



#plandenegocio

taller de confección textil



ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3. PERFIL DEL EQUIPO EMPRENDEDOR	8
3.1. Perfil de la persona promotora 1	8
3.2. Perfil de la persona promotora 2	8
4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	9
4.1. Características de la oferta	9
4.2. Aspectos Diferenciales.....	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface	11
4.4. Propiedad Industrial e Intelectual	12
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	14
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado	14
5.2. Análisis del entorno.....	18
5.3. Análisis de la demanda	21
5.4. Análisis de la competencia.....	22
6. PLAN DE MARKETING.....	24
6.1. Establecimiento de precios	24
6.2. Canales de distribución.....	26
6.3. Comunicación y promoción.....	27
7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	29
7.1. Recursos físicos.....	29
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones	29
7.1.2. Equipamiento	29
7.1.3. Desarrollo productivo.....	31
7.2. Recursos humanos	32
7.2.1. Estructura organizativa de la empresa	32
7.2.2. Descripción de puestos de trabajo.....	33
7.2.3. Gestión de los Recursos Humanos	33

7.3. Forma Jurídica	34
8. ANÁLISIS DAFO	35
9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO	38
9.1. Inversión inicial	38
9.1.1. Activo no corriente.....	38
9.1.2. Activo no corriente.....	39
9.2. Fuentes de financiación	41
9.3. Previsiones de ingresos	43
9.4. Costes de producción	45
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	46
9.6. Previsión de tesorería	49
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	51
10. PLAN DE ACCIÓN	56
10.1. Planificación de actividades	56
10.2. Guía de trámites	58
11. MAPA DE ACTIVIDAD	78

1. Resumen ejecutivo

En este proyecto se describe la creación de un negocio dedicado a la confección de prendas a medida y arreglos de ropa de señora, caballero, infantil y de textil hogar.

Los talleres de este tipo han tenido tradicionalmente un peso muy significativo en el sistema productivo de España y Portugal y están implantados en la sociedad extremeña desde hace muchos años. Se trata por tanto de un sector afianzado en el que, a pesar de que haya disminuido el número de empresas de este tipo en los últimos años, se sigue manteniendo una clientela consolidada.

El negocio se va a poner en marcha bajo la forma de Comunidad de Bienes y el equipo promotor va a estar formado por dos personas:

- La primera persona posee el título de Formación Profesional de Confección y Moda y varios cursos de especialización en este sector. En cuanto a su experiencia laboral, ha trabajado realizando encargos de diseño y arreglos bajo el régimen de autónomo/a y, posteriormente, comenzó a trabajar en el taller de composturas de una importante cadena española de grandes almacenes.
- La segunda persona promotora ha realizado el curso de Formación Profesional de Patronaje y Moda y varios cursos de especialización. Posee 20 años de experiencia en el taller de composturas de la misma cadena comercial que la otra persona promotora, en la que era el/la jefe/a del departamento.

Conforman la demanda de la empresa dos grupos:

Por un lado, los/as clientes/as particulares, que son todas aquellas personas de distintas edades y sexos que acuden al negocio para que se les asesore y se les ayude en la confección y encargo de una prenda determinada o se le realicen arreglos de prendas ya confeccionadas.

Por otro lado, la empresa puede realizar encargos para tiendas de ropa como boutiques o pequeños comercios de la zona en la que se ubique.

La competencia directa de la empresa la conformarán las empresas de confección de prendas de vestir.

La competencia indirecta de la empresa la podrán conformar todas aquellas empresas comercializadoras de prendas de vestir, ya que ofrecen ropa con un diseño determinado y, en muchos casos, también ofrecen el servicio de arreglos. También

serán competencia indirecta de este negocio aquellas empresas dedicadas al alquiler de trajes.

Las principales diferencias que presenta esta empresa con respecto a las de la competencia son:

1. Ofrece tanto la confección como los arreglos de ropa.
2. Se ha establecido un bono de 10 arreglos por un precio bastante asequible que el/la cliente/a podrá emplear sin límite de fecha.
3. La empresa ha establecido el compromiso de realizar los arreglos en un tiempo máximo de 12 horas.
4. La calidad tanto de los productos como de los arreglos será excelente.

Por otro lado, la cobertura de necesidades se basa en los siguientes aspectos: obtener productos y servicios de gran calidad realizados por profesionales; realizar arreglos en menos de 12 horas; reutilizar o reciclar las prendas gracias a los arreglos; y realizar prendas adecuadas a los gustos, necesidades y características de los/as usuarios/as.

La empresa estará ubicada en un local de la ciudad de Mérida, más específicamente en un barrio residencial y en una calle de tránsito de público. El local contará con 70 m² en los que se incluirá: una oficina donde se atenderá a la clientela y se recogerán las diferentes demandas de servicios, un taller en el que se encontrará la maquinaria y se realizará el trabajo, almacén y aseos.

La empresa también contará con una página web a través de la cual la clientela podrá acceder a todo tipo de información acerca de la empresa: ubicación, teléfono de contacto, cartera de servicios ofrecidos, fotografías, opiniones de los/as usuarios/as, etc.

La estructura organizativa de la empresa se fundamenta en tres áreas:

- Área de gerencia, que se encarga de las tareas de gestión del negocio, de los recursos y del contacto con proveedores.
- Área de producción, que se encarga del desarrollo propio de la actividad productiva de la empresa.
- Área comercial, que consiste en realizar fotografías de los servicios, colgarlas en la página web y gestionarla. También se incluye en esta área la atención de los pedidos y la atención a la clientela.

Para la adquisición del material necesario, desarrollo y comercialización de los productos se requiere una inversión inicial de 26.556 € en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 29.000 €, de los que 10.000 € serán aportados inicialmente por el equipo promotor del negocio, y 19.000 € corresponde a un préstamo bancario a largo plazo. Durante el segundo año, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento, el **resultado esperado antes de intereses e impuestos (BAII) será de 2.033,41 €**, y en el quinto año esta cifra alcanzará los 23.191,00 €. El **punto de equilibrio** se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de **55.746,87 €**.

2. Análisis de la idea y elección del negocio

Los cambios producidos en la economía a nivel global y su consiguiente disminución del poder adquisitivo en la población, obliga a la sociedad tanto española como portuguesa a superar su amor por lo nuevo.

Hasta hace unos años, durante la bonanza económica, los/as consumidores/as se resistían a reparar las cosas viejas e incluso las abandonaban cuando no funcionaban perfectamente. Sin embargo, la crisis económica lo cambió todo.

Por primera vez en una generación, muchas personas están arreglando las cosas cuando se rompen, o incluso las compran de segunda mano. La población está aprendiendo el valor de los bienes y los hábitos de consumo ya no son ostentosos, sino precavidos.

Es por este motivo, por el que la demanda de arreglos de ropa está adquiriendo una especial relevancia en los momentos actuales.

