



#plandenegocio

taller mecánico

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3. PERFIL DEL EQUIPO EMPRENDEDOR	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	9
4.1. Características de la oferta	9
4.2. Aspectos Diferenciales.....	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	11
4.4. Propiedad Industrial e Intelectual	12
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	13
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	13
5.2. Análisis del entorno.....	16
5.3. Análisis de la demanda	20
5.4. Análisis de la competencia.....	22
6. PLAN DE MARKETING.....	23
6.1. Establecimiento de precios	23
6.2. Canales de distribución.....	24
6.3. Comunicación y promoción.....	25
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	27
7.1. Recursos físicos.....	27
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	27
7.1.2. Equipamiento	28
7.1.3. Desarrollo productivo.....	30
7.2. Recursos humanos	32
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	32
7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.....	33
7.2.3. Gestión de los Recursos Humanos	34
7.3. Forma Jurídica	36

8. ANÁLISIS DAFO	37
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	40
9.1. Inversión inicial	40
9.1.1. Activo no corriente.....	40
9.1.2. Activo no corriente.....	41
9.2. Fuentes de financiación	43
9.3. Previsiones de ingresos	45
9.4. Costes de producción	47
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	48
9.6. Previsión de tesorería	51
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	53
10. PLAN DE ACCIÓN	58
10.1. Planificación de actividades	58
10.2. Guía de trámites	60
11. MAPA DE ACTIVIDAD	81

1. Resumen ejecutivo

En este proyecto se describe una empresa dedicada a ofrecer servicios de reparación de vehículos ligeros con un concepto innovador: el/la cliente/a podrá reparar por sí mismo/a su vehículo con la atenta supervisión de los/as profesionales, o dejarlo en manos de la empresa.

Por tanto, las actividades que se podrán desarrollar en el taller, ya sea por parte de los/as propios/as usuarios/as o por parte del personal de la empresa son: diagnosticar, reparar y verificar los motores de gasolina y diesel; los sistemas de encendido, de alimentación, de carburación y los sistemas de inyección diesel y gasolina; el embrague, las cajas de cambio y las transmisiones; los sistemas de dirección, de frenos, de suspensión y de seguridad pasiva; el sistema de aire acondicionado y climatización; y control de la calidad del servicio.

Además también se comercializarán productos relacionados con el negocio, comenzando en el primer año por neumáticos de diversos tamaños, pastillas de freno y recambios de aceite de varias tipologías.

La persona promotora del negocio posee la titulación de grado superior en Automoción y varios cursos de especialización en el sector. En cuanto a su experiencia profesional, cuenta con más de 20 años de experiencia en talleres mecánicos. Empezó realizando tareas de reparación de averías de todo tipo y mantenimiento de los vehículos. Posteriormente comenzó a trabajar para una franquicia de talleres mecánicos en la que acabó siendo el/la encargado/a del local.

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a aquellas de la competencia se basa en ofrecer, además de los servicios tradicionales en los que el personal del taller realiza tanto las reparaciones como el mantenimiento del vehículo, la posibilidad de que los/as usuarios/as realicen por sí mismos/as los servicios.

La siguiente diferenciación reside en que la gama de servicios ofrecidos es muy amplia, de modo que los/as clientes/as podrán cubrir todo tipo de necesidades o preferencias con respecto a su vehículo.

Así mismo, cabe destacar que todos los servicios se realizaran con unos estándares de calidad muy altos y realizados por profesionales del sector cualificados/as y con alto grado de experiencia.

La clientela del taller puede ser de varios tipos:

- Clientela particular que solicita los servicios de la empresa. Dentro de este grupo, se distinguirían aquéllos que tienen ciertos conocimientos de mecánica y aquellos que no.
- Grandes empresas que utilizan en gran medida los servicios del taller al tener una flota de vehículos para desarrollar su actividad o distribuir sus productos: empresas de transporte, comerciales, distribuidoras, etc.
- Empresas de seguros, que derivan a sus asegurados/as al taller, ampliando considerablemente la cartera de clientes/as.

La competencia más directa la llevarán a cabo aquellas pequeñas empresas que realicen trabajos de mantenimiento y reparación de vehículos ubicadas dentro de la misma zona de influencia. No obstante, es difícil encontrar talleres con el mismo concepto de negocio que se pretende poner en funcionamiento .

También formarán parte de la competencia aquellos talleres de mayor tamaño, que pueden actuar como competidores o como clientela, puesto que en momentos de puntas de trabajo o trabajos más especializados pueden realizar subcontrataciones a empresas de menor tamaño.

La empresa se ubicará en una nave de un polígono industrial con 310 m² distribuidos de la siguiente manera:

- Almacén en el que se guardarán las piezas de recambio, maquinaria, herramientas y artículos de venta.
- Oficina en la que se atenderá a la clientela y se recogerán las demandas de los servicios.
- Taller en el que se realizan las reparaciones y/o el mantenimiento. Cuenta con 5 boxes para alquilar a la clientela y otros 5 para realizar los trabajos por parte del personal de la empresa.
- Depósito en el que permanecen los vehículos hasta su reparación o después de ésta.
- Aseos.

Se distinguen tres áreas dentro del negocio:

En el área de gestión y comercial se llevan a cabo las labores de gestión del negocio, de los recursos humanos, contacto con empresas proveedoras, labores de promoción y comunicación, etc.

El área mecánica se basa en diagnosticar, reparar y verificar averías. Se divide en 3 departamentos: departamento de vehículo ligero, de motores y equipos de inyección y de dirección y suspensión.

El tercer área es el de electricidad y electrónica, que incluye todas las labores relacionadas con los circuitos electrónicos y/o eléctricos.

Para la adquisición del material necesario, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere una inversión inicial de 82.350 € en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 105.000 €, de los que 42.000 € serán aportados inicialmente por la persona promotora del negocio Los 63.000 € restantes se cubrirán mediante la solicitud de un préstamo bancario a largo plazo. Durante el primer año, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento, el **resultado esperado antes de intereses e impuestos (BAII) será de 51.820 €**. El **punto de equilibrio** se consigue con un volumen de ingresos de **126.207,67 €**.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

La definición más generalizada del “Hágalo Usted Mismo” se corresponde con la práctica de la fabricación o reparación de cosas por uno/a mismo/a, de modo que se ahorra dinero, se entretiene y se aprende al mismo tiempo. Es una forma de autoproducción sin esperar la voluntad de otras personas para realizar las convicciones propias.

Tal y como lo define la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) el modelo DIY consiste en convertir un producto o servicio cerrado y competo, en una oportunidad de aprendizaje, satisfacción y autonomía para el/la usuario/a, que es ahora quien lo concibe, fabrica, integra y/o completa usando las herramientas, materiales, piezas y/o instalaciones que facilita la empresa como parte de su oferta de valor.

Bajo este concepto y filosofía de nuevo modelo de empresa, la persona promotora ha decidido poner en marcha este negocio, que combina el modelo tradicional de taller mecánico con este concepto innovador. Los objetivos que se persiguen con ello son los siguientes:

- Al realizar los/as usuarios/as las pequeñas reparaciones se les está ofreciendo una oportunidad de aprendizaje que podrán poner en valor a lo largo de su vida.
- El coste disminuye considerablemente al asumir ellos/as mismos/as la mano de obra. Esto significa una ventaja tanto para la clientela como para la propia empresa. El ahorro en costes es un aspecto muy valorado en los momentos actuales.
- Los/as usuarios/as experimentarán una vivencia lúdica y de ocio, en la que además podrán pasar un buen rato dedicando su tiempo a una actividad que les gusta.
- También es importante el hecho de que la clientela podrá personalizar el servicio según sus necesidades y/o gustos personales.

Todos estos factores lograrán una mayor satisfacción por parte de los/as usuarios/as que recibirán una experiencia además de un servicio y le permitirá a la empresa tener una ventaja competitiva con respecto a la competencia: un modelo de negocio innovador que hasta ahora no estaba implantado en el territorio.

3. Perfil del equipo emprendedor

Este proyecto va a ser llevado a cabo por una sola persona en régimen de empresario/a individual.

3.1. Perfil de la persona promotora

La persona promotora del negocio tiene 40 años y es natural de Extremadura.

Posee la titulación de formación profesional de grado superior en Automoción y varios cursos de especialización en el sector.

En cuanto a su experiencia profesional, cuenta con más de 20 años de experiencia trabajando en talleres mecánicos. En sus primeros años, realizaba tareas de reparación de averías de todo tipo y llevaba a cabo el mantenimiento de los vehículos. Posteriormente, comenzó a trabajar para una franquicia de talleres mecánicos en los que terminó siendo el/la encargado/a del local. Sus tareas consistían en organizar, programar y supervisar la ejecución de las operaciones de mantenimiento y su logística en los vehículos, diagnosticando averías en casos complejos y garantizando el cumplimiento de las especificaciones establecidas por la normativa y por la empresa fabricante del vehículo.

Entre sus aptitudes profesionales destacan su capacidad de liderazgo y su habilidad de análisis. Además es una persona creativa, curiosa y con dotes comunicativas.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

La empresa ofrece un servicio innovador combinando el tradicional taller de coches en el que los/as profesionales realizan por completo la reparación y/o el mantenimiento, con la tendencia actual del “DIY” ó “Hágalo Usted Mismo/a”, en el que la clientela podrá realizar por sí misma la reparación bajo la atenta supervisión de los/as profesionales de la empresa.

Las actividades que podrán ser desarrolladas en el taller son:

- Diagnosticar, reparar y verificar los motores de gasolina y diesel.
- Diagnosticar, reparar y verificar los sistemas de encendido (eléctricos y electrónicos), de alimentación, de carburación y los sistemas de inyección diesel y gasolina.
- Diagnosticar, reparar y verificar el embrague, las cajas de cambio y las transmisiones.
- Diagnosticar, reparar y verificar los sistemas de dirección, de frenos, de suspensión y de seguridad pasiva.
- Diagnosticar, reparar y verificar el sistema de aire acondicionado y de climatización.
- Controlar la calidad de las reparaciones.

Además, también se comercializarán productos relacionados con el negocio, comenzando el primer año por neumáticos de diversos tamaños, pastillas de freno y recambios de aceites de varias tipologías. En años posteriores la empresa plantea aumentar la gama de productos.

