y, en especial, por el espécimen de hongo más consumido en el mundo: el champiñón.

Se trata de un hongo comestible con un elevado nivel nutricional y un escaso rendimiento calórico, lo que lo convierte en un alimento muy apreciado en la gastronomía y aconsejado para todo tipo de dietas.

El consumo de hongos comestibles ha crecido de manera muy importante a nivel mundial en las últimas décadas. Este crecimiento se debe a dos factores principalmente:

- Las mejoras en las tecnologías y los sistemas de producción permiten una mayor producción a un menor precio.
- La concienciación de la población acerca de la necesidad de una alimentación saludable.

Este crecimiento se ve reflejado en el incremento de la producción de champiñón en los últimos años en España, que pasó a ser de 118,4 mil toneladas en el año 2008 a 136 mil toneladas en el año 2011, lo que supone un incremento del 15%.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto será desarrollado por una persona promotora bajo el régimen de Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal

3.1. Perfil de la persona promotora

La persona promotora del negocio tiene 30 años y es natural de Extremadura.

Ha realizado el curso de formación profesional de grado superior en Gestión y Organización de Empresas Agropecuarias. Al finalizar el curso comenzó a trabajar como técnico/a en una empresa de cultivo de plantas en vivero, propiedad de un/a familiar. Las tareas que desempeñaba en este puesto eran: instalar y organizar viveros forestales para la producción de plantas, producir plantines y realizar labores para su óptimo desarrollo, ejecutar podas, colaborar con el control de gestión y evaluación de resultados y colaborar con las tareas de administración del personal, realización de presupuestos y cálculo de costes.

Años más tarde comenzó a interesarse por el mundo de las setas, por lo que realizó un curso de Introducción a la Micología y, posteriormente, un curso Avanzado de Micología. Debido al gran interés surgido sobre el tema, decidió fundar su propia empresa de cultivo de champiñones.

Entre sus habilidades destacan la capacidad de comunicación y escucha, de liderazgo, inteligencia, trabajo en equipo y el interés acerca del desarrollo de los/as empleados/as.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

Se denominan hongos al grupo de organismos eucariotas, es decir, organismos formados por células con núcleos verdaderos, entre los que se encuentran los mohos, las levaduras y las setas. En el caso de esta empresa, la producción se va a centrar en el tercer grupo.

Aunque no se cultivan en huertas, en nutrición, las setas comestibles pueden incluirse dentro del grupo de las hortalizas. Las más comunes en España son la *Agaricus Bisporus* (champiñón común), *Infundibulium Geotropa* (Cabeza de fraile), *Leccinellum Griseum* y *Calocybe Gambosa* (seta de San Jorge) entre otras.

Esta empresa va a centrarse en el cultivo del champiñón común, por ser la especie que más se da en Extremadura, con un total de 14 explotaciones según datos extraídos del Censo Agrario 2009 del Instituto Nacional de Estadística.

Es el hongo comestible más consumido en el mundo, debido a su facilidad de cultivo, que permite disponer de ellos a lo largo de todo el año. Se trata de una seta con un sabor neutro y delicado con un ligero aroma. Es muy popular en gastronomía y de escaso rendimiento calórico, con tan solo 20 kcal por cada 100 gramos. Es rico en fibra alimentaria, vitaminas B6, C y D, así como en potasio y niacina.

Este producto natural se comercializará en tres tipos de envase y sin ningún tipo de transformación:

FORMAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO
Bolsa grande de champiñones (5 kgs)
Bolsa mediana de champiñones (1 kg)
Bolsa pequeña de champiñones (0,5 kg)

4.2. Aspectos Diferenciales

Las diferencias que presenta esta empresa con respecto a otras del mismo sector se basan en los siguientes aspectos:

En primer lugar, toda la producción se realizará en la zona EUROACE (compuesta por las regiones de Extremadura en España y Alentejo y Centro de Portugal), más concretamente en Extremadura, y todas las materias primas se adquirirán a empresas productoras de la Eurozona. Esto permitirá promover la industria en esta región, fortaleciendo y enriqueciendo la cadena de valor sectorial en su conjunto, reforzar el conocimiento y la información y mejorar la productividad.

En segundo lugar, al realizarse toda la producción mediante cultivo en bolsas de plástico, resulta un método novedoso en la región, alejándose del tradicional cultivo en vivero.

En tercer lugar, la persona promotora del negocio cuenta con experiencia en la producción agrícola y formación acerca del sector de la micología, lo que le convierte en una persona preparada para la puesta en marcha de este proyecto empresarial.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La principal necesidad a cubrir por el producto que se pretende comercializar es fomentar hábitos de vida saludables y **alimentación sana y nutritiva**. Tal y como se ha indicado en el apartado 4.1., los champiñones son una fuente de vitaminas B6, C y D, de fibra alimentaria, de potasio y niacina. Además, son idóneos para las dietas de pérdida o control de peso debido a su escaso rendimiento calórico.

Además, satisfará la necesidad de comerciantes y restaurantes de **ofrecer a su clientela un producto autóctono y de calidad**.

La cobertura de de estas necesidades deriva además en una serie de aspectos muy valorados por la sociedad:

El negocio se basa en el **aprovechamiento de los recursos endógenos del territorio**. Los champiñones, un recurso natural de la península ibérica, serán cultivados por la empresa en Extremadura y toda la adquisición de materias primas se hará a empresas productoras de la Eurozona.

La empresa ayuda a **potenciar la industria agroalimentaria en la región EUROACE**. Aunque la industria agroalimentaria tiene una gran importancia, ya que supone el 35% del total de la industria en Extremadura, en los últimos años se ha producido una considerable reducción del número de empresas de este sector. En Extremadura, el descenso desde el año 2006 al 2013 ha sido del 9%, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.

4.4. Propiedad Industrial e intelectual

Desde la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) se determina que los títulos de Propiedad Industrial referidos a las Invenciones (Patentes y modelos de utilidad), los Diseños Industriales (protegen la apariencia externa de los productos), los Signos Distintivos (protegen combinaciones gráficas y/o denominativas que ayudan a distinguir en el mercado unos productos o servicios de otros similares ofertados por otros agentes económicos) y las Topografías de Productos Semiconductores (protegen el esquema de trazado de las distintas capas y elementos que componen un circuito integrado, su disposición tridimensional y sus interconexiones, es decir, lo que en definitiva constituye su "topografía").

De todos los títulos de Propiedad Industrial, a la empresa le interesa proteger su signo distintivo o marca comercial, que la empresa utilice para distinguir sus servicios de los servicios prestados por las empresas competidoras. En este sentido, deberá atender a la regulación contenida en la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la propiedad intelectual es el conjunto de derechos que corresponden a las personas autoras y a otras titulares (artistas, productores/as, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación. Son objeto de propiedad intelectual todas las creaciones originales literarias, artísticas o científicas expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro. Por lo tanto, la propiedad intelectual no es aplicable a este tipo de negocios.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

El consumo de hongos comestibles ha crecido de manera importante a nivel mundial en las últimas décadas. Tal y como indica la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la producción mundial de hongos comestibles en el año 2000 se situó en 2,6 millones de toneladas, creciendo hasta 3,4 millones de toneladas en el año 2007. Esto supone un crecimiento del 30,76%.

Estados Unidos es el país con un mercado de hongos comestibles más desarrollado y en el que las ventas alcanzaron en el año 2008 los 50 millones de dólares, con una producción de 7.567 toneladas.

El mencionado crecimiento global en el consumo se debe principalmente a dos factores clave:

- En primer lugar, las mejoras en las tecnologías y en los sistemas de producción consiguen que se obtenga una mayor cantidad de producto con un mejor rendimiento, lo que supone unos precios de venta más bajos.
- En segundo lugar, los cambios en los hábitos de la población hacen que ésta se encuentre cada vez más concienciada de la importancia de una alimentación saludable y rica en vitaminas y minerales, por que las setas conforman un alimento idóneo para el bienestar personal.

La especie más extendida de hongo comestible tanto en Europa como en América del Norte es el champiñón. Se cultiva extensamente para su uso en gastronomía, ya que es la especie de hongo más comúnmente usada para la cocina.

En Europa se producen aproximadamente 1,3 millones de toneladas de champiñón al año, según datos extraídos de la FAO. El primer país productor es Holanda, con aproximadamente una cuarta parte de esta producción. Le sigue Francia con el 17%, Polonia con el 13% y España está en la cuarta posición con una producción en el año 2011 de 136 mil toneladas.

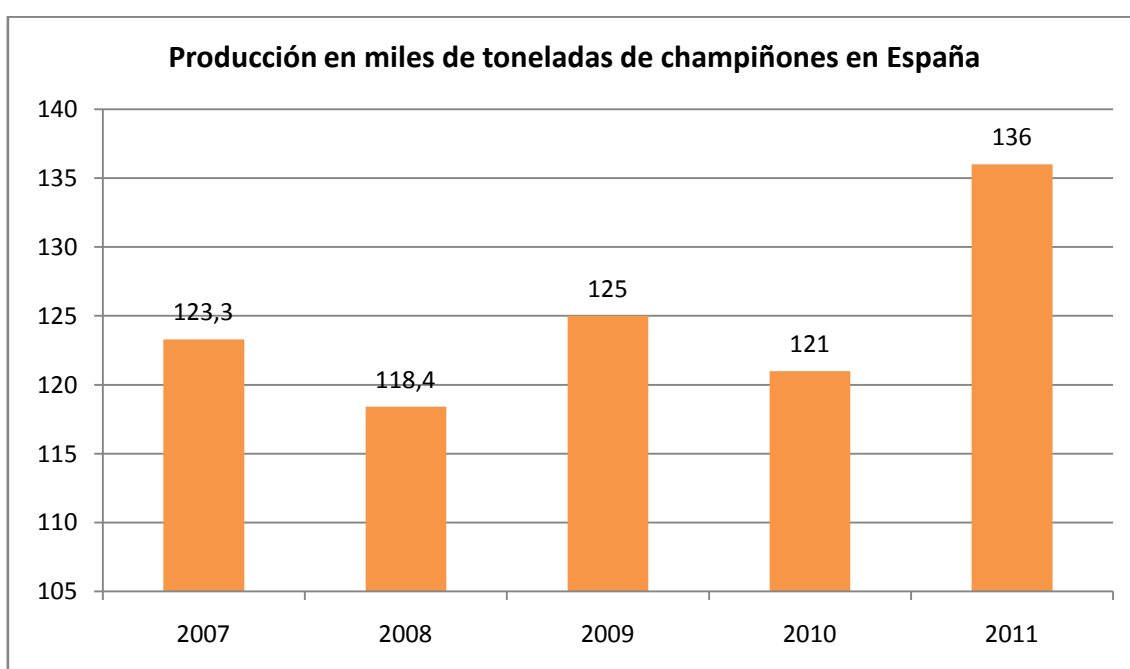
En la actualidad este sector se encuentra en un proceso de remodelación debido a la importancia que están tomando algunos países como Polonia y Hungría, que están desbancando a aquellos con una mayor tradición en este campo.