Los arreglos de ropa se realizan tradicionalmente en los talleres de confección y arreglos textiles, que han tenido habitualmente un peso muy significativo tanto en el sistema productivo de España como de Portugal y están implantados en la sociedad extremeña desde hace muchos años.

A nivel nacional, el número de empresas de confección textil ha disminuido de manera considerable. Sin embargo, esta bajada es menos acusada en las empresas de confección de prendas de vestir, excepto peletería. Las bajadas más importantes dentro del sector se ubican en la fabricación de peletería en primer lugar, seguido de la confección de prendas de punto.

Para que la empresa consiga penetrar en el mercado es necesario que aporte innovación en los servicios ofrecidos y en la tecnología empleada.

Dado el perfil profesional de las personas promotoras de este negocio resulta un modo de auto-emplearse y generar empleo, estimulando su creatividad y obteniendo una remuneración económica al ejercer la profesión que les apasiona.

3. Perfil del equipo emprendedor

El equipo emprendedor de este negocio va a estar compuesto por dos personas que se unen para crear una Comunidad de Bienes.

3.1. Perfil de la persona promotora 1

La primera persona promotora del negocio tiene 35 años y es natural de Extremadura.

Posee el título de Formación Profesional de grado medio de Confección y Moda y varios cursos de especialización en este sector, como confección de tejidos de punto y patronaje.

Comenzó su vida laboral realizando encargos de diseño y especialmente arreglos bajo el régimen de autónomo/a y, tras 5 años, comenzó a trabajar en el taller de composturas de una importante cadena comercial de grandes almacenes española. Allí conoció a la segunda persona promotora del negocio.

Se trata de una persona perfeccionista, con gran capacidad de concentración y capacidad para trabajar en equipo.

3.2. Perfil de la persona promotora 2

La segunda persona promotora del negocio tiene 40 años y también procede de Extremadura.

Ha realizado el curso de Formación Profesional de grado superior de Patronaje y Moda y posteriormente varios cursos de especialización.

Posee 20 años de experiencia laboral en el taller de composturas de la cadena de grandes almacenes más importante de España, con presencia en otros países. Allí era el/la jefe/a del departamento debido a su capacidad de liderazgo y de trabajo en equipo.

Además, para poder llevar a cabo su sueño, tener una empresa propia, ha realizado un curso de gestión empresarial y de finanzas para no financieros.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

Esta empresa ofrecerá dos tipos de servicios, siempre bajo pedido:

- **Confección de prendas de vestir** para hombres, mujeres, niños y niñas, así como ropa para el hogar. Se hará siempre siguiendo las indicaciones de la clientela en cuanto a diseño, medidas, tejidos, colores, etc.

- **Arreglos de ropa en general**, entre los que se encontrarán:
 - ✓ Bajos de pantalones, faldas y chaquetas.
 - ✓ Arreglo de costuras de pantalones.
 - ✓ Cinturilla de faldas.
 - ✓ Estrechar o ensanchar faldas, vestidos, pantalones y abrigos.
 - ✓ Hombreras.
 - ✓ Poner mangas a chaqueta.
 - ✓ Reducir solapas de abrigos.
 - ✓ Poner cremalleras.
 - ✓ Arreglos de cortinas.
 - ✓ Confección de manteles, etc.

4.2. Aspectos Diferenciales

Las principales diferencias que presenta esta empresa con respecto a aquellas de la competencia residen en los siguientes puntos:

- Ofrece tanto la confección como los arreglos

La principal diferencia que presenta esta empresa es que cubre todo tipo de servicios, tanto de confección como arreglos de ropa. Así, podrá confeccionar tanto prendas para el día a día como para eventos especiales, para hombres, mujeres, niños, niñas y hogar.

En cuanto a los arreglos, la gama de servicios de este tipo que se ofrecen es tan amplia como la variedad que presenta el mercado en la actualidad, incluyendo dobladillos, estrechar y ensanchar, poner o arreglar cremalleras, etc.

- Bono 10 arreglos.

Se ha establecido un bono de 10 arreglos, por un precio bastante asequible (50 euros) por el que el/la cliente/a podrá realizar 10 arreglos, de la naturaleza que sean, que podrán ser empleados sin límite de fecha.

- Servicios en menos de 12 horas

La empresa ha establecido el compromiso de realizar los arreglos en un tiempo máximo de 12 horas. Así, un/a cliente/a podrá dejar una prenda a primera hora de la mañana y saber que la podrá recoger por la tarde, o dejarlo a última hora de la tarde y saber que la podrá recoger por la mañana. En caso de que no se pueda cumplir este plazo por causas ajenas a la voluntad de las personas promotoras, el precio que se le cobrará al/la usuario/a será el 50% del previamente establecido.

- Calidad

La calidad tanto de los productos como de los servicios debe ser excelente, de tal forma que sea un aspecto que llegue a distinguir a la empresa de la potencial competencia. Por ello, el trato con la clientela será cercano pero respetuoso, se cumplirán en todo momento los plazos de entrega y se asesorará a los/as clientes/as tanto en los diseños como en la confección de los arreglos, con el objetivo de que se cumplan todas sus expectativas.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

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

- Obtener productos y servicios de gran calidad realizados por profesionales. Las dos personas promotoras del negocio poseen formación y una amplia experiencia en el sector, lo que es garantía de calidad para los/as clientes/as.
- Realizar los arreglos en menos de 12 horas. De este modo, los/as usuarios/as tienen la seguridad de que la prenda va a estar lista en un corto periodo de tiempo.
- Reutilizar o reciclar prendas gracias a los arreglos. En los últimos años, el poder adquisitivo de las familias en general, tanto en España como en Extremadura, se ha visto reducido de manera considerable debido a la crisis económica. Por ello, ha crecido la tendencia de arreglar las prendas que se poseen en lugar de adquirir otras nuevas.
- Realizar prendas adecuadas a los gustos, necesidades y características de los/as usuarios/as. Gracias al servicio de confección, los/as usuarios/as podrán tener una prenda especial que será diseñada y elaborada según sus deseos.

4.4. Propiedad Industrial e Intelectual

En el caso de esta empresa habrá que distinguir entre los servicios de arreglos y los de confección.

En cuanto a los arreglos, no será necesario realizar ninguna acción, debido a que las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de la actividad como el uso de determinados programas informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización a través de franquicias o modelos patentados.

Por otro lado, en cuanto a la confección de prendas, los diseños empleados pueden ser objeto de registro o protección, y se podrá realizar a través de dos maneras:

- **Propiedad Intelectual.** La Ley de Propiedad Intelectual establece que son obras protegidas “las obras plásticas sean o no aplicadas”. Deberán ser obras originales, ya que el requisito de la originalidad es común a todas las obras protegidas por el derecho de autor. Los diseños de prendas, sus formas, estampados, etc., podrán ser protegidos por la Propiedad Intelectual. Para darle la protección que dispensa esta ley no será necesario el previo registro, ya que la propiedad intelectual se tiene por el simple hecho de la creación. La protección se extenderá por toda la vida del autor más 70 años, gozando incluso el autor de los derechos morales sobre la obra.