4.2. Aspectos Diferenciales

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a aquellas de la competencia se basa en ofrecer, además de los servicios tradicionales en los que el personal del taller realiza tanto las reparaciones como el mantenimiento del vehículo, la posibilidad de que los/as usuarios/as realicen por sí mismos/as los servicios, siempre bajo la supervisión de los/as profesionales de la empresa. Esto significa un concepto innovador y ampliamente diferenciador con respecto a los talleres tradicionales.

La siguiente diferencia reside en que la gama de servicios ofrecidos es muy amplia, de modo que los/as clientes/as podrán cubrir todo tipo de necesidades o preferencias con respecto a su vehículo, ya que se ofrece la reparación y mantenimiento del motor, sistema de encendido, de alimentación, carburación, sistema de inyección, embrague, cajas de cambio, sistema de transmisión, de frenos, etc.

Además, también se ofrece la venta de neumáticos, pastillas de freno y recambio de aceite por un precio bastante asequible.

Así mismo, cabe decir que todos los servicios se realizarán con unos estándares de calidad muy altos y realizados por profesionales del sector cualificados/as y con alto grado de experiencia.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La cobertura de necesidades que satisface la empresa se basa en los siguientes aspectos:

- Necesidad de que los/as usuarios/as se sientan realizados/as al ser capaces de hacer por ellos/as mismos/as las pequeñas reparaciones de sus vehículos.
- Necesidad de tener cubiertas todos los servicios necesarios para la puesta a punto de su vehículo, tanto de reparaciones como de mantenimiento.
- Necesidad de ahorro en la reparación de su vehículo.
- Necesidad de obtener unos servicios de gran calidad realizados por profesionales del sector con experiencia y cualificación.

4.4. Propiedad Industrial e Intelectual

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

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, la propiedad intelectual es el conjunto de derechos que corresponden a los/as autores/as y a otros/as titulares (artistas, productores/as, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación. Son objeto de propiedad intelectual todas las creaciones originales literarias, artísticas o científicas expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro. Por lo tanto, las creaciones científicas de la empresa, podrán ser protegidas, en la medida establecida por el vigente Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

En este caso no habrá ninguna actividad que pueda ser objeto de registro de la propiedad industrial o intelectual.

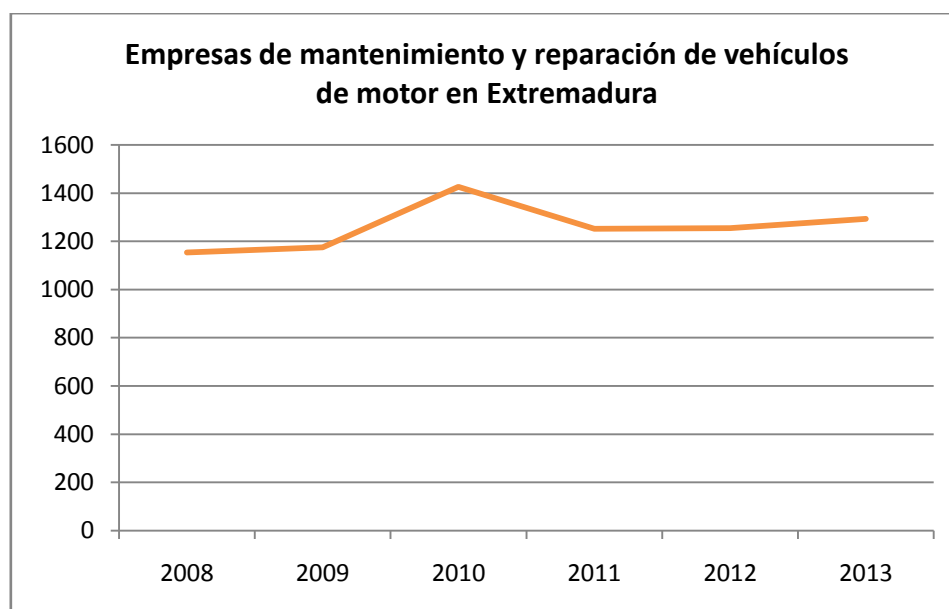
En caso de emplear algún tipo de tecnología registrada por compañías o terceros, deberá solicitar los permisos pertinentes para su utilización.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

El número de empresas de mantenimiento y reparación de vehículos de motor ha aumentado en España en los últimos 5 años en un 4,5%, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística. Aunque este crecimiento es moderado, no carece de importancia al situarse en un marco económico no muy halagüeño debido a la crisis que sufre toda Europa desde el año 2007 y que ha supuesto una disminución global del número de empresas, especialmente aquellas pertenecientes a los sectores más tradicionales.

En Extremadura, el dato es aún más optimista, situándose este crecimiento en un 12%, tal y como se puede observar en la siguiente gráfica:



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

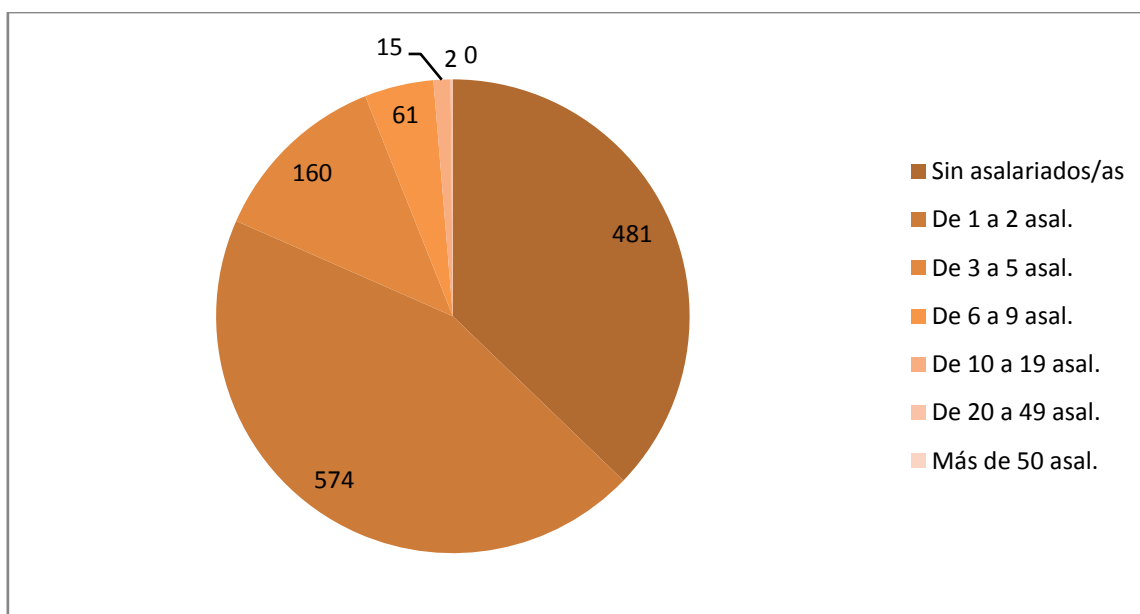
Este crecimiento viene en parte explicado por el envejecimiento del parque automovilístico tanto en España como en la Comunidad Autónoma de Extremadura, ya que cuantos más años tengan los vehículos, mayores reparaciones necesitarán.

Según datos de la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (FACONAUTO) el 42% del parque automovilístico extremeño tiene más de 10 años.

Según estos datos, de los 174.351 vehículos que conformaban el parque automovilístico extremeño en 2012, 73.227 superan los 10 años de antigüedad, y 59.280 (el 34%) tienen entre 5 y 10 años. Por el contrario, los coches con menos de 5 años únicamente representan el 24% del total.

Por tanto, la edad media de los vehículos que circulan en Extremadura es de 12,5 años, y la tendencia indica que esta cifra aumentará en los próximos años.

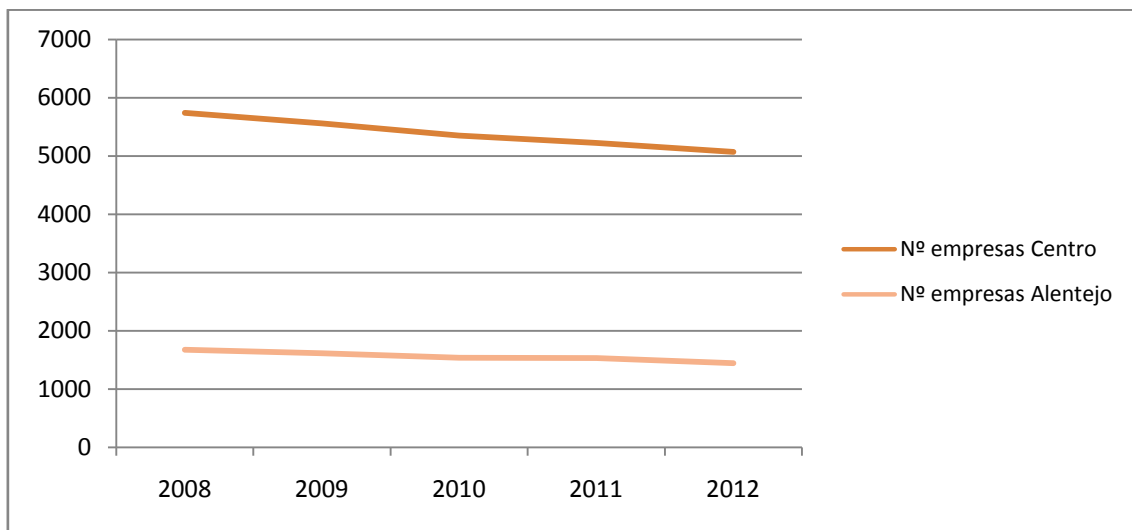
En cuanto a la estructura de estas empresas de mantenimiento y reparación de vehículos a motor, la mayoría de ellas tienen entre 1 y 2 personas asalariadas, seguidas por aquellas que no cuentan con asalariados/as. Con estos datos se concluye que en Extremadura destacan principalmente los pequeños talleres.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. 2013.

La forma jurídica en este tipo de empresas más común en todo el territorio Español es la de empresario/a individual, con el 48% de las empresas, seguido de las Sociedades de Responsabilidad Limitada, que suponen el 40,13% de las mismas.