Alemania es uno de los países que más producción exporta, especialmente al mercado asiático. El mayor nivel de exportación de Europa sin embargo lo tiene

Holanda, que exporta anualmente más de 170 mil toneladas de champiñón, quedándose gran parte del resto de la producción en los diferentes países europeos.

El nivel de exportación de España es bajo y su presencia en los mercados asiáticos es muy escasa.

La producción de champiñones ha aumentado en los últimos años en España, tal y como aparece en la siguiente gráfica. Es interesante el dato acerca del crecimiento entre los dos últimos años que aparecen en el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, que reflejan un crecimiento del 12,4% en el 2011 con respecto al año anterior.



Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

En cuanto al valor total de la producción, siempre atendiendo a la misma fuente, se sitúa en los 140.235 miles de euros, lo que significa un valor de 1,031 euros por kilogramo de producto.

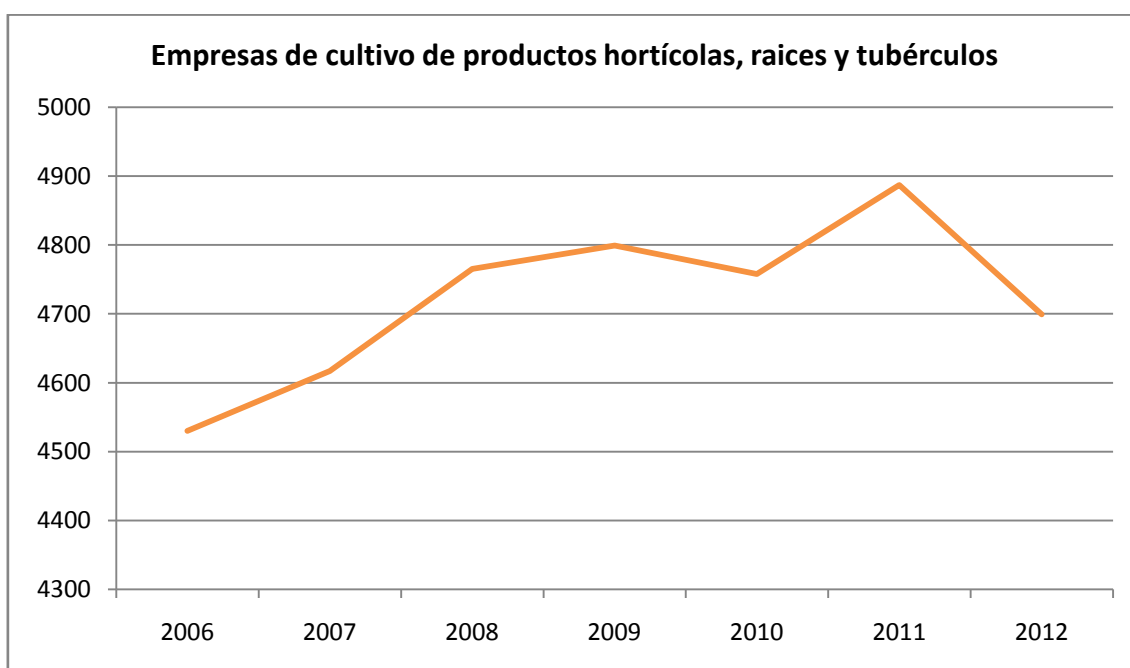
En comparación con otras hortalizas (grupo nutricional en el que se engloban los champiñones), éstos suponen el 1,13% de la producción total en 2011, lo que los sitúa por encima de hortalizas como las espinacas, los guisantes o las habas en cuanto a los kilogramos producidos.

Por comunidades autónomas, atendiendo al número de explotaciones de champiñón, setas y otros hongos cultivados, en España la principal productora es Castilla la Mancha (477 explotaciones), seguida por Andalucía (43 explotaciones) y Galicia (21

explotaciones), según datos extraídos del Censo Agrario 2009 del Instituto Nacional de Estadística. Extremadura se encuentra en séptima posición.

Según este censo, en Extremadura había un total de 14 explotaciones con una extensión total de una hectárea. Este dato indica que la extensión media de estas explotaciones es de 714,3 m².

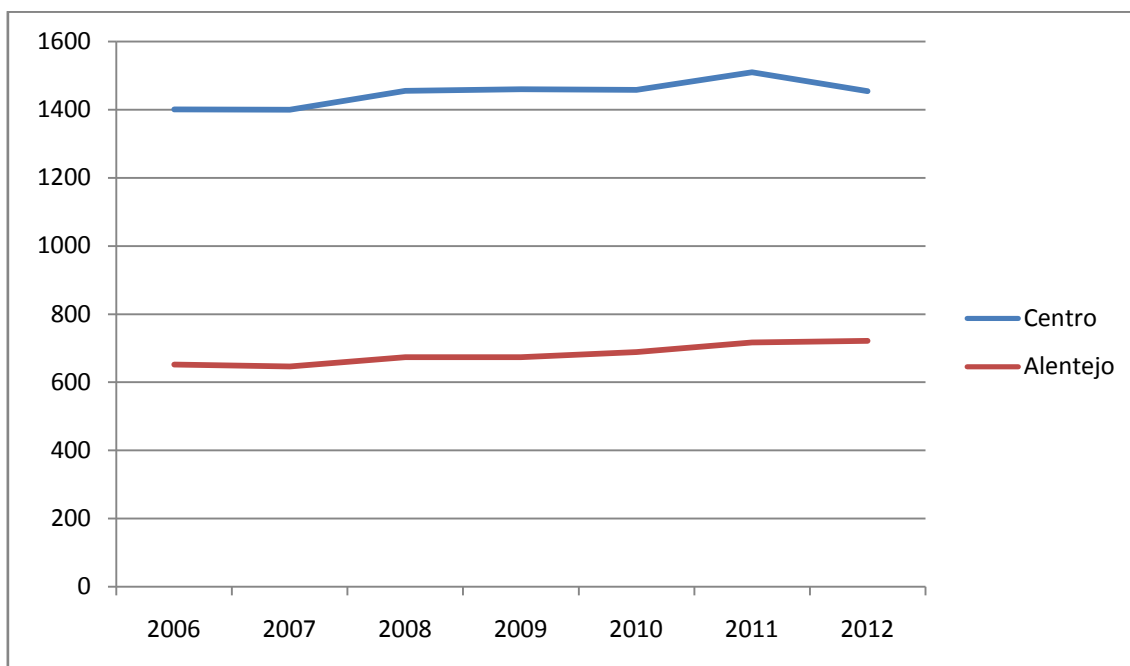
Por otro lado, se debe analizar el mercado portugués. En el Instituto Nacional de Estadística de Portugal no aparece el número de empresas dedicadas específicamente al cultivo de hongos, sino que viene englobado dentro del subsector de empresas de cultivo de productos hortícolas, raíces y tubérculos.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal

Tal y como se puede apreciar, el número de empresas de este tipo, aunque haya visto un aumento progresivo durante el periodo 2006-2011, ha sufrido una importante bajada en el año 2012, correspondiente a un 4%.

Esta tendencia se ha repetido en las empresas de Centro, dedicadas al cultivo y producción de productos hortícolas, raíces y tubérculos. En Alentejo, sin embargo, no aparece ningún decrecimiento, tal y como se aprecia en la siguiente gráfica:

Empresas de cultivo de productos hortícolas, raíces y tubérculos

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal

5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que la empresa va a desarrollar su actividad es la zona EUROACE, conformada por las regiones de Extremadura, Alentejo y Centro de Portugal, que es un territorio eminentemente rural, debido al peso del sector agrario en la economía de la zona y a la extensión del territorio con usos agrícolas y forestales, así como el peso de la población residente en zonas rurales.

En Extremadura, el sector agroalimentario desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico y en el equilibrio territorial.

En esta comunidad, el conjunto de los sectores agroalimentario y forestal representa el 3,4% del Valor Agregado Bruto (VAB) y el 4% del empleo, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística. La agricultura es un sector con un altísimo grado de importancia representando la producción primaria el 6,26% de la economía extremeña y el 9,05% del empleo.

Otro indicador de la importancia de este sector es el hecho del que el 18,79% de la superficie total cultivada en España corresponde a Extremadura, ocupando una de las primeras posiciones en el ranking por comunidades.

La productividad laboral del sector se mantiene en línea con la media de la Unión Europea, pero por debajo de las cifras españolas. Los motivos que producen este hecho son principalmente los siguientes:

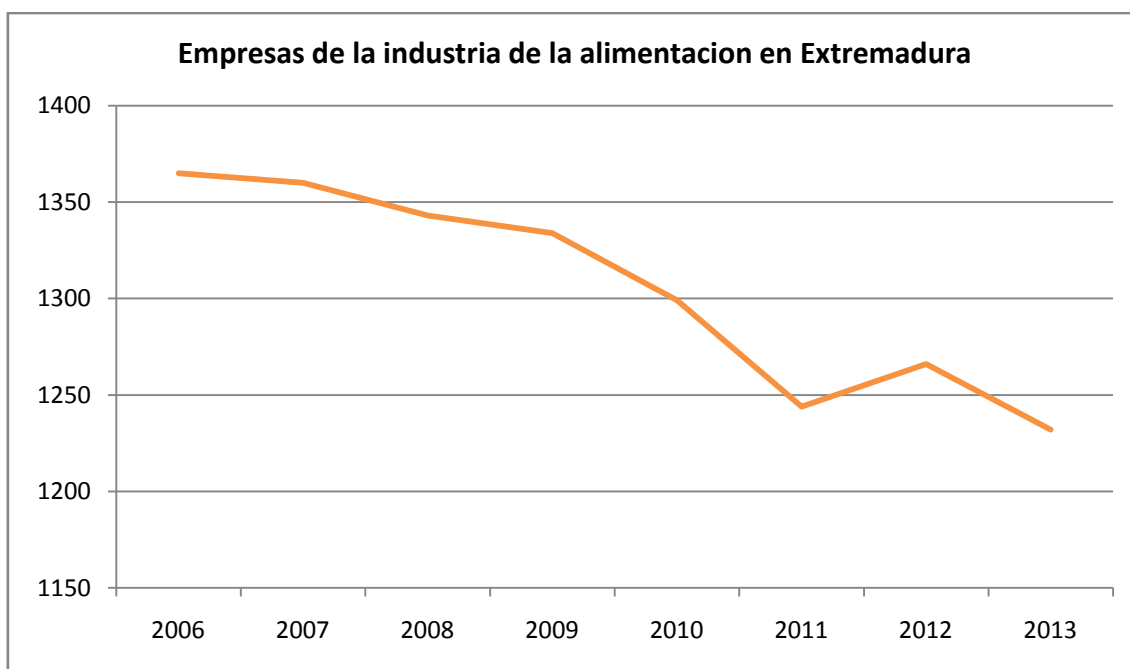
- a) Envejecimiento de los/as trabajadores/as agrarios/as y su bajo nivel formativo.

