



#plandenegocio

almazara

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	10
3.1. Perfil de la persona promotora 1	10
3.2. Perfil de la persona promotora 2	11
3.3. Perfil de la persona promotora 3	12
3.3. Perfil de la persona promotora 4	13
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	14
4.1. Características de la oferta.....	14
4.2. Aspectos Diferenciales	17
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface.....	19
4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca	20
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	22
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado.....	22
5.2. Análisis del entorno	26
5.3. Análisis de la demanda	31
5.4. Análisis de la competencia	34
6. PLAN DE MARKETING.....	36
6.1. Establecimiento de precios.....	36
6.2. Canales de distribución	38
6.3. Comunicación y promoción	39
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	41
7.1. Recursos físicos	41
7.1.1 Infraestructuras e instalaciones.....	41
7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios	41
7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.....	42
7.2. Recursos humanos	47
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	47

7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	48
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	49
7.3. Forma jurídica	50
8. ANÁLISIS DAFO	51
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	55
9.1. Inversión inicial.....	55
9.1.1. Activo no corriente	55
9.1.2. Activo corriente	56
9.2. Fuentes de financiación.....	58
9.3. Previsiones de ingresos	60
9.4. Costes de producción.....	62
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal	64
9.6. Previsión de tesorería.....	67
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios	69
10. PLAN DE ACCIÓN	74
10.1. Planificación de Actividades	74
10.2. Guía de trámites.....	77
11. MAPA DE ACTIVIDAD	98

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de llevar a cabo la elaboración de aceite y la comercialización y producción de aceituna en la zona EUROACE; formada por la Comunidad Autónoma de Extremadura, Alentejo y el Centro de Portugal.

Una almazara es un molino donde se obtiene aceite de oliva exprimiendo la aceituna, que es el fruto del olivo.

Para la implantación y uso de una almazara es necesario analizar tres elementos claves: el olivo, la aceituna y el aceite.

El olivo es el árbol de donde se obtiene la aceituna, es de la familia de las oleáceas, siendo la única especie con fruto comestible de dicha familia. Del olivo destacan las siguientes características:

- La hoja es verde oscura por el haz y blanquecina por el envés. Es un árbol perenne y las hojas suelen vivir tres años.
- La flor es menuda.
- El tronco es grueso y su corteza grisácea.
- El fruto es la aceituna.

En segundo lugar, la aceituna que es el fruto del olivo, es una pequeña drupa ovoide de sabor muy amargo, color verde amarillento o negro, pulpa oleosa y con un hueso que encierra la semilla. Tiene como función principal la obtención de aceite o se pueden consumir directamente. Las aceitunas se comercializan tanto con hueso, como sin él, rellenándose el hueco con anchoas o pimientos.

Por último, el tercer elemento es el aceite de oliva que es un producto natural que se extrae por procedimientos físicos, a partir de aceitunas de buena calidad y con la madurez adecuada. La extracción del aceite de oliva virgen en una almazara se puede hacer por dos métodos:

- Presión: la pasta procedente de las aceitunas molidas se bate y se reparte en capachos. Apilan los capachos unos encima de otros introduciendo discos planos a ciertas alturas para equilibrar la pila y mejorar la presión. Los disponen bajo la prensa y los presionan.
- Centrifugación o sistema continuo: se introduce la masa de aceituna en un cilindro horizontal, haciéndola girar a gran velocidad.

Este proyecto será puesto en marcha por tres personas físicas con amplios conocimientos y experiencia técnica en el sector de la olivicultura; y por una empresa dedicada a la compraventa de aceitunas de mesa y que será socia capitalista de este proyecto.

La primera de las personas emprendedoras tiene 32 años, nació en Cáceres y posee el título de Administración y Dirección de Empresas (A.D.E.). Además de ello, esta persona realizó un Máster en Comercio Exterior.

La segunda de las personas emprendedoras tiene 36 años, nació en Portugal y posee la titulación de Bioquímica. Además de ello, esta persona realizó un curso sobre Ingeniería en Alimentos.

La tercera de las personas emprendedoras tiene 38 años, nació en Badajoz y posee la titulación de Grado en Ciencias del Transporte y la Logística. Además esta persona posee un Máster en Dirección de Compras y Aprovisionamiento.

La producción de aceite y aceitunas de mesa se encuentra recogida en el sector de la agricultura.

La empresa va a comercializar las siguientes variedades de aceite y las siguientes variedades de aceitunas de mesa:

En lo que respecta al aceite, la empresa va a ofrecer estos tipos diferentes:

- a) Aceite de oliva virgen extra: es el aceite de oliva de categoría superior obtenido directamente de aceitunas y sólo mediante procedimientos mecánicos.
- b) Aceite de oliva virgen: es el aceite de oliva obtenido directamente de aceitunas y sólo mediante procedimientos mecánicos.
- c) Aceite de oliva – contiene exclusivamente aceites de oliva refinados y aceites de oliva vírgenes: es el aceite que contiene exclusivamente aceites de oliva que se hayan sometido a un tratamiento de refinado y de aceites obtenidos directamente de aceitunas.

Mientras que las aceitunas de mesa ofertadas serán verdes o negras.

Los aspectos diferenciales están relacionados con aspectos como la experiencia del personal, utilización de nuevas tecnologías, respeto al medio ambiente, tratamiento personalizado a la clientela y calidad del producto ofertado.

La clientela de esta empresa estará formada por supermercados y grandes almacenes, personas particulares, hoteles con servicio de catering y restaurantes y puestos de comida.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 863.530€**. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 1.000.000 €, que se van a cubrir con la aportación inicial del equipo emprendedor de 800.000 € en forma de capital social (300.000 € aportados en especie y el resto como aportación dineraria) y la solicitud de un préstamo a largo plazo de 200.000 €. Durante el primer año, momento en que el negocio es ya sostenible, el **resultado esperado antes de intereses e impuestos (BAII) será de 584.599,52 €**. El punto de equilibrio se consigue por tanto en el año 1, con un volumen de ingresos de 307.587,89€.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

Una almazara es un molino donde se obtiene aceite de oliva exprimiendo la aceituna, que es el fruto del olivo.

Para la implantación y uso de una almazara es necesario analizar tres elementos claves. En primer lugar, el olivo es el árbol de donde se obtiene la aceituna, es de la familia de las oleáceas, siendo la única especie con fruto comestible de dicha familia. Del olivo destacan las siguientes características:

- La hoja es verde oscura por el haz y blanquecina por el envés. Es un árbol perenne y las hojas suelen vivir tres años.
- La flor es menuda.
- El tronco es grueso y su corteza grisácea.
- El fruto es la aceituna.

En segundo lugar, la aceituna que es el fruto del olivo, es una pequeña drupa ovoide de sabor muy amargo, color verde amarillento o negro, pulpa oleosa y con un hueso que encierra la semilla. Tiene como función principal la obtención de aceite o se pueden consumir directamente. Las aceitunas se comercializan tanto con hueso, como sin él, rellenándose el hueco con anchoas o pimientos.

Por último, el tercer elemento es el aceite de oliva que es un producto natural que se extrae por procedimientos físicos, a partir de aceitunas de buena calidad y con la madurez adecuada. La extracción del aceite de oliva virgen en una almazara se puede hacer por dos métodos:

- Presión: la pasta procedente de las aceitunas molidas se bate y se reparte en capachos. Apilan los capachos unos encima de otros introduciendo discos planos a ciertas alturas para equilibrar la pila y mejorar la presión. Los disponen bajo la prensa y los presionan.
- Centrifugación o sistema continuo: se introduce la masa de aceituna en un cilindro horizontal, haciéndola girar a gran velocidad.

La idea de negocio va a consistir en la comercialización de aceitunas y aceite de oliva, estando el proceso productivo para la obtención del aceite de oliva dividido en seis etapas:

1ª Etapa: Recepción y selección de las aceitunas.

2ª Etapa: Limpieza y lavado de las aceitunas.

3ª Etapa: La molienda de las aceitunas.

4ª Etapa: El batido de la masa o pasta de aceituna.

5ª Etapa: Separación de fases (Aceite – Alpechín – Orujo).

6ª Etapa: Conservación del aceite de oliva virgen extra.

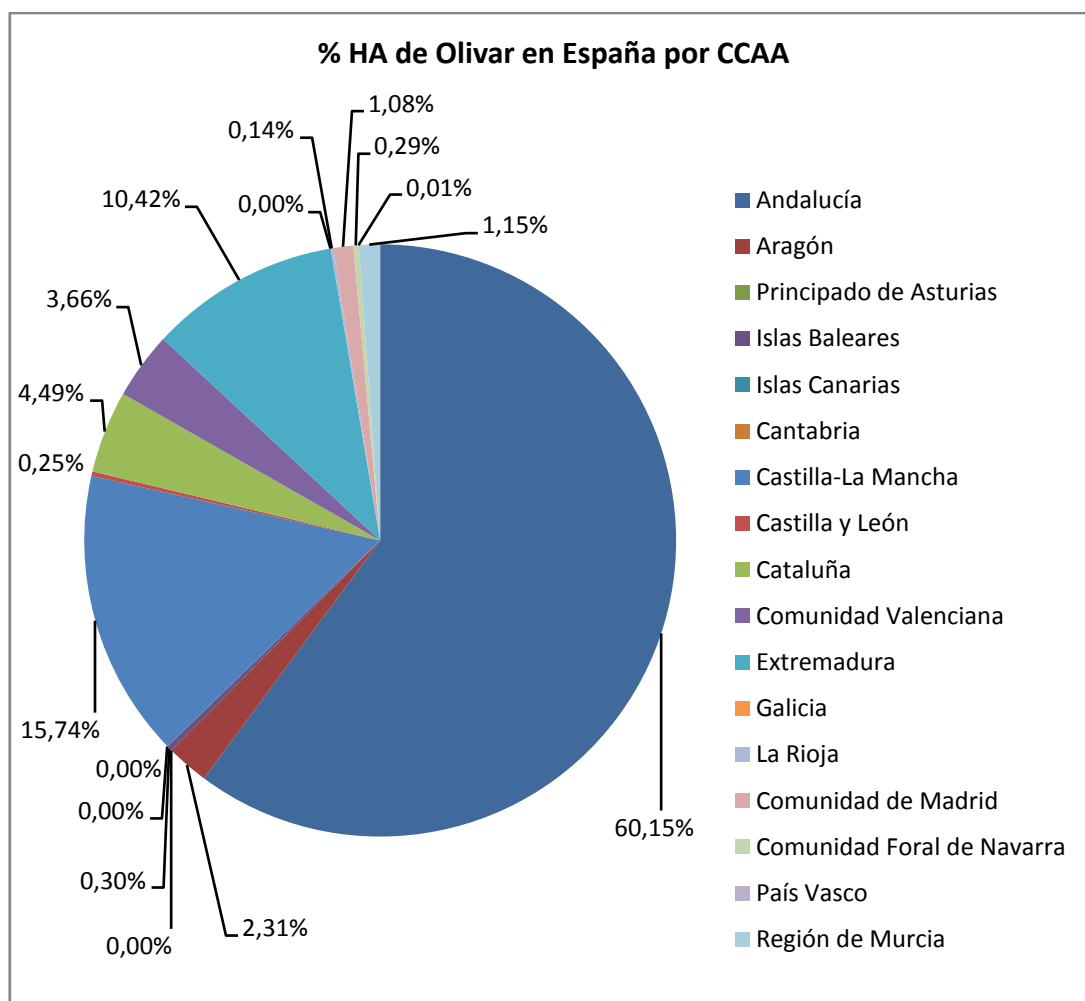
Entre la 2ª y 3ª Etapa se puede producir una etapa intermedia que es la selección de aceitunas para venderlas como aceitunas de mesa.

El Consejo Oleícola Internacional (COI) estima que el olivar mundial está formado por 850 millones de árboles, ocupando una superficie de más de 10 millones de hectáreas.

Según los datos extraídos de la encuesta sobre superficies y rendimientos de cultivos de 2013 (ESYRCE), España cuenta con 2.584.564 hectáreas de olivar, de las cuáles el 94,4% (2.439.660 ha) son de olivar de almazara, el 3% (77.734 ha) son de olivar de mesa y el 2,6% (67.170 ha) son de olivar de doble aptitud.

Extremadura es la tercera Comunidad Autónoma más importante en la distribución de olivar, detrás de Andalucía y Castilla la Mancha, con un 10,4% de la superficie nacional. Mientras que es junto a Andalucía, la Comunidad Autónoma con mayor representatividad del cultivo olivar frente a la superficie de cultivo total.

A continuación, se detalla un gráfico de la distribución de las hectáreas de olivar por Comunidad Autónoma.



Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos en España (ESYRCE), 2012.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto va a estar formado por tres personas físicas y una jurídica con amplios conocimientos y experiencia en el sector olivar. La forma jurídica elegida para este proyecto será la Sociedad Limitada.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera de las personas emprendedoras tiene 32 años, nació en Cáceres y posee el título de Administración y Dirección de Empresas (A.D.E.). Además de ello, esta persona realizó un Máster en Comercio Exterior.

En lo que respecta a su experiencia laboral, hay que destacar que esta persona ha trabajado durante los últimos 5 años para una empresa del sector de la agricultura, encargándose de la administración de la misma.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de organización y planificación, capacidad de gestión de la información, resolución de problemas y toma de decisiones.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: trabajo en equipo, habilidades en las relaciones interpersonales, razonamiento crítico y compromiso ético.

Entre sus competencias sistemáticas, destacan: liderazgo, iniciativa y espíritu emprendedor, creatividad y sensibilidad hacia temas medioambientales.

También hay que destacar otra serie de competencias que posee esta persona emprendedora, como es el conocimiento de una segunda lengua, experiencia previa y el uso de Internet como medio de comunicación y como fuente de información.

Su labor en la empresa consistirá en encargarse de la administración y comercialización de la empresa.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda de las personas emprendedoras tiene 36 años, nació en Portugal y posee la titulación de Bioquímica. Además de ello, esta persona realizó un curso sobre Ingeniería en Alimentos.