Sin embargo, la tendencia en las dos regiones lusas que forman parte de la EUROACE es completamente diferente, produciéndose una disminución del número de empresas de este tipo entre los años 2008 y 2012 de un 12% en Centro y de un 14% en Alentejo. En la siguiente gráfica se pueden observar estos datos:

Empresas de mantenimiento y reparación de vehículos

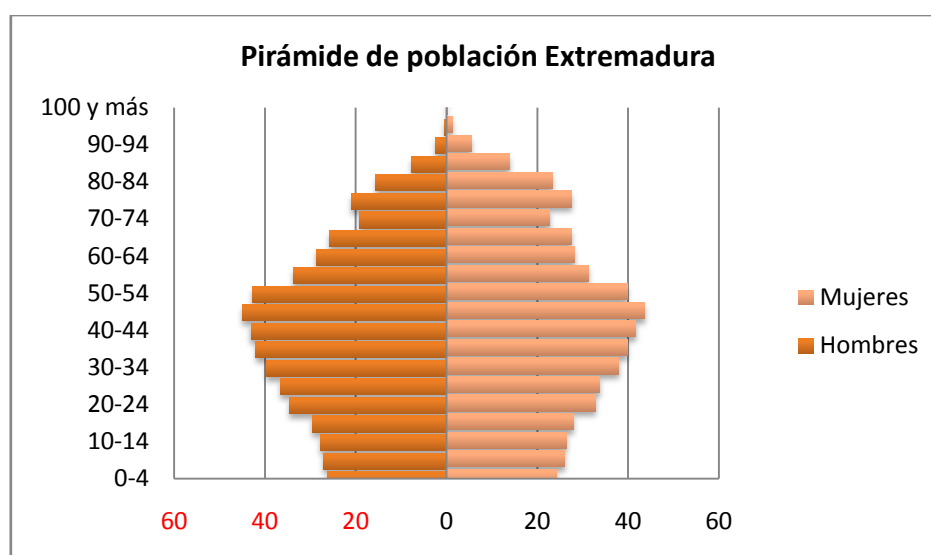
Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal. 2012.

En cuanto a la forma jurídica para las empresas de mantenimiento y reparación de vehículos, en las dos regiones destaca el/la empresario/a individual, que supone el 56,8% de las empresas de Centro y el 59% de las empresas de Alentejo.

5.2. Análisis del entorno

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

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

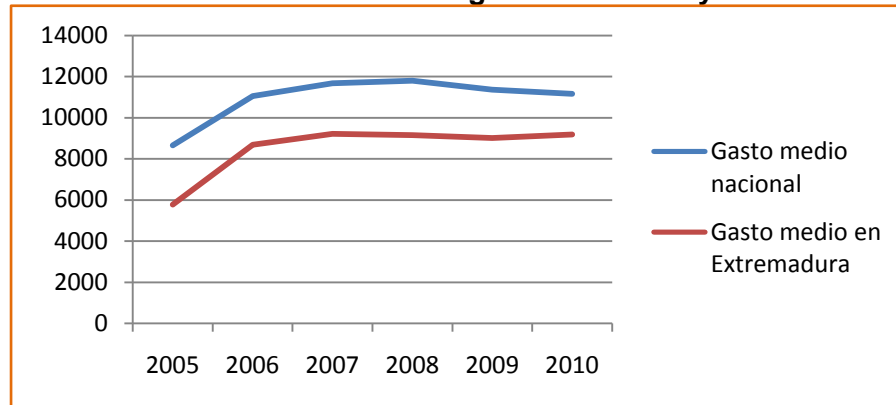


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.

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

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

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

Gasto medio anual de los hogares en bienes y servicios

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

En cuanto a la normativa, será interesante atender la regulación:

Normativa comunitaria:

- Reglamento (CE) nº 1400/2002, de la Comisión, de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos a motor.
- Reglamento (CE) nº 715/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2007, sobre la homologación de los vehículos de motor por lo que se refiere a las emisiones procedentes de turismos y vehículos comerciales ligeros y sobre el acceso a la información relativa a la reparación y el mantenimiento de los vehículos.
- Reglamento (UE) nº 459/2012 de la Comisión, de 29 de mayo de 2012, por el que se modifica el reglamento (CE) nº 715/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo y el Reglamento (CE) nº 692/2008 de la Comisión en los que respecta a las emisiones procedentes de turismos y vehículos comerciales ligeros.
- Reglamento (CE) nº 443/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2009, por el que se establecen normas de comportamiento en materia de emisiones de los turismos nuevos como ligeros.
- Directiva 2008/50/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, relativa a la calidad del aire ambiente y a una atmósfera más limpia en Europa.
- Directiva 2007/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de septiembre de 2007, por la que se crea un marco para la homologación de los vehículos de

motor y de los remolques, sistemas, componentes y unidades destinadas a dichos vehículos.

- Directiva nº 2009/40/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de mayo de 2009, relativa al control técnico de los vehículos a motor y sus remolques.
- Directiva nº 2010/48/UE de la Comisión, de 5 de julio de 2010, que adapta al progreso técnico la Directiva 2009/40/CE.

Normativa española:

- Real Decreto 1457/1986, de 10 de enero, por el que se regulan la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación de vehículos automóviles, de sus equipos y componentes.
- Real Decreto 2822/1998, de 23 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento General de Vehículos.
- Real Decreto 2042/1994, de 14 de octubre, por el que se regula la Inspección Técnica de Vehículos.
- Real Decreto 1383/2002, de 20 de diciembre, sobre gestión de vehículos al final de su vida útil.
- Real Decreto 2135/1980, de 26 de septiembre, sobre liberalización industrial.
- Real Decreto 1849/2000, de 10 de noviembre, por el que se derogan diferentes disposiciones en materia de normalización y homologación de productos industriales.
- Real Decreto 363/1995, de 10 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento sobre clasificación, envasado y etiquetado de sustancias peligrosas.
- Real Decreto 379/2001, de 6 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de almacenamiento de productos químicos y sus instrucciones técnicas complementarias MIE APQ-1, MIE APQ-2, MIE APQ-3, MIE APQ-4, MIE APQ-5, MIE APQ-6 y MIE APQ-7.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios y otras leyes complementarias.
- Ley 39/2002, de 28 de octubre, de transposición al ordenamiento jurídico español de diversas directivas comunitarias en materia de protección de los intereses de los consumidores y usuarios.

Normativa portuguesa:

- Decreto-Ley nº 144/2012, de 11 de julio, que regula las inspecciones técnicas periódicas, las inspecciones para atribución de matrículas y las inspecciones extraordinarias de vehículos a motor y sus remolques, previstas en el artículo 116 del Código de Circulación.

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

5.3. Análisis de la demanda

La clientela del taller de reparación de vehículos ligeros puede ser de varios tipos:

- Clientela particular que solicita los servicios de la empresa. Esta clientela acude principalmente por motivos de cercanía para solicitar servicios relacionados principalmente con la reparación mecánica o el mantenimiento (revisiones periódicas) de su vehículo particular, por lo que serán residentes de la localidad o poblaciones cercanas. Dentro de este grupo, se distinguen dos tipos de clientela: aquella con conocimientos de mecánica, que será la usuaria principal del autoservicio mecánico; y aquella que no tiene conocimientos, que demandará los servicios de los/as profesionales del taller.

Según datos extraídos de la Dirección General de Tráfico, el censo distribuido por provincia de residencia revela que el 1 de enero de 2013 Extremadura contaba con un total de 648.761 permisos de conducción, de los cuales 244.976 corresponden a la provincia de Cáceres.

- Grandes empresas. Suelen ser empresas que utilizan en gran medida los servicios del taller al tener una flota de vehículos para desarrollar su actividad o distribuir sus productos, empresas de transportes, empresas comerciales, empresas distribuidoras, etc.

Es importante conseguir que la empresa se abra un hueco en este tipo de mercado de mantenimiento, ya que permite mayores volúmenes de facturación y la seguridad de unos ingresos según el tipo de contrato que se negocie.

Para establecer cuáles son las grandes empresas se ha optado por emplear el criterio del número de personas empleadas. Por tanto, el número de empresas en Extremadura que cuentan con más de 50 personas asalariadas es de 283. Empleando el mismo criterio, se establece que el número de empresas con más 50 asalariados/as en Centro es de 1.114 y de 265 en Alentejo.

En cuanto a las empresas de transporte, no se ha distinguido según el número de empleados/as, y la cifra alcanza en Extremadura las 3.185, según datos del Instituto Nacional de Estadística de España 2013. El número de empresas de este tipo en la región de Centro es de 4.853 y en Alentejo de 1.334, según el Instituto Nacional de Estadística de Portugal 2012 (no existen datos más actualizados).

- Empresas de seguros. Estas empresas una vez establecido un vínculo de colaboración derivan a sus asegurados/as al taller, ampliando considerablemente la cartera de clientes/as.

Para establecer qué empresas de seguros pueden formar parte de la demanda potencial de la empresa hay que considerar no sólo las extremeñas, sino todo el conjunto de empresas aseguradoras que prestan sus servicios en España, ya que éstas suelen cubrir todo el territorio nacional. Por tanto, el número de empresas de seguros en España en el año 2013 es de 798.

En cuanto a las empresas de Portugal, no se hay disponible este dato en el Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

5.4. Análisis de la competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

La competencia más directa la llevarán a cabo aquellas pequeñas empresas que realizan trabajos de mantenimiento y reparación de vehículos. Así, las verdaderas empresas competidoras serán aquellas ubicadas dentro de la misma zona de influencia, en este caso, la ciudad de Cáceres.

En Extremadura en el año 2013 había un total de 1.276 empresas de mantenimiento y reparación de vehículos de motor con menos de 10 personas asalariadas, que cuentan con un total de 1.407 locales.

Más concretamente, en la provincia de Cáceres, hay un total de 824 locales de empresas de venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas con menos de 10 personas asalariadas.

También formarán parte de la competencia de la empresa aquellos talleres de reparación de mayor tamaño. Este tipo de empresas pueden actuar como competidoras o como clientela, puesto que en momentos de puntas de trabajo o trabajos más especializados pueden realizar subcontrataciones a empresas de menor tamaño.

En Extremadura en el año 2013 había un total de 17 empresas de mantenimiento y reparación de vehículos con 10 o más personas asalariadas, sin embargo el número de locales con los que cuentan estas empresas es de 45.

En Cáceres, el número de locales de empresas de venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas es de 28.

En cuanto a las dos regiones lusas que forman parte de la Eurozona, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, en 2012 había un total de 5.068 empresas de mantenimiento y reparación y vehículos a motor en Centro y de 1.443 en Alentejo.

