



#plandenegocio

**vivero de flores
y plantas**



ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	6
3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
3.2. Perfil de la persona promotora 2	9
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	10
4.1. Características de la oferta.....	10
4.2. Aspectos Diferenciales	11
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface.....	12
4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca	13
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	14
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado.....	14
5.2. Análisis del entorno	19
5.3. Análisis de la demanda	23
5.4. Análisis de la competencia	25
6. PLAN DE MARKETING.....	27
6.1. Establecimiento de precios.....	27
6.2. Canales de distribución	28
6.3. Comunicación y promoción	29
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....	31
7.1. Recursos físicos.....	31
7.1.1 Infraestructuras e instalaciones.....	31
7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios	32
7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.....	32
7.2. Recursos humanos	35
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	35
7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo.....	36
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	37
7.3. Forma jurídica	38

8. ANÁLISIS DAFO	39
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	43
9.1. Inversión inicial.....	43
9.1.1. Activo no corriente	43
9.1.2. Activo corriente	44
9.2. Fuentes de financiación.....	46
9.3. Previsiones de ingresos	48
9.4. Costes de producción.....	50
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal	51
9.6. Previsión de tesorería.....	54
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios	56
10. PLAN DE ACCIÓN	61
10.1. Planificación de Actividades	61
10.2. Guía de trámites.....	63
11. MAPA DE ACTIVIDAD	79

1. Resumen ejecutivo

La empresa nace con el objetivo de explotar un vivero en la zona EUROACE; formada por la Comunidad Autónoma de Extremadura, Alentejo y el Centro de Portugal.

El cultivo de plantas se encuadra en el concepto de horticultura que se define como la ciencia, la tecnología y los negocios envueltos en la producción de hortalizas con destino al consumo. Dentro de la horticultura existen varias subclases, entre las que destaca la floricultura, donde se incluyen la producción y comercialización de plantas y flores cortadas con fines ornamentales.

Una planta ornamental es una planta que se puede cultivar y se comercializa con fines decorativos, destacando en ellas la belleza de la planta, es decir, es una planta utilizada para poder decorar algún lugar específico.

Este proyecto será puesto en marcha por dos personas con amplios conocimientos y experiencia técnica en viveros.

La primera persona promotora del negocio tiene 32 años y es natural de Extremadura. Posee el título de Ingeniería Técnica Agrícola además de un Máster en Jardinería y Paisajismo.

La segunda de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Administración y Dirección de Empresas (A.D.E.). En lo que respecta a su experiencia laboral, hay que destacar que esta persona ha trabajado durante los últimos 3 años para una empresa del sector de la agricultura, encargándose de la administración de la misma.

Los viveros se encuentran recogidos en el sector de la horticultura y más concretamente en la floricultura. Los productos ofertados por la empresa se van a dividir en dos grandes grupos: arbustos y plantas. La diferencia entre estos tipos es que el arbusto no se encuentra sobre un solo tronco y la planta tiene tallo. En un futuro, se podrá plantear la introducción de otros productos, como los árboles.

Alunas de los arbustos y plantas ofertados serán: Hierbabuena, Romero, Jazmín, Azalea, Gardenia, Geranio y Petunia.

Los aspectos diferenciales de la oferta de la empresa vienen definidos en torno a una serie de pilares fundamentales como: disponibilidad de terrenos, zona EUROACE, precios y experiencia del personal.

La demanda de la empresa va a estar determinada por tres grandes grupos de clientela:

- A. Particulares: son aquellas personas que van buscando plantas o flores para realizar un regalo, uso propio o incluso aquellas personas que tengan un jardín en casa.
- B. Floristerías: adquieren los productos del vivero para posteriormente venderlos en sus establecimientos especializados.
- C. Empresas organizadoras de eventos: estas empresas son las que organizan cualquier evento en el cual se usen flores o plantas, como pueden ser las bodas, bautizos, fiestas, etc.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 285.890 €**. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 296.000 €, que se van a cubrir con la aportación inicial del equipo emprendedor de 210.000 € en forma de capital social (160.000 euros serán aportados en especie y el resto de forma dineraria) y la solicitud de un préstamo a largo plazo de 86.000 €. Durante el primer año, momento en que el negocio es ya sostenible, el **resultado esperado antes de intereses e impuestos (BAII) será de 17.130,32 €**. El punto de equilibrio se consigue en el año 1, con un volumen de ingresos de 71.555,72 €.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

El cultivo de plantas se encuadra en el concepto de horticultura que es la ciencia, la tecnología y los negocios envueltos en la producción de hortalizas con destino al consumo. Dentro de la horticultura existen varias subclases, entre las que destaca la floricultura, donde se incluyen la producción y comercialización de plantas y flores cortadas con fines ornamentales.

Existen numerosos tipos de viveros: los más frecuentes son los viveros forestales y los viveros ornamentales. Este negocio se va a dedicar al cultivo de plantas ornamentales.

Una planta ornamental es una planta que se puede cultivar y se comercializa con fines decorativos, destacando en ellas la belleza de la planta, es decir es una planta utilizada para poder decorar algún lugar específico.

Además de tener fines decorativos, las plantas ornamentales tienen un gran impacto ambiental, mejorando la calidad del aire, por lo que no se utilizan solamente por una cuestión estética, sino que también pueden aportar beneficios medicinales, terapéuticos, aromáticos o alimenticios.

Según datos de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas (FEPEX):

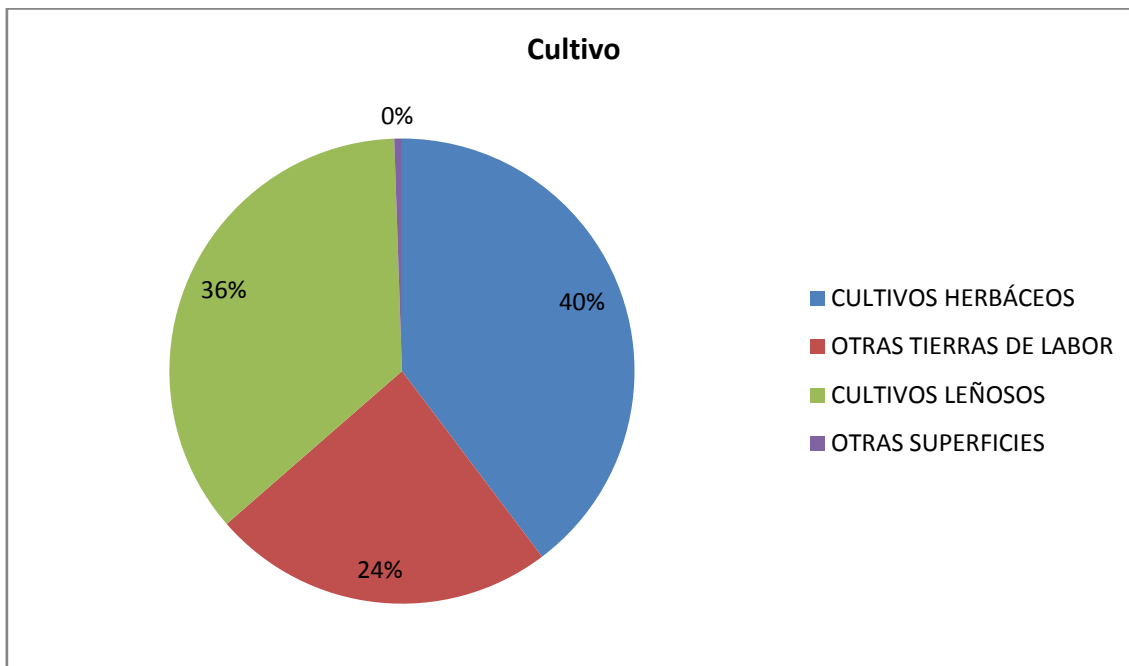
- Los productos de la horticultura ornamental representan un 3,2% de la producción vegetal final.
- Tiene una superficie cultivada de unas 6.000 Hectáreas.
- Alto nivel de empleo en el sector.
- La exportación de flores y plantas aumentó respecto al año anterior.
- Clima y calidad/precio son factores diferenciadores de España respecto a otras producciones de la Unión Europea.
- Cultivo natural, respetando el medio ambiente.
- Implantación del sistema de calidad PPQS.

Este tipo de negocio intenta aprovechar las ventajas que proporciona la zona EUROACE, se caracteriza por su desarrollo sostenible:

- Territorio próspero en armonía con la naturaleza.
- Debido a la gran extensión del territorio EUROACE y la preservación de su medio natural proporcionan una gran diversidad de recursos naturales de alta calidad y la disponibilidad de agua, suelo y naturaleza.

- Existe una amplia red de espacios naturales de elevada calidad ambiental.
- Más del 40% de la superficie de la euro región se corresponde con zonas forestales o espacios naturales.

Extremadura tiene un total de tierras de cultivo de 1.098.237 hectáreas, siendo la distribución general de la tierra según los cultivos la siguiente:



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

Los viveros se encuentran dentro de los cultivos leñosos, ocupando 663 hectáreas de las 394.080 de este tipo de cultivo.

Gracias a la riqueza que posee la zona EUROACE en recursos físicos, la implantación del negocio que se propone resulta muy atractiva.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto será desarrollado por dos personas físicas promotoras del negocio.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera persona promotora del negocio tiene 32 años y es natural de Extremadura y posee el título de Ingeniería Técnica Agrícola, así como un Máster en Jardinería y Paisajismo.

En lo que respecta a su experiencia laboral, esta persona ha trabajado desde que finalizó sus estudios, hace 6 años, en una empresa dedicada al sector de la floricultura, controlando los cultivos de plantas ornamentales.

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

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

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

Su función en la empresa va a consistir en la plantación de las plantas ornamentales, así como del control y cuidado de dichas plantas.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda de las personas emprendedoras tiene 35 años, es natural de Portugal y posee el título de Administración y Dirección de Empresas (A.D.E.).

En lo que respecta a su experiencia laboral, hay que destacar que esta persona ha trabajado durante los últimos 3 años para una empresa del sector de la agricultura, encargándose de la administración de la misma.

Entre sus competencias instrumentales, destacan: capacidad oral y escrita, capacidad de organización y planificación y conocimiento de informática relativos al ámbito de estudio.

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

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

Entre otras competencias se pueden citar, el conocimiento de una segunda lengua, la capacidad de aplicar Internet como medio de comunicación y como fuente de información y la experiencia previa.