Las oficinas de Registro de la Propiedad Intelectual en Extremadura están situadas en Mérida, Cáceres y Badajoz:

Edificio III Milenio. Avenida Valhondo S/N. Módulo 4, 1ª Planta. 06800, Mérida.
Teléfono: 92 400 85 80.

Avenida de Huelva Nº2. 06005, Badajoz. Teléfono: 92 401 20 58.

Avenida General Primo de Rivera Nº2 Planta 7ª. 10071, Cáceres. Teléfono: 92 700 10 87.

Si se crean y/o desarrollan en Portugal, deberán registrarse en la Oficina de Derecho de Autor, que se encuentra en Lisboa, en la calle Dom Francisco de Melo, 15, 1070-085.

- **Propiedad Industrial.** La Ley de Propiedad Industrial protege las formas que se da a los productos en la Industria. Para proteger los diseños de moda como diseño industrial es necesario su registro en la Oficina Española de Patentes y Marcas, y para que se conceda el registro, estos diseños tienen que ser “novedosos” y

“singulares”. Con novedosos se refiere a que ningún diseño idéntico haya sido accesible al público antes. Es singular si la impresión general que da el producto es distinto de la imagen general de cualquier otro diseño de moda.

Con estos requisitos los diseños de moda se podrán inscribir y se les dispensará protección por un periodo de 5 años prorrogable hasta 25.

5. Análisis del mercado

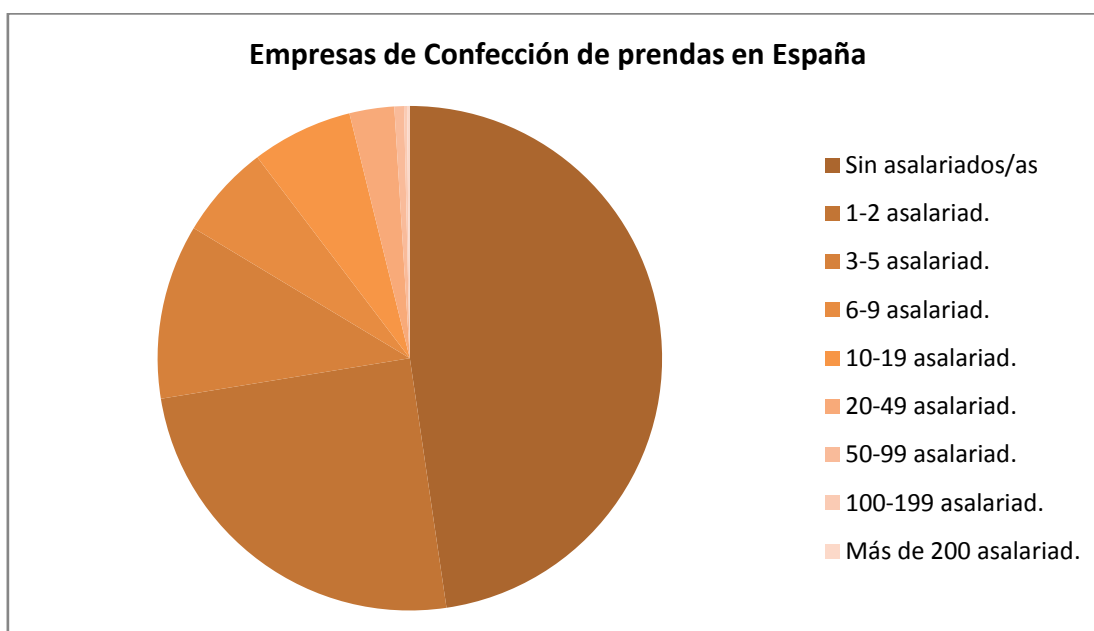
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

El sector textil y de confección ha tenido tradicionalmente un peso muy significativo en el sistema productivo en España. Sin embargo, representa una de las actividades febriles más afectadas por los intensos procesos de reconversión y reestructuración provocados por la rápida modificación en las características de la demanda y el comportamiento de los mercados, así como la competencia de los nuevos países productores.

El número de empresas en España dedicadas a la confección de prendas de vestir ha ido decreciendo paulatinamente en los últimos años hasta situarse en 2013 en 8.952, un 32% menos que en 2008.

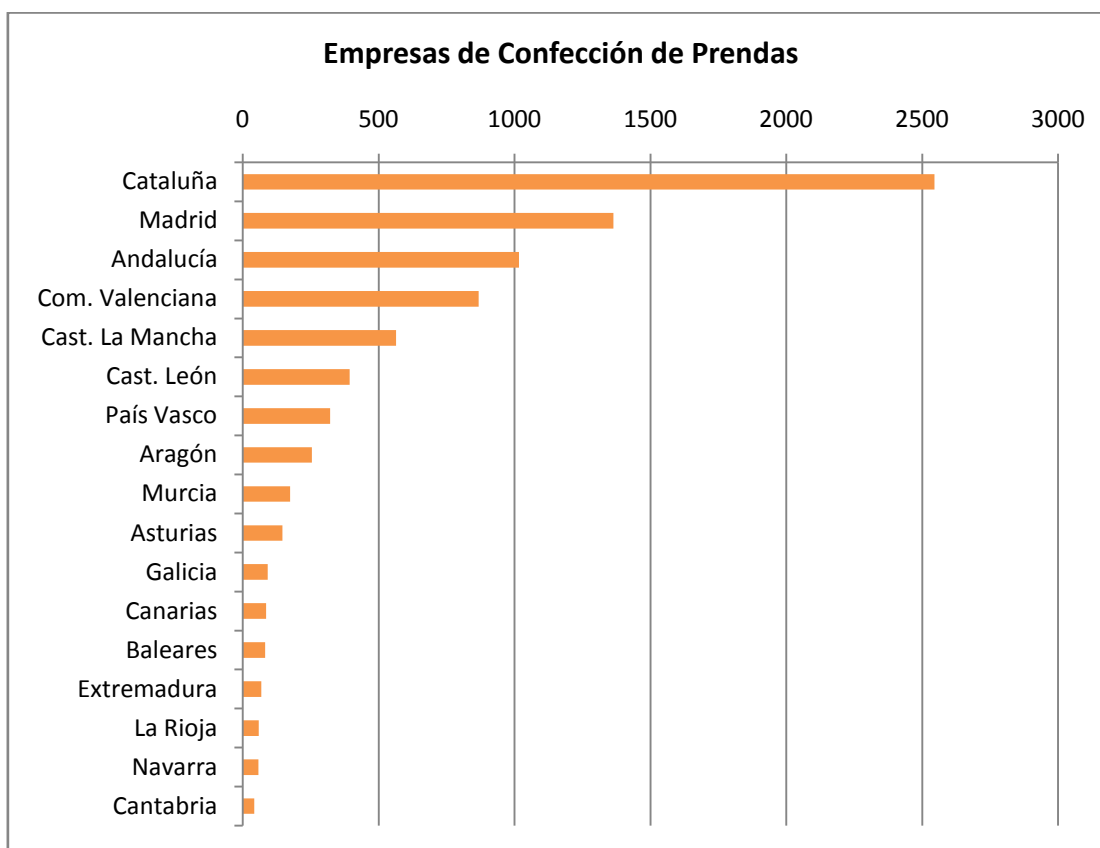
Sin embargo, tal y como señala el informe presentado por Eroski Consumer en 2012, unos de los negocios que se establece con mayor auge en estos tiempos de crisis son los establecimientos de ropa a precios económicos y de arreglos de ropa. Las tiendas de arreglos reconocen que últimamente ha aumentado el número de familias que solicitan que el/la modisto/a les adapte a medida vestidos usados.