No obstante, no se han encontrado datos de empresas que tengan el mismo o similar concepto de negocio que la que aquí se desarrolla.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

El establecimiento de precios se ha determinado en función de las horas empleadas en cada servicio y si lo hace el/la usuario/a o los/as profesionales de la empresa.

El precio de los servicios de alquiler de boxes para la clientela es de 10 € por 30 minutos y 16 € por una hora. En estos precios se incluye el asesoramiento de los/as profesionales.

Por otro lado, el precio de la reparación o el mantenimiento realizada por el personal de la empresa será de 28 € por hora de trabajo.

En cuanto a los repuestos, deberán pagarse aparte del precio del servicio, y se ofrecerán a unos precios bastante asequibles:

Repuestos	Precio
Neumáticos de ocasión	
- 13 llantas	20 €
- 14 llantas	25 €
- 15 llantas	30 €
- 16 llantas	35 €
- 17 llantas	40 €
- 18 llantas	45 €
- 19 llantas	50 €
Recambio aceite de 5 litros	
- Categoría a	60 €
- Categoría b	50 €
- Categoría c	40 €
- Categoría d	25 €
Pastillas de freno	
- Coches hasta 999 c.c.	45 €
- Coches entre 1.000 c.c. y 1.499 c.c.	62 €

A todos los precios se les aplicará un 10% de descuento para los servicios que se hagan mediante colaboraciones con grandes compañías, empresas de transporte o aseguradoras y que se tiene previsto en la estrategia de marketing de la empresa

6.2. Canales de distribución

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

1. Canal corto: venta directa a los/as usuarios/as particulares y empresas de transporte o empresas comercializadoras que realicen portes.
2. Venta directa a través de la red: la clientela puede reservar los boxes y pagarlos telemáticamente.
3. Venta directa a través del taller: la venta se hará principalmente en el propio taller.
4. Venta a través de aseguradoras: Se llegará a acuerdos con empresas aseguradoras para que sus usuarios/as realicen las reparaciones y mantenimiento de sus vehículos en el taller y a cambio se les establecerá un precio un 10% más barato.
5. Otros canales de venta: ferias del sector de la mecánica y del DIY. Algunas de estas son:
 - Salón Internacional del Automóvil. La feria muestra automóviles, últimos modelos y accesorios y productos relacionados como lubricantes, neumáticos, audio, etc. Se celebra en Madrid en el mes de mayo.
 - Eurobrico. Salón que nace con la finalidad de cubrir las necesidades comerciales e informativas el sector de la construcción, la electricidad, la mecánica o la fontanería, entre otras ramas que desarrollan su actividad en torno al bricolaje. Tiene lugar en Valencia en octubre.
 - Se hace una especial mención a FEHISPOR, el gran encuentro empresarial referente de las ferias transfronterizas ibéricas, con una amplia representación comercial del mercado español y portugués de todos los sectores.

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

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

Existen varios tipos de clientela:

- Clientela particular.
- Empresas de transporte y/o comercializadoras.
- Usuarios/as de empresas aseguradoras.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa moderna que ofrece un concepto innovador acerca de la reparación y el mantenimiento de los vehículos, fomentando la satisfacción, el aprendizaje y el ocio de sus usuarios/as.

Estrategia

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

1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer unos servicios de calidad por un precio competitivo unidos al concepto DIY. Su objetivo es dar la sensación de ser una empresa profesional e involucrada con la satisfacción completa de sus clientes/as.
2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante las siguientes acciones.

a. Acciones

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

- Marketing one to one: Consiste en la personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela.

- Marketing directo: Para ello, la empresa llevará a cabo acciones publicitarias mediante:
 - Mailing. Es un tipo de marketing directo mediante el cual se envía información publicitaria a través del correo electrónico.
 - Registro en los principales directorios del sector.
 - Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a sus servicios.
 - Marketing indirecto. La comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas resulta importante para la empresa. Para ello se utilizarán las posibilidades que ofrecen las redes sociales.
 - Marketing relacional: Se realizará principalmente mediante la asistencia a eventos y ferias relacionadas con el sector. Algunas de estas son:
- b. Salón Internacional del Automóvil. La feria muestra automóviles, últimos modelos y accesorios y productos relacionados como lubricantes, neumáticos, audio, etc. Se celebra en Madrid en el mes de mayo.
- c. Eurobrico. Salón que nace con la finalidad de cubrir las necesidades comerciales e informativas el sector de la construcción, la electricidad, la mecánica o la fontanería, entre otras ramas que desarrollan su actividad en torno al bricolaje. Tiene lugar en Valencia en octubre.
- d. Se hace una especial mención a FEHISPOR, el gran encuentro empresarial referente de las ferias transfronterizas ibéricas, con una amplia representación comercial del mercado español y portugués de todos los sectores.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

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

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La empresa se ubicará en una nave de un polígono industrial de la ciudad de Cáceres. Se ha decidido ubicarlo en un polígono debido a los diferentes condicionantes existentes tanto por el desarrollo propio de la actividad (ruidos, emanaciones, residuos, etc.) así como por las características del local.

La nave contará con 310 m² distribuidos de la siguiente manera:

- Almacén con una superficie de 50 m². En él se guardarán las piezas de recambio, la maquinaria, herramientas y demás útiles de trabajo, así como los artículos de venta a la clientela (neumáticos, pastillas de freno y recambios de aceite).
- Oficina de 15 m², en la que se atenderá a la clientela y se recogerán las demandas de servicios.
- Taller en el que se realizan las reparaciones y/o el mantenimiento, de 200 m², entre los que se encuentran:
 - a) 5 boxes para alquilar a la clientela, con 15 m² cada uno.
 - b) 5 boxes para realizar las reparaciones y/o mantenimiento por parte de la empresa, de 15 m² cada uno.
- Depósito de 40 m², donde permanecen los vehículos hasta su reparación o después de ser realizada ésta hasta el momento de ser retirado por la clientela.
- Aseo de 5 m².

7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario y decoración.**

El mobiliario de la oficina estará compuesto por una mesa de despacho, un sillón de directivo, dos sillas de confidente y un armario estantería.

El mobiliario del almacén se compondrá de estanterías y taquillas del personal.

- **Maquinaria**

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de maquinaria, aunque posteriormente en función de las necesidades de los distintos trabajos se irán adquiriendo otras más específicas. La maquinaria estará compuesta por:

Osciloscopio	Analizador de gases
Equipo de diagnóstico	Taladradora
Alineador de dirección	Esmeril
Frenómetro	Torno paralelo
Banco de suspensión	Fresadora
Alineador al paso	Prensa
Equilibradora de neumáticos	Desmontadora de neumáticos
Grúa hidráulica	Pistola estroboscópica
Gato hidráulico	Equipo neumático para el vaciado y reposición del aceite
Elevador	Equipo de limpieza de piezas
Equipo de carga de aire acondicionado	Aspiradora de humos de escape
Comprobador de toberas de inyectores	Máquina de extracción y reposición de aceites
Comprobador de inyectores gasolina y limpieza	Sincronizador de carburadores con vacunómetro
6 mesas elevadoras hidráulicas	6 equipos de herramientas neumáticas
6 carros de trabajo portaherramientas	6 bancos de trabajo con tornillo

- **Stock inicial y materiales de consumo**

No es imprescindible realizar una compra excesiva de productos inicialmente, ya que se comprarán según el tipo de trabajos que sean necesarios para desarrollar la

actividad. No obstante, se deberá tener un mínimo de materiales de consumo para empezar la actividad:

Manguitos	Tornillería
Líquidos de frenos	Correas de ventilador
Aceites	Baterías
Grasas	Bayetas
Papel absorbente	Esponjas
Guantes de goma y nylon	Lijas
Papel común y plásticos	Cintas adhesivas
Gafas protectoras	

También se adquirirán artículos de venta a la clientela entre los que se encontrarán neumáticos, pastillas de frenos y aceites. En momentos posteriores la empresa se planteará comercializar más elementos como líquidos de frenos, baterías, etc.

- **Utensilios**

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de útiles básicos, aunque posteriormente y en función de las necesidades de los distintos trabajos se irán adquiriendo otros más específicos.

Las herramientas necesarias son:

Compresímetro	Comprobadores de presiones
Polímetros	Caballetes regulables
Soportes	Desmontador de muelles de suspensión
Verificador de inflado	Conjunto de micrómetros de exteriores e interiores
Soldador de estaño	Juego de calibres
Comprobadores mecánicos	Juegos de llaves
Juegos de herramientas	Juegos de alicates
Juego de todo tipo de destornilladores	Martillos de boca de plástico y acero
Arcos de sierra	Machos de roscar
Brocas, fresas y rascadores	Cortacables
Tijeras y navajas	Extractores

Cortafríos y buriles	Batapasadores, botaclavos y punzones
Medidores de par	

El utillaje estará compuesto por materiales de oficina como papel, bolígrafos, archivadores, carpetas, etc.

- **Equipo informático**

Se dispondrá de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas.

7.1.3. Desarrollo productivo

En el proceso productivo hay que diferenciar entre los dos tipos de servicios que se ofrecen:

En los servicios de DIY, el/la usuario accede al taller y realiza el alquiler del espacio para la reparación. En caso de que estén todos ocupados en ese momento, deberá esperar hasta que llegue su turno.

Una vez colocado el vehículo en el box determinado, comenzará la reparación de su vehículo. Si tuviera dudas al respecto podrá consultarlas con los/s profesionales de la empresa que se encontrarán en el taller en todo momento.

Podrá adquirir los recambios de neumáticos, aceite o pastillas de freno en la empresa o traerlos de fuera.

En cuanto a los servicios de reparación y/o mantenimiento realizados por parte de los/as profesionales de la empresa, el proceso comienza cuando el/la usuario/a accede al taller y especifica qué servicios quiere contratar. La empresa le ofrecerá un presupuesto por escrito y si el/la usuario/a lo acepta, comenzará a llevarse a cabo la actividad productiva.

Si iniciada la reparación, aparecen nuevas averías o defectos no previstos en el presupuesto, la empresa está obligada a comunicárselo al/la cliente/a con expresión de su coste, para que éste/a dé su conformidad.

El/la usuario/a podrá retirar su vehículo en cualquier momento y desistir de la reparación encargada, abonando al taller el importe de los trabajos realizados.

Los repuestos deberán ser nuevos y adecuados al modelo del vehículo, salvo excepciones en que exista la previa conformidad del/la usuario/a.