El 59% de las personas titulares de explotaciones agrarias supera los 55 años y solo el 5,45% son menores de 35 años. Por otro lado, el 16,6% de los/as gestores/as agrarios/as tiene formación agraria básica y completa, frente al 15,3% del conjunto nacional.

- b) La estructura de la producción y de la industria se caracteriza por una acusada atomización y escasa dimensión.

De las 65.230 explotaciones que existen, se observa una media de 40,2 Ha de tamaño. De éstas, el 60% tiene una superficie menor de 10 Ha.

En cuanto a la industria, la agroalimentaria supone más del 35% del total y reúne el 3,69% del empleo. A pesar de dicha importancia relativa, se ha producido una considerable reducción del número de empresas desde el año 2006, según los datos extraídos del Directorio Central de Empresas (DIRCE).



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Los principales desencadenantes de este hecho son la crisis económica y la competencia de terceros países con menores costes laborales.

A continuación aparecen algunos datos de interés acerca de la industria agroalimentaria en Extremadura:

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

En cuanto a la normativa, es necesario para poder desarrollar este negocio atender a los siguientes aspectos:

Normativa Extremadura:

- En primer lugar, será necesario revisar la Norma General del CODEX para los Hongos Comestibles y sus Productos.
- Ley 8/1998, de 26 de junio, de conservación de la naturaleza y de espacios naturales en Extremadura.

- Ley 9/2006, de 23 de diciembre, por la que se modifica la Ley 8/1998, de 26 de junio, de conservación de la naturaleza y de espacios naturales en Extremadura.
- Ley 5/2010, de 23 de junio, de prevención y calidad ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Normativa Española:

- Real Decreto 30/2009, de 16 de enero, por el que se establecen las condiciones sanitarias para la comercialización de setas para uso alimentario.
- Real Decreto 108/2010, de 5 de febrero, por el que se modifican diversos reales decretos en materia de agricultura e industrias agrarias, para su adaptación a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.
- Ley 43/2002, de 20 de noviembre, de sanidad vegetal.
- Real Decreto 1311/2012, de 14 de septiembre, por el que se establece un marco de actuación para conseguir un uso sostenible de los productos fitosanitarios.
- Real Decreto 191/2011, de 18 de febrero, sobre Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.
- Real Decreto 2001/1995, de 7 de diciembre, por el que se aprueba la lista positiva de aditivos colorantes autorizados para su uso en la elaboración de productos alimenticios, así como sus condiciones de utilización.
- Real Decreto 2002/1995, de 7 de diciembre, por el que se aprueba la lista positiva de aditivos edulcorantes para productos alimenticios.
- Real Decreto 142/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba la lista positiva de aditivos distintos de colorantes y edulcorantes para su uso en la elaboración de productos alimenticios, así como sus condiciones de utilización.
- Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.
- Real Decreto 930/1992, de 17 de julio, por el que se aprueba la Norma de etiquetado sobre propiedades nutritivas de los productos alimenticios.
- Real Decreto 58/2005, sobre medidas de protección contra la introducción y difusión de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales, así como para la exportación y tránsito hacia países terceros.
- Orden de 20 de febrero de 1997, por la que se regula la autorización y el desarrollo de las inspecciones fitosanitarias a efectuar en los almacenes de envasado para la exportación a países terceros de vegetales y productos vegetales.

- Orden de 10 de diciembre de 1998, por la que se establecen las condiciones necesarias para la realización de controles fitosanitarios en los Puestos de Inspección Fronterizos, aplicadas a vegetales, productos vegetales u otros objetos procedentes de países terceros.
- Orden APA/1470/2007, por la que se regula la comunicación de comercialización de determinados medios de defensa fitosanitarios.
- Real Decreto 202/2012 sobre aplicación a partir de 2012 de los pagos directos a la agricultura y la ganadería.
- Real Decreto 66/2010 de aplicación en 2010 y 2011 de los pagos directos a la agricultura y la ganadería.
- Real Decreto 1597/2010 por el que se modifica el Real Decreto 66/2010.
- Real Decreto 366/2010 por el que se modifica el Real Decreto 66/2010.
- Real Decreto 1680/2009, de 13 de noviembre, por el que se establecen los requisitos legales de gestión y buenas condiciones agrarias y medioambientales que deben cumplir los agricultores que reciben los pagos directos en el marco de la política agrícola común, los beneficiarios de determinadas ayudas de desarrollo rural y los agricultores que reciban ayudas en virtud de los programas de apoyo a la reestructuración y reconversión y la a la prima por arranque del viñedo.
- Real Decreto 456/2010, de 16 de abril, por el que se establecen las bases reguladoras de las ayudas para la promoción de nuevas tecnologías en maquinaria y equipos agrarios.
- Orden APA/326/2007, de 9 de febrero, por la que se establecen las obligaciones de los titulares de explotaciones agrícolas y forestales en materia de registro de la información sobre el uso de productos fitosanitarios.
- Real Decreto 326/2003, de 14 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 117/2001, de 9 de febrero, por el que se establece la normativa básica de fomento de las inversiones para la mejora de las condiciones de transformación y comercialización de los productos.
- Real Decreto 117/2001, de 9 de febrero, por el que se establece la normativa básica de fomento de las inversiones para la mejora de las condiciones de transformación y comercialización de los productos agrarios, silvícolas y de la alimentación.

Normativa portuguesa:

- Decreto Ley nº 560/1999, de 18 de diciembre.
- Decreto Ley nº 183/2002, de 20 de agosto.
- Decreto Ley nº 50/2003, de 25 de marzo.
- Decreto Ley nº 229/2003, de 27 de septiembre.
- Decreto Ley nº 126/2005, de 5 de agosto.
- Decreto Ley nº 148/2005, de 29 de agosto.
- Decreto Ley nº 365/2007, de 2 de noviembre.
- Decreto Ley nº 156/2008, de 7 de agosto.
- Orden normativa nº 246/1994, de 18 de abril.
- Ordenanza nº 1266/2008, de 5 de noviembre.
- Ordenanza nº 1325/2008, de 18 de noviembre.
- Ordenanza nº 1247/2009, de 13 de octubre.

Normativa europea:

- Reglamento (CE) nº 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2002, por el que se establecen los principios y los requisitos generales de la legislación alimentaria, se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y se fijan procedimientos relativos a la seguridad alimentaria.
- Reglamento (CE) nº 853/2004, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimenticios.
- Reglamento (CE) nº 1831/2003 de la Comisión, de 19 de diciembre de 2003, por el que se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios.
- Reglamento (CE) nº 1924/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de diciembre de 2006, relativo a las declaraciones nutricionales y de propiedades saludables en los alimentos.

- Directiva 2000/29/CE del Consejo, de 8 de mayo de 2000, relativa a las medidas de protección contra la introducción en la Comunidad de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales y contra su propagación en el interior de la Comunidad.
- Directiva 98/22/CE de la Comisión, por la que se establecen las condiciones mínimas para la realización de controles fitosanitarios en la Comunidad, en puestos de inspección distintos de los situados en el lugar de destino, aplicados a vegetales, productos vegetales y otros objetos procedentes de terceros países.
- Directiva 2008/61/CE de la Comisión, por la que se establecen las condiciones en las que determinados organismos nocivos, vegetales, productos vegetales y otros objetos pueden ser introducidos o transportados dentro de la Comunidad o de determinadas zonas protegidas de la misma con fines de ensayo o científicos.
- Directiva 94/3/CE de la Comisión, de 21 de enero de 1994, por la que se establece el procedimiento de notificación de interceptación de envíos u organismos nocivos procedentes de terceros países que presentan un peligro fitosanitario inminente.
- Reglamento (CE) nº 73/2009 del Consejo, de 19 de enero de 2009, por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa a los agricultores en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores y por el que se modifican los Reglamentos (CE) nº1290/2005, (CE) nº247/2006, (CE) nº378/2007 y se deroga el Reglamento (CE) nº 1782/2003.
- Reglamento (CE) nº 1120/2009 de la Comisión, de 29 de octubre de 2009, que establece disposiciones de aplicación del régimen de pago único previsto en el título III del Reglamento (CE) nº73/2009 del Consejo y por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa a los agricultores en el marco de la política agraria común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores.
- Reglamento (CE) nº 1121/2009 de la Comisión, de 29 de octubre de 2009, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº73/2009 del Consejo con respecto a los regímenes de ayuda a los agricultores previstos en los artículos IV y V.
- Reglamento (CE) nº72/2009 del Consejo, de 19 de enero de 2009, por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa en

el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores.

- Reglamento (CE) nº852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimentarios.
- Reglamento (CE) nº1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una Organización Común de los Mercados Agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas.

A través de los recursos que ofrece la web <http://activacionempresarial.gobex.es>, se procederá al estudio de solicitudes de las líneas de ayudas y financiación a las que se pudiera optar con el ejercicio de la presente actividad.

5.3. Análisis de la demanda

El target objetivo a la que esta actividad empresarial va a dirigirse se ha segmentado en:

- Clientela particular que adquiere los productos directamente en la explotación.

En este caso, demandarán principalmente los productos aquellas personas que residan en zonas cercanas a la explotación y que se sientan altamente concienciadas acerca de la importancia de una alimentación saludable.

- Comercios mayoristas y minoristas de productos alimenticios.

La empresa se centrará en un primer momento, sus objetivos en aquellas empresas situadas en la zona EUROACE, aunque prevé aumentar la cuota de mercado en momentos posteriores.

En Extremadura, en el año 2013 había un total de 1.338 empresas de comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco y 2.831 empresas de comercio al por menor del mismo tipo de productos, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.

Para obtener los datos acerca de las dos empresas portuguesas que forman parte de la Eurozona, se ha acudido al Instituto Nacional de Estadística de Portugal:

- Número de empresas de comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco: En Centro había registradas un total de 2.554 y en Alentejo de 797.
 - Número de empresas de comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco: En Centro la cifra corresponde a 5.301 y en Alentejo a 1.723.
- Establecimientos de hostelería, especialmente restaurantes, que emplean los hongos en la elaboración de sus platos.

El número de empresas de servicios de comidas y bebidas en la comunidad extremeña en el año 2013 era de 6.080, de las cuales 705 eran restaurantes y puestos de comida.