En cuanto a las características del mercado en la actualidad, cabe destacar que en España destacan principalmente las empresas pequeñas con un nivel de asalariados/as por debajo de 5, tal y como se puede apreciar en la siguiente gráfica:



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. 2013.

La tendencia actual es la pequeña empresa, principalmente bajo el régimen de personas físicas (47%) seguido de Sociedad de Responsabilidad Limitada (38,6%). Por comunidades autónomas, la distribución es la siguiente:



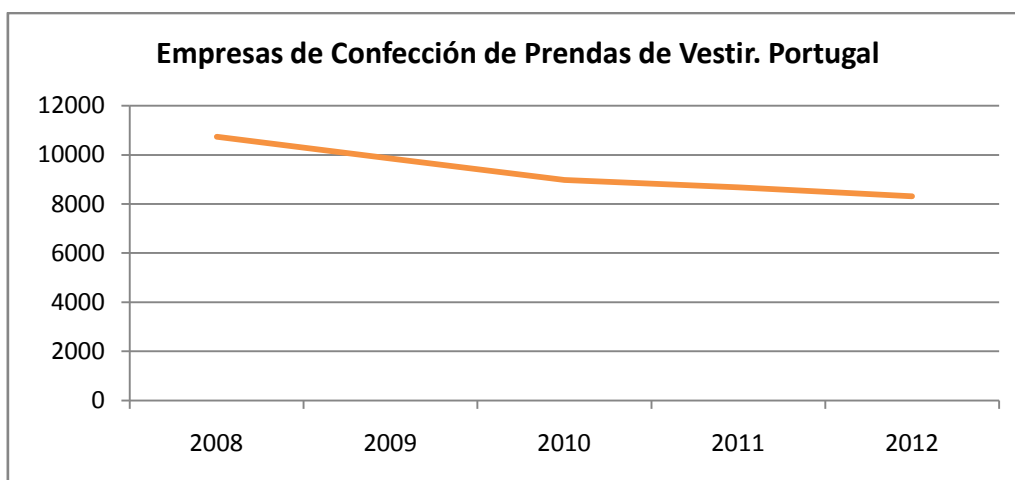
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. 2013.

Tal y como se aprecia en el gráfico, en Cataluña se concentra el mayor número de empresas, seguido por la Comunidad de Madrid y Andalucía. Extremadura se sitúa en decimocuarta posición, con tan solo el 0,76% de dichas empresas, con un total de 68, la mayoría de ellas sin personas asalariadas.

El número de locales de confección textil en Extremadura es de 78, de los cuales 45 están en la provincia de Badajoz y 33 en la de Cáceres.

En cuanto a la representatividad del sector, se observa que el empleo supone un 7,6% del total del sector industrial de la Comunidad y su peso en la producción y el valor añadido superan el 3%, tal y como indica el Plan Estratégico para el Sector Textil-Confección de Extremadura 2009-2013.

En Portugal estaban registradas en el año 2012 (últimos datos disponibles) un total de 8.974 empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, lo que supone un 23% menos que en el año 2008, tal y como se puede apreciar en la siguiente gráfica:



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal

En Centro, el número de empresas de confección de prendas de vestir en el año 2012 era de 906, mientras que en Alentejo era de 103.

En cuanto a la forma jurídica, al igual que pasaba con las empresas españolas, predominan aquellas que están bajo el régimen jurídico de empresario/a individual, con el 55% de dichas empresas.

En Portugal, el volumen de facturación de las empresas de confección de prendas de vestir alcanzó en el año 2007 los 2.422 millones de euros.

Algunas de las conclusiones que se pueden extraer de todo este análisis son las siguientes:

- Creciente deslocalización de los procesos productivos y al aumento de importaciones de productos textiles.
- Dentro de las actividades desarrolladas en el sector, los arreglos son los servicios que más salida tienen, motivados por la crisis. Al disminuir la capacidad adquisitiva de las familias en el territorio peninsular y especialmente en la Eurozona, la población tiende a realizar arreglos en las prendas que ya poseen antes de comprar otras nuevas.
- Otro factor determinante para el aumento de la demanda de los arreglos textiles es el cambio en la estructura socioeconómica de los hogares. Los hogares en los que trabajando los dos miembros de la pareja han ido incrementándose con el paso de los años. Al disminuir el tiempo del que se dispone para la realización de las tareas del hogar, aumenta la necesidad de acudir a talleres en los que se puedan realizar dichos arreglos.

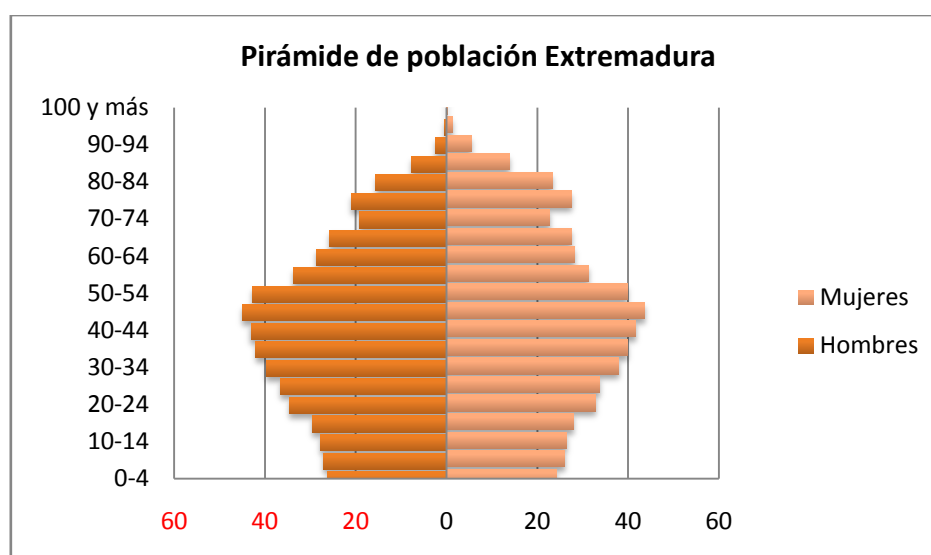
Analizando estos datos, se llega a la conclusión de que el modo en que una empresa de este sector logre hacerse un hueco en el mercado vendrá definido por el uso de innovación en el proceso productivo, empleo de mano de obra cualificada que preste un servicio de calidad y el establecimiento de unos precios competitivos.