El taller entregará al/la cliente/a las piezas o elementos que hayan sido sustituidos, salvo que renuncie a ello expresamente. También se debe tener a disposición de la clientela la justificación documental que acredite el origen y precio de los repuestos empleados.

Una vez realizada la reparación se entregará al/la cliente/a la factura escrita, firmada y sellada, en la que deberá constar detalladamente cada una de las piezas o elementos utilizados, operaciones realizadas y horas empleadas, señalando para cada concepto su importe, así como cualquier tipo de cargo devengado.

El periodo de garantía empieza a contar desde la fecha de entrega del vehículo y tendrá validez siempre que el vehículo no sea manipulado o reparado por terceras personas.

7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

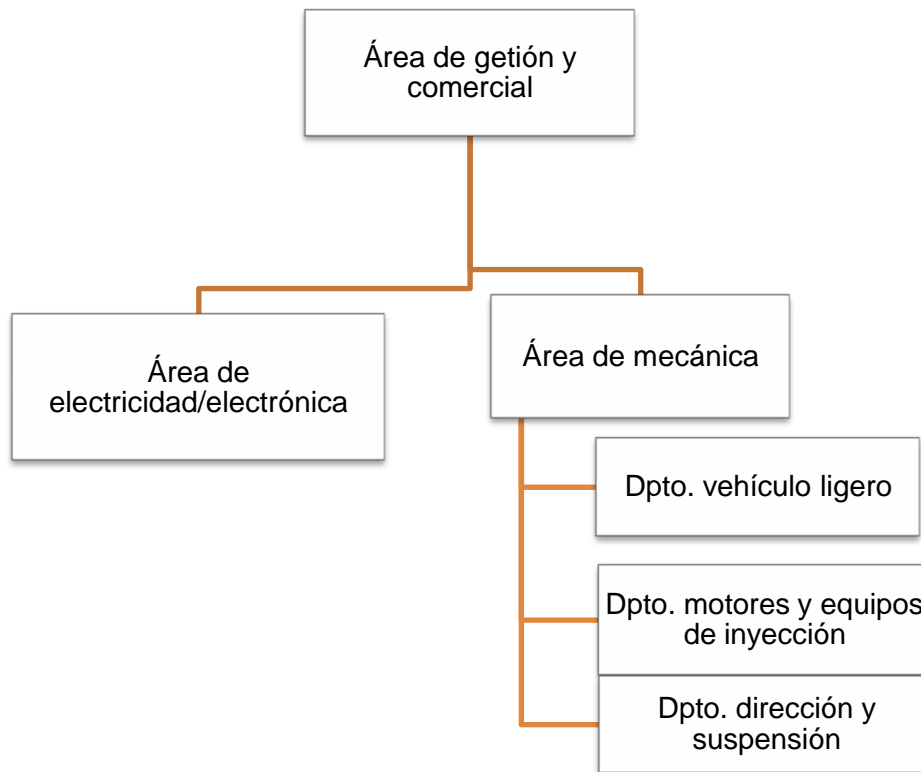
Se distinguen tres áreas principales dentro de la empresa:

La primera de ellas es **el área de gestión y comercial**. En ella se llevan a cabo las tareas de gestión del negocio, gestión de los recursos humanos, contacto con empresas proveedoras, etc. También se engloban aquí las labores de promoción y comunicación, como gestión de la página web, recepción de la clientela, etc.

La siguiente es el **área mecánica**, que se basa en diagnosticar, reparar y verificar averías en cuanto al equipo, los motores, los equipos de encendido e inyección, la caja de cambio, los frenos, etc. Se divide en tres departamentos:

- **Departamento de vehículo ligero.** Incluye tareas relacionadas con las averías y el análisis de funcionamiento de los conjuntos, automatismos y elementos auxiliares del equipo.
- **Departamento de motores y equipos de inyección.** Tareas relacionadas con los motores de gasolina y diesel y con los equipos de encendido e inyección.
- **Departamento de dirección y suspensión.** Tareas de la caja de cambios y las transmisiones de la dirección, la suspensión, los frenos y la seguridad pasiva.

Por último, el tercer **área** de la empresa será la de **electricidad y electrónica**, que incluye todas las labores relacionadas con los circuitos eléctricos y/o electrónicos.



7.2.2. Descripción de puestos de trabajo

La empresa para su puesta en funcionamiento deberá estar dotado con profesionales que ocupen 5 puestos de trabajo que se describen a continuación:

- **Gerente/Técnico/a de diagnosis de vehículo.** Persona encargada por una parte de la gestión del negocio (contabilidad, gestión de compras, contacto con empresas proveedoras, gestión de los recursos humanos, etc.) y del área comercial (atención a la clientela y gestión de la página web), así como de las tareas de diagnóstico del vehículo. En cuanto a estas últimas, sus tareas se resumen en diagnosticar y analizar las averías y el estado del vehículo, apoyándose en los conocimientos electromecánicos y en los equipos de comprobación, definiendo dichas averías o deficiencias con precisión y, partiendo de su estudio, indicar el conjunto de actividades que habrán de seguirse y qué piezas habrá que sustituir para llevar a cabo la reparación o, en su caso, la prevención, confeccionando un presupuesto económico de las mismas.
- **Mecánico/a de vehículo ligero.** Su función principal consiste en diagnosticar, reparar y verificar averías o análisis de funcionamiento de los distintos

conjuntos, automatismos y elementos auxiliares del equipo, así como realizar el mantenimiento apropiado.

- **Electricista-electrónico/a de vehículos.** Sus tareas se resumen en diagnosticar y reparar fallos de funcionamiento, así como las distintas averías que puedan producirse en los circuitos eléctricos y/o electrónicos de los vehículos y realizar el mantenimiento preventivo de carácter periódico.
- **Mecánico/a de motores y equipos de inyección.** Desarrollará el proceso de reparación de los distintos motores de gasolina y diesel, así como de los distintos equipos de encendido e inyección.
- **Mecánico/a de dirección y suspensión.** Realizará la reparación de la caja de cambios y las transmisiones de la dirección, la suspensión, los frenos y la seguridad pasiva y el control de calidad de la reparación.

Por tanto, la empresa contará con la persona promotora y 4 personas empleadas.

7.2.3. Gestión de los Recursos Humanos

Selección

Para la contratación del personal, la persona promotora empleará los contactos personales y las recomendaciones de personas de su entorno en primer lugar. Si no se encontrara a nadie apropiado, se emplearán portales de empleo especializados y redes profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del/la promotor/a del negocio.

Contratación

La contratación de las 4 personas que trabajen en la empresa, además del/la promotor/a se hará a jornada completa.

Formación

Aunque el personal que se contrate deberá estar formado y en posesión de experiencia laboral, la persona promotora del negocio se encargará de su aprendizaje dentro de la empresa, adquiriendo las técnicas propias en la misma y asimilando la filosofía empresarial como propia.

7.3. Forma Jurídica

La forma jurídica elegida para esta empresa es la de empresario/a individual.

Esta forma jurídica se rige en materia mercantil por el Código de Comercio y en materia de derechos y obligaciones por el Código civil. Además la Ley 20/2007 que regula el estatuto del trabajo autónomo:

http://www.segsocial.es/Internet_1/Normativa/index.htm?ssUserText=46275&dDocName=097507

Las características principales de este tipo de empresas (texto extraído de <http://www.ipyme.org>):

- Control total de la empresa por parte del/la propietario/a, que dirige su gestión.
- La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular (empresario/a), quien responde personalmente de todas las obligaciones que contraiga la empresa.
- No existe diferenciación entre el patrimonio mercantil y su patrimonio civil.
- No precisa proceso previo de constitución. Los trámites se inician al comienzo de la actividad empresarial.
- La aportación de capital a la empresa, tanto en su calidad como en su cantidad, no tiene más límite que la voluntad del/la empresario/a.
- Es la forma que menos gestiones y trámites ha de hacer para la realización de su actividad, puesto que no tiene que realizar ningún trámite de adquisición de la personalidad jurídica.

Para obtener más información acerca de esta forma jurídica o de otras posibles, puede consultarse el Portal PYME del Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través del siguiente enlace:

<http://www.ipyme.org/es-ES/CreacionEmpresas/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas.aspx>

También se puede obtener información a través del Punto de Activación Empresarial del Gobierno de Extremadura:

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

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa de nueva creación. - Dificultades de tesorería. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rápida obsolescencia tecnológica. - Desaceleración económica. - Elevado grado de economía sumergida. - Alto número de franquicias y talleres de gran tamaño.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Amplia gama de servicios ofrecidos. - Profesionalidad del equipo de trabajo. - Trato personalizado. - Capacidad de fidelización de la clientela. - Fuerte diferenciación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Obligación de que todos los automóviles pasen la Inspección Técnica de Vehículos. - Envejecimiento del parque automovilístico de Extremadura. - Posibilidad de establecer acuerdos colaborativos con las compañías de seguros, empresas de transporte o talleres de gran envergadura.

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- Empresa de nueva creación. Una empresa nueva presenta el inconveniente de no disponer de una clientela habitual. Para corregirlo, se llevarán a cabo acciones de promoción del taller y captación de la clientela, para lo que pondrá en marcha el Plan de Promoción y Comunicación definido en el apartado 6.3.
- Dificultades de tesorería. Puede haber dificultades de tesorería si no se prevén adecuadamente las necesidades y los flujos de caja. Al tratarse de una empresa de nueva creación y una única persona promotora, las fuentes de financiación iniciales son escasas, lo que supone dificultades de tesorería en los primeros meses de actividad. Para corregirlo, se tendrán en cuenta en las necesidades de financiación una cuantía para hacer frente a esta necesidad.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Rápida obsolescencia tecnológica. Las tecnologías del automóvil cambian continuamente y será necesario para la empresa mantenerse al día al respecto e introducir las nuevas herramientas, sistemas, maquinaria, etc. que aparezcan en el mercado.
- Desaceleración económica. La crisis económica que afecta a toda Europa y, en particular, la situación económica en la EUROACE, suponen una amenaza para el desarrollo de cualquier actividad empresarial, haciendo desaparecer ayudas, haciendo disminuir la demanda, aumentando los costes, etc. Para afrontar esta amenaza, la empresa fijará unos precios competitivos que sean asequibles a toda la clientela potencial del negocio.
- Elevado grado de economía sumergida. La crisis económica ha llevado a que muchas personas realicen reparaciones sin ningún tipo de licencia, bajo economía sumergida y a unos precios muy bajos. Para hacer frente a esta amenaza, la empresa deberá promover en sus campañas de comunicación la calidad en los servicios y la cualificación y experiencia del personal del taller.
- Elevado número de franquicias y grandes talleres. Varios talleres han optado por ceder sus marcas en régimen de franquicias. Por tanto, los pequeños talleres no franquiciados pueden tener dificultades en cuanto a competitividad en costes. Para evitarlo, la empresa se diferenciará de su competencia ofreciendo una buena relación calidad-precio y un trato inmejorable.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Obligación a que todos los automóviles pasen la Inspección Técnica de Vehículos. Tal y como aparece en el Real Decreto 2042/1994, de 14 de octubre, todos los vehículos en España están obligados a superar la Inspección Técnica de Vehículos o ITV. Esto significa que deberán acudir a los talleres mecánicos para poner su vehículo a punto para dicha inspección.
- Envejecimiento del parque automovilístico de Extremadura. El 42% del parque automovilístico extremeño tiene más de 10 años, tal y como asegura la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción. Esto supone una oportunidad para la empresa puesto que cuanto más antiguo es el vehículo, más reparaciones necesita, lo que significa una mayor clientela potencial.