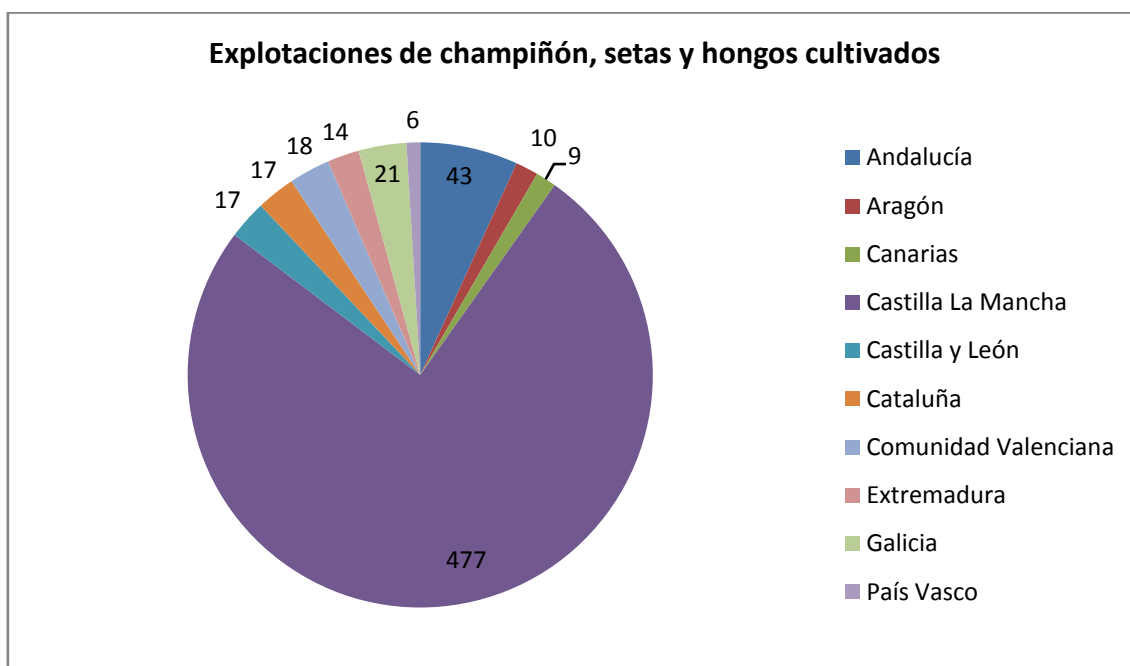
En cuanto a las dos regiones lusas, el número de empresas de restauración en Centro era de 5.439 y en Alentejo de 1.996.

5.4. Análisis de la competencia

La competencia directa de la empresa la conformarán aquellas empresas productoras y comercializadoras de champiñones que suministren sus productos a la zona EUROACE. La competencia indirecta, por su parte, la conformarán aquellas empresas de procesado y conservación de frutas y hortalizas, así como aquellas que produzcan alimentos sustitutivos del champiñón.

COMPETENCIA DIRECTA

Los últimos datos que se tienen acerca del número de explotaciones de champiñón, setas y hongos cultivados en España son aquellos referentes al Censo Agrario de 2009, que refleja que en ese momento existían un total de 632 explotaciones repartidas por el territorio español, tal y como aparece en la siguiente gráfica:



Fuente: Censo Agrario 2009.

Tal y como se aprecia, la mayoría de estas explotaciones están situadas en Castilla La Mancha. El número de explotaciones en Extremadura era de 14.

En cuanto a Portugal, el número de empresas de cultivo de productos hortícolas, raíces y tubérculos en 2012 (último dato disponible) era de 4.699. De ellas, 1.454 estaban situadas en Centro y 722 en Alentejo.

COMPETENCIA INDIRECTA

La competencia indirecta de la empresa la conformarán aquellas empresas de procesado y conservación de frutas y hortalizas. Se debe recordar que aunque los champiñones no sean hortalizas, nutricionalmente se suelen clasificar dentro de esta categoría.

Por tanto, podrán conformar la competencia indirecta aquellas empresas que produzcan alimentos sustitutivos del champiñón, que sean saludables, de bajo contenido calórico y alto contenido en nutrientes, vitaminas y minerales, tal y como son el conjunto de frutas y hortalizas en general.

En España, en el año 2013, el número de empresas de procesado y conservación de frutas y hortalizas era de 1.340, según datos extraídos del Directorio Central de Empresas (DIRCE).

En Portugal, el número de empresas dedicadas a esta actividad en el año 2013 era de 269, de las que 70 estaban situadas en Centro y 64 en Alentejo.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

Los precios se han establecido en función de los precios de la competencia y los costes del negocio. Éstos corresponden a los de la media del sector, teniendo en cuenta tanto los de las empresas productoras de Extremadura como de todas las del territorio peninsular en general.

A continuación se detallan los precios de cada producto:

PRODUCTO	PRECIO
Bolsa grande de champiñones (5 kg)	6 €
Bolsa mediana de champiñones (1 kg)	1,25 €
Bolsa pequeña de champiñones (0,5 kg)	0,80 €

No se ha decidido optar por una estrategia de abaratamiento de precios debido a que, aunque la empresa quiere introducirse en el mercado, ha optado por mostrar una imagen de calidad que sólo podrá dar si los precios están de acuerdo a las características del producto.

6.2. Canales de distribución

Los canales de distribución que se van a utilizar son los siguientes:

1. Venta directa a los/as usuarios/as particulares, que podrán acercarse a la empresa para adquirir los productos.
2. Canal corto: venta a empresas comercializadoras, mayoristas o minoristas, y a empresas del canal HORECA (empresas de hostelería, restauración y cafeterías).
3. Venta directa a través de la red: la empresa dispondrá de página web en la que aparecerá tanto la ubicación como el teléfono de contacto de la empresa. Además, también se contará con presencia en las principales bases de datos de empresas de producción agraria de la región.
4. Venta directa telefónica: la clientela podrá hacer las reservas de productos a través del teléfono de contacto habilitado para ello.
5. Otros canales de venta: ferias del sector agrario.

6.3. Comunicación y promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

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

Público objetivo: En el análisis de la demanda se procede a segmentar la clientela.

En esta fase aparecen tres tipologías de clientela potencial:

- Clientela particular interesada por un modo de vida saludable.
- Empresas comercializadoras de productos alimenticios, mayoristas y minoristas, especialmente de la región EUROACE.
- Empresas de restauración que incluyan entre su carta de platos algunos elaborados con champiñones, especialmente de la Eurozona.

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor la producción de la industria agroalimentaria de Extremadura y en especial la producción de champiñones, alimentos de gran calidad y con un elevado valor nutricional.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa, la cual se centra en la vida saludable y la innovación en los métodos productivos.

COMUNICACIÓN EXTERNA

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

- Marketing directo, especialmente a través de la página web de la que dispone la empresa y de anuncios en sitios web especializados.
- Marketing indirecto, consistente en la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas.
- Marketing experiencial. Se organizarán visitas guiadas a la clientela para dar a conocer las instalaciones.
- Marketing relacional. A través de ferias agrícolas y haciendo contactos con asociaciones del sector de agroganadero. Algunas de las ferias más importantes son:
 - o ExtreGusta. Los/as profesionales de la restauración y los/as amantes de la gastronomía de Extremadura tienen una cita en este evento que se celebra en Cáceres en el mes de abril.

- FIAL. Salón que nace de la mano de la Institución Ferial de Extremadura con el objetivo de convertirse en referente del sector de la alimentación del Suroeste Ibérico. Cuenta con la ayuda de los fabricantes de alimentos, de las cooperativas agrarias y de los consejos reguladores, entes encargados de acercar al salón los vinos, licores, conservas, congelados, frutas, vegetales, hongos, lácteos o dulces que se producen en España. Se celebra en Don Benito (Badajoz) en el mes de septiembre.
- Vegetal World. Nuevo concepto para el sector de la producción agrícola donde divulgar conocimientos, aprender, emprender, exponer vender y divertirse. Se celebra en Valencia en octubre.
- Natura Málaga. Salón multisectorial que nace con el objeto de difundir y fomentar un estilo de vida saludable, sostenible y respetuoso con el medio ambiente. Se celebra en Málaga entre los meses de mayo y junio.
- Por último, tiene una especial mención FEHISPOR, la Feria Multisectorial Hispanoportuguesa. Gran encuentro empresarial, referente de las ferias transfronterizas ibéricas, con una amplia representación comercial del mercado portugués y español en todos los sectores. Se celebra en Badajoz en el mes de noviembre.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La empresa estará situada en una nave industrial ubicada en las afueras de la localidad cacereña de Plasencia y deberá contar al menos con una superficie mínima de 530 m² con la siguiente distribución:

- Sala de preparación del compost, en la que se mezclarán los ingredientes del compost y se producirá la fermentación y pasteurización. Esta sala tendrá 50 m².
- Sala de producción, en la que se almacenarán las bolsas de compost y más tarde se sembrarán las esporas. Tendrá 400 m².
- Sala de empaquetado. Aquí se recolectarán los champiñones cuando ya estén listos, se limpiarán y se empaquetarán. Constará de 30 m².
- Almacén en el que se guardarán los hongos que ya estén listos para su venta, los envases y las diversas herramientas. Tendrá 25 m².
- Oficina de 20 m², en la que se recibirá a la clientela y desde la que la persona gerente del negocio realizará las labores de gestión.
- Por último, la empresa contará con un aseo para uso del personal de 5 m².

La empresa también contará con página web a través de la cual pondrá a disposición de los/as usuarios/as información de la empresa acerca de su ubicación y método de contacto, así como acerca de los productos que ofrece y fotografías ilustrativas.

7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario**

La oficina deberá contar con una mesa, un sillón de ejecutivo/a, 2 sillas de confidente y varios armarios y estanterías.

Tanto el almacén como la sala de producción y la de empaquetado estarán equipados con diversas estanterías metálicas.

En la sala de preparación del compost se situará un tanque especial para poder llevar a cabo las labores de fermentación y pasteurización.

- **Stock inicial y materiales de consumo**

Será necesario hacer una compra de materiales para preparar el compost, que se compone de paja seca de trigo, gallinaza y urea básicamente.

También será necesario adquirir las bolsas con capacidad de 40 a 50 kg para el proceso de producción.

Por último, se deberá contar con un stock inicial de bolsas para la venta final del producto, con capacidad para 0,5, 1 y 5kg.

- **Utensilios**

Aquellos utensilios con los que la empresa deberá contar son:

- Guantes de trabajo especiales.
- Bolsas para facilitar el proceso de llenado de las bolsas de compost.
- Termómetro de pared.
- Medidor de humedad
- Balanza

- **Equipo informático**

Se dispondrá de un equipo completo compuesto por ordenador, scanner, impresora, webcam, etc.