Así mismo, la empresa debe potenciar principalmente los arreglos sobre la confección, debido a la tendencia desarrollada anteriormente.

5.2. Análisis del entorno

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

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

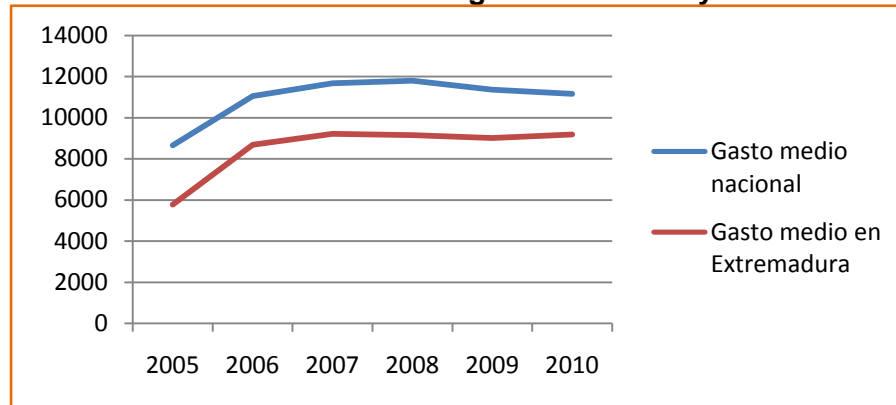


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.

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

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

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

Gasto medio anual de los hogares en bienes y servicios

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

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

Normativa de ámbito comunitario

- Directiva 96/74/CE relativa a las denominaciones textiles.
- Directiva 97/37/CE de la Comisión 19/06/97, por la que se modifican, con el objeto de adaptarlos al progreso técnico los Anexos I y II de la Directiva 96/74/CE relativa a las denominaciones textiles.
- Directiva 96/73/CE del Parlamento Europeo y el Consejo 16/12/96 sobre determinados métodos de análisis cuantitativos de mezclas binarias de fibras textiles.
- Directiva 73/44/CEE del Consejo 26/02/73, sobre determinados métodos de análisis cuantitativos de mezclas ternarias de fibras textiles

Normativa española:

- Real Decreto 928/1987, de 5 de junio, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles.
- Real Decreto 396/1990, de 16 de marzo, que modifica el Anexo IV del Real Decreto 928/1987, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles.
- Real Decreto 1748/1998, de 31 de julio, que modifica el Anexo I del Real Decreto 928/1987, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles.

- Real Decreto 1115/2006, de 29 de septiembre, por el que se modifica el Real Decreto 928/1987, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles.
- Real Decreto 330/2008, de 29 de febrero, por el que se adoptan medidas de control a la importación de determinados productos respecto a las normas aplicables en materia de seguridad de los productos.
- Orden PRE 348/2011, de 21 de febrero, por la que se modifican, para su adaptación al progreso técnico respecto a la fibra melanina, los Anexos I y II del Real Decreto 928/1987, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles.

Ayudas para emprendedores/as

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> aparecen las ayudas y subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente. Por ello, será conveniente revisarlas en el momento de creación de la empresa para considerar cuál podrá resultar de interés para el negocio.

5.3. Análisis de la demanda

La clientela de la empresa se diferencia en dos grupos:

- Clientes/as particulares: Todas aquellas personas de distintas edades y sexos que acuden al negocio para que se les asesore y se les confeccione una prenda determinada o se le realicen arreglos de prendas ya confeccionadas. Por tanto, toda la población de Mérida, localidad en la que se ubica la empresa, podrá ser clientela potencial.

Según el Instituto Nacional de Estadística, en el Padrón Municipal a 1 de enero de 2013 (último dato disponible) la población del municipio es de 59.049 personas.

- Otra clientela: La empresa puede realizar encargos, de confección o arreglos, para tiendas de ropa como boutiques o pequeños comercios de la zona en que se ubique, en este caso, Mérida.

En España, el número de empresas de comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados en el año 2012 (últimos datos disponibles) era de 51.282, tal y como indica la Encuesta Anual de Comercio del Instituto Nacional de Estadística.

Más concretamente, en la localidad de Mérida, según el directorio de Páginas Amarillas, existen en la actualidad un total de 40 tiendas de ropa.

5.4. Análisis de la competencia

En términos generales, cualquier empresa comercializadora de prendas de vestir puede ser un competidor, puesto que ofrecen ropa con un diseño determinado y en muchos casos, también ofrecen el servicio de arreglos.

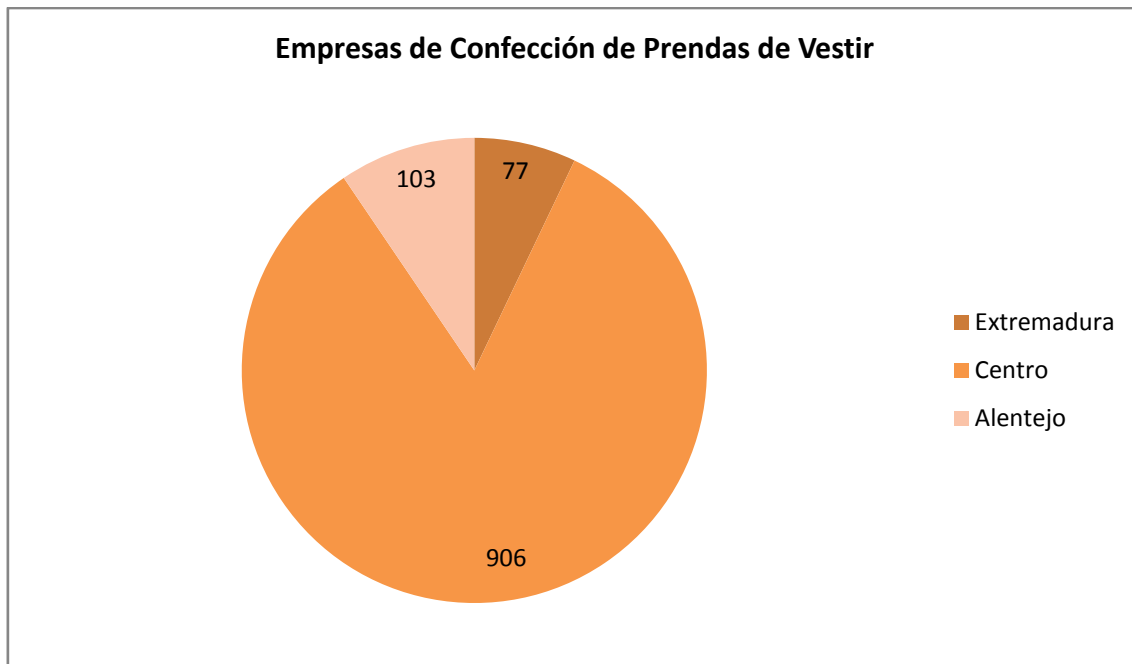
En la página web del Instituto Nacional de Estadística de España se engloba el comercio al por menor de prendas de vestir dentro de las actividades de comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados. Aunque esta cifra alcance en Extremadura la cifra de 3.152 empresas, este dato no es representativo.