- Posibilidad de establecer acuerdos colaborativos con las compañías de seguros, empresas de transporte o talleres de gran envergadura. Si la empresa consigue establecer acuerdos con estas compañías, se logrará obtener una mayor clientela que además acudirá al taller con asiduidad.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Amplia gama de servicios ofrecidos. Mediante la amplia gama de servicios de reparación y mantenimiento, la empresa pretende cubrir todas las necesidades que los/as usuarios/as puedan tener respecto a sus vehículos.
- Profesionalidad del equipo de trabajo. Todo el personal de la empresa, incluida la persona promotora, se encuentra ampliamente formada y con muchos años de experiencia en el sector, lo que es un sinónimo de calidad en el servicio.
- Trato personalizado. La empresa ha implantado dentro de su filosofía un trato a la clientela cercana pero profesional, lo que es sinónimo de éxito.
- Capacidad de fidelización de la clientela. Al ofrecer unos servicios de calidad a un precio asequible y llevados a cabo por un equipo de trabajo cualificado y con amplia experiencia, sumado a una atención a la clientela muy buena, se conseguirá la fidelización de los/as usuarios/as.
- Fuerte diferenciación. La empresa se basa en un modelo de negocio innovador y poco extendido por todo el territorio peninsular, lo cual le proporcionará a la empresa una ventaja competitiva que la diferenciará de otros talleres situados en su misma área geográfica.

9. Valoración y análisis financiero

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

ACTIVO MATERIAL

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

Edificios, Locales y Terrenos: El local comercial en el que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler, como se ha descrito en el apartado de instalaciones dentro de la memoria descriptiva.

Los gastos de acondicionamiento del local serán de 15.000 euros.

Maquinaria

Será necesaria una importante compra de maquinaria para el inicio de la actividad. Este coste ascenderá a 40.000 euros.

Utillaje y Mobiliario:

El equipamiento necesario para el desarrollo de la actividad estará compuesto por todas aquellas herramientas necesarias para realizar los servicios del taller mecánico, como martillos, juegos de llaves, destornilladores, brocas, fresas, etc. El coste será de 5.000 euros.

El utillaje estará compuesto por material de oficina como papel, bolígrafos, archivadores, etc. El coste será de 500 euros.

Así mismo, será necesario adquirir el mobiliario y equipos para la adecuación del local: mesa de recepción, mesas de trabajo, sillas, estanterías, armarios, etc. El coste será de 3.000 euros.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 1.000 euros.

ACTIVO INMATERIAL

Conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios.

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos) y antivirus. El coste será de 500 euros.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que corresponde a 1.240 euros.

9.1.2. Activo no corriente

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

Existencias, materias primas, envases y embalajes: Se incluirán manguitos, tornillería, esponjas, bayetas, etc. El coste estimado de estas existencias es de 2.000 euros.

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

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones	15.000	21%	15.000
Instalaciones		21%	0
Maquinaria	40.000	21%	40.000
Equipamiento	5.000	21%	5.000
Mobiliario	3.000	21%	3.000
Utillaje	500	21%	500
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	1.000	21%	1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	64.500		64.500
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	500	21%	500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.240	21%	1.240
Total Inmovilizado Inmaterial	1.740		1.740
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			66.240
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	2.000	10%	2.000
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			22.650
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.000		2.000
TOTAL INVERSION	68.240		68.240
Total IVA SOPORTADO	14.110		14.110
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	82.350		82.350
			105.000

9.2. Fuentes de financiación

La persona promotora de este negocio está en el proceso de constitución de la empresa y actualmente va a realizar una inversión inicial para la creación de la misma.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Aportado	42.000
En Especie	0
Dinerario	42.000
Otros (Crowdfunding)	
Cofinanciación Gobierno de Extremadura	
Recursos Propios	42.000
Deudas bancarias a L/P	63.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	63.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	105.000

Capital aportado:

La persona promotora del negocio realizará una aportación dineraria de 42.000 euros.

Préstamo bancario:

Para la puesta en funcionamiento de la actividad, se solicitará un préstamo bancario con las siguientes características, destinado a financiar inversión inicial.

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	63.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	1260
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	63.000,00
Importe de Intereses:	22.498,64
Coste total operación:	85.498,64
Cuota Mensual (a):	890,61
Cuota Anual	10.687,33
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

Según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, la cifra de negocios media por empresa de mantenimiento y reparación de vehículos de motor en España en aquellas que tienen entre 5 y 9 empleados/as es de 401.761,6 euros. En el primer año, la empresa ha previsto alcanzar el 60% de esta cifra, es decir, 241.057 euros.

Para la previsión de ingresos se han incorporado los servicios a la clientela particular y a aquella procedente de empresas con las que se tienen acuerdos y por lo tanto se les aplica un 10% de descuento. En el precio de los neumáticos, pastillas de frenos y recambios de aceite se han puesto los precios medios para facilitar la estimación.

Los servicios a la clientela particular supondrán el 50% de los ingresos de la empresa, los servicios a empresas colaboradoras el 30% y la venta de artículos el 20% restante.

Dentro de los servicios de mantenimiento y reparación, tanto para la clientela particular como para las empresas colaboradoras, el 60% corresponderán al alquiler de los boxes y el 40% restante a los servicios realizados por el propio personal del taller.

En los tres primeros meses, la empresa ha estimado alcanzar unas ventas correspondientes al 5% de la cifra de negocios media de este tipo de empresas. Esto se debe a que la empresa se está introduciendo en el mercado y todavía no es conocida. En los siguientes tres meses, se estima alcanzar el 10% de dicha cifra, debido a que las labores de comunicación y promoción están dando sus frutos. En el tercer trimestre se alcanza el 20% de la cifra de negocios media y finalmente en los tres últimos meses del año se consigue facturar el 25%.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	1	2	3	4	5	6	7
Nº medio de servicios prestados al mes	360	147	42	33	27	249	90
Precio medio por Servicio	16,00	28,00	35,00	43,75	53,50	14,40	25,20
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%

PREVISIÓN DE INGRESOS

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
1 hora alquiler boxes													
Nº Servicios 1	112	112	112	224	224	224	442	442	442	662	662	662	4.320
Precio	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	
Ingresos	1.792,00	1.792,00	1.792,00	3.584,00	3.584,00	3.584,00	7.072,00	7.072,00	7.072,00	10.592,00	10.592,00	10.592,00	69.120
Coste Producto	179,20	179,20	179,20	358,40	358,40	358,40	707,20	707,20	707,20	1.059,20	1.059,20	1.059,20	6.912
1 hora reparac/manten.													
Nº Servicios 2	45	45	45	90	90	90	176	176	176	275	275	275	1.758
Precio	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	
Ingresos	1.260,00	1.260,00	1.260,00	2.520,00	2.520,00	2.520,00	4.928,00	4.928,00	4.928,00	7.700,00	7.700,00	7.700,00	49.224
Coste Producto	315,00	315,00	315,00	630,00	630,00	630,00	1.232,00	1.232,00	1.232,00	1.925,00	1.925,00	1.925,00	12.306
Neumáticos													
Nº Productos 3	14	14	14	28	28	28	52	52	52	75	75	75	507
Precio	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	
Ingresos	490,00	490,00	490,00	980,00	980,00	980,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	2.625,00	2.625,00	2.625,00	17.745
Coste Producto	294,00	294,00	294,00	588,00	588,00	588,00	1.092,00	1.092,00	1.092,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	10.647
Aceite para recambio													
Nº Productos 4	12	12	12	20	20	20	40	40	40	60	60	60	396
Precio	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	43,75	
Ingresos	525,00	525,00	525,00	875,00	875,00	875,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	2.625,00	2.625,00	2.625,00	17.325
Coste Producto	315,00	315,00	315,00	525,00	525,00	525,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	10.395
Pastillas freno													
Nº Productos 5	8	8	8	16	16	16	34	34	34	50	50	50	324
Precio	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	53,50	
Ingresos	428,00	428,00	428,00	856,00	856,00	856,00	1.819,00	1.819,00	1.819,00	2.675,00	2.675,00	2.675,00	17.334
Coste Producto	256,80	256,80	256,80	513,60	513,60	513,60	1.091,40	1.091,40	1.091,40	1.605,00	1.605,00	1.605,00	10.400
1 hora alquiler boxes (con dto)													
Nº Servicios 6	78	78	78	155	155	155	306	306	306	458	458	458	2.991
Precio	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	
Ingresos	1.123,20	1.123,20	1.123,20	2.232,00	2.232,00	2.232,00	4.406,40	4.406,40	4.406,40	6.595,20	6.595,20	6.595,20	43.070
Coste Producto	124,80	124,80	124,80	248,00	248,00	248,00	489,60	489,60	489,60	732,80	732,80	732,80	4.783,60
1 hora reparac/manten (con dto)													
Nº Servicios 7	30	30	30	60	60	60	110	110	110	160	160	160	1.080
Precio	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	25,20	
Ingresos	756,00	756,00	756,00	1.512,00	1.512,00	1.512,00	2.772,00	2.772,00	2.772,00	4.032,00	4.032,00	4.032,00	27.216
Coste Producto	210,00	210,00	210,00	420,00	420,00	420,00	770,00	770,00	770,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	7.360,00

INGRESOS POR VENTAS	6.374,20	6.374,20	6.374,20	12.559,00	12.559,00	12.559,00	24.567,40	24.567,40	24.567,40	36.844,20	36.844,20	36.844,20	241.034,40
IVA repercutido	1.338,58	1.338,58	1.338,58	2.637,39	2.637,39	2.637,39	5.159,15	5.159,15	5.159,15	7.737,28	7.737,28	7.737,28	50.617,22
Facturado a clientes	7.712,78	7.712,78	7.712,78	15.196,39	15.196,39	15.196,39	29.726,55	29.726,55	29.726,55	44.581,48	44.581,48	44.581,48	291.651,62
Cobros del periodo	7.712,78	7.712,78	7.712,78	15.196,39	15.196,39	15.196,39	29.726,55	29.726,55	29.726,55	44.581,48	44.581,48	44.581,48	291.651,62
Cobros periodos anteriores		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBROS	7.712,78	7.712,78	7.712,78	15.196,39	15.196,39	15.196,39	29.726,55	29.726,55	29.726,55	44.581,48	44.581,48	44.581,48	291.651,62

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

9.4. Costes de producción

El coste de producción de una hora de alquiler de los boxes se ha estimado en un 10% del precio establecido para la clientela particular, es decir, 1,60 euros. Este bajo coste se debe a que los/as usuarios deberán aportar ellos mismos los recambios y piezas que vayan a utilizar, pero podrán emplear tanto las herramientas como los materiales consumibles de los que dispone la empresa.