Respecto a su experiencia laboral, esta persona emprendedora, ha trabajado durante 8 años en un laboratorio farmacéutico, por lo que posee un alto conocimiento para poder realizar correctamente su labor en la empresa.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad de análisis y síntesis, conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio y toma de decisiones.

Entre sus competencias personales, destacan: trabajo en un equipo de carácter interdisciplinario, razonamiento crítico y habilidades en las relaciones interpersonales.

Entre sus competencias sistemáticas, destacan: liderazgo, adaptación a nuevas situaciones, iniciativa y espíritu emprendedor, motivación por la calidad y sensibilidad hacia temas medioambientales.

También hay que destacar otra serie de competencias que posee esta persona emprendedora, como la ambición profesional, la capacidad de entender el lenguaje y propuestas de otros especialistas, la experiencia previa y capacidad de aplicar los conocimientos teóricos en la práctica.

Su labor en la empresa consistirá en encargarse del laboratorio de la empresa.

3.3. Perfil de la persona promotora 3

La tercera de las personas emprendedoras tiene 38 años, nació en Badajoz y posee la titulación de Ciencias del Transporte y la Logística. Además esta persona posee un Máster en Dirección de Compras y Aprovisionamiento.

Su experiencia laboral es muy amplia, destacando los últimos 6 años, en los que ha estado trabajando en una empresa del sector alimentario, encargándose de la compra de las materias primas.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: la comunicación oral y escrita, toma de decisiones, conocimiento de la lengua inglesa y la capacidad de organización y planificación.

Entre sus competencias personales, destacan: el trabajo en un contexto internacional, el razonamiento crítico y el compromiso ético.

Entre sus competencias sistemáticas, destacan: sensibilidad hacia temas medioambientales, conocimiento de otras culturas y costumbres, la iniciativa y espíritu emprendedor y la motivación por la calidad.

También hay que destacar otra serie de competencias que posee esta persona emprendedora, como el uso de internet como medio de comunicación y como fuente de información, la experiencia previa en el sector, la capacidad de negociación y la ambición profesional.

Su labor en la empresa consistirá en la compra de las materias primas y será el encargado de la logística de la empresa.

3.3. Perfil de la persona promotora 4

La cuarta de las personas promotoras es una persona jurídica, es decir una empresa que aportará capital a la empresa, siendo socia capitalista de la misma.

Se trata de una empresa dedicada a la compraventa de aceitunas de mesa, afincada en la provincia de Cáceres. La empresa cuenta con 20 trabajadores/as. Se creó hace más de 25 años, teniendo gran repercusión en el sector olivarero extremeño y siendo una empresa referente dentro del sector.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

La producción de aceite y aceitunas de mesa, se encuentra recogidos en el sector de la agricultura.

Los productos que la empresa va a ofertar se clasifican en dos tipos. Por una parte el aceite de oliva y por otra las aceitunas de mesa.

En lo que respecta al aceite de oliva, la empresa comercializará 3 variedades de aceite a excepción del aceite de orujo de oliva, que se encuentran clasificados en cuatro categorías en el Reglamento CE 1019/2002:

- d) Aceite de oliva virgen extra: es el aceite de oliva de categoría superior obtenido directamente de aceitunas y sólo mediante procedimientos mecánicos.
- e) Aceite de oliva virgen: es el aceite de oliva obtenido directamente de aceitunas y sólo mediante procedimientos mecánicos.
- f) Aceite de oliva – contiene exclusivamente aceites de oliva refinados y aceites de oliva vírgenes: es el aceite que contiene exclusivamente aceites de oliva que se hayan sometido a un tratamiento de refinado y de aceites obtenidos directamente de aceitunas.
- g) Aceite de orujo de oliva: es el aceite que contiene exclusivamente aceites procedentes del tratamiento del producto obtenido tras la extracción del aceite de oliva y de aceites obtenidos directamente de aceitunas. También puede ser el aceite, que contiene exclusivamente, aceites procedentes del tratamiento del orujo de oliva y de aceites obtenidos directamente de aceitunas.

La principal diferencia entre los aceites anteriormente descritos es el nivel de acidez y calidad que presenta cada uno:

TIPO DE ACEITE	CALIDAD	NIVEL DE ACIDEZ (por cada 100g)
Aceite de oliva virgen extra	Máxima Calidad	<0,8%
Aceite de oliva virgen	Alta Calidad	>0,8%<2%
Aceite de oliva	Menor Calidad	<1,0%
Aceite de orujo de oliva	Menor calidad	<1,0%

El aceite de oliva va a ser comercializado en los envases y cantidades siguientes:
Indicar qué productos se van a comercializar, y en qué tipo de envases.

TIPO DE ACEITE	ENVASE	CAPACIDAD
Aceite de oliva virgen extra	Vidrio Marasca	250 ml
	Vidrio Marasca	500 ml
	Vidrio Marasca	750 ml
	PetBertoli	1 Litro
	Pet con asa	2 Litros
	Pet con asa	5 Litros
Aceite de oliva virgen	Vidrio Marasca	250 ml
	Vidrio Marasca	500 ml
	Vidrio Marasca	750 ml
	PetBertoli	1 Litro
	Pet con asa	2 Litros
	Pet con asa	5 Litros
Aceite de oliva	Cristal opaco	250 ml
	Cristal transparente	500 ml
	Cristal	750 ml
	Plástico	1 Litro
	Plástico	2 Litros
	Plástico	5 Litros

Por otra parte, en lo referido a las aceitunas de mesa, se va a comercializar con tres variedades de aceituna de aderezo con distinta fase de maduración (verdes y negras):

- a) Manzanilla Cacereña: se cultiva en la Alta Extremadura, es conocida en Portugal como “negrinha” y “azeitera”. Se destina tanto a mesa como a almazara.

- b) Picual: es la variedad más extendida en el mundo. Tiene un rendimiento graso elevado, un elevado índice de estabilidad y un alto contenido en ácido oleico.
- c) Verdial de Badajoz: es común en la provincia de Badajoz, ocupa las zonas Portuguesas de Centro y Alentejo. Se utiliza tanto para aceituna de mesa como para almazara, donde su rendimiento graso es del 22%.

Mientras que la empresa va a ofertar las aceitunas dependiendo del momento en que se recolectaron, diferenciándose por su coloración dos tipos:

- a) Verdes: las aceitunas de tamaño normal que son recogidas en su punto de maduración.
- b) Negras: las aceitunas que no están totalmente maduras cuando son recogidas y una vez tratadas adquieren el color negro.

Las aceitunas de mesa van a ser comercializadas con los envases y capacidades siguientes:

TIPO DE ACEITUNA	ENVASE	CAPACIDAD
VERDES	Bolsa	250 gr
	Lata	500 gr
	Garrafa	1 kg
	Garrafa	5 kg
NEGRAS	Bolsa	250 gr
	Lata	500 gr
	Lata	1 kg
	Lata	5 kg

4.2. Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales de la almazara en la zona EUROACE radican en las propias características de esta zona:

- a) Dispone de una importante red fluvial y una gran reserva de recursos hídricos. Las tres cuencas fluviales que atraviesan la región son:
 - i) El Duero.
 - ii) El Tajo.
 - iii) El Guadiana.
- b) El tipo de poblamiento es un sistema urbano débil, siendo de carácter rural la EUROACE.
- c) Es un espacio de circulación de personas y mercancías entre territorios más dinámicos.

La empresa se va a diferenciar también por varios aspectos propios de ella: la experiencia del personal, la utilización de las nuevas tecnologías, el respeto hacia el medioambiente, el trato personal hacia la clientela y la calidad de producto ofertado.

1. Experiencia del personal: conocen el sector del aceite así como las funciones que van a realizar dentro de la empresa, ya que las han realizado antes de emprender. Por tanto, su conocimiento del sector es un aspecto diferencial que les permite ofrecer un mejor servicio.
2. Utilización de nuevas tecnologías: aunque el sector del aceite pueda asociarse con la utilización de técnicas tradicionales y el uso limitado de las nuevas tecnologías, la empresa implanta en todo su proceso productivo las herramientas con nuevas tecnologías necesarias para facilitar el proceso.
3. Respeto del Medioambiente: la empresa está concienciada con el Medioambiente, utilizando extractores que reducen la contaminación atmosférica, así como la eliminación en la propia fábrica de las sustancias tóxicas que pueden aparecer durante el proceso de fabricación.
4. Trato personal hacia la clientela: la empresa se diferencia por el trato cercano que tiene con la clientela.

5. Calidad del producto ofertado: los productos ofertados por la empresa serán siempre de la máxima calidad en cuanto a sabor, aroma, textura y propiedades nutricionales.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por esta empresa van a ser básicamente las siguientes:

- Necesidad alimenticia, de productos de calidad y nutritivos como las aceitunas.
- Necesidad de las empresas (restaurantes) de ofrecer aceitunas locales y de calidad.

La cobertura de estas necesidades ayuda además a promover una serie de aspectos muy valorados por la sociedad y que pueden crear una buena imagen de marca:

- Aprovechamiento de los recursos físicos que ofrece la zona EUROACE.
- Impulso del sector de la agricultura en la zona EUROACE.
- Introducción de las nuevas tecnologías en el sector de la agricultura.
- Generación de puestos de trabajo en la zona EUROACE.
- Preservación del Medioambiente, utilizando técnicas que eliminen residuos tóxicos sin que lleguen a contaminar.

4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca

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

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1996-8930

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

En este negocio, se ha optado por el registro de la marca. El procedimiento de registro de la marca viene regulado desde el artículo 11 al 22 de la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas:

<http://www.boe.es/boe/dias/2001/12/08/pdfs/A45579-45603.pdf>

1. Presentación de la solicitud de registro de marca ante el órgano competente de la Comunidad Autónoma o ante la Oficina Española de Patentes y Marcas.
2. La solicitud debe cumplir los siguientes requisitos:
 - a) Una instancia por la que se solicite el registro de marca.
 - b) Identificación del solicitante.
 - c) Reproducción de la marca.
 - d) Lista de productos o servicios para los que se solicita el registro.
 - e) Pago de una tasa.
 - f) Requisitos reglamentarios.
3. Una vez recibida la solicitud el órgano competente o la Oficina Española de Patentes y Marcas, se tendrá establecida como fecha de presentación de la solicitud.
4. Examen de admisibilidad y de forma, por la que el órgano competente examinará:
 - a) Si la solicitud de marca cumple los requisitos para que se otorgue una fecha de presentación.
 - b) Si se ha satisfecho la tasa de solicitud.
 - c) Si la solicitud de marca reúne los requisitos formales establecidos reglamentariamente.
5. Si existiese alguna irregularidad o defecto, se decretará la suspensión de la tramitación del expediente y se otorgará al solicitante el plazo que

- reglamentariamente se determine para que los subsane o formule las alegaciones pertinentes.
6. Remisión de la solicitud: el órgano competente de la Comunidad Autónoma remitirá a la Oficina Española de Patentes y Marcas, con todo lo actuado las solicitudes que hubieran superado el examen de forma o que hubieran subsanado los defectos imputados con indicación de la fecha de presentación otorgada.
 7. Publicación de la solicitud: recibida la solicitud de marca, la Oficina Española de Patentes y Marcas procederá a su publicación en el Boletín Oficial de la Propiedad Industrial. La publicación de solicitud de marca debe incluir los mismos requisitos enumerados en el punto 2, pero además deberá incluir: el número del expediente, fecha de presentación así como la reproducción del signo solicitado como marca.
 8. Oposiciones y observaciones de terceros: una vez publicada la solicitud de la marca, cualquier persona que se considere perjudicada podrá oponerse al registro de la misma.
 9. Examen de fondo: la Oficina Española de Patentes y Marcas procederá a examinar si la solicitud de marca incurre en alguna de las prohibiciones.
 10. Suspensión de la solicitud: en el caso de que se hubieren presentado oposiciones u observaciones de tercero o del examen de fondo realizado por la Oficina Española de Patentes y Marcas, se podrá decretar la suspensión del expediente y se comunicará al solicitante para que presente sus alegaciones.
 11. Resolución de la solicitud: transcurrido el plazo fijado para la contestación al suspenso, la Oficina Española de Patentes y Marcas acordará la concesión o denegación del registro de la marca especificándose, sucintamente, en este último caso, los motivos y derechos causantes de la misma.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

El sector del aceite está enmarcado dentro del sector de la Agricultura.