Su función en la empresa va a consistir en la administración de la misma, encargándose de la dirección y la gestión.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

Los viveros se encuadran dentro del sector de la horticultura y más concretamente de la floricultura.

Los productos ofertados por la empresa se van a dividir en dos grandes grupos: arbustos y plantas. La diferencia entre estos dos tipos es que el arbusto no se encuentra sobre un solo tronco y la planta tiene tallo. En un futuro, se podrá plantear la introducción de otro tipo de productos como los árboles. Dentro de cada tipo se van a incluir los siguientes productos:

Arbustos	Plantas
<ul style="list-style-type: none">• Arbustos de hoja caduca.• Arbustos de hoja perenne.	<ul style="list-style-type: none">• Aromáticas.• Trepadoras.• De temporada e interior.

En los momentos iniciales se van a cultivar unas determinadas especies, aunque éstas podrán ir variando dependiendo de la demanda y de los gustos del mercado. También es posible aumentar la oferta en momentos posteriores. Las especies ofertadas en el primer año serán:

- Arbustos de hoja caduca: Ligustrum, Chaenomeles, Glenista Cinerea y Acacia.
- Arbustos de hoja perenne: Convolvulus Cneorum, Rhododendron y Senecio Drysdale.
- Plantas aromáticas: Hierbabuena, Albahaca, Tomillo y Romero.
- Plantas trepadoras: Poto, Jasmín, Guisantes de flor y Clemátides.
- Plantas de temporada: Geranio, Petunia Surfinia, Uña de gato y Verbena.
- Plantas de interior: Azalea, Calceolaria, Violeta y Gardenia.

4.2. Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales de la oferta de la empresa vienen definidos en torno a una serie de pilares fundamentales:

- Disponibilidad de terrenos: La zona en la que se va a ubicar la empresa goza de buena extensión de tierras. La persona promotora dispone de una finca con terreno limpio y apto para su preparación. En el plan financiero se incluye una partida para la preparación de estos terrenos.
- EUROACE: La empresa aportará valor a su oferta aprovechando los recursos naturales que ofrecen los territorios de la zona de Extremadura, Centro y Alentejo.
- Experiencia del personal: el éxito del negocio radica en la experiencia previa que poseen las personas emprendedoras en el sector de la horticultura.
- Precio: la política de la empresa se centra en establecer unos precios menores que los de la competencia, favoreciendo así su diferenciación y obteniendo una ventaja comparativa.
- Calidad y presentación de los productos: el hecho de que se aprovechen los recursos naturales que ofrece el territorio deriva en una alta calidad del cultivo. Además, se pondrá especial importancia en la presentación del producto al/la cliente/a, como forma de diferenciarlo de los productos de la competencia.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

Las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por la empresa van a ser los siguientes:

- Decoración de hogares y otros espacios.
- Regalar flores y/o plantas.
- Potenciar la afición por la jardinería.

Además, repercutirá en los siguientes aspectos:

- Protección del medio ambiente: la empresa se dedica a la plantación, siendo muy importante la preservación del medio ambiente.
- Contribuir al aprovechamiento de los recursos físicos que ofrece la zona EUROACE.

4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca

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

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

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

Hay que tener en cuenta que en este sector existen muchas variedades nuevas de plantas ornamentales que están patentadas, lo que hará que se incremente el precio de la planta. No obstante, existen numerosas variedades aleatorias proporcionadas por la naturaleza de rasgos similares a los de las variedades patentadas y que resultan mucho más baratas, yendo esto en beneficio de la clientela.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

La explotación de viveros forma parte del sector primario, es decir, de la agricultura. Dentro de este sector, pertenece a la horticultura y de manera más concreta, a la floricultura.

Según la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos Cultivos (ESYRCE). Encuesta de Marco de Áreas de España del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (en adelante, MAGRAMA), se tipifican los diferentes sistemas de riego que existen:

Tipo 1: Riego por superficie o gravedad. Se caracteriza por el reparto del agua en la superficie de la parcela aprovechando la fuerza de la gravedad. Son modalidades de este tipo de riego, el riego a manta, en surcos, alcorques, etc.

La canalización de la acometida del agua hasta la parcela es fija.

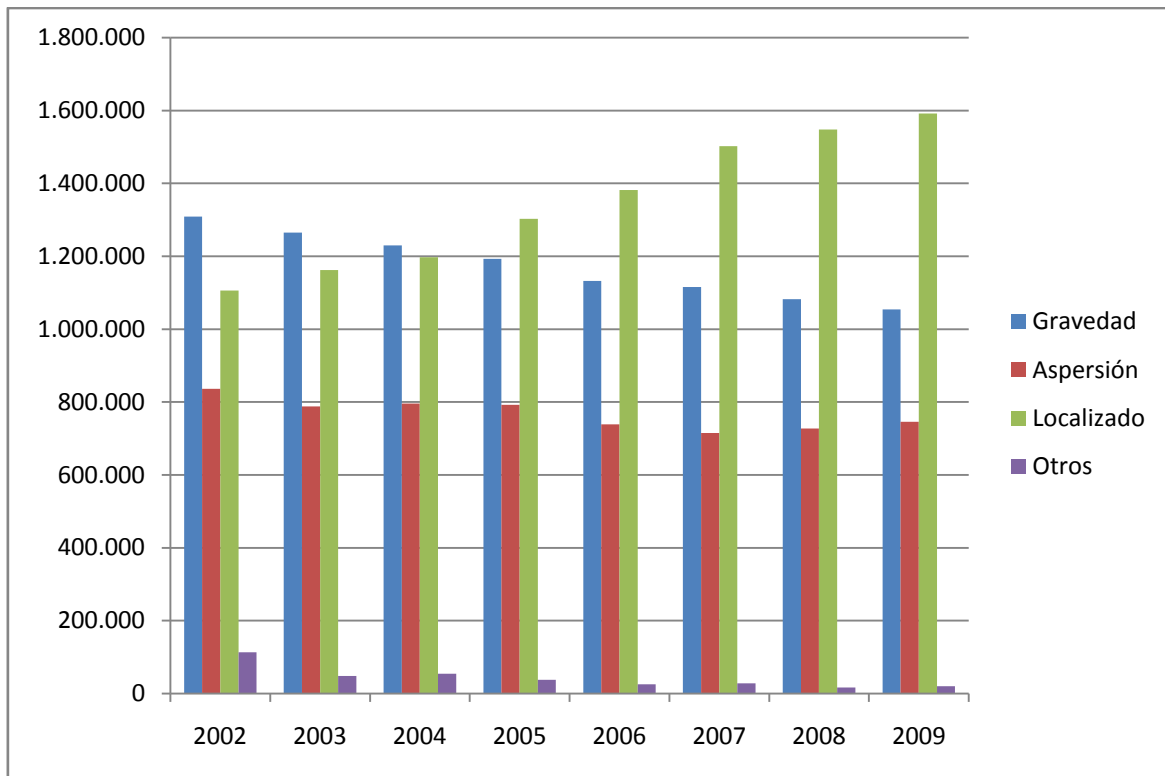
Tipo 2: Riego por aspersión. Se caracteriza por la distribución del agua mediante tuberías a alta presión hasta los mecanismos de aspersión. Este sistema de distribución suele ser de carácter fijo, siendo generalmente, completo el recubrimiento de la parcela, o portátil, efectuándose el riego de la parcela por sectores.

Tipo 3: Riego de tipo automotriz. Se caracteriza por la distribución del agua mediante tuberías a alta presión hasta los mecanismos de aspersión que se desplazan de forma autónoma. Se incluyen en esta modalidad los sistemas basados en mecanismos tipo pivót y automotrices. La diferencia con el tipo fijo radica en la movilidad del aspersor.

Tipo 4: Riego localizado. Puede ser por goteo, en este caso el agua se distribuye en el suelo a través de orificios emisores o goteros. Suele tener un carácter fijo, pudiendo estar enterrado el sistema principal de distribución. Se incluye en este tipo la micro aspersión y similares.

Tipo 5: Otros sistemas de riego.

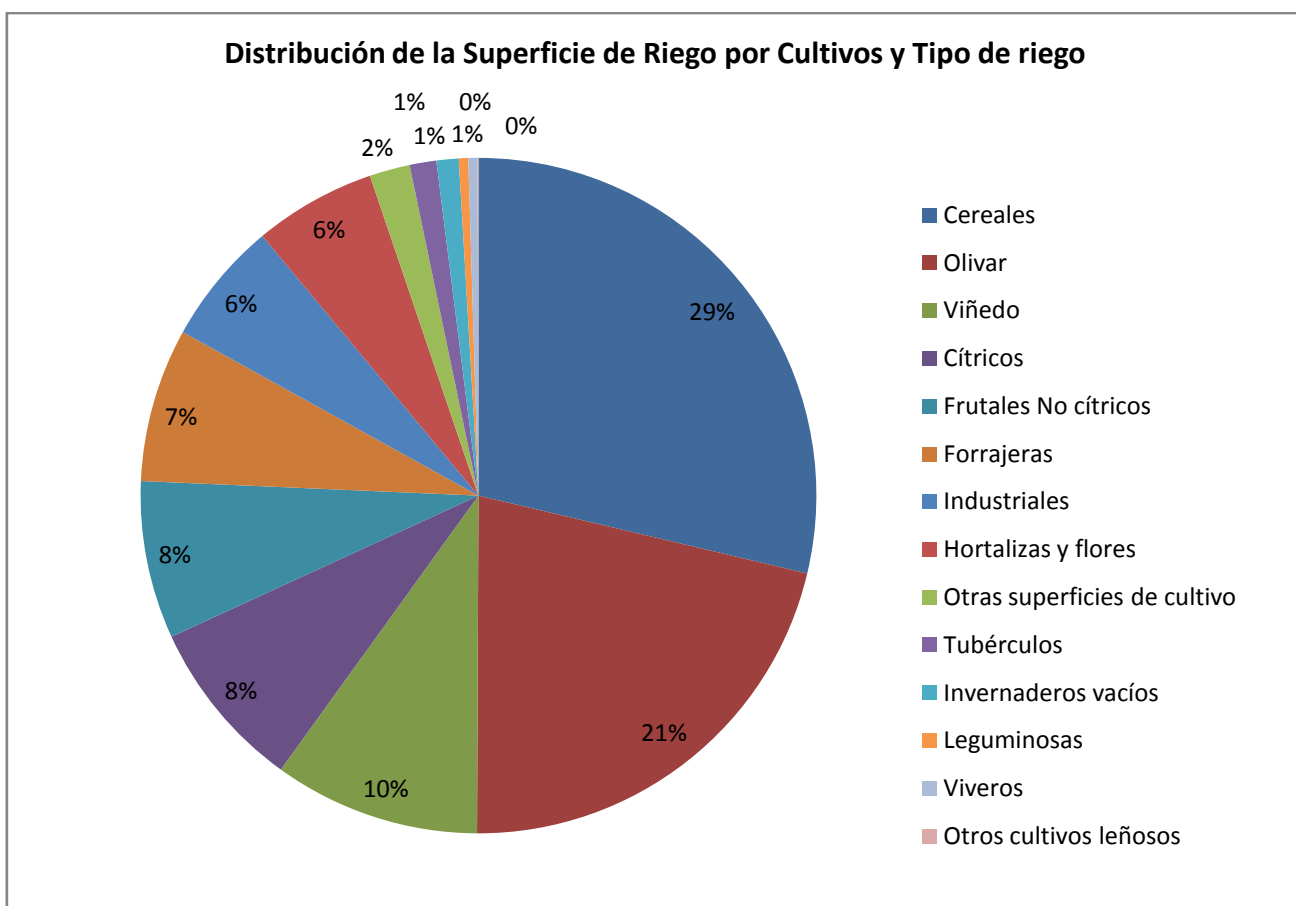
Teniendo esta tipología en cuenta, la evolución de la superficie ocupada por los distintos sistemas de riego en España en el período 2002-2009 era la siguiente:



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en ESYRCE, 2009

Como se puede observar en el gráfico, en 2002 el riego por superficie o gravedad era el riego más utilizado en los regadíos españoles, pero en los últimos años, el riego localizado ha pasado a ser el más utilizado. El riego por aspersión se ha mantenido a lo largo de los años en 800.000 hectáreas utilizadas.

La distribución de la superficie de riego por cultivos en España es la siguiente:



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

En los cultivos de riego, destacan el cultivo de cereal y olivar, ocupando estos dos el 50% de la superficie total de cultivos de riego, mientras que los viveros tienen un porcentaje muy pequeño, ya que es del 1%.

Según datos del INE, en 1999 el censo agrario indicaba que el número de explotaciones de viveros que se encontraban en España era de 1.615 explotaciones con una superficie ocupada de 5.839 hectáreas, mientras que en 2009, el número de explotaciones era de 2.562 y 8.777 hectáreas ocupadas. Aumentando en este período un 58,6% el número de explotaciones y un 50,3% las hectáreas ocupadas.

En Extremadura, con los datos obtenidos del INE, en 1999 el censo agrario indicaba que el número de explotaciones de viveros era de 29 con una superficie ocupada de 80 hectáreas, mientras que en 2009, el número de explotaciones era de 38 y 392 hectáreas ocupadas. Aumentando en este período un 31% el número de explotaciones y un 390% las hectáreas ocupadas.

Por otra parte, en lo que respecta al mercado internacional, los principales países productores de planta ornamental son EE.UU. Holanda, Alemania y Japón, según el profesor José F. Ballester-Olmos, a través de la Escuela Universitaria de Ingeniería Técnica Agrícola La Universidad Politécnica de Valencia.

El continente europeo concentra el 36% de la producción mundial. España representa el 4,5% de la producción europea. Los principales países competidores de España, como Holanda, Colombia e Israel, tienen estructuras de fuerte implantación y alta eficacia que permiten aplicar políticas eficientes de desarrollo profesional y promocional del sector.

En España la mayor parte de la producción ornamental se concentra en las regiones mediterráneas y en las Islas Canarias, conformando una superficie de unas 6.000 ha.

Por otra parte, y según una noticia publicada por Europa Press en agosto del año 2013, en el primer semestre de 2013, el sector exportó más de 11,3 millones de kilos de plantas vivas y flor cortada, lo que supone un 18% más que en el año anterior.

Por su parte, Francia es el principal cliente de planta ornamental, plantones y bulbos de la provincia ya que en ese periodo ha adquirido más del 40% del total de las ventas, seguida de Alemania con el 12,4%, Holanda 11,4%, e Italia con el 6,1% por ciento. Japón, con un 3,5% de la cuota, es el sexto mejor cliente.

El aumento de las exportaciones se debe a las ventas de bulbos, plantones y plantas, con 6,2 millones de kilos, lo que se traduce en más de 4 millones de unidades y que ha crecido un 34%. Por su parte, la exportación de flor cortada ha crecido un 2%, con más de cinco millones de kilos y 19,7 millones de unidades.

La venta de estos volúmenes de producto ha supuesto una facturación de casi 16 millones de euros, casi un 50% más que en los cinco primeros meses del año 2012, según los datos elaborados por la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, a partir del último informe del Icx.

De estas ventas, 15,2 millones de euros corresponden a los bulbos, plantas y plantones, suponiendo un crecimiento del 51% de 2012 a 2013. En cuanto a la flor cortada, la facturación hasta mayo de 2013 ascendió a 703.000 euros, un 19,3% más que en 2012.

Según los últimos publicados en ICEX, entre los meses de enero y abril de 2013, la exportación española de flores y plantas vivas se incrementó un 13% en tasa interanual, totalizando 123,7 millones de euros; por su parte, la importación se ha

reducido un 9%, sumando 58,2 millones, informa la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas (FEPEX).

Por su parte Extremadura ha experimentado un elevado crecimiento en cuanto a las exportaciones de flores y plantas en los últimos años, pasando de los 43.646 euros en el primer trimestre de 2009 a los 65.791 euros en el primer trimestre de 2014. Esto supone un crecimiento del 150,74%. En cuanto a las importaciones, éstas han decrecido de manera importante, tal y como indica la misma fuente citada anteriormente. En el primer trimestre del año 2009 se realizaron unas importaciones de flores y plantas equivalentes a 763.892 euros, mientras que en el mismo periodo de 2014 éstas ascendieron a 128.355 euros.

Estos datos ofrecen buenas perspectivas en el sector, que crece gracias al aumento de las exportaciones.

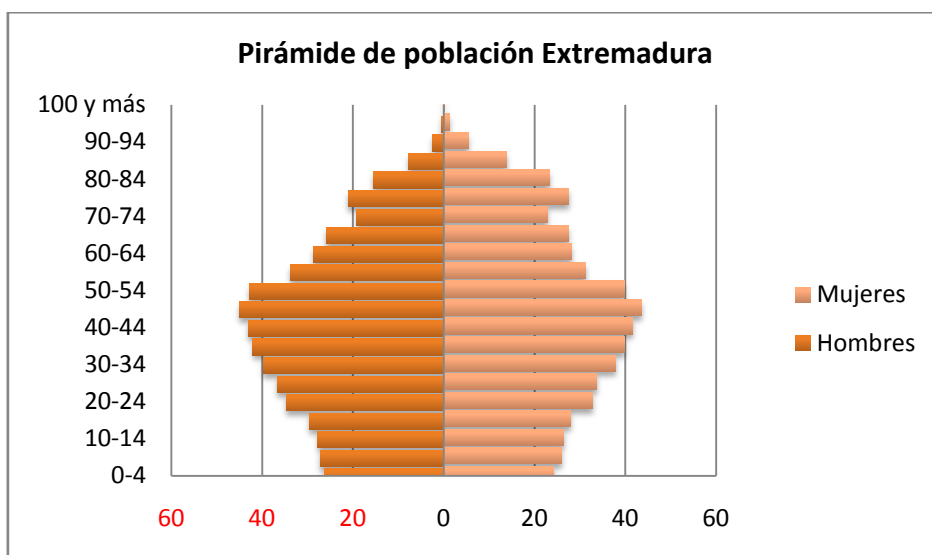
5.2. Análisis del entorno

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

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

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

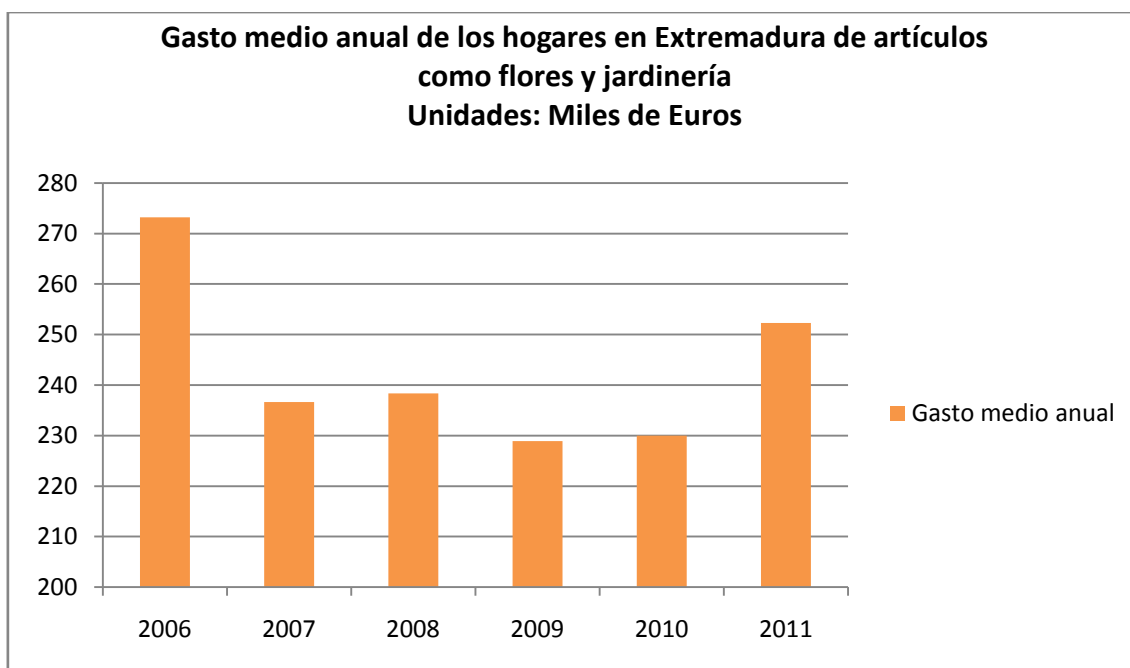
La población total de Extremadura es a 1 de Enero de 2013 de 1.104.004 personas, de las cuales 555.950 son mujeres mientras que 548.054 son hombres. La pirámide poblacional es una pirámide con forma de urna, lo que significa que tiene una población envejecida y una tasa de natalidad y de mortalidad bajas.