En el caso de los servicios de reparación y/o mantenimiento llevados a cabo por el personal del taller, el coste de producción se ha estimado en un 25% del precio por hora de trabajo para la clientela particular, es decir, 7 euros.

Por otro lado, el coste de compra de los productos comercializados por la empresa (neumáticos, recambio de aceite y pastillas de freno) supone el 60% del precio de venta de los mismos. Por lo tanto, los neumáticos se adquieren por la empresa por un precio de 21 euros y se comercializan por 35 euros. Los aceites de recambio se adquieren a 26,25 euros y se venden a 43,75 euros. Por último, las pastillas de freno son vendidas por la empresa por 53,5 euros y las compra a 32,1 euros.

COSTES DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN DEL SERVICIO

CONSUMIBLES	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos
Hora alquiler boxes	1,60	4.320	6.912,00
Hora reparación/mantenimiento	7,00	1.758	12.306,00
Neumáticos	21,00	507	10.647,00
Aceites para recambio	26,25	396	10.395,00
Pastilla freno	32,10	324	10.400,40
Hora alquiler boxes con dto.	1,60	2.991	4.785,60
Hora repar./manten. Con dto	7,00	1.080	7.560,00
			63.006,00
			TOTAL

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los gastos generales están compuestos por los gastos fijos de la empresa, donde se incluirán los servicios de gestoría, suministros (agua, electricidad, teléfono...), los seguros, los gastos de constitución y alquileres.

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:	8.690	829	829	9.517	1.656	1.656	11.060	3.199	3.199	12.698	4.837	4.837	63.006
Elementos para servicios de mantenimiento y reparacion	829	829	829	1.656	1.656	1.656	3.199	3.199	3.199	4.837	4.837	4.837	31.563
Elementos de venta	7.861			7.861			7.861			7.861			31.443
Gastos fijos:	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	20.844
Promoción comercial	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1.440
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	832	832	832	832	832	832	832	832	832	832	832	832	9.984
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
Alquileres	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	7.440
TOTAL GASTOS y compras	10.427	2.566	2.566	11.254	3.393	3.393	12.797	4.936	4.936	14.435	6.574	6.574	20.844
Iva soportado	2.001	350	350	2.175	524	524	2.499	848	848	2.843	1.192	1.192	15.348
Total Pagos	12.428	2.916	2.916	13.429	3.917	3.917	15.296	5.784	5.784	17.278	7.766	7.766	99.198

Gastos de personal

En los tres primeros meses de actividad de la empresa, la contratación del personal de la empresa será a media jornada, debido a que el nivel de contratación de los servicios por parte de la clientela no es elevado. Posteriormente, en el cuarto mes de actividad, la contratación será a jornada completa, tal y como se aprecia en la siguiente tabla:

GASTOS DE PERSONAL

[illegible]

Gastos de amortización

Los gastos de amortización aparecen reflejados en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	500	5	100
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.240	5	248
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			<u>348</u>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	15.000	50	300
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	40.000	12	3.333
Equipamiento	5.000	15	333
Mobiliario	3.000	15	200
Ustillaje	500	4	125
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			<u>4.492</u>

9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto en el primer año teniendo en cuenta los pagos y cobros realizados y 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		7.713	7.713	7.713	15.196	15.196	15.196	29.727	29.727	29.727	44.581	44.581	44.581
Prestamo a Corto Plazo		2.000											
Préstamo a Largo Plazo	63.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones del/la promotor/a	42.000												
TOTAL COBROS	105.000	9.713	7.713	7.713	15.196	15.196	15.196	29.727	29.727	29.727	44.581	44.581	44.581
PAGOS:													
Pagos sueldos		5.584	5.584	5.584	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308
Pago compras y gastos generales		12.428	2.916	2.916	13.429	3.917	3.917	15.296	5.784	5.784	17.278	7.766	7.766
Pago IVA a Hacienda								4.689			11.282		
Devolución capital préstamos		471	474	477	480	483	487	490	493	496	500	503	2.506
Pago intereses	1.260	472	428	423	419	415	411	407	403	398	394	390	385
Pago de las inversiones	82.350	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	83.610	18.954	9.402	9.401	23.636	14.124	14.123	30.189	15.988	15.987	38.761	17.967	19.966
FLUJO DE CAJA NETO	21.390	-9.241	-1.689	-1.688	-8.440	1.073	1.074	-463	13.739	13.740	5.820	26.615	24.616
SALDO FINAL DE TESORERÍA	21.390	12.148	10.459	8.771	331	1.404	2.478	2.015	15.754	29.494	35.314	61.928	86.544

Para hacer frente a la tesorería del primer año, la empresa decide solicitar un crédito bancario a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	2.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	40
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	2.000,00
Importe de Intereses:	76,64
Coste total operación:	<u>2.076,64</u>
Cuota Mensual (a):	173,05
Cuota Anual	2.076,64
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

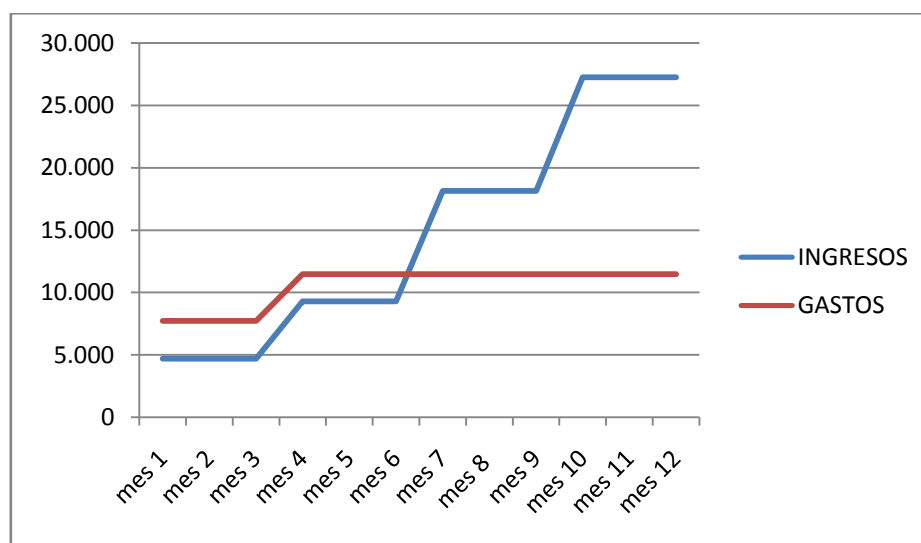
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	6.374	6.374	6.374	12.559	12.559	12.559	24.567	24.567	24.567	36.844	36.844	36.844	241.034
CONSUMOS	0	1.695	1.695	1.695	3.283	3.283	3.283	6.432	6.432	6.432	9.592	9.592	9.592	63.006
margen bruto	0	4.679	4.679	4.679	9.276	9.276	9.276	18.135	18.135	18.135	27.252	27.252	27.252	178.028
Gastos de personal	0	5.584	5.584	5.584	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	9.308	100.524
Gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos fijos	0	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	1.737	20.844
Amortizaciones	0	403	403	403	403	403	403	403	403	403	403	403	403	4.840
Total gastos	0	7.724	7.724	7.724	11.448	11.448	11.448	11.448	11.448	11.448	11.448	11.448	11.448	126.208
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-3.045	-3.045	-3.045	-2.172	-2.172	-2.172	6.687	6.687	6.687	15.804	15.804	15.804	51.821
Gastos financieros	1.260	472	428	423	419	415	411	407	403	398	394	390	385	6.205
Beneficio antes de impuestos	-1.260	-3.517	-3.472	-3.468	-2.592	-2.587	-2.583	6.280	6.284	6.289	15.410	15.414	15.419	45.616
IRPF (al 20%)														9.123
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.260	-3.517	-3.472	-3.468	-2.592	-2.587	-2.583	6.280	6.284	6.289	15.410	15.414	15.419	36.493

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL

ACTIVO		PASIVO	
		Capital Aportado	42.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>61.400</u>	Resultado del Ejercicio	32.843
		Reserva legal (10 % de PyG)	3.649
Adquisición del terreno	0	Subvenciones	0
Edificios y Construcciones	15.000	Otros (detallar)	0
Instalaciones	0	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>78.493</u>
Maquinaria	40.000		
Equipamiento	5.000	Préstamos bancarios a largo	50.796
Mobiliario	3.000	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>50.796</u>
Utillaje	500		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	1.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-4.492	Préstamos bancarios a corto plazo	6.345
<u>Inmovilizado material</u>	<u>60.008</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	17.985
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor por IRPF)	9.123
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercio	0		
Aplicaciones informáticas	500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.240		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-348		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>1.392</u>		
Existencias, materias primas...	2.000		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	12.797		
Clientes	0		
Tesorería	86.544		
<u>Activo corriente</u>	<u>101.341</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>33.453</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>162.741</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>162.741</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,03
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	67.887,89
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	1,07
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	21,50%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,93
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	31,84%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	46%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	15%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	126.207,67

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra el nivel de actividad en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta de un producto o servicio y se estima en 126.207,67 euros.