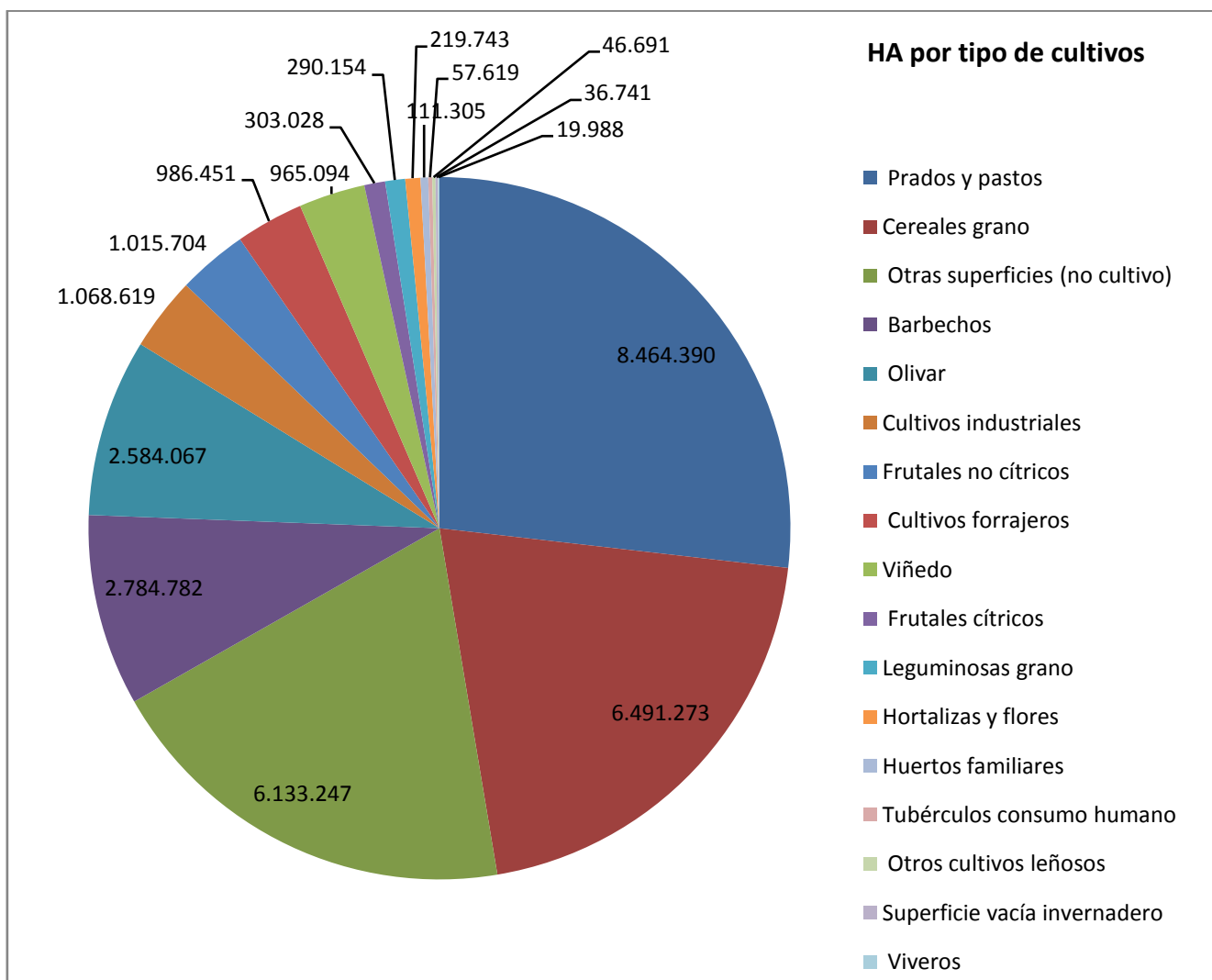
La agricultura forma parte del sector primario, el cuál comprende las actividades de extracción directa de bienes de la naturaleza sin el uso de transformaciones. A parte de la agricultura, forman parte del sector primario, la minería, la ganadería, la silvicultura y la pesca.

El sector agrario es un tema importante en las políticas Europeas, siendo relevante la PAC (Política Agraria Común) cuyo fin es establecer un marco común para la actividad agrícola, siendo su evolución la siguiente:

- La PAC nace en 1957 con la firma del Tratado de Roma (países firmantes: Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos).
- En 1962 se produce la adopción de los primeros reglamentos de política agraria común (PAC) y se crea el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA).
- En 1964, el FEOGA se divide en la Sección Garantía y Sección Orientación.
- En 1968, la Comunidad Europea publicó el Plan Mansholt, por el cual se establecen límites de precios y apoyo al mercado.
- En 1971, la Unión Europea abre su mercado a las importaciones.
- En 1973, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido ingresan en la Unión Europea.
- En 1981, se incorpora Grecia a la Unión Europea.
- En 1984, se toma una primera medida de control de la sobreproducción.
- En 1985, la Comisión planteó una propuesta de reforma integral debido a la publicación del Libro Verde sobre “Perspectivas para la Política Agraria Común”.
- En 1986, España y Portugal entran en la Unión Europea.
- En 1988, el Consejo Europeo acordó una serie de medidas importantes de reforma.
- En 1993, se aplica la reforma a determinados cultivos herbáceos.
- En 1994, nace la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- En 1995, Austria, Finlandia y Suecia forman parte de la Unión Europea.
- A finales de los noventa se producen diversas crisis de salubridad alimentaria.

- En 1999, se produce una reforma de la PAC dentro del marco de la Agenda 2000.
- En 2001, se emprende el Programa de Desarrollo de Doha.
- En 2003, se produce una nueva reforma de la PAC.
- En 2004, se incorporan diez nuevos estados miembros; Chipre, Malta, Polonia, Letonia, Lituania, República Checa, Estonia, Eslovaquia y Eslovenia.
- En 2007, se incorporan Bulgaria y Rumanía.
- En 2008 se refuerza la reforma de 2013.

Según los datos extraídos de la Encuesta sobre superficies y rendimientos de cultivos en España (ESYRCE) en 2013, el total de las hectáreas dedicadas al sector agrícola sin contar con la superficie forestal asciende a 31.578.897 hectáreas, estando repartidas en función del tipo de cultivo de la siguiente manera:



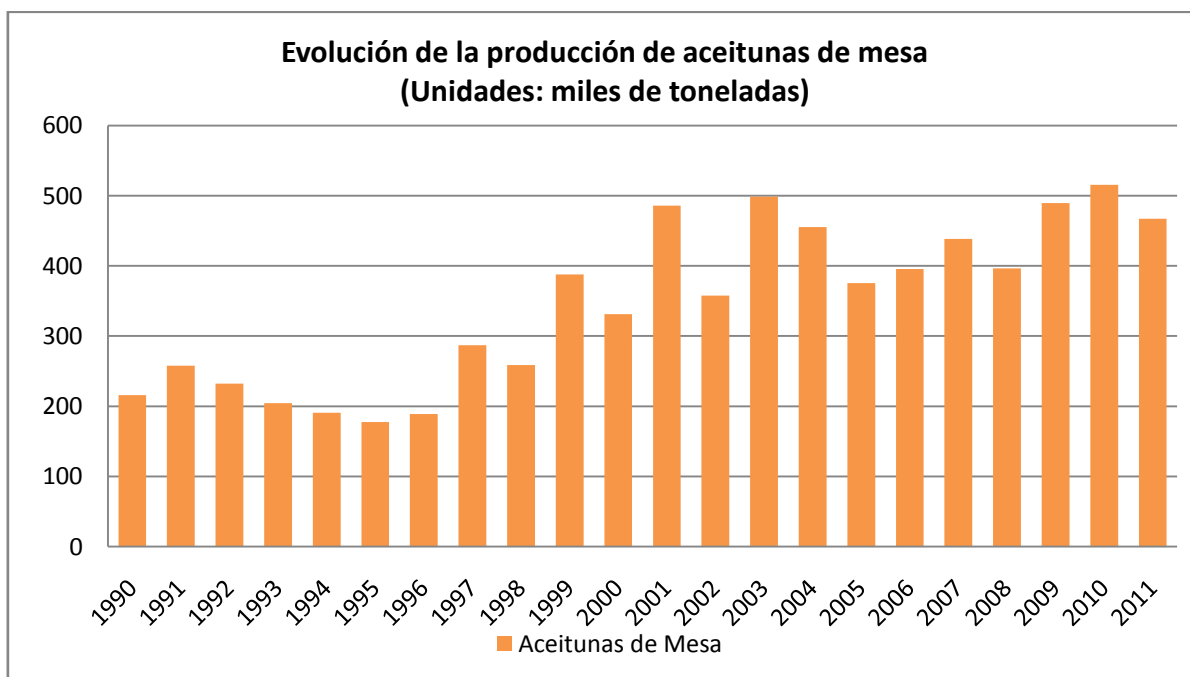
Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos en la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos en España (ESYRCE), 2013.

Como se puede observar en el gráfico anterior es significativo que el terreno dedicado al olivar español es el quinto en extensión sólo por detrás de cereales y grano, ya que los otros tres no son cultivos propiamente dichos.

Las características más representativas del sector del olivarero español son las siguientes:

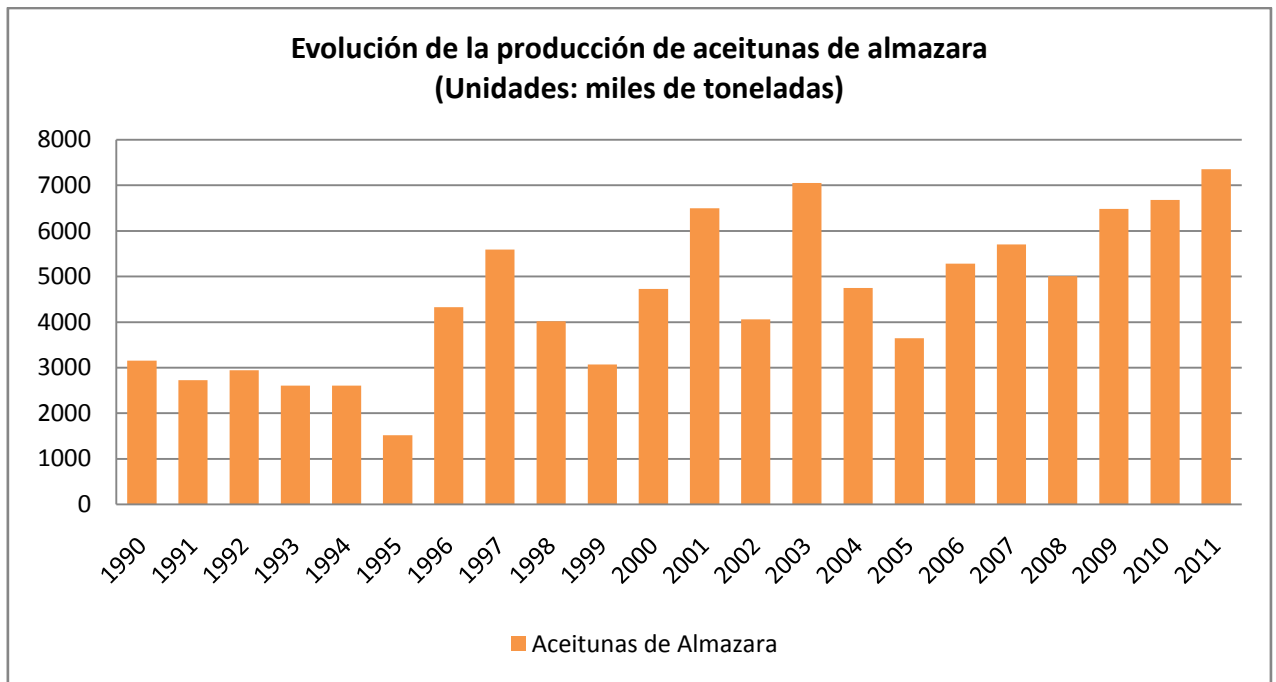
- a) España es el primer productor mundial de aceite de oliva, con un porcentaje del 45,5% sobre el total mundial.
- b) El olivar en España ocupa alrededor de 2.500.000 hectáreas.
- c) El sector olivarero depende del factor climatológico y la vecería.
- d) España es el primer exportador mundial de Aceite de Oliva

La evolución de producción de aceitunas de mesa desde 1990 a 2011 es el siguiente:



Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE) a 1 de enero de 2013

En veinte años, la producción de aceitunas de mesa ha ido aumentando progresivamente. Mientras que la evolución de producción de aceitunas de almazara desde 1990 a 2011 es la siguiente:



Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE) a 1 de enero de 2013

Como se puede observar en los gráficos anteriores, la evolución de la producción tanto de aceitunas de mesa como de las aceitunas de almazara ha sido positivo, siendo la producción de aceitunas de almazara mayor que la de las aceitunas de mesa.

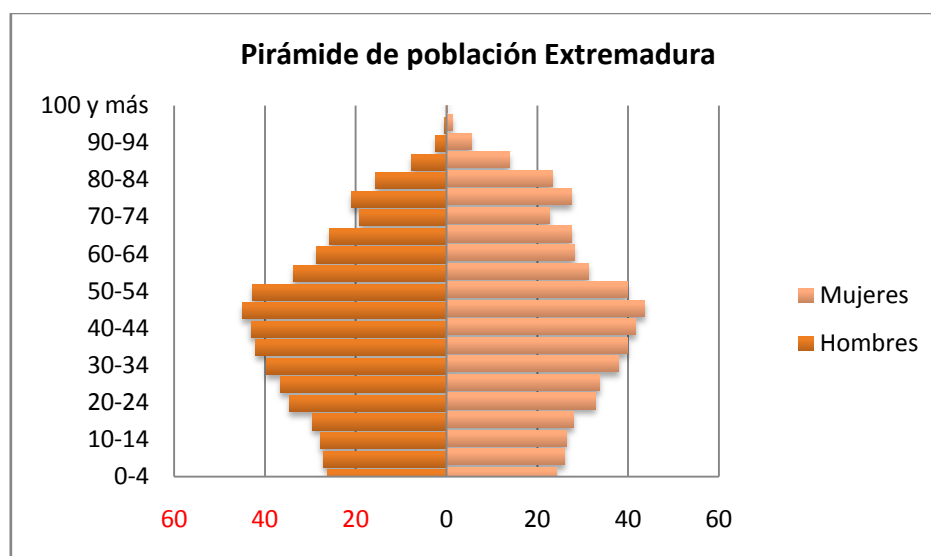
5.2. Análisis del entorno

La eurorregión EUROACE se extiende al espacio geográfico del Alentejo, Región Centro de Portugal y Extremadura. Cuenta con una extensión aproximada de 92.500 km² en la que residen 3.388.563 personas (6% de la población peninsular). El territorio EUROACE equivale casi a la quinta parte de la superficie de España y supera en extensión a Portugal.

Su localización estratégica en el suroeste peninsular y respecto de grandes áreas metropolitanas de la península ibérica (Madrid, Lisboa, Sevilla, Oporto), así como de la fachada atlántica y la diagonal continental, confiere a la EUROACE una posición privilegiada en el marco de la nueva Estrategia Territorial Europea.

Su estructura territorial cuenta con una buena red de ciudades medias y pequeñas, con una adecuada dotación de servicios y con fácil accesibilidad extrarregional, que se verá incrementada próximamente con el tren de alta velocidad.