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

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

Por otra parte, la evolución del gasto medio anual por hogar en Extremadura en artículos y equipamientos recreativos como flores y jardinería es la siguiente:



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

Como se puede observar en el gráfico, cuando surgió la crisis financiera, el gasto medio anual de los hogares en Extremadura disminuyó, sin embargo a partir de ese momento ha ido aumentando paulatinamente hasta acercarse al que se encontraba antes de la crisis.

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

Normativa aplicable

Las disposiciones legales, y por tanto de obligado cumplimiento, que tienen relación más o menos directa con el sector y que deben considerarse a la hora del sector de la floricultura son las que a continuación se detallan:

Normativa europea:

- ✓ Directiva 98/56/CE del Consejo de 20 de julio de 1998, relativa a la comercialización de los materiales de reproducción de las plantas ornamentales.
- ✓ Directiva 66/401/CEE del Consejo de 14 de junio de 1966, relativa a la comercialización de las semillas de plantas forrajeras.
- ✓ Directiva 92/34/CEE del Consejo de 28 de abril de 1992, relativa a la comercialización de materiales de multiplicación de frutales y de plantones de frutal destinados a la producción frutícola.
- ✓ Directiva 2002/55/CE del Consejo de 13 de junio de 2002, referente a la comercialización de semillas de plantas hortícolas.
- ✓ Reglamento (CEE) nº 803/98 de la Comisión de 16 de abril de 1998 por el que se establecen medidas específicas en el sector de las plantas vivas y de los productos de floricultura.
- ✓ Reglamento (CEE) nº 316/68 del Consejo, de 12 de marzo de 1968, por el que se establecen normas de calidad para las flores cortadas frescas y los follajes frescos.

Normativa española:

- ✓ Ley 30/2006, de 26 de julio, de Semillas y Plantas de Vivero y Recursos Fitogenéticos.
- ✓ Reglamento 3767/1972, de 23 de diciembre, sobre producción de semillas y plantas de vivero.
- ✓ Real Decreto 1891/2008 de 14 de noviembre, sobre registro de productores.
- ✓ Orden ARM/3554/2011 de 21 de diciembre, reglamento general técnico de control y certificación de semillas y plantas de vivero.
- ✓ Real Decreto 487/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañen riesgos, en particular dorsolumbares, para los trabajadores.
- ✓ Ley de sanidad vegetal, Ley 43/2002 de 20 de Noviembre de sanidad vegetal.
- ✓ Ley de Prevención de Riesgos Laborales de 8 de noviembre de 1995.

Normativa extremeña:

- ✓ Real Decreto 243/1985, de 6 de febrero, sobre traspaso de funciones y servicios del Estado a la Comunidad Autónoma de Extremadura en materia de semillas y plantas de vivero.

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 demanda de la empresa va a estar determinada por tres grandes grupos de clientela:

- A) Particulares: son aquellas personas que van buscando plantas o flores para realizar un regalo, uso propio o incluso aquellas personas que tengan un jardín en casa.
- B) Floristerías: adquieren los productos del vivero para posteriormente venderlos en sus establecimientos especializados.
- C) Empresas organizadoras de eventos: estas empresas son las que organizan cualquier evento en el cuál se usen flores o plantas, como pueden ser las bodas, bautizos, fiestas etc.

En primer lugar en Extremadura el número de familias dependiendo del tamaño del núcleo familiar es el siguiente:

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

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

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

Según los datos obtenidos tanto del INE español como del portugués, la población total de Extremadura es a 1 de Enero de 2013 de 1.104.004 personas, mientras que la población residente en Centro es de 2.327.755 personas y en Alentejo es de 757.302 personas.

En segundo lugar, el segundo grupo de clientela potencial estaría conformado por las floristerías. Éstas se encuentran recogidas en el código CNAE de 2009 *4776 Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados*. Mientras que en

Portugal, la actividad estaría recogida en un epígrafe análogo en su clasificación de actividades económicas: *Venta al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y sus respectivos alimentos en comercios especializados*. La distribución del número de empresas dedicadas a este sector en la zona EUROACE es la siguiente:

Zona	Nº de empresas dedicadas al CNAE 4776
Extremadura	3.152
Centro	1.116
Alentejo	292

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2012/2013.

Por último, cabe destacar, que las grandes empresas organizadoras de eventos sociales debido al uso en dichos eventos de flores y plantas, es una clientela muy atractiva. Se encuentran recogidas en el código CNAE 82.3 *Organización de convenciones y ferias de muestras*. El número de empresas dedicadas a este sector en la zona EUROACE es el siguiente:

Zona	Nº de empresas dedicadas al CNAE 823
Extremadura	74
Centro	78
Alentejo	32

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2012/2013.

Además, se debe hacer mención aquí de la posibilidad de exportar la producción a otros países, principalmente europeos. El primer año, la empresa se centrará en estabilizar su actividad. Una vez que las ventas sean suficientes, se establecerá un Plan de Exportación para incrementar el mercado potencial de la empresa.

5.4. Análisis de la competencia

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

La empresa se va a dedicar a la explotación de viveros, esta actividad se encuentra englobada en el Código CNAE 01.30- *Propagación de plantas*. En Portugal se encuentra englobado en el *cultivo de flores y plantas ornamentales*, por lo que el número de empresas de la competencia en la zona EUROACE sería la siguiente:

Zona	Nº de empresas dedicadas al CNAE 0130
Extremadura	38
Centro	102
Alentejo	40

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2012/2013.

Tal y como puede comprobarse, el número de empresas competidoras directas no es muy elevado en la eurozona.

No obstante lo anterior, hay que tener muy en cuenta la competencia ejercida por los productos importados de otros países.

El balance del comercio destaca España es un país importador. Las hortalizas holandesas están inundando los mercados españoles, con gran calidad y en muchas ocasiones a mejor precio que las nacionales. Además se observa una preponderancia de los agentes productores comerciales de los Países Bajos en el mercado de la flor cortada y de las plantas de interior.

En España no existe una estructura organizativa similar a otros países debido a la carencia de un marco legal que facilite su creación y funcionamiento, lo que ha significado un menor desarrollo profesional y de promoción exterior. Se necesita una fuerte estructura asociativa eficaz para asumir funciones de desarrollo profesional, promoción y comercialización de la oferta española.

Por otra parte, las floristerías podrían suponer también una competencia para la empresa, ya que hay particulares que acuden directamente a estos establecimientos

para comprar flores y plantas, debido a que suelen estar establecidos dentro de la ciudad, resultando así más cómodo para la compra del producto. Aquí hay que destacar el crecimiento que está experimentando en los últimos años la venta de flores y plantas a través de Internet.

Por último, en lo que respecta a la competencia indirecta, los servicios de jardinería, además de sus servicios, pueden ofrecer productos similares al de la empresa. Estos servicios se encuentran en el código CNAE-81.30- *Actividades de jardinería*. En Portugal, las floristerías y las actividades de jardinería se englobaría en *ventas al por menor de flores, plantas, semillas y fertilizantes en establecimientos especializados*. El número de empresas de la competencia en la zona EUROACE sería la siguiente:

Zona	Nº de empresas dedicadas al CNAE 8130
Extremadura	166
Centro	1.011
Alentejo	267

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el INE, 2012/2013.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

En el establecimiento de precios, la empresa va a analizar los precios de la competencia directa, intentando que los mismos sean inferiores a los ofertados por las otras empresas del sector.

El precio medio va a ser establecido dependiendo del tipo de producto que sea y del público al que vaya dirigido. Así, a las empresas que adquieran los productos se les realizará un descuento del 15% con respecto al precio de venta a particulares. Para simplificar el establecimiento de precios en este estudio, se ha optado por agrupar los productos ofertados en 5 grupos, y se ha establecido el precio medio ponderado de los mismos:

Tipo	Subclase	Precio Particulares	Precio Empresas
Arbustos	Hoja Caduca	6,5 €	5,53 €
	Hoja Perenne	9,5 €	8,08 €
Plantas	Aromáticas	3 €	2,55 €
	Trepadoras	10 €	8,5 €
	De temporada e interior	8 €	6,8 €

6.2. Canales de distribución

La venta de los productos ofertados por la empresa, se va a realizar de manera directa, sin intermediarios. Se van a utilizar los siguientes canales:

- Venta directa: la clientela podrá adquirir los productos en el propio vivero, existiendo una zona habilitada para la venta de los productos ofertados por la empresa.
- Venta a través de la web corporativa: se podrán adquirir los productos ofertados por la empresa mediante la página web de la empresa, únicamente registrándose gratuitamente en la misma.
- Venta a domicilio: la empresa tiene un servicio de venta a domicilio, pudiendo adquirir la clientela los productos tanto telefónicamente como por vía internet, sin tener que desplazarse a la explotación.

6.3. Comunicación y promoción

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

Objetivo de la comunicación

Atracción de clientela y entrada en el mercado.

Público objetivo

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

- Clientela particular: núcleos familiares.
- Floristerías.
- Empresas organizadoras de eventos.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir se centra en la calidad ofrecida por los productos cultivados así como individualización de cada producto.

Estrategia

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

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

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

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

COMUNICACIÓN EXTERNA

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

- Marketing one to one. Personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades de la clientela o Marketing directo, utilizando los

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

- Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de terceras personas.
- Marketing relacional. A través de ferias agrícolas y haciendo contactos con asociaciones del sector de la floricultura. Algunas de las ferias más importantes son:
 - PARJAP en Madrid.
 - AERYD en Madrid.
 - Aecoc en Valencia.
 - Expo Paisajes en Zaragoza
- Se procederá a la creación de una página web que aportará muchas ventajas a la empresa, como pueden ser:
 - Información detallada del producto a la clientela.
 - Fidelización de clientela.
 - Incorporación de la empresa a las TIC.
 - Facilidad de venta.
 - Ahorro en costes.
- Rotulación: se procederá a rotular con el logotipo, la página web y los teléfonos de contacto de la empresa: la furgoneta de reparto a domicilio, así como camisetas u otro tipo de vestuario que lleve el personal.
- Creación de catálogo de productos, para ahorrar tiempo a la clientela y facilitar así la información de cada producto ofertado por la empresa.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

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

7.1. Recursos físicos

Teniendo en cuenta la naturaleza del negocio y el perfil de la clientela a la que se dirige la oferta, se considera que la ubicación territorial adecuada para este tipo de negocio es en una zona amplia, sin edificios alrededor, donde no exista la frecuente contaminación ocasionada en las áreas metropolitanas.