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

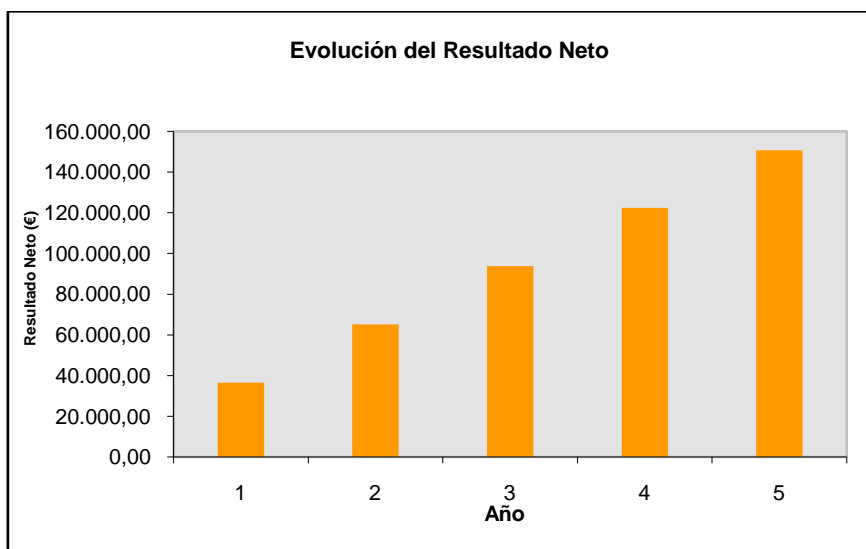
	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	17%	14%	13%	11%
Crecimiento de la cifra de consumos	17%	14%	13%	11%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	54%	35%	26%	20%

En el segundo año de vida de la empresa, ha estimado alcanzar el 70% de la facturación media de las empresas de mantenimiento y reparación de vehículos que cuentan con un número de personas asalariadas entre 5 y 9. Esto supone un crecimiento con respecto al primer año anterior del 17%. En el tercer año, la previsión se centra en alcanzar el 80%, lo que supone un crecimiento en torno al 14% con respecto al segundo año. Siguiendo con el mismo criterio, el cuarto año se prevé alcanzar el 90% de dicha facturación, lo que supone un crecimiento del 13%. Por último, el quinto año se ha previsto que la cifra de ventas se iguale a la de la media de las empresas con las mismas características en cuanto a actividad y personal en España, lo que supone un crecimiento con respecto al año anterior del 11%.

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	241.034,40	281.238,94	321.427,98	361.606,48	401.744,80
Consumos	63.006,00	64.896,18	66.843,07	68.848,36	70.913,81
margen bruto	178.028,40	216.342,76	254.584,92	292.758,12	330.830,99
% margen bruto sobre ventas	74%	77%	79%	81%	82%
Gastos de personal	100.524,00	102.534,48	104.585,17	106.676,87	108.810,41
Gastos variables mensualmente:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización de activos	4.839,67	4.839,67	4.839,67	4.839,67	4.839,67
Gastos fijos:	20.844,00	21.260,88	21.686,10	22.119,82	22.562,22
Total gastos	126.207,67	128.635,03	131.110,93	133.636,36	136.212,29
Beneficio antes de impuestos e intereses	51.820,73	87.707,73	123.473,98	159.121,76	194.618,70
Gastos financieros	6.204,90	6.204,90	6.204,90	6.204,90	6.204,90
Beneficio antes de impuestos	45.615,83	81.502,83	117.269,08	152.916,86	188.413,80
IRPF (20%)	9.123,17	16.300,57	23.453,82	30.583,37	37.682,76
RESULTADO DEL EJERCICIO	36.492,67	65.202,26	93.815,26	122.333,49	150.731,04

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Las actividades planificadas para este año son las siguientes:

- 1 Búsqueda de financiación ajena. Duración estimada 4 meses.
- 2 Búsqueda de instalaciones y acondicionamiento. Duración estimada 2 meses.
- 3 Acondicionamiento del local. Duración estimada 4 meses.
- 4 Búsqueda y contacto con proveedores. 3 meses.
- 5 Contratación y elaboración de la página web. Duración estimada 1 mes.
- 6 Campaña de marketing inicial. Duración estimada 4 meses.
- 7 Búsqueda y selección del personal. Duración estimada 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda financiación ajena
2	Búsqueda instalaciones y contrato alquiler
3	Acondicionamiento local
4	Búsqueda y contacto proveedores
5	Contratación y elaboración página web
6	Campaña de marketing inicial
7	Búsqueda y selección del personal

Responsable de las actividades: Persona promotora.

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y contactado con los principales proveedores.

- Plan económico-financiero

- Aportación de la persona emprendedora.
- Búsqueda de financiación ajena

- Plan de legalización de actividades:

- Jurídico:
 - La forma jurídica empresario/a individual no tiene legislación específica. En su actividad empresarial, está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
 - Solicitud de licencia de apertura.
 - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
- Fiscal:
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Liquidación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
- Laboral:
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta de los/as empleados/as
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN: TALLER MECÁNICO 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. (La actividad se desarrolla en una nave de 310 m²).

Actividad: Talleres mecánicos independientes (319)

La actividad de taller mecánico se encuadra en este itinerario siempre que la potencia eléctrica total instalada sea igual o inferior a 100 Kw y la superficie construida total sea igual o inferior a 2.000 metros cuadrados.

Esta actividad no se encuentra recogida en ninguno de los anexos del Decreto 54/2011, que aprueba el reglamento de Evaluación Ambiental de la Comunidad Autónoma de Extremadura, por lo que no procede someterse a Evaluación de Impacto Ambiental.

A. Trámites Constitución de Empresa

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

1. Certificación Negativa del Nombre

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

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

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

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

Organismo: Registro Mercantil Central.

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

2. Escritura Pública

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

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

Documentación:

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

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

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

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

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

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

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

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

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad.

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

Documentación:

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

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

7. Solicitud de NIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

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

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

Documentación:

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

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

Tasa: Exenciones de pago:

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

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

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

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

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

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de Viabilidad Urbanística / 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 iniciará 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 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 de Inicio de Producción de Residuos/Registro de Producción y Gestión de Residuos

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

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

Documentación:

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

Organismo: Dirección General de Medio Ambiente

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

Plazo: Antes de iniciar la actividad

Legislación:

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

2. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales sometidas a reglamentos de seguridad industrial e Inscripción en Registro Industrial.

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en

funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

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

Organismo: Dirección General de Industria y Energía.

Documentación:

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

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

- Instalaciones eléctricas de baja tensión.

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

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

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

3. Declaración responsable para talleres de reparación de automóviles.

Antes de iniciar la actividad de taller de reparación de automóviles, dada su vinculación a la seguridad vial, la persona física o jurídica que desee ejercer esta actividad, deberá presentar en la Comunidad Autónoma donde se ubique el taller, una declaración responsable en la que se manifieste el cumplimiento de los requisitos y la disposición de los documentos que acrediten el cumplimiento de estos.

La presentación de la declaración responsable habilita al promotor por tiempo indefinido para el ejercicio de su actividad, desde el momento de su presentación.

Presentada la declaración responsable en la D.G. de Industria y Energía, esta asignará de oficio un número de identificación del taller y remitirá al Ministerio de

Industria, Turismo y Comercio los datos para su inscripción en el Registro Integrado Industrial.

Esta declaración no se acompañará de ninguna otra documentación, pero deberá estar disponible para su presentación cuando la Comunidad así lo requiera en el ejercicio de sus facultades de inspección, comprobación y control.

Requisitos que debe cumplir y documentación de la que debe disponer:

- Seguro de responsabilidad civil.
- Poder legal suficiente (en caso de personalidad jurídica), como representante de la empresa.
- En caso de ser personalidad jurídica, escritura de constitución y de sus estatutos, inscritos en el registro mercantil. En caso de ser persona física, documentación acreditativa de constitución de la misma.
- Documentación del taller:
 - Proyecto o proyectos técnicos de aquellas instalaciones cuyos reglamentos de seguridad así lo exigen. Estos proyectos constan de memoria, planos y presupuestos y están redactados y firmados por técnicos competentes.
 - Estudio técnico que incluye:
 - Relación detallada de los útiles, equipos y herramientas de que dispone, de acuerdo con las ramas de actividad que va a desarrollar.
 - Relación detallada de los diversos trabajos y servicios que podrá prestar el taller.
 - Autorización escrita del fabricante nacional o del representante legal del fabricante extranjero, en el caso de tratarse de un taller de marca.
- Disposición de los medios técnicos relacionados en el estudio técnico y que son necesarios para realizar su actividad en condiciones de seguridad.

- Los instrumentos, aparatos, medios y sistemas de medida que sean necesarios para hacer las reparaciones, que estén sometidos a la normativa específica de control metrológico del estado, serán calibrados y verificados con la periodicidad establecida por la misma. Disposición de la documentación que acredita el cumplimiento de estos requisitos.
- Mantener el cumplimiento reglamentario durante la vigencia de la actividad realizando las tareas de mantenimiento previstas así como las modificaciones oportunas para su adaptación a la evolución tecnológica que imponga la nueva normativa que se publique con posterioridad al inicio de su actividad.
- Ejecución de los trabajos se efectúa de acuerdo con las normas y requisitos que se establece en el Real Decreto 1457/1986 de 10 de enero, modificado parcialmente por el Real Decreto 455/2010 de 16 de abril.
- La puesta en servicio del taller y de las instalaciones de este, sometidas a legislación específica de seguridad industrial, se han regido por lo previsto en la misma.

Documentación:

- Modelo de declaración Responsable

Organismo:

Dirección General de Industria y Energía

Plazo:

Antes de iniciar la actividad

Resultado:

- Nº de identificación del taller, que se hará constar en la placa distintivo del taller, junto con la clasificación de este.
- Inscripción en Registro Integrado Industrial.

Normativa:

- RD 1457/1986 de 10 de enero. Automóviles. Regula la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación de vehículos, de sus equipos y componentes.

11. Mapa de actividad

TALLER MECÁNICO: ACTIVIDAD sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL -sin calificación urbanística
Talleres mecánicos independientes (319), cuando potencia eléctrica total ≤ 100 kW y superficie construida total ≤ 2.000 m²