Por eso, se ha decidido acudir al directorio de empresas de Páginas Amarillas, en el que aparecen un total de 556 empresas de este tipo.

Para obtener los mismos datos de las dos regiones portuguesas que forman parte de la Eurozona sí que se puede acudir a la web del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, en el que se indica que en el año 2012 (últimos datos disponibles) había un total de 2.645 empresas de este tipo en Centro y 904 en Alentejo.

Así mismo, también serán competencia indirecta de este negocio aquellas empresas dedicadas al alquiler de trajes. Estas empresas se suelen especializar en trajes de ceremonia o disfraces.

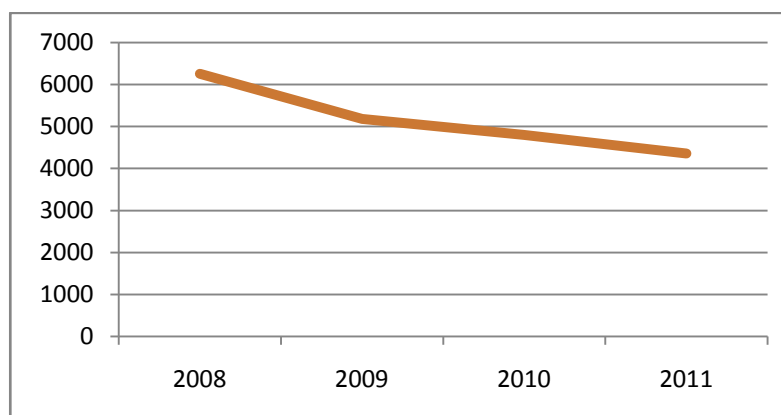
Por otro lado, la competencia directa de la empresa la conformarán aquellas empresas de confección de prendas de vestir. Los datos acerca del número de empresas aparecen en la siguiente gráfica:



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España y Portugal. Año 2012.

La siguiente tabla ilustra la evolución en el número de empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir en España.

Número de empresas de confección de prendas de vestir en España



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Esto, en cierta medida, supone una oportunidad para la empresa en tanto en cuanto disminuye el número de empresas que supone una competencia directa para este negocio.

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

En el establecimiento de precios, se ha decidido optar por una estrategia de precios acorde a los servicios ofrecidos, si bien se lanzarán ofertas determinadas como bonos de 10 arreglos o confección o arreglos de trajes de comunión en el mes de abril.

La tarifa de precios será la siguiente:

1. Servicios de confección:

El precio de confección a medida se evaluará de manera individual en función de la complejidad y los acabados de cada prenda. Los precios que aparecen en la siguiente tabla son una guía de referencia e incluyen únicamente el servicio de confección, sin incluir la tela:

Tipo de prenda	Precio
Vestido corto	100 €
Vestido sencillo	140 €
Vestido de fiesta corto	180 €
Vestido de fiesta largo	200 €
Vestido infantil	50 €
Blusa con manga corta	50 €
Blusa con manga larga	60 €
Chaqueta	140 €
Pantalones de vestir	80 €

2. Servicio de arreglos:

Se han establecidas unas tarifas de precio fijas que se muestran a continuación y que incluyen los materiales empleados. Éstas podrán ser modificadas en situaciones especiales, en las que se exija una mayor complejidad del servicio.

Servicio	Precio
Bajos a máquina de falda o pantalón	3 €
Bajos a mano de falda o pantalón	4 €
Bajos de abrigos	8 €

Arreglo costuras de pantalón	8 €
Arreglo cinturilla y bajos de falda	8 €
Estrechar o ensanchar faldas, pantalones y vestidos	5 €
Hombreras	2,5 €
Poner mangas a chaqueta	8 €
Estrechar chaqueta	13,5 €
Poner cremallera a falda o pantalón	4 €
Poner cremallera a cazadora, anorak o vestido	8 €
Arreglos de cortinas	5 €
Confección de mantel	5 €

6.2. Canales de distribución

Los servicios prestados por este centro se llevarán a cabo exclusivamente en el local en el que está ubicado. No obstante, se ofrecen tres medios para la información y/o contratación de los mismos:

1. Venta directa al/la cliente/a: Las personas pueden desplazarse al taller de confección y arreglos y allí informarse de la oferta. Los/as usuarios/as deberán desplazarse al local para recibir la prestación de servicios ofertados por el negocio.
2. Venta a través de la página web: Los/as clientes/as tienen acceso a la página web de la empresa. Desde allí pueden informarse de los distintos servicios que ésta ofrece, así como visualizar imágenes de servicios realizados con anterioridad.
3. Venta telefónica: Además de la propia página web de la empresa, existen en Internet directorios que incluyen los diferentes talleres de confección y arreglos establecidos en cada provincia. A través de estos directorios, el/la usuario/a puede elegir el local que mejor se adapte a sus necesidades y ponerse en contacto con el mismo. Los servicios pueden contratarse, de esta manera, a través del contacto telefónico.

6.3. Comunicación y promoción

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

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

Existen dos tipos de clientela:

- Clientes/as particulares, especialmente aquellos/as residentes en la localidad en la que se ubica la empresa.
- Otra clientela, constituida por tiendas de ropa como boutiques o pequeños comercios de la zona.

Mensaje

El mensaje que se quiere transmitir es el de una empresa de confección y arreglos de ropa de gran calidad, combinando las últimas tendencias con un precio asequible.

Estrategia

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

- Comunicación corporativa: La comunicación corporativa de la empresa se centrará en realizar un buen trabajo para obtener unos productos de gran calidad
- Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo y marketing indirecto

Acciones

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

- Marketing Directo. Esta acción se realizará principalmente a través de la propia web de la empresa, que incluye información, imágenes, descripciones, etc., sobre los servicios que se ofrecen. Además, la web también debe reflejar la imagen de la empresa.
- Marketing Indirecto, a través de recomendaciones. Será importante que la clientela esté satisfecha. Se hará uso de las redes sociales y de blogs relacionados.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto

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

7.1. Recursos físicos

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La empresa estará ubicada en un local de la ciudad de Mérida, en Extremadura. Se situará en un barrio con un nivel socioeconómico medio o medio-alto y en una calle con tránsito de público. El local contará con 70 m² distribuidos de la siguiente forma:

- Oficina con una superficie de 15 m² donde se atenderá a la clientela y se recogerán las diferentes demandas de servicios.
- Taller con una superficie de 40 m² en el que se encontrará la maquinaria y se realizará el trabajo.
- Almacén de 10 m².
- Aseos de 5 m².