7.1.1 Infraestructuras e instalaciones

La localización del negocio es un aspecto importante, aunque no se puede instalar en un lugar céntrico debido al tamaño de las instalaciones, es conveniente que la empresa se emplace en una zona de mucho tránsito.

Por lo que deberá adquirirse una parcela con terreno rústico que sea compatible con la siembra y plantación de las especies ofertadas por la empresa.

La finca ocupará un terreno rústico de 2.500 m² en régimen de propiedad, teniendo que ser acondicionado para la puesta en marcha del negocio. La distribución de la superficie será la siguiente:

- Cuarto de aperos (50 m²).
- Umbráculo (200 m²) Con 50 m² de mesas.
- Oficina de administración (35 m²).
- Aseos y vestuario (15 m²).
- Zona de vivero/invernadero (2.200 m²).

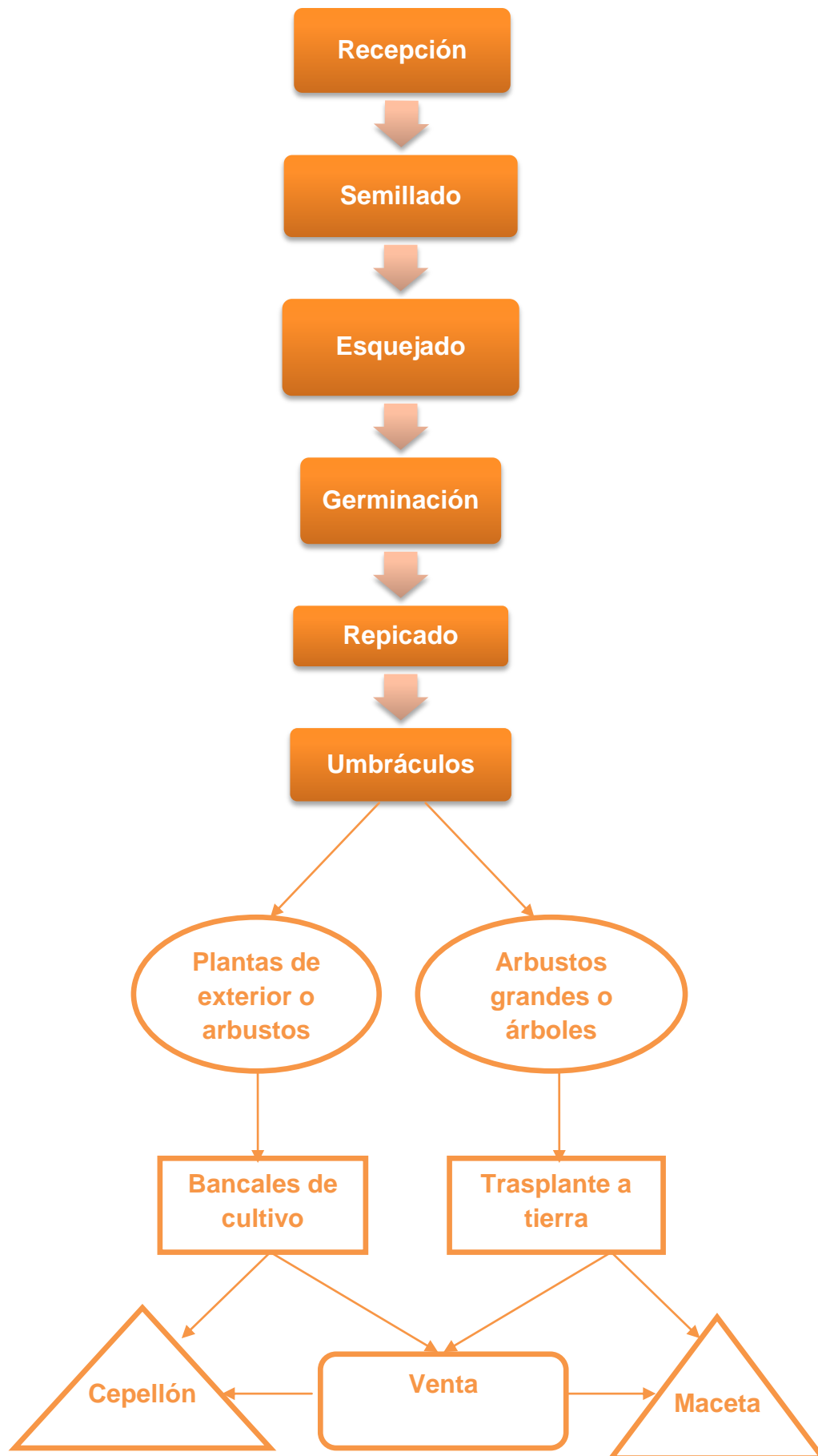
7.1.2. Equipos necesarios para la prestación de servicios

Para la puesta en marcha del negocio, será necesario adquirir una serie de elementos que se detallan a continuación:

- Elemento de transporte: Furgoneta de reparto a domicilio.
- Mobiliario necesario para oficina y despacho.
- Equipos informáticos.
- Útiles y herramientas.
- Mesas y estanterías de exposición.
- Depósito de agua, res de riego y vallado.

7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

La empresa abarcará todo el proceso de producción de las plantas ornamentales, estando representado en el siguiente diagrama:



El proceso productivo comienza con la llegada de las semillas, que se adquieren a proveedores de la zona EUROACE. Dichas semillas recibidas se siembran. Se realiza el esquejado en pequeñas bandejas de plástico. Posteriormente, las bandejas pequeñas con el esqueje se trasladan a la zona de germinación o al invernadero.

La siguiente fase es el repicado, esta fase empieza una vez la planta se encuentra enraizada y consiste en traspasar de las bandejas pequeñas a unas macetas de plástico las plantas. Una vez que la planta tiene el tamaño y la fuerza adecuada, dicha planta pasa a los umbráculos para que vaya adaptándose a las condiciones climáticas.

Antes de la puesta en venta de las plantas, existe una etapa final que se diferencia dependiendo del tipo de planta que se cultive.

Por una parte, en el caso de las plantas exteriores y de pequeños arbustos, después de haber pasado por los umbráculos, se deposita en bancales de cultivo exteriores.

Mientras que para el caso de los arbustos de gran tamaño se depositan en contenedores de gran tamaño o se trasplantan a tierra.

Por último se vende a la clientela en:

- Plantas de todas las variedades ofertadas y pequeños arbustos: cepellón.
- Arbustos de gran tamaño: su propia maceta.

7.2. Recursos humanos

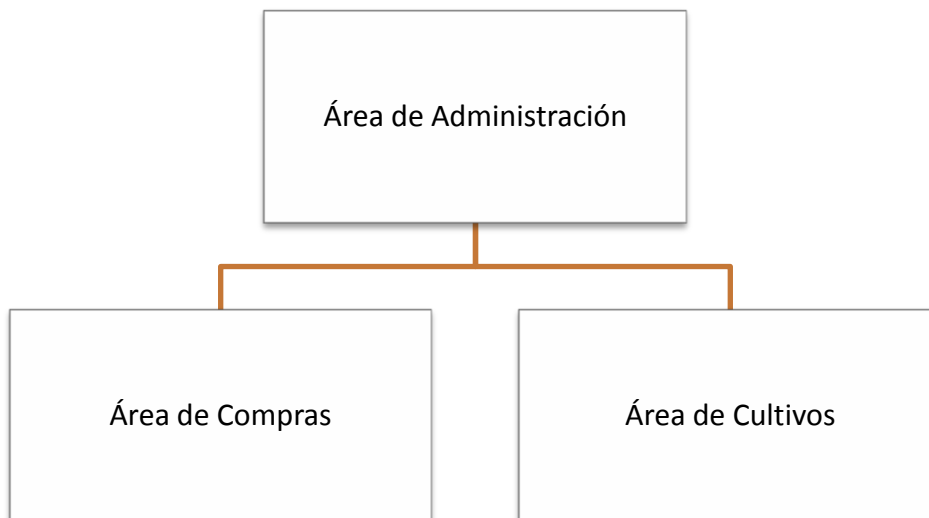
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

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

- Área de Administración: se incluirán las tareas administrativas y de gerencia de la empresa.
- Área de Compras: es una continuación del área de administración, pero más específica, ya que su única función es la compra de semillas a los proveedores de la zona EUROACE y aprovisionamiento de las materias primas.
- Área de Cultivo: se encargará de la zona de vivero.

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

El organigrama de la empresa atenderá a la siguiente estructura:



7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La persona emprendedora con la titulación en Administración y Dirección de Empresas, asumirá las tareas de administración y gerencia de la empresa. La venta a los particulares que acudan al vivero será llevada a cabo por él mismo. Así como se encargará de las compras de las materias primas a los proveedores de la EUROACE.

La segunda persona emprendedora con la titulación en Técnico/a Agrícola y el Máster en Jardinería y Paisajes, será la encargada del área de cultivo, es decir, del proceso de cultivo y del vivero en su totalidad.

Se necesitará contratar a una persona más para poder poner en marcha el proyecto.

Dicha persona, ayudará en las tareas de cultivo a la segunda persona emprendedora y será la encargada del reparto a domicilio en la furgoneta de la empresa para los/as clientes/as que requieran dicho servicio.

7.2.3. Gestión de los recursos humanos

Selección

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

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

Contratación

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

Formación

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

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

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

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

7.3. Forma jurídica

La forma jurídica elegida para esta empresa es la Sociedad Anónima (S.A.), y serán dos socios/as.

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

- Constitución formalizada mediante escritura pública y posterior inscripción en el Registro Mercantil.
- En la denominación deberá figurar necesariamente la expresión “Sociedad Anónima” o su abreviatura “S.A.”
- El capital social, constituido por las aportaciones de los/as socios/as, no podrá ser inferior a 60.000 euros.
- El capital social deberá estar totalmente suscrito en el momento de la constitución de la sociedad y desembolsado en un 25% al menos.
- El número de socios/as es, como mínimo, 1. No existe un máximo.
- La responsabilidad de los/as socios/as estará limitada al capital aportado.