7.1.3. Desarrollo productivo

El primer paso para la producción de los champiñones consiste en la preparación del compost, que se hará con la siguiente composición:

- Paja seca de trigo: 100 kg.
- Gallinaza: 15 kg.
- Urea: 2 kg.
- Agua: 250 litros.

Estos elementos se comprarán a empresas proveedoras de la Eurozona y se tratarán en la empresa. Para llevar a cabo el proceso de fermentación y pasteurización se empleará un tanque especial en el que se mantendrá una humedad permanente. La temperatura será de 50 a 60°C con el fin de eliminar todo rastro de hongos, bacterias, insectos y otros organismos no deseados.

El compost ya preparado se coloca en bolsas de plástico de 40 a 50 kg. A continuación, éstas se colocan en estantes dentro de una zona especialmente habilitada de la nave, que permanecerá oscura y con un nivel de temperatura entre 12 y 14°C y de humedad en torno al 75%.

El siguiente paso será sembrar las esporas del hongo, el equivalente a las semillas, en el sustrato. Éstas tardan aproximadamente 30 días en invadir el sustrato, y en ese momento se cubrirán con 2 centímetros de tierra tratada. 20 días más tarde comienzan a dar fruto, proceso que tardará 50 días más.

Los champiñones podrán ser recolectados cuando alcancen los 5 centímetros de diámetro y estén maduros.

Para el empaquetado, se colocaran en bolsas con distintas capacidades: 500 gramos, 1 kg y 5 kg.

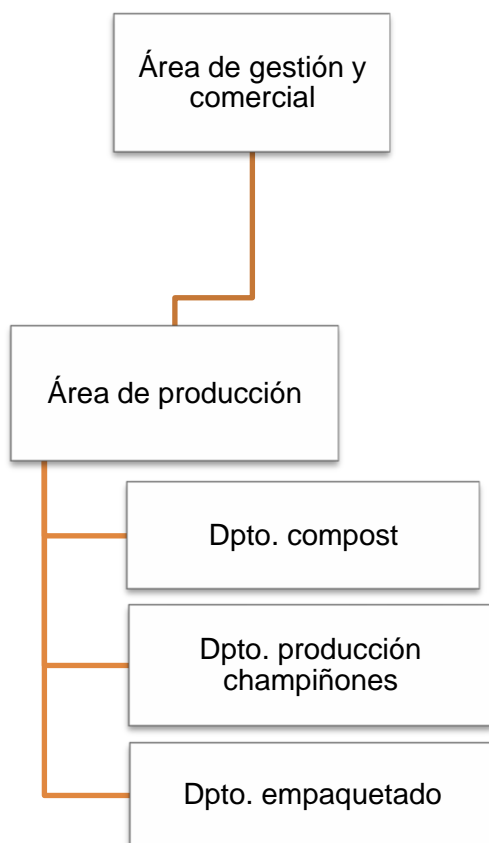
7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa estará basada en las siguientes áreas:

- **Área de gerencia y comercial:** Se llevarán a cabo las labores tanto comerciales como de gestión de la empresa. Más concretamente, estas tareas comprenden la atención a la clientela, gestión de pedidos, de ventas, tareas de contabilidad, gestión de los recursos humanos, etc.
- **Área de producción:** Se dividirá en 3 departamentos.
 - a) Departamento de compost: Conformar todo el proceso de recepción de los materiales, llenado del tanque, proceso de fermentación y pasteurización y llenado de las bolsas con el compost preparado.
 - b) Departamento de producción de los champiñones: Comprende el proceso productivo desde que las bolsas con el compost están listas en la sala de producción hasta que, 100 días más tarde, están listos los champiñones para su recolección.
 - c) Departamento de empaquetado: Este departamento se encarga de la recolección de los champiñones, su prelavado y su empaquetado.

El organigrama de la empresa será por tanto el siguiente:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La empresa contará, en los momentos iniciales, con dos personas empleadas.

Gerente

Será la persona encargada de las labores de gestión y comerciales, así como de la dirección y realización de parte de las tareas de producción. Este puesto será ejercido por la persona promotora del negocio.

Técnico/a agrícola

Persona encargada, bajo las órdenes del/la gerente, de realizar las tareas de producción designadas.

En el momento inicial, la empresa contará únicamente con una persona que ejerza estas labores. En momentos posteriores, cuando la producción sea mayor y la empresa se encuentre en pleno funcionamiento, se contratarán a más técnicos/as agrícolas.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

Selección

Para la selección de los recursos humanos se publicarán ofertas a través de las oficinas de empleo de la localidad y/o provincia en la que se va a ubicar el negocio.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte de la persona promotora de la empresa.

Contratación

La contratación del/la técnico/a agrícola será a jornada completa.

Cuando por circunstancias de cargas de trabajo así se considere, se contratará al menos a una persona más que ejerza de técnico/a agrícola.

Formación

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

Al/la técnico/a agrícola se le instruirá en los puntos básicos del proceso de producción de champiñones y de la normativa concerniente a este tipo de producción.

7.3. Forma jurídica

La empresa se constituirá bajo la forma jurídica de Sociedad Limitada Unipersonal (S.L.U.).

Se ha elegido esta forma jurídica por tener las siguientes ventajas (texto extraído del CIRCE, Centro de Información y Red de Creación de Empresas del Ministerio de Industria, Energía y Turismo):

Ventajas:

- Modalidad apropiada para la pequeña y mediana empresa, con socios/as perfectamente identificados/as e implicados/as en el proyecto con ánimo de permanencia. Régimen jurídico más flexible que las sociedades anónimas.
- La responsabilidad de los/as socios/as por las deudas sociales está limitada a las aportaciones a capital, siendo el mínimo de 3.000 €.
- Libertad de la denominación social.
- Gran libertad de pactos y acuerdos entre los socios/as.
- Capital social mínimo muy reducido y no existencia de capital máximo.
- No existe porcentaje mínimo ni máximo de capital por socio/a.
- Posibilidad de aportar el capital en bienes o dinero.
- No es necesaria la valoración de las aportaciones no dinerarias por un/a experto/a independiente, tampoco su intervención o la de un/a auditor/a en ampliaciones de capital.
- Sin límite mínimo ni máximo de socios/as.
- Posibilidad de nombrar Administrador/a con carácter indefinido.
- Posibilidad de organizar el órgano de administración de diferentes maneras sin modificación de estatutos.
- Se puede controlar la entrada de personas extrañas a la sociedad.
- No existe un número mínimo de socios/a trabajadores/as.
- Fiscalidad interesante a partir de determinado volumen de beneficio.
- Posibilidad de fijar un salario a los/as socios/as que trabajen en la empresa, además de la participación en beneficios que le corresponda.

No obstante, se deben tener en cuenta los siguientes inconvenientes:

- Restricción en la transmisión de las participaciones sociales, salvo cuando el adquirente sea un familiar del/la socio/a transmitente.

- La garantía de los/as acreedores/as sociales queda limitada al patrimonio social.
- Obligatoriedad de llevar contabilidad formal.
- Complejidad del Impuesto sobre Sociedades.
- No hay libertad para transmitir las participaciones.
- Necesidad de escritura pública para la transmisión de participaciones.
- En cuanto a la gestión, mayores gastos que el/la empresario/a individual o las comunidades de bienes o sociedades civiles.
- Prohibición de competencia al/la Administrador/a, salvo autorización de la Junta.
- Los/as socios/as siempre son identificables.
- No puede emitir obligaciones.
- No puede cotizar en Bolsa.
- La falta de ejercicio de la actividad durante tres años consecutivos es causa de disolución.

En general, en este tipo de sociedad de capital, existe la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador/a de la empresa. Esta figura puede corresponderse con la función que desempeñe la persona promotora del negocio. Esta persona deberá darse de alta como autónomo/a y cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa adscrito a la Consejería de Economía, Innovación y Competitividad del Gobierno de Extremadura:

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

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. - Capacidad de producción limitada. - Nueva actividad productiva - Fuerte dependencia del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - Entorno económico. - Volatilidad de las materias primas. - Creciente competencia de economías emergentes. - Bajo nivel de formación y envejecimiento del personal del sector agrario y de la industria agroalimentaria.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechamiento de los recursos endógenos del territorio. - Precios competitivos. - Necesidades de financiación asequibles. - Calidad del producto. - Alimento saludable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desconfianza del público hacia las setas silvestres. - Interacción con los diferentes agentes implicados. - Incremento del asociacionismo y cooperativismo. - Escasa competencia en la Eurozona. - Desarrollo local. - Cambios en los hábitos de consumo.

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 realizarán acciones destinadas a la fidelización de la misma.
- Capacidad de producción limitada. La capacidad productiva total de la empresa tan solo puede alcanzar el 54,5% de la media de las empresas del sector. Al

establecer un tipo de producción en bolsas se disminuyen los costes considerablemente, pero no se podrá alcanzar la producción de aquellas empresas que cultivan en invernaderos y que disponen de varios miles de metros cuadrados.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Aprovechamiento de los recursos endógenos del territorio. La empresa realizará su producción empleando en todo momento materias primas procedentes de empresas proveedoras de la región EUROACE.
- Precios competitivos. Los precios han sido establecidos en función de los precios del sector para poder ser competitivos.
- Nivel de financiación asequible. Las necesidades de financiación de la empresa en los momentos iniciales corresponde a 34.615 euros, lo que no es demasiado alto teniendo en cuenta las características del negocio.
- Calidad del producto. Los champiñones cultivados y comercializados por la empresa son de máxima calidad, lo que significa una ventaja competitiva frente a otras empresas del sector.
- Alimento saludable. Las propiedades nutricionales de los champiñones, acompañadas por su bajo índice calórico, lo convierten en un alimento muy saludable e ideal para todo tipo de dietas.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Desconfianza del público hacia las setas silvestres. Esta desconfianza propiciará que un gran porcentaje de la población prefiera adquirir champiñones provenientes de una empresa que haya pasado unos determinados estándares de calidad.
- Interacción con los diferentes agentes implicados. El intercambio de información y la promoción dentro del sector con otras empresas operadoras y con las administraciones implicadas suponen una gran oportunidad de mejora de los negocios.
- Incremento del asociacionismo y cooperativismo. El apoyo entre empresas productoras mediante las fórmulas de asociacionismo y cooperativismo permite aunar fuerzas para captar a una mayor cuota de mercado y un incremento en las ventas.
- Escasa competencia en la Eurozona. El número de empresas dedicadas al cultivo de hongos comestibles en la EUROACE es bajo en comparación con otras

regiones, especialmente con Castilla La Mancha y Andalucía. Esto supone una oportunidad en cuanto a que el número de empresas competidoras no será elevado.