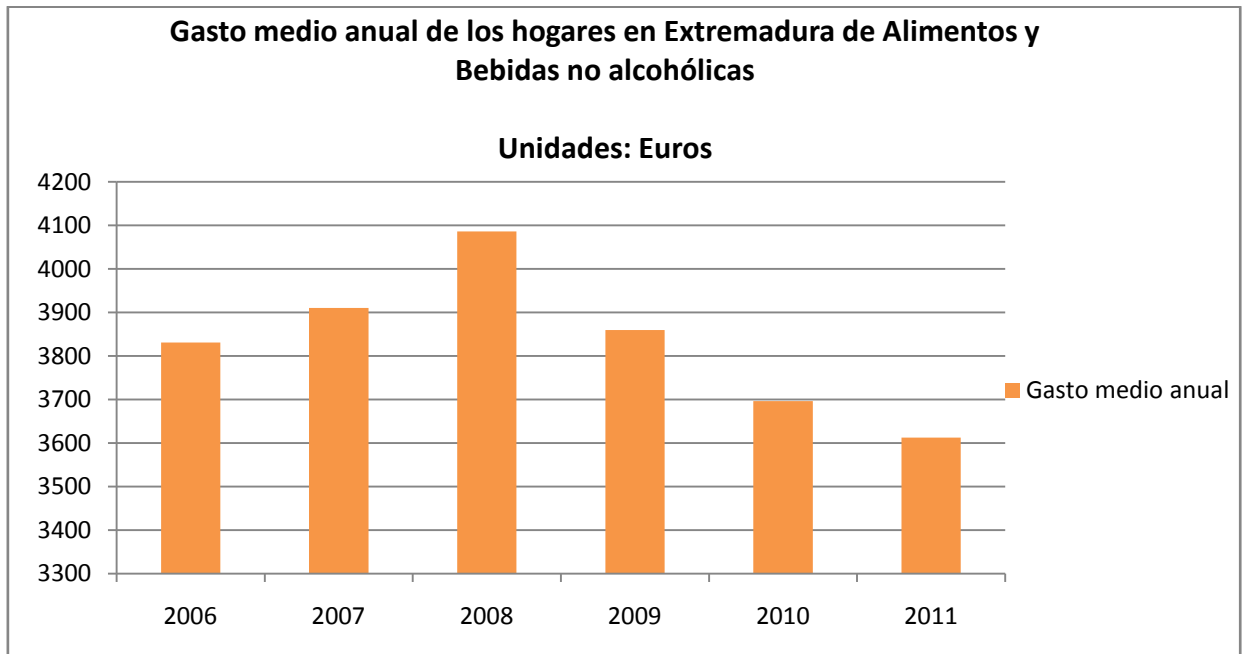
La población total de Extremadura es a 1 de Enero de 2013 de 1.104.004 personas, de las cuales 555.950 son mujeres mientras que 548.054 son hombres. La pirámide poblacional es una pirámide con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.



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

La población total de Alentejo en 2011 es de 757.302 personas, de las cuales 390.563 son mujeres, mientras que 366.739 son hombres. La población total de Centro son 2.327.755 personas, de las cuales 1.216.492 son mujeres mientras que 1.111.263 son hombres.

Por otra parte, el gasto medio anual por hogar en Extremadura de alimentos y bebidas no alcohólicas en 2011 es de 3.612,46 € y la evolución respecto a los últimos cinco años es la siguiente:



Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

El gasto medio anual de los hogares en Extremadura de alimentos y bebidas no alcohólicas ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos años debido a la crisis económica mundial.

Por otra parte, se hace necesario atender un conjunto de normas que regulan la actividad de este sector.

Normativa aplicable

Las disposiciones legales, y por tanto de obligado cumplimiento, que tienen relación de forma directa e indirecta con el sector olivícola son:

Normativa europea:

- ✓ Reglamento (CE) 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una organización común de mercados agrícolas.
- ✓ Reglamento de Ejecución (UE) 29/2012 de la Comisión, de 13 de enero de 2012, sobre las normas de comercialización del aceite de oliva.
- ✓ Reglamento (CEE) 2568/91 de la Comisión, de 11 de julio de 1991, relativo a las características de los aceites de oliva y de los aceites de orujo de oliva y sobre sus métodos de análisis.
- ✓ Reglamento (CE) 792/2009 de la Comisión, de 31 de agosto de 2009, que establece las disposiciones de aplicación de la notificación a la Comisión por los Estados miembros de la información y los documentos relacionados con la ejecución de la organización común de mercados, el régimen de pagos directos, la promoción de los productos agrícolas y los regímenes aplicables a las regiones ultra periféricas y a las islas menores del Mar Egeo.
- ✓ Reglamento (CE) 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.
- ✓ Reglamento (CE) 1925/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de diciembre sobre la adición de vitaminas, minerales y otras sustancias determinadas a los alimentos.
- ✓ Reglamento (UE) n o 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre la información alimentaria facilitada al consumidor.
- ✓ Reglamento (CEE) 2081/92 del Consejo de 14 de julio de 1992, relativo a la protección de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios.
- ✓ Convenio Internacional del Aceite de Oliva y las Aceitunas de Mesa, 2005 (25 de mayo de 2007)

- ✓ Reglamento (CE) 1019/2002 de la Comisión de 13 de junio de 2002, sobre las normas de comercialización del aceite de oliva.
- ✓ Reglamento 136/66/CEE del Consejo, de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las materias grasas.
- ✓ Reglamento (CE) 178/2002 de el Parlamento Europeo y del Consejo de 28 de enero de 2002 por el que se establecen las autoridades 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.

Normativa del Consejo Oleícola Internacional (COI)

- ✓ COI/T.15/NC N°3/Rev. 7 – Norma comercial aplicable a los aceites de oliva y los aceites de orujo de oliva.
- ✓ Resolución N° RES-1/93-IV/05 de detección de los hidrocarburos aromáticos policíclicos en los aceites de orujo de oliva.
- ✓ Resolución N°RES – 2/91-IV/04 norma comercial aplicable a las aceitunas de mesa.
- ✓ Resolución N°RES-2/94-V/06 de guías de gestión de la calidad de la industria de los aceites de oliva y de los aceites de orujo de oliva.

Normativa española:

- ✓ Real Decreto 895/2013, de 15 de noviembre, por el que se modifica el Real Decreto 1431/2003, de 21 de noviembre, por el que se establecen determinadas medidas de comercialización en el sector de los aceites de oliva y del aceite de orujo de oliva.
- ✓ Real Decreto 702/1988, de 24 de junio, por el que se establece el período de vigencia de las denominaciones y definiciones de los aceites de oliva y de orujo de oliva.

- ✓ Orden, de 15 de noviembre de 2000, por la que se designa el organismo encargado de verificar las características organolépticas del aceite de oliva.
- ✓ Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.
- ✓ Orden AAA/1589/2013, de 28 de agosto, por la que se extiende el Acuerdo de la organización interprofesional de la aceituna de mesa al conjunto del sector.
- ✓ Orden ARM/2933/2011 por la que se extiende el Acuerdo de la organización interprofesional del aceite de oliva español al conjunto del sector.
- ✓ Orden APA/2677/2005, sobre contabilidad y declaraciones para el control en el sector del aceite de oliva y de las aceitunas de mesa.

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

5.3. Análisis de la demanda

El mercado de la empresa lo van a componer tres tipos diferentes de clientes potenciales.

En primer lugar, los establecimientos alimentarios que se encuentren en Extremadura, Centro y Alentejo. En Extremadura, según los datos obtenidos de la Dirección General de Turismo de la Junta de Extremadura en 2012 son los siguientes:

Tipo de establecimiento	Nº de establecimientos
Restaurantes de 1ª Categoría	7
Restaurantes de 2ª Categoría	33
Restaurantes de 3ª Categoría	394
Restaurantes de 4ª Categoría	1.201
Cafeterías de 1ª Categoría	10
Cafeterías de 2ª Categoría	52
Cafeterías de 3ª Categoría	449
Total	2.146

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la Dirección General de Turismo de la Junta de Extremadura, 2012.

Mientras que con los datos obtenidos del INE portugués, en Centro hay 15.859 empresas que se dedican a la restauración o similar y en Alentejo hay 6.304 empresas en el año 2012.

Por otra parte, otra clientela potencial está formada por los supermercados, grandes almacenes o establecimientos no especializados donde se puede vender el producto de la empresa, en Extremadura hay en 2013, según los datos extraídos del INE unos 1.977 establecimientos. Mientras que en Centro y Alentejo el número de establecimientos no especializados en 2012 son los siguientes:

Nº de comercios	Venta al por menor en los supermercados e hipermercados	Venta al por menor de otros comercios no especializados con alimentos, bebidas o tabaco
Centro	490	4.031
Alentejo	195	1.286

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE portugués.

También serán clientes/as potenciales los/as consumidores/as finales que residan en Extremadura, Centro y Alentejo, porque al fin y al cabo son las que van a consumir los productos ofertados por la empresa. Por lo que el número familias que residen en Extremadura dependiendo del tamaño del núcleo familiar es el siguiente:

Nº de personas en núcleo familiar	Nº de núcleos
2 personas	130.253
3 personas	87.958
4 personas	83.944
5 personas	14.587
6 o más personas	2.738

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2011.

Mientras que en Alentejo, el número de núcleos familiares según los datos obtenidos del INE portugués, son 233.364 y en Centro son 720.204.

Por último, otra demanda potencial serán los establecimientos hoteleros y turísticos de la zona EUROACE, ya que todos disponen de servicio de restauración. Con los datos obtenidos por la Dirección General de Turismo de la Junta de Extremadura de 2012, el número de establecimientos donde tienen un servicio de catering en Extremadura es el siguiente:

Tipo de establecimiento	Nº de establecimientos
Paradores	7
Hoteles	210
Hostales	227
Pensiones	52
Hoteles Rurales	60
Total	556

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la Dirección General de Turismo de la Junta de Extremadura, 2012.

Mientras que en Centro y Alentejo, el número de establecimientos es el siguiente:

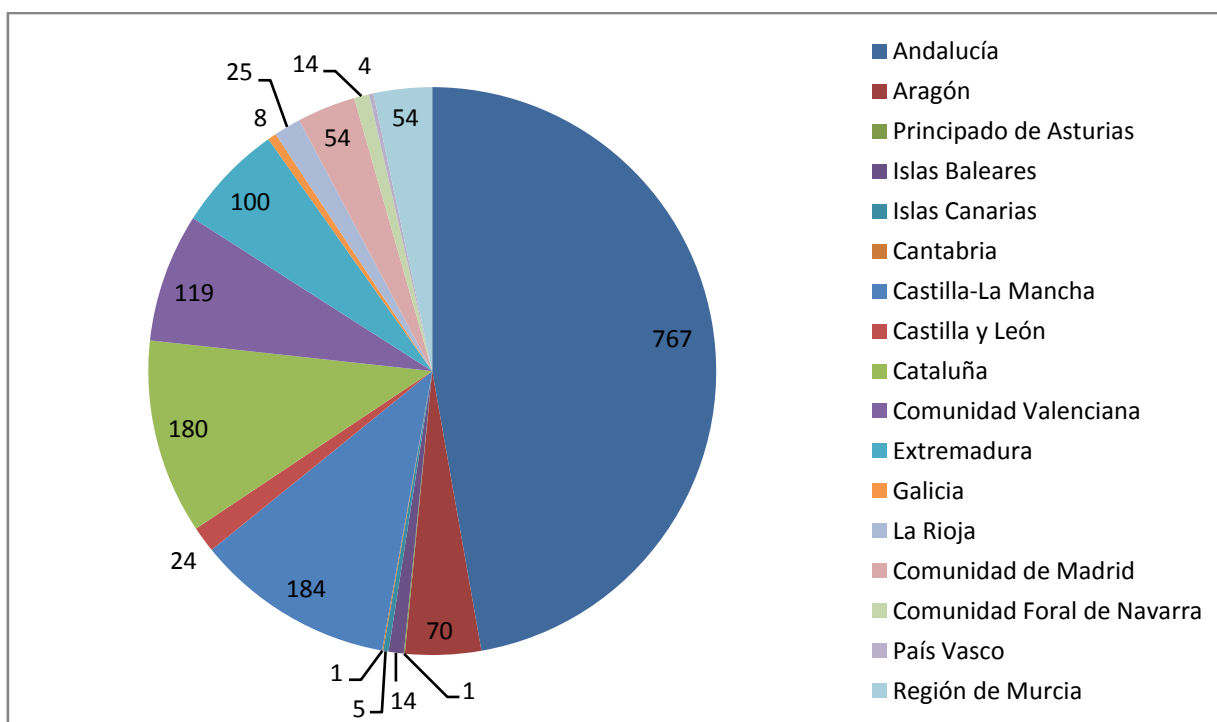
Tipo de establecimiento	Nº de establecimientos Centro	Nº de establecimientos Alentejo
Hoteles	252	71
Hostales	10	2
Pensiones	127	50
Moteles	4	1
Posadas	8	10
Hoteles Rurales	3	2
Total	404	136

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE portugués.

5.4. Análisis de la competencia

Para analizar la competencia de la empresa, hace falta observar las empresas que se encuentran en Extremadura, Centro y Alentejo dedicadas al mismo sector que la empresa emprendedora.

Por una parte, la empresa se engloba en el Código CNAE 10.43. Fabricación de aceite de oliva. Esta clase comprende: la fabricación de aceite de oliva sin refinar y la fabricación de aceite de oliva refinado. El número de empresas en España dedicadas a esta actividad es el siguiente:



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2013.

Como se puede observar en el gráfico anterior, la competencia en Extremadura es una de las más altas en España, aunque no es elevada, ya que el número de empresas dedicadas al Código CNAE 10.43 en Extremadura es de 100 empresas, una séptima parte de la que se encuentra en Castilla-La Mancha.

El número de empresas dedicadas a la fabricación de aceite de oliva en Centro es de 235 empresas y en Alentejo son 84 empresas, según los datos obtenidos del INE portugués en 2012.

Por otra parte, la empresa también se puede englobar en el Código CNAE 01.26.Cultivo de frutos oleaginosos. Esta clase comprende: el cultivo de frutos

oleaginosos como son los cocos, aceitunas, palma de aceite y otros frutos oleaginosos. No existen datos recogidos para conocer el número de empresas dedicadas en exclusiva al cultivo de frutos oleaginosos.