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

El capital social de esta nueva empresa va a ser de 210.000 €. Uno/a de ellos/as aportará el terreno y las edificaciones y 8.000 €, lo que supone el 80% del capital. La otra persona hace una aportación dineraria de 42.000 €, el 20% del capital social. En este caso, aunque sólo uno/a de los/as socios/as va a ser administrador/a, los/as dos van a trabajar en la empresa. La persona que aporta más del 33% del capital social tiene la obligación de darse de alta como autónomo/a y por tanto cotizar en el RETA.

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

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

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Empresa desconocida. - Dificultad para diferenciarse. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crisis económica. - Competencia. - Producto prescindible.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Especialización para un territorio concreto: Zona EUROACE. - Conocimiento del sector de la floricultura. - Calidad del producto ofertado. - Personal de la Zona EUROACE. - Buen servicio a la clientela. - No existe mucha competencia en precios. - Tradición del sector 	<ul style="list-style-type: none"> - Proveedores de la Zona EUROACE. - Buenas perspectivas para el mercado de la flor cortada. - Ventajas saludables. - Clima

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida, ya que es una empresa de nueva creación, por lo que deberá realizar una estrategia de comunicación para poder llegar a acceder al mercado en igualdad de condiciones que sus competidores dentro del sector.

- Dificultad para diferenciarse: al ser una empresa dedicada a la floricultura, es muy complicado diferenciar el producto, por lo que la empresa deberá otorgar un valor añadido a sus productos respecto a los de su competencia. Este valor añadido se podrá llevar a cabo gracias a los aspectos diferenciales definidos en el apartado 4.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Crisis económica: debido a la crisis económica y financiera de los últimos años, las familias han prescindido de algunos bienes que no son considerados de primera necesidad. Las plantas ornamentales no son consideradas un bien de primera necesidad, por lo que el sector se encuentra afectado por la crisis económica mundial, pudiendo esto afectar al margen de beneficios de las personas emprendedoras.
- Competencia: La competencia a nivel regional no es muy elevada. No obstante, el balance del comercio destaca España es un país importador. El mercado nacional ha cedido a la invasión de los gustos centroeuropeos. Se observa una preponderancia de los agentes productores comerciales de los Países Bajos en el mercado de la flor cortada y de las plantas de interior. Habrá que incidir en las ventajas competitivas de la oferta de la empresa a través del Plan de Comunicación.
- Producto prescindible. Es un producto que por muchos sectores de la población puede ser considerado como prescindible por no satisfacer una necesidad primordial para el sustento de las personas. Esto es más frecuente en la clientela particular.

MANTENER LAS FORTALEZAS

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

empresa en ferias, exposiciones, congresos para seguir estando informados/as de las novedades del sector.

- Calidad del producto ofertado: es una forma de diferenciación del producto respecto al de la competencia, siendo las semillas puras, limpias y sanas.
- Personal de la Zona EUROACE: la empresa está integrada por personas autóctonas de la zona, por lo que conocen bien el territorio además de que se impulsa el mercado laboral y la empresa ayuda a la disminución de la tasa de desempleo en dicha zona.
- Buen servicio a la clientela: para la empresa, el primer objetivo es la satisfacción del/la cliente/a, por lo que le añade al producto un valor añadido en etiquetado, envases... es una forma de diferenciarse respecto a la competencia directa de la empresa.
- No existe mucha competencia en precios: aunque el precio es una variable importante en la mayoría de los negocios, en este caso la diferencia existente entre los precios de las empresas del sector no es muy alta. En general, el precio unitario de los productos ofertados no es muy elevado.
- Tradición del sector: la adquisición de los productos que la empresa de nueva creación va a ofertar son productos de compra habitual. Aunque gran parte de la clientela particular podría considerarlo un bien de lujo, existe un gran número de clientes/as (particulares y empresas) que no han dejado de adquirir este tipo de productos a pesar de la crisis. Es a esos/as clientes/as a los que la empresa tendrá que identificar y tratar de fidelizar.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Proveedores de la Zona EUROACE: Aportará valor añadido al negocio el contar con semillas y materias primas de Extremadura, Centro y Alentejo.
- Buenas perspectivas para el mercado de la flor cortada. El sector goza de un crecimiento, lento, pero positivo. A pesar de la crisis, en el último año, el sector ha crecido gracias no sólo al mercado nacional sino también a las importaciones.

- Ventajas saludables: son numerosas las ventajas que las plantas y las flores aportan al bienestar de las personas, entre las que destacan, la reducción del ruido, la mejora del ánimo, renueva la calidad del aire, humidifica el ambiente y barre la atmósfera.
- Clima: en la zona EUROACE, el clima es favorable para el cultivo y cuidado de las plantas ornamentales.

9. Valoración y análisis financiero

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

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

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

Edificios, Locales y Terrenos: Se incluye el terreno de 2.500 m² que es aportado por una de las personas promotoras del negocio y los gastos de acondicionamiento. El precio del terreno es de 150.000 € y los costes de acondicionamiento equivalen a 50.000 €.

El terreno cuenta con dos edificaciones valoradas en 8.000 € y 2.000 € que hay que acondicionar. El coste por este acondicionamiento asciende a 10.000 €.

Utillaje y mobiliario: Será necesario contar con una serie de mobiliario para la zona de la oficina, así como mesas y estanterías de exposición. El coste total del mobiliario es de 4.500 €. Mientras que el utillaje necesario tendrá un coste de 800 €.

Maquinaria y equipamiento: La maquinaria necesaria para llevar a cabo la actividad productiva, como el umbráculo es de 3.200 € y las mesas de semilleros y esquejes es de 1.500 €.

Además, se equipará con una red de riego valorada en 2.200 €, un vallado con un coste de 2.075 € y un depósito de agua de 100 m³ valorado en 7.750 €.

Equipos Informáticos: Un ordenador sobremesa, periféricos, multifunción, etc. El coste total es de 1.000 euros.

Elemento de Transporte: Será necesaria una furgoneta para el reparto a domicilio de los productos ofertados por la empresa, el coste de adquisición de dicha furgoneta asciende a 12.000 €.

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

Aplicaciones Informáticas: inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus y la creación de una página web. El coste será de 2.500 €.

9.1.2. Activo corriente

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

Existencias, materias primas, envases y embalajes... Las materias primas se adquirirán a agricultores de la zona EUROACE. Las cantidades de semilla que se adquirirán de cada tipo son las siguientes:

Tipo	Precio Unitario	Unidades	Precio total
Arbusto	2,80 €	1.500	4.200 €
Planta	1,65 €	1.500	2.475 €
TOTAL		3.000	6.675 €

Además, será necesaria la compra de abono, con un importe de 500 €.

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

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		APORTACION EN ESPECIE	TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA		
Adquisición del terreno	50.000	21%	150.000	200.000
Edificios y Construcciones	10.000	21%	10.000	20.000
Instalaciones		21%		0
Maquinaria	4.700	21%		4.700
Equipamiento	12.025	21%		12.025
Mobiliario	4.500	21%		4.500
Utillaje	800	21%		800
Vehículos de transporte	12.000	21%		12.000
Equipos informáticos	1.000	21%		1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		0
Total Inmovilizado Material	95.025		160.000	255.025
Gastos de I+D (*)		21%		0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		0
Aplicaciones informáticas	2.500	21%		2.500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)		21%		0
Total Inmovilizado Inmaterial	2.500		0	2.500
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE				257.525
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	7.175	10%		7.175
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)				10.102
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7.175		0	7.175
TOTAL INVERSIÓN	104.700		160.000	264.700
Total IVA SOPORTADO	21.198			21.198
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)				0
Total Necesidades Iniciales	125.898			285.898
				296.000

9.2. Fuentes de financiación

Las personas promotoras de la empresa están en el proceso de constitución de la misma y actualmente van a realizar una aportación dineraria de 50.000 € (8.000 € una y 42.000 € la otra). Además una de ellas aportará el terreno donde se va a desarrollar el negocio con un valor de 160.000 €.

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

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Aportado	210.000
En Especie	160.000
Dinerario	50.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	210.000
Deudas bancarias a L/P	86.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	86.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	296.000

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

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	86.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	1720
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	86.000,00
Importe de Intereses:	30.712,42
Coste total operación:	<u>116.712,42</u>
Cuota Mensual (a):	1.215,75
Cuota Anual	14.589,05
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

Para el cálculo de los ingresos se ha realizado una estimación del número de plantas y arbustos que se pueden cultivar en los 2.200 m² destinados a la zona de vivero. Se ha realizado a partir de la siguiente fórmula:

Plantas por Hectáreas = $(1/\text{Distancia entre surcos}) \times (1/\text{Distancia entre plantas}) \times 10.000$

Conociendo que la distancia entre plantas es menor que la de arbustos, se estima lo siguiente:

Plantas por Hectáreas = $(1/0,25) \times (1/1,5) \times 10.000 = 26.667$ plantas/arbustos.

Por lo que en 2.200 m² podrán plantarse 32.000 plantas/arbustos.

No se tiene en cuenta la estacionalidad, ya que se han agrupado los arbustos de forma general y las plantas también.

En cuanto a la distribución de las ventas entre la totalidad de productos, se ha previsto que el 60% de las ventas se realicen a empresas frente al 40% que se realizará a la clientela particular. Por otro lado, la venta de plantas será superior a la de arbustos, con un 70% frente al 30% de los arbustos.