La empresa también contará con una página web a través de la cual la clientela podrá acceder a todo tipo de información acerca de la empresa: ubicación, teléfono de contacto, cartera de servicios ofrecidos, fotografías, opiniones de otros/as usuarios/as, etc. Esta web deberá ser moderna y dinámica, para conseguir transmitir los valores de la empresa y a la vez ser lo más atractiva posible para la clientela.

7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario y decoración.**

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmiten la imagen de calidad que se quiere aportar a la empresa.

El mobiliario necesario estará compuesto por:

- Mesa de recepción.

- 3 mesas de trabajo.
- Estanterías modulares.
- Armarios
- Espejos.
- 3 sillas para el taller.
- 4 maniquís de costura.

- **Maquinaria**

La maquinaria necesaria para la confección textil es muy diversa, pues se requiere un tipo de maquinaria específica para cada parte del proceso productivo. En este caso, la empresa va a contar con tres máquinas de coser rectas, una máquina Overlock (2 agujas, 4 hilos), máquina botonera, ojaladora, elastiquera, de corte, remalladora, recubridora, collaretera, bastera y atracadora.

- **Stock inicial y materiales de consumo**

Será necesario adquirir material de papelería como archivadores, papel o bolígrafos para las labores administrativas.

Por otro lado, para la producción serán necesarios materiales como tejidos, vivos de anchos diversos, recambios, ceras lubricantes, aceite de parafina, entretelas, hilos, cartones y jaboncillos.

- **Utensilios**

La empresa contará con una serie de utensilios para el desarrollo de su actividad: patrones, canillas, patas prensales, calculadora métrica, pasacintas, abrehojales, soportes de vivos, guías, conos, tijeras, cinta métrica, reglas, pinzas, etc.

- **Equipo informático**

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

7.1.3. Desarrollo productivo

En el negocio se desarrollarán dos tipos de actividades: por un lado la confección y por el otro el arreglo de prendas.

En cuanto a la confección, el proceso comienza cuando el/la cliente/a contrata los servicios de la empresa. Se establece una reunión y se decide el diseño de la prenda en cuestión, que puede ser de inventiva propia, inspirados en las tendencias de diseño de revistas especializadas o diseños realizados por otras personas contratadas por el/la cliente/a. En esta fase es muy importante tener las ideas claras y asesorar muy bien a la clientela sobre lo que mejor le puede quedar, dado que de ello dependerá el resultado final y por consiguiente la satisfacción del/la cliente/a.

A continuación se ha de elegir un tejido adecuado para el diseño teniendo en cuenta el color, la textura y el brillo. Aquí también hay que asesorar al/la cliente/a. Una vez que ya se tiene el diseño y la tela, se procede a la realización del patrón de la prenda, que servirá de guía para cortar la tela.

Cuando ya estén montadas las piezas, se hace la primera prueba para ver si ésta queda bien en el cuerpo del/la cliente/a. Se procede a hacer las correcciones y/o mejoras pertinentes. Dependiendo de la complejidad del diseño, el número de pruebas a realizar antes de finalizar el trabajo puede variar.

Una vez terminada la prenda, se cita al/la cliente/a y se le entrega.

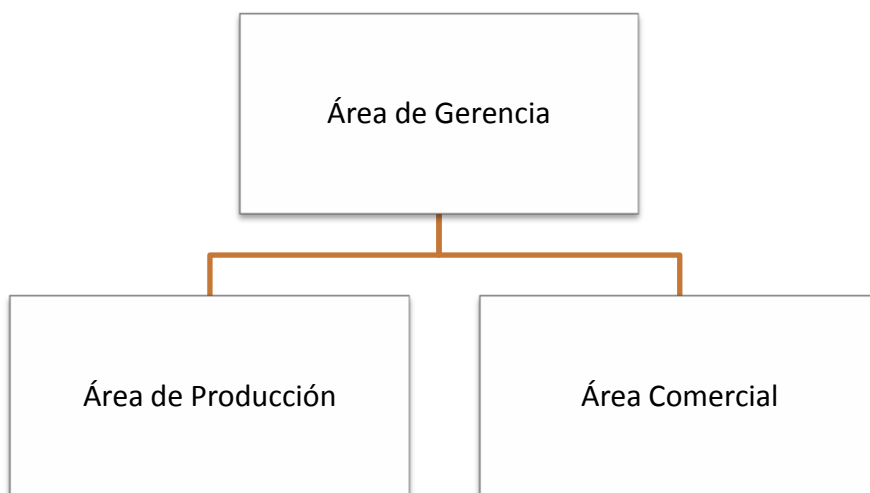
Por otro lado, el proceso de arreglo de prendas será mucho más sencillo. El/la cliente/a acudirá al negocio para contratar el servicio y dejar la prenda, indicando los arreglos que se necesite. La empresa se comprometerá a tenerlo preparado 24 horas más tarde. Estos arreglos pueden ser: coser cremalleras de todo tipo, estrechar o ensanchar prendas, forrar, hacer o cerrar aberturas, coser los bajos, quitar o coser bolsillos, etc.

7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se fundamenta en las siguientes áreas:

- **Área de gerencia.** Se encarga de las tareas de gestión del negocio, de los recursos y de los recursos humanos, así como del contacto con proveedores.
- **Área de producción.** Se encarga del desarrollo propio de la actividad productiva de la empresa: confección y arreglos de ropa.
- **Área comercial.** Consiste en realizar fotografías de los servicios (arreglos y prendas confeccionadas), colgarlas en la página web y gestionarla. También se incluye en esta área la atención de los pedidos que se realicen y la atención a la clientela.



7.2.2. Descripción de puestos de trabajo

La empresa contará con tres puestos de trabajo:

- Gerente y modisto/a 1. Será la persona encargada de las tareas de producción (confección de prendas y arreglos) y asumirá las funciones de gerente del negocio. Este puesto será ocupado por la persona promotora del negocio 2.
- Modisto/a 2. Persona encargada de las tareas de producción junto con la otra persona promotora del negocio.

Ambas personas se encargarán también del área comercial, atendiendo a la clientela, gestionando los encargos y la página web.

- Asistente. Su función será la de ayudar a las personas emprendedoras en todo lo necesario para la confección y/o arreglo de las prendas. Deberá tener conocimientos de costura, patrones y planchado. Así mismo, les asistirá puntualmente en las tareas del área comercial.