El número de empresas dedicadas al cultivo de aceitunas de mesa en Centro es de 105 empresas y en Alentejo son 746 empresas, según los datos obtenidos del INE portugués en 2012.

Por otra parte, es importante hacer mención a las marcas de aceite en Extremadura que formarán parte de la competencia de esta empresa.

El sector oleícola extremeño cuenta con unas 130 marcas de aceite de oliva virgen extra, siendo importantes las siguientes: Marqués de Valdueza, IO, Pago Baldío San Carlos, Naturvie o Señorío de Hinojales.

En Extremadura, existen además dos áreas de denominación de origen:

- Aceite Monterrubio: se sitúa en la comarca extremeña de la Serena, el olivar cuenta con 16 hectáreas. Las variedades protegidas son Cornezuelo y Picual.
- Gata-Hurdes: se sitúa en la sierra de gata, las Hurdes, los valles del Ambroz y el Jerte y la Vera. La variedad protegida es la manzanilla cacereña.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

A la hora de establecer el precio para los productos, se van a analizar los precios de los productos de la competencia más representativa dentro del sector.

Los precios tanto del aceite como de las aceitunas de mesa van a depender de varios factores:

- Tipo de envase.
- Tamaño del envase.
- Calidad del aceite.
- Tipo de aceituna.

En la siguiente tabla, se detallan los precios unitarios de los productos ofertados dependiendo de los factores anteriormente descritos:

TIPO DE ACEITE	ENVASE	CAPACIDAD	PRECIO
Aceite de oliva virgen extra	Vidrio Marasca	250 ml	0,55 €
	Vidrio Marasca	500 ml	1,10 €
	Vidrio Marasca	750 ml	1,65 €
	PetBertoli	1 Litro	2,20 €
	Pet con asa	2 Litros	4,40 €
	Pet con asa	5 Litros	10,60 €
Aceite de oliva virgen	Vidrio Marasca	250 ml	0,52 €
	Vidrio Marasca	500 ml	1,04 €
	Vidrio Marasca	750 ml	1,56 €
	PetBertoli	1 Litro	2,08 €
	Pet con asa	2 Litros	4,16 €
	Pet con asa	5 Litros	10,40 €
Aceite de oliva	Cristal opaco	250 ml	0,475 €
	Cristal transparente	500 ml	0,95 €
	Cristal	750 ml	1,425 €
	Plástico	1 Litro	1,9 €
	Plástico	2 Litros	3,8 €
	Plástico	5 Litros	9.50 €

En la siguiente tabla, se detallan los precios unitarios de los productos ofertados dependiendo del tipo de aceituna, envase y capacidad:

TIPO DE ACEITUNA	ENVASE	CAPACIDAD	PRECIO
VERDES	Bolsa	250 gr	0,34 €
	Lata	500 gr	0,675 €
	Garrafa	1 kg	1,35 €
	Garrafa	5 kg	6,75 €
NEGRAS	Bolsa	250 gr	0,38 €
	Lata	500 gr	0,765 €
	Lata	1 kg	1,53 €
	Lata	5 kg	7,65 €

6.2. Canales de distribución

La venta de los productos ofertados por la empresa, se va a realizar mediante los siguientes canales:

- Venta en supermercados y grandes almacenes: los/as consumidores/as pueden adquirir los productos en gran parte de los supermercados y grandes almacenes de la zona EUROACE.
- Venta a través de minoristas: comercios al por menor dedicados a la alimentación, como ultramarinos.
- Venta a través del canal HORECA: venta a hoteles, restaurantes y cafeterías.

6.3. Comunicación y promoción

Estos aspectos son muy importantes a la hora de dar a conocer la empresa y todos los productos y servicios que ofrece.

Objetivo de la comunicación

Atracción de clientela y entrada en el mercado.

Público objetivo

El plan de comunicación está distribuido para el perfil de la siguiente clientela potencial:

- Clientela particular: núcleos familiares que necesiten nuestro producto.
- Supermercados, grandes almacenes y tiendas de ultramarinos.
- HORECA: hoteles, restaurantes y cafeterías.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir se centra en la calidad ofrecida por los productos cultivados así como las propiedades nutricionales que aportan al organismo.

Estrategia

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

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

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

Los elementos utilizados en la empresa tales como folios, carpetas, catálogos, tarjetas de visita, etc., estarán hechos de papel/cartón reciclado para afianzar el compromiso de la empresa con el entorno. Así mismo, se rotulará la furgoneta de reparto con el logo identificativo de la empresa.

COMUNICACIÓN EXTERNA

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

Marketing one to one. Personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades de la clientela.

Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en prensa y radio.

Marketing experiencial. Se organizarán visitas guiadas a la clientela para dar a conocer las instalaciones. Además, se programará una cata de productos y obtendrán un certificado.

Marketing relacional. A través de ferias agrícolas y haciendo contactos con asociaciones del sector de la olivicultura. Algunas de las ferias más importantes son:

- Expoliva de Jaén.
- Feria de Montoro en Córdoba.
- Agroexpo en Don Benito.
- Futuroliva en Madrid.
- FIMA en Zaragoza.
- Ecoliva en la Sierra de Segura.

Se procederá a la creación de una página web, que aportará muchas ventajas a la empresa, como pueden ser:

- Información detallada del producto a la clientela.
- Fidelización de clientela.
- Incorporación de la empresa a las TIC.
- Facilidad de venta.
- Ahorro en costes.

Rotulación: se procederá a rotular con el logotipo, la página web y los teléfonos de contacto de la empresa: el vehículo de la empresa, así como camisetas u otro tipo de vestuario que lleven los trabajadores y las trabajadoras. Creación de catálogo de productos, para ahorrar tiempo a la clientela y facilitar así la información de cada producto ofertado por la empresa.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

En este apartado se van a analizar los recursos necesarios que la empresa necesita para poner en marcha el proyecto.

7.1. Recursos físicos

7.1.1 Infraestructuras e instalaciones

Teniendo en cuenta la naturaleza del negocio, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de negocio es en una zona amplia, sin edificios alrededor, donde la entrada y salida de camiones se pueda realizar de la forma más rápida y eficaz posible.

La localización es importante, debido a que una correcta elección de la localización implica un ahorro en costes considerable. El negocio se ubicará en un polígono industrial o zona industrializada, con vías de acceso y comunicación establecida.

Las instalaciones de la explotación de la actividad se centralizan en una superficie total de 1.600m², con nave industrial dotada de área de fabricación, oficina, laboratorio y aseos con la siguiente distribución:

- Fábrica (1.500 m²). 1.300 m² techado y 200 m² patio.
- Oficina de administración y atención de la clientela (30 m²).
- Laboratorio para análisis de muestras (60 m²).
- Aseos y vestuario (10 m²).

7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios

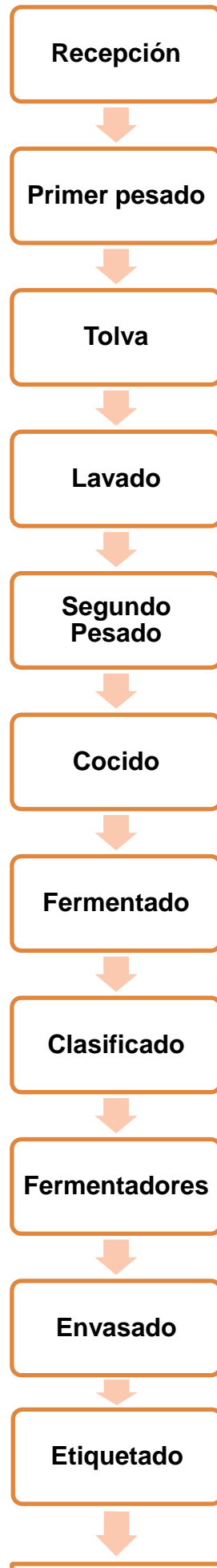
Para el desarrollo de la actividad, será necesario adquirir equipamiento, herramientas y un elemento de transporte, entre otros. A continuación se detallan estos elementos:

- Mobiliario necesario para oficina y despacho.
- Equipos informáticos.
- Maquinaria necesaria.
 - Tolva

- Fermentadores
- Centrifugadora
- Cocederas.
- Lavadoras.
- Molino.
- Básculas.
- Batidora.
- Deshuesadora.
- Envasadora.
- Etiquetadora.

7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

La empresa abarcará todo el proceso de transformación, preparación, conservación y envasado de la aceituna, el cual puede agruparse en varias fases, denominándose verdeo. A continuación se muestra este proceso en el siguiente diagrama:



Verdeo:

Las aceitunas de verdeo se pesan al llegar a la fábrica en la báscula y después se descargan en la tolva que mediante una cinta las conducen a las lavadoras.

De las lavadoras salen las aceitunas mediante cinta y se dirigen a una pesadora eléctrica para pesar realmente los kilos en limpio.

De ahí suben a la planta de verdeo y se depositan en las cocederas. Una vez se cuecen esa misma noche se bajan por tuberías a los fermentadores del patio.

Cuando pase aproximadamente un mes que las aceitunas se asienten, se pasan a la zona de clasificado mediante tuberías, donde dos operarios/as seleccionan las aceitunas de mala calidad para mandarlo al molino y lo que se da por bueno suben hacia el clasificado. Mediante una cinta se van determinando los calibres, cayendo éstas en un fermentador distinto para que se encuentren clasificadas.

Una vez se encuentren clasificadas se vuelve hacer el mismo procedimiento para que ese clasificado sea de nuevo reclasificado por calidad entre 1ª, 2ª, 3ª y aceitunas para molino (éstas son las de peor calidad) y de ahí a los fermentadores hasta que se vendan o se manipulen para envasado.

El proceso de transformación, preparación, conservación y envasado del aceite, el cual puede agruparse en varias fases, denominándose molino, puede observarse en el siguiente diagrama:



Molino:

Las aceitunas de molino se pesan al llegar a la fábrica en la báscula y después se descargan en la tolva que mediante una cinta las conducen a las lavadoras.

De las lavadoras las aceitunas mediante cinta se dirigen hacia unas pesadoras eléctricas donde se pesan los kilos en limpio y de ahí se dirigen hacia las torvas que acumulan aceitunas justo debajo de ella, donde hay un molino moliendo lo que va alimentando la tolva.

Una vez pasa la aceituna por el molino se convierte en masa, esta masa pasa por una deshuesadora para desprender de la masa los trozos de huesos y de ahí va esa masa a las batidoras para que se mueva y coja la temperatura que se considera oportuna para sacar el mejor rendimiento a la masa.

De la batidora pasa al fermentador para agotar esa masa y extraer el aceite. Del decante se obtiene el aceite que pasa a la centrifugadora para separar el aceite del agua y ya el aceite resultante pasa a un depósito decantador para quitarle antes de pasar a la bodega la borra más gorda que tenga.

Del decante sale también la masa agotada sin apenas grasa que se dirige hacia una tolva para su posterior venta a una fábrica de aceite de orujo.

7.2. Recursos humanos

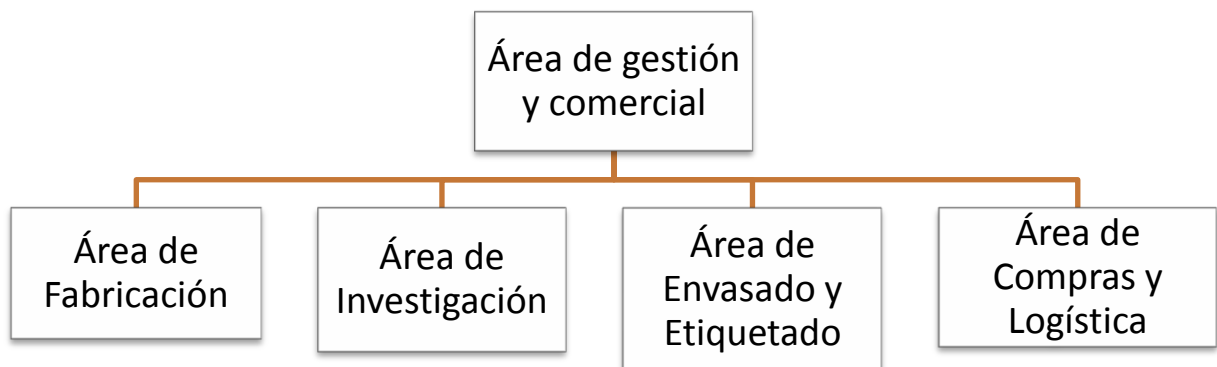
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

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

- Área de Gestión y Comercial: incluirá las tareas administrativas, de gerencia y comerciales.
- Área de Fabricación: se encargará del proceso productivo tanto del aceite como de la aceituna.
- Área de Investigación: se encargará del laboratorio de la almazara.
- Área de Envasado y Etiquetado: se encargará del envasado y etiquetado de los productos ofertados.
- Área de Compras y Logística: se encargará de la compra de materias primas y del transporte. El transporte será realizado por la propia empresa.

Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontratadas a profesionales externos/as.

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La persona emprendedora con la titulación en Administración y Dirección de Empresas, asumirá las tareas de gestión de la empresa.

La segunda persona emprendedora, que posee la titulación de Bioquímica, será la encargada del área de Investigación, cuya función consiste en analizar en el laboratorio la masa de aceituna que se produce en el molino, para comprobar el buen estado de la misma.

La tercera persona emprendedora con la titulación en Ciencias del Transporte y Logística además del Máster en Compras y Aprovisionamiento, se responsabilizará del área de Compras y Logística, siendo su función la compra de materias primas (aceitunas, envases y etiquetas) y la gestión logística tanto desde los proveedores a la almazara, como desde la almazara a la clientela.

El personal necesario para llevar a cabo las actividades será el siguiente:

En primer lugar, se necesitará una persona responsable del área de Fabricación, cuya función es controlar el proceso productivo tanto del verdeo como del molino. En esta área, se contratará a dos operarios/as encargados/as de clasificar las aceitunas según su calidad entre 1ª, 2ª, 3ª y aceitunas para molino.