- Desarrollo local. Todas las actividades que intervienen en la cadena de valor de la industria agroalimentaria impulsan en gran medida el desarrollo local.
- Cambios en los hábitos de consumo. Durante los últimos años se han detectado cambios en los hábitos de consumo, en busca de una alimentación sana y natural. Por lo tanto, el producto desarrollado por el mercado se adecua a las nuevas exigencias de los/as consumidores/as.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Entorno económico. La actual crisis generalizada y en particular la situación económica de la EUROACE suponen una amenaza para el desarrollo de cualquier actividad empresarial. La empresa deberá dar a conocer a la clientela sus productos y sus ventajas nutricionales frente a los de la competencia, para lo que se basará en la campaña de promoción que aparece reflejada en el apartado 6.3.
- Volatilidad de las materias primas, debido principalmente a una oferta cada vez más deficitaria con respecto a la demanda. Para evitar esta situación, los/as representantes del sector piden una política comunitaria para paliar la escasez y con una política arancelaria más competitiva, entre otras medidas.
- Creciente competencia de economías emergentes en los mercados internacionales de alimentos. En el caso de los champiñones, los principales competidores en la Unión Europea serán Polonia y Hungría y a nivel internacional, China. Para frenar esta amenaza, la empresa debe ser capaz de transmitir la importancia de utilizar recursos endógenos de la zona, así como el impulso de la economía que se pretende dar a la Eurozona.
- Bajo nivel de formación y envejecimiento del personal del sector agrario y de la industria agroalimentaria. La empresa contratará personal cualificado e impartirá cursos de formación específicos y formación continua en el puesto.

9. Valoración y análisis financiero

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

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

Bienes y derechos que son necesarios en la empresa mientras dure su actividad y su uso es imprescindible para la prestación de los servicios.

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

Edificios, Locales y Terrenos: La nave en la que la empresa va a desarrollar su actividad estará en régimen de alquiler, por lo que no habrá costes de adquisición de edificios, locales o terrenos.

Los costes de acondicionamiento del local ascienden a 15.000 euros.

Equipamiento: El valor de los equipamientos, que incluirá elementos como termómetro, medidor de humedad y balanza, asciende a 2.000 euros. Será aportado por la persona emprendedora.

Mobiliario: El mobiliario incluirá aquel perteneciente a la oficina y las diversas estanterías metálicas para la sala de producción, la sala de empaquetado y el almacén, así como el tanque. Parte de ese mobiliario valorado en 2.000 euros será aportado por la persona emprendedora. Los restantes elementos costarán 4.000 euros.

Equipo Informático: Será necesario adquirir un equipo informático con un valor de 1.000 €.

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

Aplicaciones Informáticas: Esta partida corresponderá a 500 euros.

Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial: Se ha destinado una partida de 300 euros para el registro del nombre comercial de la empresa.

Fianzas: La fianza corresponde a dos meses de alquiler del local. En este caso, será de 2.120 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... La primera compra de materias primas corresponderá a 2.400 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		APORTACION EN ESPECIE	TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA		
Adquisición del terreno		21%		0
Edificios y Construcciones	15.000	21%		15.000
Instalaciones		21%		0
Maquinaria		21%		0
Equipamiento		21%	2.000	2.000
Mobiliario	4.000	21%	2.000	6.000
Utillaje	500	21%		500
Vehículos de transporte		21%		0
Equipos informáticos	1.000	21%		1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		0
Total Inmovilizado Material	20.500		4.000	24.500
Gastos de I+D (*)		21%		0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	300	21%		300
Aplicaciones informáticas	500	21%		500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	2.120	21%		2.120
Total Inmovilizado Inmaterial	2.920		0	2.920
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE				27.420
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	2.400	10%		2.400
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)				22.222
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.400		0	2.400
TOTAL INVERSION	25.820		4.000	29.820
Total IVA SOPORTADO	5.158			5.158
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)				0
Total Necesidades Iniciales	30.978			34.978
				57.200

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	22.000
En Especie	4.000
Dinerario	18.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	22.000
Deudas bancarias a L/P	35.200
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	35.200
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	57.200

1. Recursos propios

La persona promotora del negocio hará una aportación al capital social de 22.000 euros, de los cuales 4.000 serán una aportación en especie y los 18.000 restantes serán aportación dineraria.

2. Recursos ajenos

Para la cantidad restante necesaria para la inversión y liquidez se solicitará un préstamo a Largo Plazo con el que se financiará la partida de activo no corriente (instalaciones, maquinaria, etc.) y demás bienes y derechos que vayan a permanecer en la empresa más de un año. Este préstamo contará con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	35.200
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	704
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	35.200,00
Importe de Intereses:	12.570,67
Coste total operación:	<u>47.770,67</u>
Cuota Mensual (a):	497,61
Cuota Anual	5.971,33
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

Según datos del Censo Agrario 2009, en España la producción total de champiñones fue de 125.000 toneladas distribuidas entre 632 explotaciones, lo que supone una media de 197.784,8 kg producidos por explotación.

Sin embargo, la capacidad productiva actual de esta empresa no le permite alcanzar esta cifra, sino tan solo el 54,6%. Esto se debe a que la sala de producción en la que se cosechan los champiñones en bolsas tiene capacidad para 2.400 bolsas de 50 kg, lo que supone una producción cada 100 días de 30.000 kg de champiñones. Por tanto, al comenzar la comercialización de los productos a partir del día 100, lo que significa empezar en el cuarto mes, en el primer año se estima alcanzar un nivel de ventas equivalente al 40% de la producción media en España.

En cuanto al reparto entre los tres tipos de paquetes de productos, es decir, paquetes de 0,5, 1 y 5 kg, el reparto proporcional será el siguiente:

- Los paquetes pequeños se destinarán principalmente a la clientela particular y a los comercios mayoristas y minoristas, por lo que supondrán el 30% de las ventas.
- Los paquetes medianos se destinarán, al igual que en el caso anterior, a la clientela particular y a los comercios, pero se espera una mayor demanda al tener un precio más competitivo, por lo que representará el 35% de las ventas.
- Por último, los paquetes grandes se destinan a los establecimientos de restauración, y supondrán el 35% de las ventas.

En cuanto al reparto por meses, en los tres primeros meses no se producirán ventas debido a que los primeros champiñones se obtendrán a partir del cuarto mes. En los meses 4, 5 y 6 se espera alcanzar unas ventas del 20% del total de la producción estimada para el primer año. Esto se debe a que la empresa es nueva en el mercado y todavía necesita atraer clientela. En los tres meses siguientes se estima alcanzar el 30% de la producción estimada y en el último trimestre se estima que la producción corresponda al 50%. Ya la empresa ha alcanzado una determinada cuota de mercado y las tareas de comunicación y fidelización están dando sus frutos.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y

HIPOTESIS DE PARTIDA	Producto 1	Producto 2	Producto 3
Nº medio de productos vendidos al mes	3.956	2.308	462
Precio medio por Servicio	0,80	1,30	6,00
IVA repercutido	10%	10%	10%

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
Paquetes 0,5kg													
Nº Productos /Servicios 1	0	0	0	3.164	3.164	3.164	4.747	4.747	4.747	7.912	7.912	7.912	47.469
Precio	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	2.531,20	2.531,20	2.531,20	3.797,60	3.797,60	3.797,60	6.329,60	6.329,60	6.329,60	37.975,20
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	664,44	664,44	664,44	996,87	996,87	996,87	1.661,52	1.661,52	1.661,52	9.968,49
Paquetes 1kg													
Nº Productos /Servicios 2	0	0	0	1.846	1.846	1.846	2.769	2.769	2.769	4.615	4.615	4.615	27.690
Precio	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	2.399,80	2.399,80	2.399,80	3.599,70	3.599,70	3.599,70	5.999,50	5.999,50	5.999,50	35.997,00
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	636,87	636,87	636,87	955,31	955,31	955,31	1.592,18	1.592,18	1.592,18	9.553,05
Paquetes 5kg													
Nº Productos /Servicios 3	0	0	0	370	370	370	554	554	554	923	923	923	5.541
Precio	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
Ingresos	0,00	0,00	0,00	2.220,00	2.220,00	2.220,00	3.324,00	3.324,00	3.324,00	5.538,00	5.538,00	5.538,00	33.246,00
Coste Producto /Servicio	0,00	0,00	0,00	569,80	569,80	569,80	853,16	853,16	853,16	1.421,42	1.421,42	1.421,42	8.533,14

INGRESOS POR VENTAS	0,0	0,0	0,0	7.151,0	7.151,0	7.151,0	10.721,3	10.721,3	10.721,3	17.867,1	17.867,1	17.867,1	107.218,2
Iva repercutido	0,0	0,0	0,0	715,1	715,1	715,1	1.072,1	1.072,1	1.072,1	1.786,7	1.786,7	1.786,7	10.721,8
Facturado a clientes	0,0	0,0	0,0	7.866,1	7.866,1	7.866,1	11.793,4	11.793,4	11.793,4	19.653,8	19.653,8	19.653,8	117.940,0
Cobros del periodo	0,0	0,0	0,0	7.866,1	7.866,1	7.866,1	11.793,4	11.793,4	11.793,4	19.653,8	19.653,8	19.653,8	117.940,0
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL COBROS	0,0	0,0	0,0	7.866,1	7.866,1	7.866,1	11.793,4	11.793,4	11.793,4	19.653,8	19.653,8	19.653,8	117.940,0

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

9.4. Costes de producción

Los costes de producción se basan en dos aspectos:

En primer lugar, el coste del sustrato especial formado por paja, gallinaza, urea y agua, incluyendo la bolsa, tienen un coste estimado del 25% del precio de venta del producto.

Por otro lado, las bolsas de venta al público tendrán un coste de 0,01 euros para aquellas de medio kg, 0,02 euros para aquellas de 1 kg y 0,04 euros para aquellas de 5 kg.

COSTES DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN DEL SERVICIO

CONSUMIBLES (indica los productos y consumibles)	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos	
Paquetes 0,5kg	0,21	47.469,00	9.968,49	
Sustrato	0,20			
Bolsa	0,01			
Paquetes 1kg	0,35	27.690,00	9.553,05	
Sustrato	0,33			
Bolsa	0,02			
Paquetes 5kg	1,54	5.541,00	8.533,14	
Sustrato	1,50			
Bolsa	0,04			
			28.054,68	TOTAL

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Compras

Las compras hacen referencia a los costes de las materias primas y embalajes.

Gastos generales

Como gastos variables se incluye la subcontratación en los meses de mayor carga productiva de un/a técnico/a a media jornada.

Los principales costes fijos en lo que se incurre son:

- Arrendamiento del local
- Servicios exteriores.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as.
- Seguros.
- Otros gastos (tributos).

En el primer año, no se realizará ningún gasto en I+D. No obstante, en años posteriores en los que las ventas sean mayores, se destinará una parte de los ingresos a mejorar el sistema productivo.