Se prevé que el primer año se venderá el 50% de la plantación, con la siguiente distribución:

- En los 2 primeros meses de actividad de la empresa no se realizarán ventas puesto que los cultivos no estarán listos para su venta.
- En los 3 meses siguientes se ha previsto que las ventas alcancen el 10% de la producción. Esto se debe a que la empresa está empezando a comercializar sus productos y está realizando sus funciones de promoción para la captación de clientela.
- En los 3 meses siguientes, las ventas aumentan hasta alcanzar el 18% de la producción anual, debido a que las labores citadas anteriormente están comenzando a dar sus frutos.
- Finalmente, en los últimos 4 meses de actividad, las ventas suponen el 32% de la producción del primer año. La empresa está comenzando a consolidarse en el mercado y ya se ha captado un elevado número de clientes/as.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA	Prod 1	Prod 2	Prod 3	Prod 4
Nº medio de servicios prestados al mes	192	288	448	672
Precio medio por Servicio	8,00	6,80	7,00	5,95
IVA repercutido	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
Arbustos Particulares													
Nº Servicios 1	0	0	128	128	128	230	230	230	307	307	307	307	2.302
Precio	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	
Ingresos	0,00	0,00	1.024,00	1.024,00	1.024,00	1.840,00	1.840,00	1.840,00	2.456,00	2.456,00	2.456,00	2.456,00	18.416,00
Coste Servicio	0,00	0,00	358,40	358,40	358,40	644,00	644,00	644,00	859,60	859,60	859,60	859,60	6.445,60
Arbustos Empresas													
Nº Servicios 2	0	0	192	192	192	346	346	346	461	461	461	461	3.458
Precio	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	6,80	
Ingresos	0,00	0,00	1.305,60	1.305,60	1.305,60	2.352,80	2.352,80	2.352,80	3.134,80	3.134,80	3.134,80	3.134,80	23.514,40
Coste Servicio	0,00	0,00	537,60	537,60	537,60	968,80	968,80	968,80	1.290,80	1.290,80	1.290,80	1.290,80	9.682,40
Plantas Particulares													
Nº Servicios 3	0	0	299	299	299	538	538	538	717	717	717	717	5.379
Precio	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	
Ingresos	0,00	0,00	2.093,00	2.093,00	2.093,00	3.766,00	3.766,00	3.766,00	5.019,00	5.019,00	5.019,00	5.019,00	37.653,00
Coste Servicio	0,00	0,00	493,35	493,35	493,35	887,70	887,70	887,70	1183,05	1183,05	1183,05	1183,05	8.875,35
Plantas Empresas													
Nº Servicios 4	0	0	448	448	448	806	806	806	1.075	1.075	1.075	1.075	8.062
Precio	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	5,95	
Ingresos	0,00	0,00	2.665,60	2.665,60	2.665,60	4.795,70	4.795,70	4.795,70	6.396,25	6.396,25	6.396,25	6.396,25	47.968,90
Coste Servicio	0,00	0,00	739,20	739,20	739,20	1329,90	1329,90	1329,90	1773,75	1773,75	1773,75	1773,75	13.302,30
INGRESOS POR VENTAS	0,0	0,0	7.088,2	7.088,2	7.088,2	12.754,5	12.754,5	12.754,5	17.006,1	17.006,1	17.006,1	17.006,1	127.552,3
Iva repercutido	0,0	0,0	928,7	928,7	928,7	1.671,3	1.671,3	1.671,3	2.228,1	2.228,1	2.228,1	2.228,1	16.712,5
Facturado a clientes	0,0	0,0	8.016,9	8.016,9	8.016,9	14.425,8	14.425,8	14.425,8	19.234,1	19.234,1	19.234,1	19.234,1	144.264,8
Cobros del periodo	0,0	0,0	8.016,9	8.016,9	8.016,9	14.425,8	14.425,8	14.425,8	19.234,1	19.234,1	19.234,1	19.234,1	144.264,8
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL COBROS	0,0	0,0	8.016,9	8.016,9	8.016,9	14.425,8	14.425,8	14.425,8	19.234,1	19.234,1	19.234,1	19.234,1	144.264,8

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

9.4. Costes de producción

Los costes de producción son los que se producen por la compra de las semillas. Los costes de riego no se incluyen en el cálculo de costes de producción, puesto que se van a incluir el cálculo de los gastos generales.

COSTES DE PRODUCCIÓN

CONSUMIBLES	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos	
Arbustos Particulares	2,80	2.302,00	6.445,60	
	2,80			
Arbustos Empresas	2,80	3.458,00	9.682,40	
	2,80			
Plantas Particualres	1,65	5.379,00	8.875,35	
	1,65			
Plantas Empresas	1,65	8.062,00	13.302,30	
	1,65			
			38.305,65	TOTAL

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son:

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

Gastos variables

También se encuentran aquí los gastos de transporte asociados al reparto a domicilio.

Se ha estimado dicho gasto en un 1% del total de los ingresos mensuales.

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Compras:	0	0	2.129	2.129	2.129	3.830	3.830	3.830	5.107	5.107	5.107	5.107	38.305
Materias primas	0	0	2.129	2.129	2.129	3.830	3.830	3.830	5.107	5.107	5.107	5.107	
Gastos variables:	0	0	71	71	71	128	128	128	170	170	170	170	1.277
Transportes	0	0	71	71	71	128	128	128	170	170	170	170	
Otros													
Gastos fijos:	1.980	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	15.510
Promoción comercial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Servicios Exteriores (gestoría)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9.000
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3.000
Gastos de constitución, Registros, Diligencias	750												750
Gastos I+D													0
Alquileres													0
Otros													0
TOTAL GASTOS y compras	1.980	1.230	3.430	3.430	3.430	5.188	5.188	5.188	6.507	6.507	6.507	6.507	55.092
Iva soportado	200	42	504	504	504	873	873	873	1.150	1.150	1.150	1.150	8.974
Total Pagos	2.180	1.272	3.934	3.934	3.934	6.061	6.061	6.061	7.657	7.657	7.657	7.657	64.066

Gastos de amortización**AMORTIZACIÓN CONTABLE**

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	2.500	5	500
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			500
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	20.000	50	400
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	4.700	12	392
Equipamiento	12.025	15	802
Mobiliario	4.500	15	300
Utillaje	800	4	200
Vehículos de transporte	12.000	8	1.500
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			3.793

9.6. Previsión de tesorería

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

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		0	0	8.017	8.017	8.017	14.426	14.426	14.426	19.234	19.234	19.234	19.234
Prestamo a Corto Plazo		11.000											
Préstamo a Largo Plazo	86.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de socio/a	50.000												
TOTAL COBROS	136.000	11.000	0	8.017	8.017	8.017	14.426	14.426	14.426	19.234	19.234	19.234	19.234
PAGOS:													
Pagos sueldos		4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253
Pago compras y gastos generales		2.180	1.272	3.934	3.934	3.934	6.061	6.061	6.061	7.657	7.657	7.657	7.657
Pago IVA a Hacienda								1.648			2.674		
Devolución capital préstamos		642	647	651	655	660	664	669	673	677	682	687	11.691
Pago intereses	1.720	857	628	619	609	599	590	580	570	560	550	540	530
Pago de las inversiones	125.898	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	127.618	7.932	6.800	9.457	9.451	9.446	11.568	13.210	11.557	13.148	15.817	13.137	24.131
FLUJO DE CAJA NETO	8.382	3.068	-6.800	-1.440	-1.434	-1.429	2.858	1.216	2.869	6.086	3.417	6.097	-4.897
SALDO FINAL DE TESORERÍA	8.382	11.450	4.650	3.210	1.776	347	3.205	4.421	7.289	13.376	16.793	22.890	17.993

Para hacer frente a la tesorería del primer año de actividad de la empresa se solicitó un crédito bancario a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	11.000
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	220
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	5.000,00
Importe de Intereses:	421,53
Coste total operación:	5.421,53
Cuota Mensual (a):	951,79
Cuota Anual	11.421,53
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

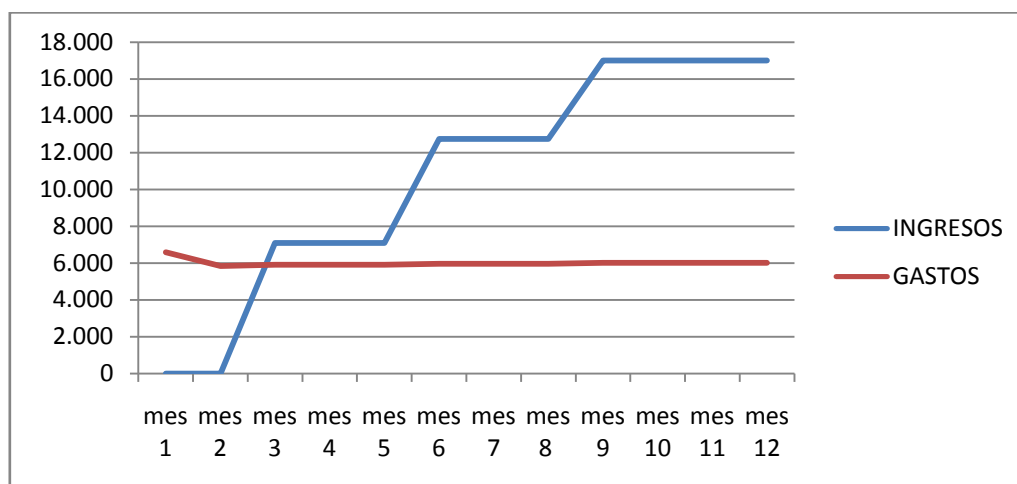
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	0	0	7.088	7.088	7.088	12.755	12.755	12.755	17.006	17.006	17.006	17.006	127.552
CONSUMOS	0	0	0	2.129	2.129	2.129	3.830	3.830	3.830	5.107	5.107	5.107	5.107	38.306
margen bruto	0	0	0	4.960	4.960	4.960	8.924	8.924	8.924	11.899	11.899	11.899	11.899	89.247
Gastos de personal	0	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	4.253	51.036
Gastos variables	0	0	0	71	71	71	128	128	128	170	170	170	170	1.277
Gastos fijos	0	1.980	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	1.230	15.510
Amortizaciones	0	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	4.293
Total gastos	0	6.591	5.841	5.912	5.912	5.912	5.969	5.969	5.969	6.011	6.011	6.011	6.011	72.116
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-6.591	-5.841	-952	-952	-952	2.955	2.955	2.955	5.888	5.888	5.888	5.888	17.130
Gastos financieros	1.720	857	628	619	609	599	590	580	570	560	550	540	530	8.952
Beneficio antes de impuestos	-1.720	-7.448	-6.469	-1.571	-1.561	-1.551	2.366	2.375	2.385	5.328	5.338	5.348	5.358	8.178
IMPUESTO DE SOCIEDADES (al 15 %)														1.227
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.720	-7.448	-6.469	-1.571	-1.561	-1.551	2.366	2.375	2.385	5.328	5.338	5.348	5.358	6.951