Para coordinar el área de Envasado y Etiquetado, se contratará a una persona cuya función es controlar el correcto envasado y etiquetado de los productos. En esta área, se contratará un operario/a que se encargue de etiquetar y envasar los productos finales destinados a la clientela.

El/la responsable del área de Etiquetado y Envasado debe tener una formación especializada en dirección de operaciones y una amplia experiencia en el sector.

Los/as operarios que se contraten deberán tener como requisito indispensable, la experiencia en el sector de la olivicultura de al menos un año. No es necesaria para la realización de las tareas asociadas a estos puestos de trabajo la formación universitaria o superior, siendo solamente necesarios los estudios primarios y secundarios obligatorios.

La creación y mantenimiento de la página web será subcontratada.

Por tanto, la plantilla estará compuesta por las tres personas promotoras, por dos personas responsables de dos áreas de la empresa y por tres operarios/as.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

Selección

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

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

Contratación

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

Formación

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

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

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

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

7.3. Forma jurídica

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

Características:

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

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

En el caso de esta empresa, la primera persona promotora del negocio ejercerá de administrador de la sociedad y cotizará en el RETA.

Para más información y asesoramiento en los trámites se acudirá al Punto de Activación Empresarial, programa puesto en marcha por el Gobierno de Extremadura.
<http://activacionempresarial.gobex.es/>

8. Análisis DAFO

El análisis DAFO es muy importante para la empresa, ya que gracias a ello podemos estudiar las fortalezas y debilidades de la empresa así como las oportunidades y amenazas, analizando así tanto el microentorno como el macroentorno de la empresa.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa desconocida. - Dificultad para diferenciarse. - Beneficio neto no muy elevado. - Empresa no asociada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gran competencia. - Productos sustitutivos. - Altas barreras de entrada. - Estacionalidad de la demanda.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Especialización en un territorio concreto: Zona EUROACE. - Conocimiento del sector de la olivicultura. - Calidad del producto ofertado. - Impulso del empleo en la región. - Empresa estructurada. - Buen servicio a la clientela. - Precios menores respecto a las empresas del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sector atractivo. - Apoyo institucional. - Proveedores de la Zona EUROACE. - Alta demanda. - Ventajas saludables. - Elemento fundamental en la hostelería y restauración. - Reputación española.

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es de nueva creación, por lo que su marca no es aún conocida por la clientela. Para ello, se llevará a cabo una estrategia de comunicación de acceso al mercado, para tratar de hacer llegar la marca a la población consumidora.
- Dificultad para diferenciarse. El sector de la olivicultura es muy homogéneo, ya que el producto es similar en las empresas, pudiendo diferenciarse respecto a la competencia en matices muy poco apreciados por la clientela.

- Beneficio neto no muy elevado o lo que es lo mismo margen de beneficio pequeño, ya que en el sector de la olivicultura las ventas tienen que ser en grandes cantidades para lograr las economías de escalas que permitan incrementar la rentabilidad.
- Empresa no asociada. En este sector existe un notable predominio del cooperativismo. Esta empresa no está asociada a ninguna cooperativa lo que la puede hacer más débil frente a la competencia. Se estudiarán las posibles opciones y ventajas e inconvenientes de asociarse a grupos oleicas, asociaciones o cooperativas.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Gran competencia: es un sector muy competitivo, con empresas de una tradición antiquísima, siendo difícil conseguir diferenciarse.
- Productos sustitutivos: existen productos sustitutivos de menor calidad pero a un precio más barato. Esto unido a la crisis económica puede hacer que la clientela se decante por la compra de dichos productos sustitutivos. La mantequilla y los aceites vegetales se pueden considerar productos sustitutivos a la hora de cocinar.
- Altas barreras de entrada: dificultad de obtener la materia prima, ya que la oferta está cautiva. Al ser un sector tradicional, pueden existir represalias de las empresas ya consolidadas dentro del sector, apoyándose en el cooperativismo.
- Estacionalidad de la demanda. Aunque no existen cambios drásticos entre la demanda del aceite de oliva entre los diferentes meses del año, sí que se aprecia una mayor demanda en los meses de invierno frente a los meses de verano. Será necesario realizar campañas de promoción y comunicación en los meses en los que se registre una menor demanda con el fin de combatir esta amenaza.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Especialización en un territorio concreto: Zona EUROACE. Es una empresa 100% local, que aprovecha los recursos endógenos de la zona y que conoce las necesidades específicas de la región. Todo ello aportará valor a la empresa.
- Conocimiento del sector de la olivicultura: las personas emprendedoras tienen un amplio conocimiento del sector, siendo importante la presencia de la empresa en

ferias, exposiciones, congresos para seguir estando informada de las novedades del sector.

- Calidad del producto ofertado: es un producto 100% natural, sin componentes químicos, lo que otorga una elevada calidad.
- Impulso del empleo en la región: la empresa va a crear empleo en la zona, impulsando el mercado laboral y favoreciendo la disminución de la tasa de desempleo en dicha zona.
- Empresa estructurada: es una empresa jerarquizada, en la que todo su personal va a conocer su función dentro de la misma, ayudando esto al funcionamiento correcto y eficaz de la empresa.
- Buen servicio a la clientela: para la empresa, el primer objetivo es la satisfacción de la clientela, por lo que le añade al producto un valor añadido en etiquetado, envases...
- Precios menores respecto a la competencia: un aspecto fundamental de la diferenciación de la empresa es el precio al que se ofertan los productos que son menores, por lo que la clientela puede llegar a preferir el producto debido a este factor.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Sector atractivo: debido a dos factores:
 - Tradición mediterránea en el sector de la olivicultura.
 - Alto porcentaje de hectáreas destinadas a la agricultura que se utilizan para el sector de la olivicultura.
- Apoyo institucional: es un sector muy valorado por las instituciones tanto nacionales como supraestatales, estando protegido por numerosas normas legales. Así mismo, se destinan muchos fondos en forma de subvenciones.
- Proveedores de la Zona EUROACE: Aportarán valor añadido al negocio el contar con semillas y materias primas de Extremadura, Centro y Alentejo.
- Alta demanda: es un producto muy demandado en todo el territorio español y en el extranjero.
- Ventajas saludables: el aceite de oliva debido a sus características aporta muchas ventajas saludables.

- Elemento fundamental en la hostelería y restauración: el aceite es un producto que se encuentra en cualquier negocio del sector de la alimentación.
- Reputación española: es uno de los productos típicos españoles, siendo el sector de la alimentación español uno de los más valorados a nivel mundial.

9. Valoración y análisis financiero

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

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

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

Edificios, Locales y Terrenos: La nave en la que se va a desarrollar la actividad será en régimen de propiedad, aportada al capital social por una de las personas promotoras, por un valor de 300.000 €. El acondicionamiento del local está calculado para una superficie de 30 m² de oficina de administración y atención a la clientela, 60 m² de laboratorio para análisis de muestras, 10 m² de aseos y vestuario y 1.500 m² destinados a la fábrica, de los que 200 m² están destinados al patio y 1.300m² son techados. También se incluyen los costes correspondientes a la obra civil y proyectos técnicos. La cantidad asciende a 71.000 €.

Utillaje y Mobiliario:

El utillaje comprenderá los útiles necesarios para las labores de fabricación, además del material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos, etc.). Esta partida será de 6.000 euros.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 3.500 euros.

Equipos Informáticos: Cuatro ordenadores (dos sobremesa y dos portátiles), periféricos, multifunción, etc. El coste total es de 4.000 euros.

Maquinaria y equipamiento: La maquinaria necesaria para llevar a cabo la actividad productiva, como las cintas transportadoras, limpiadoras, tolvas...está valorada en 300.000 €

En equipamiento se incluye la adquisición de cien fermentadores de aceitunas valorados en 50.000 €.

Elementos de Transporte: Será necesaria una furgoneta para el transporte de los productos y con servicio a domicilio. Este elemento, será comprado y su precio se establece en 15.000 €.

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

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

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... Las materias primas se adquirirán a agricultores de aceitunas de la zona EUROACE. Las cantidades de cada tipo que se adquirirán para comenzar la actividad son:

Tipo de aceituna	Cantidad	Precio por Kilo	Precio Total
Almazara	10 Toneladas	0,33 €	3.300 €
Verdes	10 Toneladas	0,42 €	4.200 €
Negras	10 Toneladas	0,46 €	4.600 €

Los envases, embalajes y el etiquetado se adquirirán a proveedores de la zona EUROACE. El stock inicial será de 3.000 €

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. Esta partida será de 136.470 €.

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES			APORTACION EN ESPECIE	TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	Tipo Impuesto Transmisiones		
Adquisición del terreno		21%	8%	300.000	300.000
Edificios y Construcciones	71.000	21%	8%		71.000
Instalaciones		21%	6%		0
Maquinaria	300.000	21%	6%		300.000
Equipamiento	50.000	21%	6%		50.000
Mobiliario	3.500	21%	6%		3.500
Utillaje	6.000	21%	6%		6.000
Vehículos de transporte	15.000	21%	6%		15.000
Equipos informáticos	4.000	21%	6%		4.000
Otro		21%	6%		0
Total Inmovilizado Material	449.500			300.000	749.500
Gastos de I+D (*)		21%	6%		0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	1.000	21%	6%		1.000
Aplicaciones informáticas	1.500	21%	6%		1.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0%		0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)		21%	6%		0
Total Inmovilizado Inmaterial	2.500			0	2.500
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE					752.000
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	15.100	10%			15.100
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)					136.470
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	15.100			0	15.100
TOTAL INVERSION	467.100			300.000	767.100
Total IVA SOPORTADO	96.430				96.430
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)					0
Total Necesidades Iniciales	563.530				863.530
					1.000.000

9.2. Fuentes de financiación

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

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Social	800.000
En Especie	300.000
Dinerario	500.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	800.000
Deudas bancarias a L/P	200.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	200.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	1.000.000

1. Recursos propios

El capital social de la empresa corresponde a 800.000 € de los cuales 300.000 € han sido aportados en especie. La persona jurídica promotora del negocio realiza una aportación de 400.000 €, equivalentes al 50% de las acciones de la empresa. Otro/a de los/as promotores/as aporta el terreno con las construcciones, lo que corresponde al 37,5% de las acciones de la empresa. Las otras dos personas promotoras del negocio realizan una aportación dineraria.

2. Recursos ajenos

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

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	200.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	4000
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	200.000,00
Importe de Intereses:	71.424,24
Coste total operación:	<u>271.424,24</u>
Cuota Mensual (a):	2.827,34
Cuota Anual	33.928,03
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

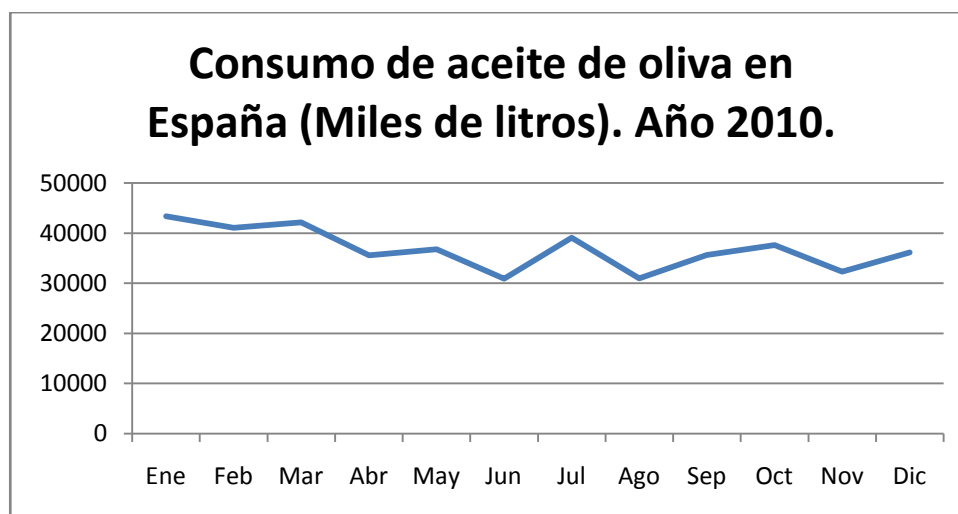
La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

La estimación de ingresos se ha realizado de la siguiente forma; en primer lugar se ha realizado la siguiente operación: Total de ingresos de explotación de empresas dedicadas a la fabricación de aceites dividido entre el número de empresas existentes en el subsector según CNAE 2009. Esto proporciona una media aproximada de los ingresos que obtiene una empresa.