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 10mes 11mes 12 TOTAL												
Compras:	0	0	0	2.322	2.322	2.322	3.502	3.502	3.502	5.863	5.863	5.863	35.061
Materias primas, materiales, productos...	0	0	0	2.218	2.218	2.218	3.346	3.346	3.346	5.603	5.603	5.603	33.501
Envases, embalajes	0	0	0	104	104	104	156	156	156	260	260	260	
Gastos variables:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	600	600	600	1.800
Subcontrataciones										600	600	600	
Gastos fijos:	3.174	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	31.488
Promoción comercial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
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...)	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	1.272	15.264
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	600												600
Gastos I+D													0
Alquileres	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	1.060	12.720
Otros													0
TOTAL GASTOS y compras	3.174	2.574	2.574	4.896	4.896	4.896	6.076	6.076	6.076	9.037	9.037	9.037	33.288
Iva soportado	391	265	265	752	752	752	1.000	1.000	1.000	1.622	1.622	1.622	11.042
Total Pagos	3.565	2.839	2.839	5.648	5.648	5.648	7.076	7.076	7.076	10.659	10.659	10.659	79.391

Gastos de personal

A continuación se muestran los gastos mensuales de personal:

GASTOS DE PERSONAL

[illegible]

Gastos de amortización

Los gastos de amortización se muestran en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	300	5	60
Aplicaciones informáticas	500	5	100
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	2.120	5	424
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			584
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	15.000	50	300
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	2.000	15	133
Mobiliario	6.000	15	400
Utillaje	500	4	125
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			1.158

9.6. Previsión de tesorería

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

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		0	0	0	7.866	7.866	7.866	11.793	11.793	11.793	19.654	19.654	19.654
Prestamo a Corto Plazo		0											
Préstamo a Largo Plazo	35.200												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de los socios (Capital Social)	18.000												
TOTAL COBROS	53.200	0	0	0	7.866	7.866	7.866	11.793	11.793	11.793	19.654	19.654	19.654
PAGOS:													
Pagos sueldos		2.890	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607
Pago compras y gastos generales		3.565	2.839	2.839	5.648	5.648	5.648	7.076	7.076	7.076	10.659	10.659	10.659
Pago IVA a Hacienda											216		
Devolución capital préstamos		263	265	266	268	270	272	274	275	277	279	281	283
Pago intereses	704	235	233	231	229	228	226	224	222	220	218	217	215
Pago de las inversiones	30.978	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	31.682	6.952	5.943	5.943	8.753	8.753	8.753	10.181	10.181	10.181	13.980	13.763	13.763
FLUJO DE CAJA NETO	21.518	-6.952	-5.943	-5.943	-887	-887	-887	1.613	1.613	1.613	5.674	5.890	5.890
SALDO FINAL DE TESORERÍA	21.518	14.566	8.622	2.679	1.792	906	19	1.632	3.245	4.857	10.531	16.422	22.312

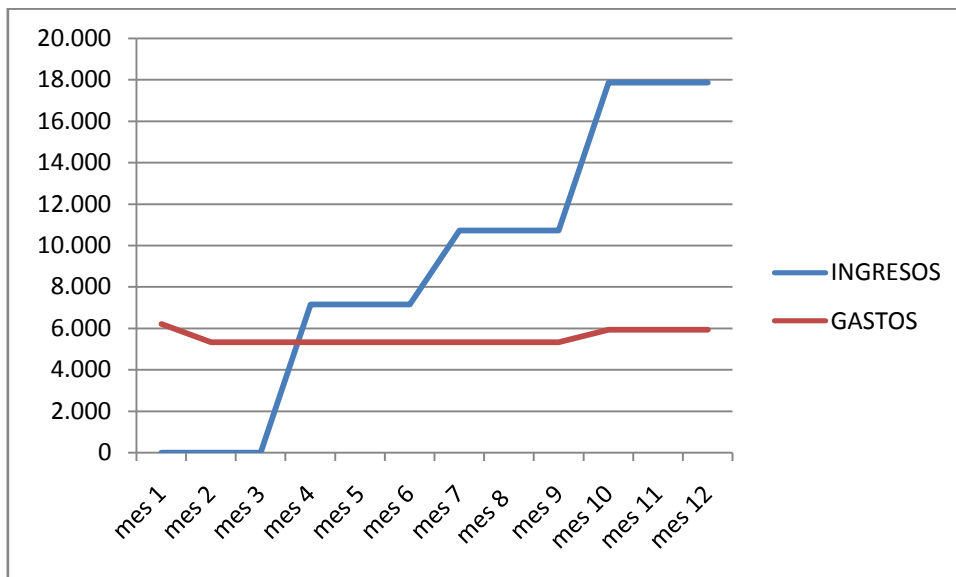
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

Cuentas de resultados mensuales del primer año del proyecto:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	0	7.151	7.151	7.151	10.721	10.721	10.721	17.867	17.867	17.867	107.218
CONSUMOS	0	0	0	0	1.871	1.871	1.871	2.805	2.805	2.805	4.675	4.675	4.675	28.055
margen bruto	0	0	0	0	5.280	5.280	5.280	7.916	7.916	7.916	13.192	13.192	13.192	79.164
Gastos de personal	0	2.890	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	2.607	31.567
Gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	600	600	600	1.800
Gastos fijos	0	3.174	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	31.488
Amortizaciones	0	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	1.742
Total gastos	0	6.209	5.326	5.326	5.326	5.326	5.326	5.326	5.326	5.326	5.926	5.926	5.926	66.597
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-6.209	-5.326	-5.326	-46	-46	-46	2.590	2.590	2.590	7.266	7.266	7.266	12.566
Gastos financieros	704	235	233	231	229	228	226	224	222	220	218	217	215	3.402
Beneficio antes de impuestos	-704	-6.444	-5.559	-5.557	-276	-274	-272	2.366	2.368	2.369	7.047	7.049	7.051	9.164
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														1.375
RESULTADO DEL EJERCICIO	-704	-6.444	-5.559	-5.557	-276	-274	-272	2.366	2.368	2.369	7.047	7.049	7.051	7.790

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance de la empresa es el siguiente:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	22.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>25.678</u>	Resultado del Ejercicio	7.011
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	779
Edificios y Construcciones	15.000	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>29.790</u>
Equipamiento	2.000	Préstamos bancarios a largo	28.381
Mobiliario	6.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>28.381</u>
Utillaje	500		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	1.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.158	Préstamos bancarios a corto plazo	3.545
<u>Inmovilizado material</u>	<u>23.342</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	495
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	1.375
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	300		
Aplicaciones informáticas	500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	2.120		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-584		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>2.336</u>		
Existencias, materias primas...	9.406		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	6.189		
Clientes	0		
Tesorería	22.312		
<u>Activo corriente</u>	<u>37.908</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>5.415</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>63.585</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>63.585</u>

Los datos correspondientes a los ratios son:

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	7,00
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	32.493,16
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,13
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	11,72%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,88
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	19,76%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	26%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	7%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	65.903,74

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 65.903,74 euros.

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

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	12,5%	11,1%	9,2%	2,0%
Crecimiento de la cifra de consumos	12,5%	11,1%	9,2%	2,0%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	23,0%	15,0%	2,0%	2,0%
Crecimiento del Beneficio Neto	33,6%	30,4%	18,9%	1,3%

En el segundo año, la empresa ha previsto alcanzar una cifra de ventas equivalente al 45% de la producción media de las empresas del sector, lo cual corresponde a un crecimiento del 12,5% con respecto al primer año. Además, se incrementarán los costes de personal al contratar a un/a técnico más a media jornada.

En el tercer año se ha previsto incrementar las ventas hasta alcanzar el 50% de la producción media de las empresas del sector, lo cual corresponde a un crecimiento del 11,11% con respecto al año anterior. También se ha previsto incrementar los gastos de personal en un 15% para compensar los bajos salarios de los años anteriores.

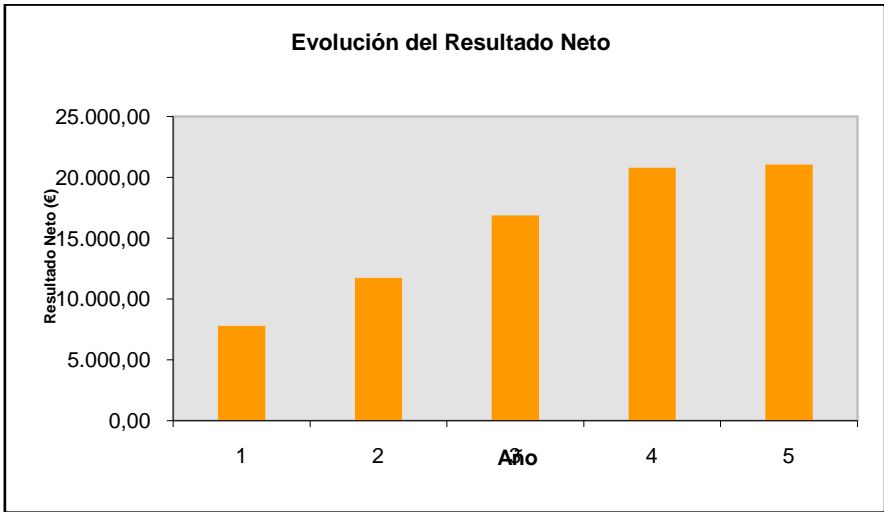
En el cuarto año se ha previsto incrementar las ventas hasta alcanzar el total de su capacidad productiva, es decir, lograr el 54,5% de la producción media. Esta cifra corresponde a un crecimiento en el cuarto año del 9,2%.

Finalmente, en el quinto año de actividad de la empresa, no se ha estimado un crecimiento en las ventas puesto que la capacidad total ya está cubierta. El crecimiento del 2% que aparece en la tabla corresponde al crecimiento anual del IPC.

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	107.218,20	120.620,48	134.021,41	146.351,38	149.278,41
Consumos	28.054,68	28.896,32	29.763,21	30.656,11	31.575,79
margen bruto	79.163,52	91.724,15	104.258,20	115.695,27	117.702,62
% margen bruto sobre ventas	0,74	0,76	0,78	0,79	0,79
Gastos de personal	31.567,00	38.827,41	44.651,52	45.544,55	46.455,44
Gastos variables mensualmente:	1.800,00	1.836,00	1.872,72	1.910,17	1.948,38
Amortización de activos	1.742,33	1.742,33	1.742,33	1.742,33	1.742,33
Gastos fijos:	31.488,00	32.117,76	32.760,12	33.415,32	34.083,62
Total gastos	66.597,33	74.523,50	81.026,69	82.612,38	84.229,78
Beneficio antes de impuestos e intereses	12.566,19	17.200,65	23.231,51	33.082,90	33.472,84
Gastos financieros	3.401,69	3.401,69	3.401,69	3.401,69	3.401,69
Beneficio antes de impuestos	9.164,49	13.798,96	19.829,82	29.681,20	30.071,15
IMPUESTO DE SOCIEDADES	1.374,67	2.069,84	2.974,47	8.904,36	9.021,34
RESULTADO DEL EJERCICIO	7.789,82	11.729,11	16.855,34	20.776,84	21.049,80

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actualmente se está procediendo a buscar la financiación necesaria para poder llevar a cabo el proyecto.