La siguiente gráfica ilustra estos resultados:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Aportado	210.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>253.232</u>	Resultado del Ejercicio	6.256
Adquisición del terreno	200.000	Reserva legal (10 % de PyG)	695
Edificios y Construcciones	20.000	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	4.700	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>216.951</u>
Equipamiento	12.025	Préstamos bancarios a largo	69.340
Mobiliario	4.500	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>69.340</u>
Utillaje	800		
Vehículos de transporte	12.000		
Equipos informáticos	1.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-3.793	Préstamos bancarios a corto plazo	8.662
<u>Inmovilizado material</u>	<u>251.232</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	3.234
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	1.227
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	2.500		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	0		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-500		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>2.000</u>		
Existencias, materias primas...	7.174		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	21.015		
Clientes	0		
Tesorería	17.993		
<u>Activo corriente</u>	<u>46.182</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>13.122</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>299.413</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>299.413</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,52
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	33.059,46
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,38
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	13,43%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	3,63
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	5,72%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	3%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	5%
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	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	71.555,72

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio, que se define como el punto en que los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta del producto. Si el producto se vende en mayores cantidades que las que arroja el punto de equilibrio, la empresa percibirá beneficios. En este caso, esta cifra corresponde a 71.555,72 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	5%	5%	5%	5%
Crecimiento de la cifra de consumos	5%	5%	5%	5%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	32%	10%	21%	19%

A pesar del acusado crecimiento del sector estudiado en el apartado 5.1. para esta empresa se ha establecido un crecimiento del 5%, correspondiente al crecimiento

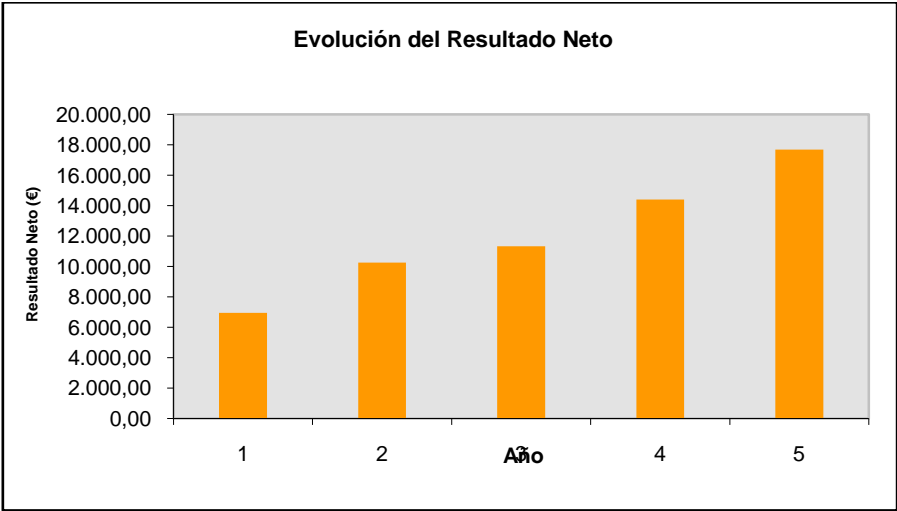
estimado en el IPC y favorecido por la mayor penetración de la empresa en el mercado. Esto es así porque la tasa de crecimiento en el sector responde en gran medida al aumento de las exportaciones. La empresa de momento no se ha propuesto exportar, por lo que las perspectivas de crecimiento deben ser más moderadas. No obstante y contando con esta conservadora tasa de crecimiento interanual, el negocio no sólo es sostenible, sino que también es rentable.

El crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables variará conforme al IPC, por lo que se ha estimado un incremento anual de un 2%. En principio, para la cifra de gastos de personal se establece un crecimiento equivalente al IPC. No obstante, si finalmente el crecimiento de la cifra de ventas es mayor, los salarios se incrementarán proporcionalmente a este crecimiento.

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	127.552,30	133.929,92	140.626,41	147.657,73	155.040,62
Consumos	38.305,65	39.454,82	40.638,46	41.857,62	43.113,35
margen bruto	89.246,65	94.475,10	99.987,95	105.800,11	111.927,27
% margen bruto sobre ventas	0,70	0,71	0,71	0,72	0,72
Gastos de personal	51.036,00	52.056,72	53.097,85	54.159,81	55.243,01
Gastos variables mensualmente:	1.277,00	1.302,54	1.328,59	1.355,16	1.382,27
Amortización de activos	4.293,33	4.293,33	4.293,33	4.293,33	4.293,33
Gastos fijos:	15.510,00	15.820,20	16.136,60	16.459,34	16.788,52
Total gastos	72.116,33	73.472,79	74.856,38	76.267,64	77.707,13
Beneficio antes de impuestos e intereses	17.130,32	21.002,30	25.131,56	29.532,47	34.220,14
Gastos financieros	8.952,49	8.952,49	8.952,49	8.952,49	8.952,49
Beneficio antes de impuestos	8.177,83	12.049,81	16.179,08	20.579,98	25.267,65
Impuesto Sociedades	1.226,67	1.807,47	4.853,72	6.173,99	7.580,30
RESULTADO DEL EJERCICIO	6.951,15	10.242,34	11.325,35	14.405,99	17.687,36

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de Actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

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

1. Búsqueda de financiación. 6 meses.
2. Búsqueda de proveedores. 3 meses.
3. Instalación del sistema de riego y acondicionamiento del terreno. 3 meses.
4. Campaña de marketing inicial. 4 meses
5. Plantación de cultivos. 3 meses.
6. Contratación de personal. 1 mes.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda de financiación
2	Campaña marketing inicial
3	Instalación del sistema de riego y acondicionamiento del terreno
4	Búsqueda de proveedores
5	Contratación de personal
6	Plantación de cultivos

Responsables de cada actividad:

Persona promotora 1: se responsabilizará de las actividades 3, 5 y 6.

Persona promotora 2: se responsabilizará de las actividades 1, 2, 4 y 7.

- Plan Comercial
 - La empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa.
- Plan de operaciones
 - Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones.
- Plan económico-financiero
 - Aportación de las personas emprendedoras.
 - Solicitud de subvenciones.
 - Búsqueda de financiación ajena.
- Plan de legalización de actividades
 - Jurídico
 - La forma jurídica Sociedad Anónima viene registrada en el real Decreto legislativo 1/2010. De 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
 - Solicitud de licencia de apertura.
 - Otros requisitos legales: realización de estudios de impacto ambiental...
 - Fiscal
 - Obtención de CIF
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Pago de impuestos por Actos jurídicos documentados.
 - Liquidación del Impuesto de Sociedades (IS).
 - Laboral
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta del personal empleado.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1. Actividad Inocua

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

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

ACTIVIDAD: Otro comercio al por menor, 659 (Epígrafe 659.7, Semillas, abonos, flores, plantas)

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 CIF. Los pasos necesarios son:

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

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

- Comunicación de datos del contrato que previamente han suscrito la empresa y el trabajador.

- Copia básica del contrato firmada previamente por el representante de los trabajadores, si lo hubiese.

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de viabilidad urbanística.

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

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

Resultado: Cédula urbanística (si la consulta es en el Ayuntamiento).

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

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

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

Estarán sujetos a licencia de usos y actividades los actos contemplados en el artículo 184 de la Ley 15/2001, LSOTEX. Concretamente en este itinerario se puede optar por la tramitación mediante **declaración responsable**, siempre y cuando no existan razones imperiosas de interés general por las que el uso quede sujeto a licencia municipal.

Además esta actividad está afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo a la actividad comercial, motivo por el cual la misma no está sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística en el caso de no superar los 500 m² de superficie útil de exposición y venta al público y ser obra de adaptación y no necesitar proyecto de obra. En este caso bastará con la presentación en el Ayuntamiento de la Declaración Responsable o Comunicación Previa y el documento de pago de las tasas correspondientes. En caso contrario se seguirá el trámite normal de solicitud de Licencia de Urbanística de obras que se describe a continuación.

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. Declaración Responsable del inicio de la actividad

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

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

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Normativa:

- Ley 17/2009, del libre acceso de actividades de servicios y sus ejercicios (Ley PARAGUAS).
- Ley 25/2009, de adaptación de la Ley 17/2009 (Ley OMNIBUS).
- Ordenanzas Municipales.

4. Adquisición y legalización del libro de visitas

De acuerdo con la legislación laboral, las empresas deberán adquirir y sellar el libro de visitas, que deben tener obligatoriamente en cada centro de trabajo aunque no empleen trabajadores 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.

5. Solicitud Hojas de Reclamaciones

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

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

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

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

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

C. Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial

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

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

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

Organismo: Dirección General de Industria y Energía.

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Hoja de comunicación de datos al Registro Industrial, según el modelo oficial que se recoge en los anexos al Reglamento de Establecimientos Industriales aprobado por el Real Decreto 697/1995, de 28 de abril.
- DNI o CIF del titular, según corresponda. DNI del representante. Escritura de constitución y estatutos sociales. Acreditación de la representación o apoderamiento.
- Proyecto Técnico firmado por técnico titulado 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.

D. Trámites Específicos

Será necesaria la realización de trámites específicos cuando se trate de comercio menor de semillas, plantas de vivero y flores. Esos trámites son los que se describen a continuación.

El comercio menor de abonos para su uso por particulares (no profesional) no lleva asociado ningún trámite específico.

1. Registro de Proveedores de Semillas y Plantas de Vivero

Todos los productores de semillas y plantas de vivero deberán estar autorizados por la Comunidad Autónoma en la cual radique su sede social y registrados oficialmente por ésta. Dicha autorización, que surtirá efectos en todo el territorio nacional, será remitida al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente para que sea incluido en el Registro Nacional de Productores de Semillas y Plantas de Vivero.

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

Documentación:

- Modelo de solicitud.
- Memoria.

Plazo:

Resultado: Con la inscripción en el Registro se asignará al titular un código de registro individual que facilitará su identificación. El Registro es de carácter informativo y, entre otras funciones, sirve para dar publicidad a las autorizaciones concedidas.

Legislación:

- Ley 30/2006, de Semillas y Plantas de Vivero y Recursos Fitogenéticos.
- Real Decreto 1891/2008, de 14 de noviembre, Reglamento para la autorización y Registro de los Productores de Semillas y Plantas de Vivero, y su inclusión en el Registro Nacional de Productores.
- Orden de 17 de mayo de 1993 por la que se establecen las obligaciones a que están sujetos los productores, comerciantes e importadores de vegetales,

productos vegetales y otros objetos, así como las normas detalladas para su inscripción en un Registro Oficial.

11. Mapa de actividad

VIVEROS DE FLORES Y PLANTAS: ACTIVIDAD INOCUA --- Otro Comercio al por Menor (659.7, Semillas, abonos, flores y plantas)