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

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

Finalmente, se ha realizado la distribución de las ventas entre los diferentes meses en función de la siguiente gráfica, que indica el volumen de venta de aceite de oliva en España



Fuente: MARM (2011)

Los resultados para el primer año son los siguientes:

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5
Nº medio de productos vendidos al mes	21.128	8.668	4.306	28.468	6.761
Precio medio por Servicio	3,42	3,29	3,00	2,46	4
IVA repercutido	10%	10%	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
Aceite de Oliva Virgen Extra													
Nº Productos	24.902	23.583	24.217	20.414	21.116	17.739	22.442	17.776	20.464	21.605	18.537	20.743	253.540
Precio	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	3,42	
Ingresos	85.164,66	80.654,93	82.823,07	69.814,21	72.216,51	60.668,98	76.752,27	60.794,74	69.987,66	73.890,32	63.396,51	70.941,65	867.105,51
Coste Producto	56.029,38	53.062,45	54.488,86	45.930,40	47.510,86	39.913,80	50.494,91	39.996,54	46.044,51	48.612,05	41.708,23	46.672,14	570.464,15
Aceite de Oliva Virgen													
Nº Productos	10.217	9.676	9.936	8.375	8.663	7.278	9.208	7.293	8.396	8.864	7.605	8.510	104.022
Precio	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	
Ingresos	33.613,04	31.833,12	32.688,85	27.554,47	28.502,62	23.945,01	30.292,81	23.994,64	27.622,93	29.163,24	25.021,52	27.999,45	342.231,70
Coste Producto	22.272,47	21.093,07	21.660,09	18.257,98	18.886,24	15.866,30	20.072,44	15.899,18	18.303,34	19.323,97	16.579,61	18.552,83	226.767,51
Aceite de Oliva													
Nº Productos	5.075	4.807	4.936	4.161	4.304	3.616	4.574	3.623	4.171	4.403	3.778	4.228	51.675
Precio	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	
Ingresos	15.226,11	14.419,84	14.807,47	12.481,69	12.911,18	10.846,66	13.722,10	10.869,15	12.512,70	13.210,43	11.334,30	12.683,25	155.024,87
Coste Producto	8.932,65	8.459,64	8.687,05	7.322,59	7.574,56	6.363,38	8.050,30	6.376,57	7.340,78	7.750,12	6.649,46	7.440,84	90.947,92
Aceitunas Verdes													
Nº Productos	33.553	31.776	32.630	27.505	28.451	23.902	30.238	23.951	27.573	29.111	24.977	27.949	341.616
Precio	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	2,28	
Ingresos	76.499,89	72.448,98	74.396,53	62.711,21	64.869,10	54.496,43	68.943,38	54.609,39	62.867,02	66.372,61	56.946,46	63.723,94	778.884,95
Coste Producto	54.355,18	51.476,91	52.860,69	44.557,97	46.091,20	38.721,15	48.986,09	38.801,41	44.668,67	47.159,49	40.461,96	45.277,54	553.418,25
Aceitunas Negras													
Nº Productos	7.968	7.546	7.749	6.532	6.757	5.676	7.181	5.688	6.548	6.913	5.932	6.638	81.130
Precio	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	
Ingresos	20.558,32	19.469,69	19.993,07	16.852,80	17.432,70	14.645,19	18.527,61	14.675,54	16.894,67	17.836,75	15.303,60	17.124,95	209.314,88
Coste Producto	13.864,91	13.130,72	13.483,70	11.365,84	11.756,94	9.876,99	12.495,36	9.897,46	11.394,08	12.029,44	10.321,03	11.549,39	141.165,85

INGRESOS POR VENTAS	231.062,0	218.826,6	224.709,0	189.414,4	195.932,1	164.602,3	208.238,2	164.943,5	189.885,0	200.473,4	172.002,4	192.473,2	2.352.561,9
Iva repercutido	23.106,2	21.882,7	22.470,9	18.941,4	19.593,2	16.460,2	20.823,8	16.494,3	18.988,5	20.047,3	17.200,2	19.247,3	235.256,2
Facturado a clientes	254.168,2	240.709,2	247.179,9	208.355,8	215.525,3	181.062,5	229.062,0	181.437,8	208.873,5	220.520,7	189.202,6	211.720,6	2.587.818,1
Cobros del periodo	76.250,5	72.212,8	74.154,0	62.506,7	64.657,6	54.318,8	68.718,6	54.431,3	62.662,0	66.156,2	56.760,8	63.516,2	776.345,4
Cobros periodos anteriores		177.917,8	168.496,4	173.025,9	145.849,1	150.867,7	126.743,8	160.343,4	127.006,5	146.211,4	154.364,5	132.441,8	1.663.268,3
TOTAL COBROS	76.250,5	250.130,5	242.650,4	235.532,7	210.506,7	205.186,5	195.462,3	214.774,7	189.668,5	212.367,6	211.125,3	195.958,0	2.439.613,7

En cuanto al cobro de facturas, se ha establecido un periodo medio de pago de 30 días, necesario debido a que la empresa comercializa con materia prima que debe adquirir a terceros. De este modo, el pago por parte de la clientela se realizará de la siguiente forma:

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas cobradas
El Porcentaje (%) del Importe facturado A CLIENTES cada mes que se COBRA en las franjas de tiempo especificadas.	1. al contado	30%
	2. a los 30 días	70%
	3. a los 60 días	
	4. a los 90 días	

9.4. Costes de producción

Los costes de producción previstos serán esencialmente los siguientes:

- Aceitunas: se adquirirán a agricultores/as de la zona EUROACE, primando siempre la calidad del producto ofrecido por ellos/as. Los precios serán negociado. Las compras se realizarán por Tm.
- Envases: se adquirirán a proveedores de la EUROACE. Se harán pedidos de gran volumen.
- Etiquetas: se adquirirán a proveedores de la EUROACE. Se harán pedidos de gran volumen.

Con referencia a la adquisición de materias primas a terceros y proveedores, se ha determinado un plazo medio de cobro y plazo medio de pago de 30 días, con el fin de proporcionar estabilidad financiera a la empresa.

La estimación de los costes de producción se ha realizado de la siguiente manera:

- Al existir de cada producto, diferentes tamaños de envases, se ha estimado en primer lugar un tamaño único para cada producto.
- Dependiendo del tamaño se ha imputado mayor o menor coste en aceitunas.
- En envases, se ha ponderado el coste de los envases, obteniéndose así el precio unitario de cada uno.
- Etiquetas tienen todas el mismo precio unitario.

COSTES DE PRODUCCIÓN

CONSUMIBLES	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos
Aceite de Oliva Virgen Extra	2,25	253.540	570.464,15
Aceituna	1,90		
Envase	0,30		
Etiqueta	0,05		
Aceite de Oliva Virgen	2,18	104.021,79	226.767,51
Aceituna	1,90		
Envase	0,23		
Etiqueta	0,05		
Aceite de Oliva	1,76	51.674,96	90.947,92
Aceituna	1,65		
Envase	0,09		
Etiqueta	0,02		
Aceitunas Verdes	1,62	341.616,21	553.418,25
Aceituna	1,26		
Envase	0,25		
Etiqueta	0,03		
Aceite	0,08		
Aceitunas Negras	1,74	81.129,80	141.165,85
Aceituna	1,38		
Envase	0,25		
Etiqueta	0,03		
Aceite	0,08		
			1.441.597,84
			TOTAL

En la siguiente tabla aparece una relación con los diferentes productos ofertados, su precio de venta, su coste de producción y el beneficio que se obtiene de cada uno de ellos:

Producto	Precio de venta	Coste de producción	Beneficio unitario
Aceite de Oliva Virgen Extra	3,42€	2,25€	1,17€
Aceite de Oliva Virgen	3,29€	2,18€	1,11€
Aceite de Oliva	3,00€	1,76€	1,24€
Aceitunas Verdes	2,28€	1,62€	0,66€
Aceitunas Negras	2,58€	1,74€	0,84€

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Compras

Se incluyen aquí las compras de materias primas, envases y etiquetado.

Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son:

- Servicios exteriores.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc.
- Gastos de constitución.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as.
- Seguros.
- Tributos: licencias de obra y apertura, tasas, etc.

Gastos variables

Dentro de este apartado se encuentran los gastos asociados al transporte, por lo que esta cuantía variará según el número de servicios prestados a lo largo del mes. Se ha estimado que dicho gasto sea un 1% del total de los ingresos mensuales.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Compras:	158.749	150.343	154.384	130.135	134.613	113.089	143.068	113.323	130.459	137.733	118.173	132.237	1.616.307
materias primas, materiales, productos...	131.671	124.699	128.051	107.938	111.652	93.799	118.665	93.993	108.206	114.240	98.016	109.681	1.340.611
envases, embalajes	20.654	19.560	20.086	16.931	17.514	14.713	18.614	14.744	16.973	17.920	15.375	17.205	210.287
Etiquetas	3.103	2.938	3.017	2.543	2.631	2.210	2.796	2.215	2.550	2.692	2.310	2.584	31.588
aceituna verdeo	3.322	3.146	3.230	2.723	2.817	2.366	2.994	2.371	2.730	2.882	2.473	2.767	33.820
Gastos variables:	2.311	2.188	2.247	1.894	1.959	1.646	2.082	1.649	1.899	2.005	1.720	0	21.601
Transportes	2.311	2.188	2.247	1.894	1.959	1.646	2.082	1.649	1.899	2.005	1.720	0	
Gastos fijos:	9.200	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.350	102.050
Promoción comercial	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	500	7.100
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	78.000
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Seguros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	750												750
TOTAL GASTOS y compras	170.260	160.981	165.081	140.480	145.023	123.185	153.601	123.422	140.808	148.188	128.343	140.587	123.651
Iva soportado	34.169	32.221	33.082	27.915	28.869	24.283	30.671	24.333	27.984	29.534	25.366	27.938	346.365
Total Pagos	204.429	193.202	198.163	168.395	173.892	147.468	184.271	147.756	168.792	177.722	153.709	168.525	2.086.323

Gastos de amortización**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	1.000	5	200
Aplicaciones informáticas	1.500	5	300
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			500
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	71.000	50	1.420
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	300.000	12	25.000
Equipamiento	50.000	15	3.333
Mobiliario	3.500	15	233
Utillaje	6.000	4	1.500
Vehículos de transporte	15.000	8	1.875
Equipos informáticos	4.000	5	800
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			34.162

9.6. Previsión de tesorería

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

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		76.250	250.131	242.650	235.533	210.507	205.186	195.462	214.775	189.669	212.368	211.125	195.958
Prestamo a Corto Plazo		13.000											
Préstamo a Largo Plazo	200.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones (Capital Social)	500.000												
TOTAL COBROS	700.000	89.250	250.131	242.650	235.533	210.507	205.186	195.462	214.775	189.669	212.368	211.125	195.958
PAGOS:													
Pagos sueldos		13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996
Pago compras y gastos generales		204.429	193.202	198.163	168.395	173.892	147.468	184.271	147.756	168.792	177.722	153.709	168.525
Pago IVA a Hacienda													
Devolución capital préstamos		1.494	1.504	1.514	1.524	1.534	1.544	1.555	1.565	1.576	1.586	1.597	14.607
Pago intereses	4.000	1.669	1.393	1.377	1.361	1.344	1.328	1.311	1.294	1.278	1.261	1.244	1.227
Pago de las inversiones	563.530	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	567.530	221.588	210.095	215.050	185.276	190.766	164.336	201.133	164.611	185.641	194.565	170.546	198.355
FLUJO DE CAJA NETO	132.470	-132.337	40.036	27.601	50.257	19.740	40.850	-5.671	50.164	4.028	17.803	40.580	-2.397
SALDO FINAL DE TESORERÍA	132.470	133	40.168	67.769	118.026	137.766	178.617	172.946	223.109	227.137	244.940	285.519	283.123

Para poder hacer frente a la tesorería de la empresa en el primer año, se ha solicitado un crédito bancario con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	13.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	260
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	13.000,00
Importe de Intereses:	498,17
Coste total operación:	13.498,17
Cuota Mensual (a):	1.124,85
Cuota Anual	13.498,17
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

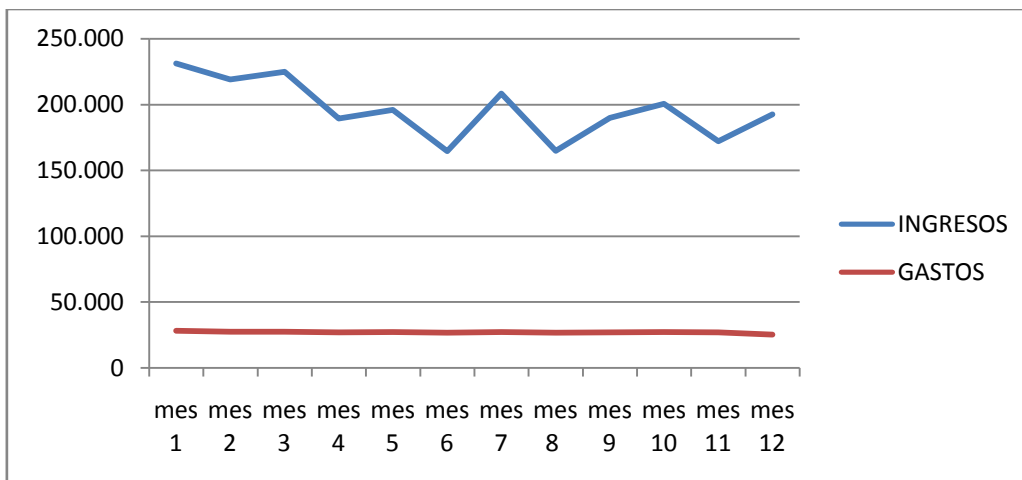
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	231.062	218.827	224.709	189.414	195.932	164.602	208.238	164.943	189.885	200.473	172.002	192.473	2.352.562
CONSUMOS	0	141.590	134.092	137.697	116.069	120.063	100.865	127.604	101.074	116.357	122.846	105.399	117.943	1.441.598
margen bruto	0	89.472	84.734	87.012	73.345	75.869	63.738	80.634	63.870	73.528	77.628	66.603	74.530	910.964
Gastos de personal	0	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	13.996	167.952
Gastos variables	0	2.311	2.188	2.247	1.894	1.959	1.646	2.082	1.649	1.899	2.005	1.720	0	21.601
Gastos fijos	0	9.200	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	8.450	102.150
Amortizaciones	0	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	2.888	34.662
Total gastos	0	28.395	27.523	27.582	27.229	27.294	26.980	27.417	26.984	27.233	27.339	27.054	25.334	326.365
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	61.077	57.212	59.431	46.117	48.575	36.757	53.218	36.886	46.294	50.289	39.549	49.195	584.600
Gastos financieros	4.000	1.669	1.393	1.377	1.361	1.344	1.328	1.311	1.294	1.278	1.261	1.244	1.227	20.086
Beneficio antes de impuestos	-4.000	59.408	55.819	58.054	44.756	47.231	35.429	51.906	35.591	45.017	49.028	38.305	47.969	564.514
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														84.677
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4.000	59.408	55.819	58.054	44.756	47.231	35.429	51.906	35.591	45.017	49.028	38.305	47.969	479.837

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



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	800.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>717.338</u>	Resultado del Ejercicio	431.853
Adquisición del terreno	300.000	Reserva legal (10 % de PyG)	47.984
Edificios y Construcciones	71.000	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	300.000	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>1.279.837</u>
Equipamiento	50.000	Préstamos bancarios a largo	161.256
Mobiliario	3.500	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>161.256</u>
Utillaje	6.000		
Vehículos de transporte	15.000		
Equipos informáticos	4.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-34.162	Préstamos bancarios a corto plazo	20.144
<u>Inmovilizado material</u>	<u>715.338</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	0
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	84.677
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	1.000		
Aplicaciones informáticas	1.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	0		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-500		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>2.000</u>		
Existencias, materias primas...	189.809		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	207.560		
Clientes	148.204		
Tesorería	283.002		
<u>Activo corriente</u>	<u>828.575</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>104.821</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>1.545.913</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>1.545.913</u>

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

RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	7,90
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	723.753,92
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,21
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	24,85%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	5,81
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	37,82%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	37%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	20%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	23
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	307.587,89

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio, que se define como el punto en que los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta del producto. Si el producto se vende en mayores cantidades que las que arroja el punto de equilibrio, la empresa percibirá beneficios. En este caso, esta cifra corresponde a 305.587,89 euros.