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación: 5 meses.
- 2 Búsqueda de instalaciones en la localización elegida y contrato de alquiler: 3 meses.
- 3 Acondicionamiento de la nave: 5 meses.
- 4 Búsqueda de empresas proveedoras: 3 meses.
- 5 Campaña de marketing inicial: 5 meses.
- 6 Búsqueda y contratación personal: 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda de financiación
2	Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler
3	Acondicionamiento de la nave
4	Búsqueda de empresas proveedoras
5	Campaña de marketing inicial
6	Búsqueda y contratación del personal

Responsable de las actividades: Persona promotora del negocio.

- Plan Comercial

La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa.

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez diseñada la cartera de servicios y reclutado el personal inicial.

- Plan económico-financiero

- Aportación de la persona promotora.
- Solicitud de subvenciones.
- Búsqueda de financiación ajena.

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

- La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- Información sobre requisitos y plazos de formalización.
- Solicitud de licencia de apertura.
- Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera
- Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.

- Fiscal

- Obtención de CIF
- Alta en censo de actividades económicas.

- Laboral

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Afiliación y alta del/la empleado/a.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN: CULTIVO Y VENTA DE HONGOS

Actividad Inocua. Sin Calificación Urbanística

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

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

ACTIVIDAD: CNAE A0113 Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos.

(Epígrafe IAE Grupo 099. *Otros profesionales relacionados con la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, n.c.o.p.***)**

Esta actividad no se encuentra recogida en ninguno de los anexos del Decreto 51/2011, que aprueba el reglamento de evaluación Ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura, por lo que no procede someterse a Evaluación de Impacto Ambiental.

A. Trámites Constitución de Empresa

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

1. Certificación Negativa del Nombre

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

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

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

Organismo: Registro Mercantil Central.

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

2. Escritura Pública

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

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

Documentación:

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

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

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

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

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

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

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

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

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad.

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

Documentación:

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

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

7. Solicitud de NIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

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

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

Documentación:

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

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

Tasa: Exenciones de pago:

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

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

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los

promotores, contrato público o privado y obtención del NIF. Los pasos necesarios son:

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

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de viabilidad urbanística.

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

Documentación:

(Si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

Organismo:

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

Plazo:

Antes de iniciar cualquier otro trámite

Resultado:

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

2. Licencia urbanística de obras.

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

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:

- 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:

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

Resultado:

Licencia urbanística de obras

Normativa:

- Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura.

3. Licencia de uso y actividad.

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.

Documentación:

- Modelo normalizado de solicitud.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.

- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.
- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

Organismo:

Ayuntamiento

Plazo:

Máximo 15 días.

Resultado:

Licencia de uso y actividad

Normativa:

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

4. Adquisición y legalización del libro de visitas.

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

Documentación:

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

Organismo:

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

Plazo:

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

Resultado:

Legalización del libro de visitas

Normativa:

- RESOLUCIÓN de 11 de abril de 2006, de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, sobre el Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social (BOE Nº 93 de 19 abril de 2006).
- Ley 42/1997, de 14 de noviembre, ordenadora de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

5. Solicitud Hojas de Reclamaciones.

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

- La ejercida por profesionales liberales que lleven a término una actividad para cuyo ejercicio sea necesaria la colegiación previa en un Colegio Profesional legalmente reconocido.
- La enseñanza reglada.

- Los servicios públicos competencia de la Administración.
- La de los centros, servicios y establecimientos sanitarios públicos y privados.
- La relacionada con el suministro de gas y energía eléctrica.
- La del servicio de Telecomunicaciones.
- La de los servicios financieros.
- Entidades Aseguradoras.

Documentación:

- Modelo de Solicitud y copia del CIF del solicitante.

Organismo:

Instituto de Consumo de Extremadura (Consejería de Salud y Política Sociosanitaria).

Plazo:

Previo al inicio de la actividad

Resultado:

Adquisición de hojas de reclamaciones

Normativa:

Decreto 144/2006, de 25 de julio, por el que se regulan las hojas de reclamaciones en materia de consumo, en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

6. Registro de instalaciones sometidas 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:

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.

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.

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

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.

Organismo:

Dirección General de Industria y Energía.

Plazo:

Antes del inicio de la actividad.

Resultado:

Puesta en servicio de instalaciones sometidas a reglamentos de seguridad industrial e inscripción en Registro Industrial.

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.

C. Trámites específicos.**1. Comunicación previa sanitaria: Registro Sanitario Autonómico.**

Antes del inicio de la actividad, los establecimientos dedicados a la venta de productos alimenticios directamente al consumidor final, así como los establecimientos dedicados

a la elaboración de comidas para la venta o servicio directamente al consumidor final, deben comunicar el inicio de dicha actividad en el Centro de Salud correspondiente.

Posteriormente se procederá de oficio a su inscripción en el Registro Sanitario Autonómico.

Documentación:

- Comunicación previa

Organismo:

Centro de Salud del SES. D.G de Salud Pública

Resultado:

Inscripción en Registro Sanitario Autonómico

Plazo:

Antes del inicio de la actividad

Normativa:

- Real Decreto 191/2011, sobre el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.
- Real Decreto 1376/2003, que establece las condiciones sanitarias de producción, almacenamiento y comercialización de las carnes frescas y sus derivados en establecimientos de comercio al por menor, modificado por el Real Decreto 728/2011.

2. Registro de elaboradores y comercializadores de producción ecológica.

Regular la inscripción en el Registro de Elaboradores y Comercializadores de Producción Ecológica. Los destinatarios serán todos los operadores que comercialicen o vayan a comercializar como ecológicos los siguientes productos en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma de Extremadura:

- los productos agrarios vivos o no transformados.

- los productos agrarios transformados destinados a ser utilizados en la alimentación humana.
- piensos.
- material de reproducción vegetativa y semillas para cultivo.

Quedan excluidos los operadores que vendan los productos directamente al consumidor final, en el supuesto de que no produzcan, elaboren o almacenen los productos, salvo en el punto de venta, ni los importen de terceros países, ni hayan subcontratado tales actividades a un tercero.

Documentación:

A la solicitud de inscripción en el Registro de Elaboradores y Comercializadores de Producción Ecológica que figura en el Anexo II, se adjuntará la siguiente documentación:

- a) Para el caso de que el solicitante sea persona jurídica deberán aportarse escrituras, actas o documentos que identifiquen a las personas físicas que lo integran, y poderes del representante.
- b) Memoria detallada de las actividades ecológicas que se pretenden realizar, y que incluya, en el caso de realizar también actividad convencional, un protocolo detallado de las actuaciones y medidas a adoptar para evitar contaminación, mezcla o confusión.
- c) Plano de instalaciones y naves en que se va a llevar a cabo la actividad ecológica.
- d) Justificante de pago de las tasas establecidas en la Ley 18/2001, de 14 de diciembre.

Organismo:

Dirección General de Agricultura y Ganadería.

Resultado:

Inscripción en el Registro de Elaboradores y Comercializadores de Producción Ecológica.

Plazo:

Antes del inicio de la actividad

Normativa:

- Decreto 42/2009, de 6 de marzo, por el que se crea el Comité de Agricultura Ecológica de Extremadura.
- Decreto 29/2013, de 12 de marzo, por el que se modifica el Decreto 42/2009, de 6 de marzo, por el que se crea el Comité de Agricultura Ecológica de Extremadura (CAEX), se designa la Autoridad de Control y Certificación para las actividades de producción, elaboración, comercialización e importación de productos ecológicos, se crean los registros y se establecen los instrumentos de fomento, promoción y asesoramiento en materia de producción ecológica en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

3. Registro de Explotaciones Agrarias (REA).

Todas las explotaciones agrarias de Extremadura deberán inscribir los datos de superficie de la explotación en el Registro de Explotaciones Agrarias, para la percepción de subvenciones de la PAC.

La información recogida en el Registro de Explotaciones Agrarias muestra la situación real de la agricultura y la ganadería extremeñas, de este modo, dicho registro permite obtener, entre otras, las siguientes prestaciones:

- Hacer toda clase de estudios con los datos.
- Facilitar la toma de decisiones a la Administración de manera más ajustada a la realidad del campo extremeño.
- Aportar información necesaria para obtener la calificación de Explotación Agraria Prioritaria, Agricultor a Título Principal, Tarjeta de Transporte, altas y bajas en la Seguridad Social, etc.
- Asimismo, aporta la información necesaria para la concesión de determinadas autorizaciones administrativas, o para la obtención de apoyos a ayudas públicas gestionadas por la Administración Autonómica.

La declaración de datos de parcelas agrarias al REA, para su inscripción en el mismo, se realizará mediante el trámite de “Solicitud Única y Actualización del Registro de explotaciones”. Cuando se realice en el plazo establecido mediante Orden anual.

Cuando la explotación agraria se cree con posterioridad a la finalización del plazo establecido para la Solicitud Única, se presentará la “Declaración al Registro de Explotaciones Agrarias”.

En ambos casos, la declaración de datos se realizará a través de internet “Iniciativa Arado”, <http://pame.gobex.es/tramites/arado/tramites.htm>

El número de animales que componen la explotación, y sus tipos, se obtendrán de oficio del Registro Ganadero de Extremadura.

Documentación:

- Solicitud en modelo oficial (Iniciativa Arado). En caso de no tener firma digital, el promotor tendrá que imprimir el documento, firmarlo y presentarlo.
- Fotocopia compulsada CIF, NIF y poderes del representante legal
- Fotocopia compulsada de la escritura de propiedad de las parcelas o contrato de arrendamiento.

Organismo:

Dirección General de Política Agraria y Comunitaria

Plazo:

6 meses.

Resultado:

Inscripción en REA

Normativa:

- Ley 5/1992, de Ordenación de la Producción Agraria de Extremadura.
- Decreto 3/1993. Regula el funcionamiento del Registro de Explotaciones Agrarias.
- Orden de 11 de marzo de 2003. Desarrolla el decreto 3/1993 de 26 de enero, sobre funcionamiento del Registro de explotaciones Agrarias.

- Orden de 12 de marzo de 2007. Regula el procedimiento para la declaración de los datos en el Registro de explotaciones Agrarias.

Enlace:

<http://pame.gobex.es/tramites/arado/tramites.htm>

11. Mapa de actividad

CULTIVO DE SETAS: ACTIVIDAD sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL -sin calificación urbanística- (CNAE A01.13 Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos)
(Grupo 099. Otros profesionales relacionados con la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, n.c.o.p.)