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

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Crecimiento de la cifra de consumos	45,0%	3,0%	3,0%	3,0%
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	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Crecimiento del Beneficio Neto	3,6%	-17,0%	3,6%	3,6%

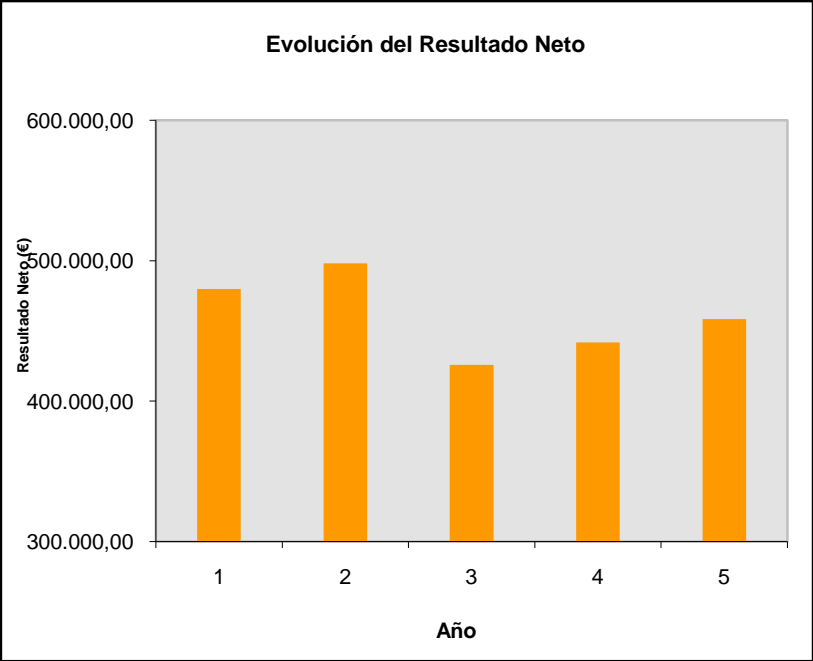
Según los datos del Consenso Oleícola Internacional (COI) se producirá un crecimiento de la cifra de ventas en el sector oleícola del 3% anual. Se tomará por tanto este dato para estimar el crecimiento de las ventas de la empresa.

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

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	2.352.561,91	2.423.138,77	2.495.832,93	2.570.707,92	2.647.829,16
Consumos	1.441.597,84	1.484.845,77	1.529.391,14	1.575.272,88	1.622.531,07
margen bruto	910.964,07	938.293,00	966.441,79	995.435,04	1.025.298,09
% margen bruto sobre ventas	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39
Gastos de personal	167.952,00	171.311,04	174.737,26	178.232,01	181.796,65
Gastos variables mensualmente:	21.600,89	22.032,90	22.473,56	22.923,03	23.381,49
Amortización de activos	34.661,67	34.661,67	34.661,67	34.661,67	34.661,67
Gastos fijos:	102.150,00	104.193,00	106.276,86	108.402,40	110.570,45
Total gastos	326.364,55	332.198,61	338.149,35	344.219,10	350.410,25
Beneficio antes de impuestos e intereses	584.599,52	606.094,38	628.292,44	651.215,94	674.887,84
Gastos financieros	20.085,98	20.085,98	20.085,98	20.085,98	20.085,98
Beneficio antes de impuestos	564.513,54	586.008,40	608.206,45	631.129,95	654.801,86
IMPUESTO DE SOCIEDADES	84.677,03	87.901,26	182.461,94	189.338,99	196.440,56
RESULTADO DEL EJERCICIO	479.836,51	498.107,14	425.744,52	441.790,97	458.361,30

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de Actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

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

1. Búsqueda de financiación. 6 meses.
2. Obras de acondicionamiento de instalaciones. 2 meses.
3. Adquisición de maquinaria y equipamiento de las instalaciones. 3 meses.
4. Búsqueda de proveedores. 2 meses.
5. Búsqueda, selección, contrato y formación de los/as empleados/as. 3 meses
6. Campaña marketing inicial. 6 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año:

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

1	Búsqueda de financiación
2	Obras de acondicionamiento de instalaciones
3	Adquisición de maquinaria y equipamiento de las instalaciones
4	Búsqueda de proveedores
5	Búsqueda, selección, contrato y formación de los/as empleados/as
6	Campaña de marketing inicial

Responsables de cada actividad:

Persona promotora 1: se responsabilizará de las actividades 1,5 y 6.

Persona promotora 2: se responsabilizará de la actividad 2 (colaborará en la 3 y 4).

Persona promotora 3: se responsabilizará de las actividades 3 y 4.

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones.

- Plan económico-financiero

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

- Plan de legalización de actividades

- Jurídico

- La forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada se rige por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. El proceso de constitución de la misma incluye los siguientes aspectos:
 - La escritura de constitución de la sociedad deberá ser otorgada por todos/as los/as socios/as fundadores/as, quienes habrán de asumir la totalidad de participaciones sociales.
 - En los estatutos se hará constar: la denominación de la sociedad; el objeto social; el domicilio social; el capital social, las participaciones en que se divide, su numeración correlativa, los derechos que cada una otorga a los/as socios/as y la cuantía o extensión de éstos; el modo de organizar la administración de la sociedad; y el modo de deliberar y adoptar sus acuerdos los órganos colegiados de la sociedad.
- Información sobre requisitos y plazos de formalización.
- Solicitud de licencia de apertura.
- Apertura de cuenta en entidad financiera.

- Fiscal

- Obtención de CIF.
- Alta en censo de actividades económicas.
- Liquidación del Impuesto de Sociedades.
- Pago de impuestos por Actos jurídicos documentados.
- Registro de Libros contables.

- Laboral

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

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN: ALMAZARA.

Comunicación Ambiental. Sin Calificación Urbanística

Se encuadran en este itinerario las actividades recogidas en el Anexo III 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.

ACTIVIDAD: Fábrica y envasado de aceite de oliva (411)

Epígrafe 411.1: Fabricación y envasado de aceite de oliva.

Epígrafe 411.2: Fabricación de aceite de oliva.

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

La actividad como tal no se encuentra recogida en ninguno de los anexos del Reglamento de Evaluación Ambiental de Extremadura, Decreto 54/2011, motivo por el cual no deberá someterse a Evaluación de Impacto Ambiental. Le corresponderá una Evaluación de Impacto Ambiental Estudio Caso por Caso cuando la capacidad de producción supere las 300 toneladas al día, no siendo este el caso por ser dicha producción bastante inferior.

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 / Informe de Compatibilidad Urbanística

Informe de Viabilidad Urbanística

Cuando para el desarrollo de la actividad sea necesario la realización de obras sujetas a licencia urbanística se recomienda 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.

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

Informe de Compatibilidad Urbanística

Cuando para el desarrollo de la actividad no sea necesario realizar obras sujetas a licencia urbanística o comunicación previa urbanística, será necesario el Informe de Compatibilidad Urbanística, emitido por el Ayuntamiento que acredite la compatibilidad de la actividad. Este informe acompañará posteriormente a la Comunicación Ambiental.

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Características principales y ubicación del proyecto. Plano de emplazamiento y distribución de la instalación proyectada.
- Justificación del cumplimiento del planeamiento urbanístico. Con referencia expresa a usos urbanísticos permitidos, características de las construcciones, tamaño de la parcela y distancias a núcleo urbano, construcciones, dominio público e infraestructuras.

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

Plazo: Será expedido por el Ayuntamiento en el plazo máximo de 30 días.

Resultado: Informe de Compatibilidad Urbanística, que incluirá:

- Planeamiento al que está sujeta la finca, así como su localización y grado de urbanización.
- Clasificación urbanística del suelo.
- Usos urbanísticos admitidos y, en su caso, existencia de limitaciones de carácter urbanístico.
- Modificaciones del planeamiento que se estén tramitando y que pudieran afectar a la ubicación de la instalación.
- Compatibilidad del proyecto con el planeamiento urbanístico.

2. Solicitud de Licencia de urbanística: Licencia de obras, edificación e instalación

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

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

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

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

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

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

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

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

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Presentación de Comunicación Ambiental

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

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

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impactos ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las condiciones de vertido a la red de saneamiento y las prescripciones necesarias para prevenir y reducir las emisiones y la contaminación acústica.
2. Certificación final expedida por persona o entidad competente que acredite que la actividad y las instalaciones se adecúan al proyecto o a la memoria y que cumplen todos los requerimientos y las condiciones técnicas determinadas por la normativa ambiental. El documento incluirá, en su caso, la acreditación del cumplimiento de las condiciones y limitaciones exigibles por la delimitación de zonas afectadas por la contaminación, en particular, acústica o atmosférica.
3. Copia de las autorizaciones, notificaciones o informes de carácter ambiental de las que sea necesario disponer para poder ejercer la actividad en cada caso. En especial, declaración o informe de impacto ambiental; autorización o notificación de producción de residuos peligrosos; autorización o notificación de

emisiones contaminantes a la atmósfera, incluyendo la notificación de emisión de compuestos orgánicos volátiles; y la autorización de vertido a dominio público hidráulico.

4. En el caso de que las obras e instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad no requieran de licencia o comunicación previa urbanística, será necesario acompañar a la comunicación ambiental de un informe previo del ayuntamiento que acredite la compatibilidad urbanística de la actividad. Si el informe se hubiera solicitado pero no se hubiera emitido en el plazo de un mes por parte del ayuntamiento, podrá presentarse la comunicación ambiental adjuntando copia de la solicitud.

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

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

4. Declaración Responsable/ Licencia urbanística de usos y actividad

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

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

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

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Si estuviese sometido a régimen de Licencia:

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

En aquellos casos en los cuales no haya sido necesaria la realización de obras y, consecuentemente, no haya sido iniciado con anterioridad el procedimiento de Licencia Urbanística, será necesaria la presentación de la documentación que se indica a continuación.

Documentación para la Licencia Urbanística de Usos y Actividad: Con carácter general (puede variar en función del Ayuntamiento):

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

Normativa:

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

5. 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.

6. Solicitud Hojas de Reclamaciones

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

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

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

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

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

B.1 Trámites específicos

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

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

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

Documentación:

- Modelo oficial de Comunicación Previa

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

Organismo: Dirección General de Medio Ambiente

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

Plazo: Antes de iniciar la actividad

Legislación:

- Ley 22/2011, de residuos y suelos contaminados
- Real Decreto 833/1988, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986, Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos.

2. Notificación de actividades potencialmente contaminadoras de la atmósfera

La obtención de aceite de origen vegetal es una actividad potencialmente contaminadora de la atmósfera, concretamente se encuentra catalogada en el grupo C del RD 100/2011, que actualiza el catálogo de actividades potencialmente contaminadoras de la atmósfera.

Esto supone que se deberá notificar a la D.G. de Medio Ambiente para que esta evalúe el cumplimiento de la normativa.

Organismo: Dirección General de Medio Ambiente

Documentación:

- Modelo de notificación.
- Fotocopia compulsada de escritura de la propiedad que acredite la titularidad de la instalación y en su caso poder bastante de representación.

- Memoria (copia en papel y en formato electrónico)

Plazo: Antes de iniciar la actividad. El plazo máximo notificar la resolución será de 3 meses.

Resultado: Evaluación.

Legislación:

- Ley 34/2007, de 15 de noviembre, de calidad del aire y protección de la atmósfera.
- Real Decreto 100/2011, de 28 de enero, que actualiza el catálogo de actividades potencialmente contaminadoras de la atmósfera y se establecen las disposiciones básicas para su aplicación.

Nota: El titular de una actividad potencialmente contaminadora de la atmósfera del grupo C deberá **comunicar al órgano ambiental el inicio de la actividad**. Dicha comunicación deberá realizarse en un plazo máximo de 3 meses tras la puesta en marcha de la actividad, y deberá acompañarse de un certificado emitido por un organismo de control autorizado (OCA) que informe sobre las emisiones contaminantes a la atmósfera y sobre el cumplimiento de los requisitos de aplicación a los sitios de medición y muestreo en chimenea o conducto de evacuación de gases residuales.

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

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

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

Organismo: Dirección General de Industria y Energía.

Documentación:

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

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

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.
- Instalaciones eléctricas de alta tensión.
- Instalaciones de gas.
- Instalaciones de ascensores.
- Instalaciones de grúas torre.
- Máquinas.
- Instalaciones de aparatos a presión.
- Instalaciones frigoríficos.

- Instalaciones de agua.
- Instalaciones de calefacción, climatización y ACS.
- Instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos.
- Instalaciones de almacenamiento de productos químicos.
- Instalaciones de protección contra incendios.

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

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

4. Comunicación previa de actividad e inscripción en el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.

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

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

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

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

Plazo: Antes del inicio de la actividad

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

Resultado: Inscripción en Registro

Normativa:

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

11. Mapa de actividad

ALMAZARA: Actividad sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL - sin calificación urbanística
Fabricación y envasado de aceite de oliva (411.1 y 411.2): Producción ≤ 4 Tn/día