7.2.3. Gestión de los Recursos Humanos

Selección

Para la selección de la persona que ejerza de asistente de la empresa se publicarán ofertas a través de portales de empleo especializados y de redes profesionales.

La selección se hará mediante entrevista personal por parte del equipo emprendedor.

Si en momentos posteriores al inicio de la actividad el volumen de trabajo supera la capacidad productiva de la empresa, se contratarán más asistentes.

Contratación

La contratación del/la asistente se hará a jornada completa.

Formación

Aunque el personal que se contrate deberá estar formado, el equipo promotor se encargará de su aprendizaje dentro de la empresa, adquiriendo las técnicas propias en la misma y asimilando la filosofía empresarial como propia.

7.3. Forma Jurídica

Esta empresa va a ser constituida como una Comunidad de Bienes. Consiste en un acuerdo privado entre dos o más autónomos/as llamados/as socios/as comuneros/as, que mantienen su condición de autónomos/as con todo lo que ello supone y que ostentan la propiedad y titularidad de una cosa o derecho pro indiviso.

Características:

- ✓ Contrato privado de comunidad de bienes, en el que se detallan la actividad del negocio, las aportaciones de cada socio/a, que podrán ser dinerarias o en especie, el porcentaje de participación que cada socio/a tiene en las pérdidas y ganancias, el uso de elementos comunes y el sistema de administración. Se recomienda su constitución en escritura pública, necesaria cuando se aporten inmuebles o derechos reales.
- ✓ Mínimo dos socios/as.
- ✓ Como empresarios/as autónomos/as que son, la responsabilidad de los/as socios/as comuneros/as por deudas frente a terceros/as es ilimitada y solidaria, es decir, responden con sus bienes presentes y futuros y se respaldan en/la uno/a en el/la otro/a.
- ✓ Tributan mediante el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
- ✓ La Comunidad de Bienes carece de personalidad jurídica propia.
- ✓ Se rige por el Código de Comercio en materia mercantil y por el Código Civil en cuanto a derechos y obligaciones.
- ✓ No se exige aportación mínima. Pueden aportarse solamente bienes, pero no puede aportarse solo trabajo o solo dinero. Estas dos tienen que ir unidas.

En este caso, las dos personas promotoras del negocio van a realizar una aportación dineraria de 5.000 euros cada una.

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

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

8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - La empresa es desconocida. - Capacidad de crecimiento limitada. - Recursos económicos en el inicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fuerte competencia de terceros países - Demanda estacional. - Bajos precios de empresas competidoras. - Debilidad del sector textil en Extremadura.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Buena relación calidad-precio. - Personal altamente preparado. - Capacidad de adaptación a las nuevas tendencias. - Plazos de entrega. - Amplitud en la cartera de servicios ofrecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ventajas en costes de materias primas. - Mejoras productivas sectoriales. - Reutilizar o reciclar prendas gracias a los arreglos.

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. Para corregir esta debilidad deberá poner en marcha un importante plan de comunicación asentado sobre las bases descritas en el apartado 6.3.
- Capacidad de crecimiento limitada. La única vía con la que cuenta la empresa para poder atender más pedidos es la contratación de más personal, acción que se llevará a cabo a partir del cuarto año de actividad de la empresa.
- Recursos económicos escasos en el inicio. En los primeros meses de actividad es necesario llevar a cabo una buena asignación de los recursos económicos, ya que los ingresos serán bajos en el inicio y los flujos de caja pueden ser negativos en ciertos momentos. Para afrontarlo, la empresa solicitará un crédito bancario a corto plazo.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Fuerte competencia de terceros países. El hecho de que los países pertenecientes a la Unión Europea no puedan proteger sus industrias a través de aranceles está llevando a que los mercados occidentales se vean inundados por productos textiles procedentes de países (especialmente aquellos situados en el sudeste asiático) a precios muy inferiores.
- Demanda estacional. La demanda generalmente presenta picos en épocas como mayo y junio (fecha en la que se celebra un mayor número de comuniones y bodas) y Navidad, y unos niveles más bajos principalmente en verano. Esta estacionalidad se afronta con la diversificación de actividades, en este caso concreto con el servicio de arreglos, que se realizarán durante todo el año.
- Bajos precios de las empresas de la competencia. Debido a la desaceleración económica y a la deslocalización hacia países con costes de producción más bajos, los precios de las empresas competidoras han bajado de manera considerable. Para afrontar esta amenaza, la empresa va a presentar unos precios competitivos acompañados con una calidad en el servicio excelente.
- Debilidad del sector textil en Extremadura. Extremadura es una de las regiones españolas con menor desarrollo del sector textil. Por ello, la empresa se integrará en asociaciones y otras entidades del sector textil para hacer fuerza y fomentar el desarrollo de acciones que impulsen el sector.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Ventajas en costes de materias primas. Una de las oportunidades que han surgido debido a la crisis económica es el abaratamiento de las materias primas (telas, botones, cremalleras, etc.). Esto permitirá ofrecer unos precios más competitivos.
- Mejoras productivas sectoriales. El sector textil y de la confección ha experimentado una renovación de su maquinaria y una actualización de los procesos productivos, con lo que ha mejorado su producción.
- Reutilizar o reciclar prendas gracias a los arreglos. En los últimos años, el poder adquisitivo de las familias se ha visto disminuido de manera considerable. Por ello, el arreglo de las prendas de vestir o para el hogar surge como una importante oportunidad ante la sociedad.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Buena relación calidad-precio. Desde la empresa se han establecido unos precios que, aunque no son más bajos que los de la competencia, si están de acorde al nivel de calidad del servicio ofrecido.
- Personal altamente preparado. Las dos personas que conforman el equipo promotor del negocio cuentan con formación y muchos años de experiencia en el sector, lo que es una garantía para el negocio.
- Capacidad de adaptación a las nuevas tendencias. Las personas promotoras se mantienen informadas acerca de las nuevas tendencias para introducirlas en la empresa.
- Plazos de entrega. La empresa ha establecido una política de entrega del servicio de arreglos de máximo 12 horas. Es decir, cuando el/la cliente/a entrega la prenda para el arreglo tiene la seguridad de que estará listo en un plazo máximo de 12 horas.
- Amplitud en la cartera de servicios ofrecidos. La empresa ofrece una amplísima gama de servicios que incluye la confección de prendas de vestir de todo tipo así como toda la variedad de arreglos de ropa que se ofrecen en el mercado.

9. Valoración y análisis financiero

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

ACTIVO MATERIAL

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

Edificios, Locales y Terrenos: El local comercial en el que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler.

Los gastos de acondicionamiento del local serán de 10.000 euros.

Utillaje y Mobiliario:

El equipamiento necesario para el desarrollo de la actividad estará compuesto por todos aquellos elementos propios de la confección: tijeras, enhebrador, cinta métrica, reglas, etc. El coste será de 900 euros.

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

Así mismo, será necesario adquirir el mobiliario y equipos para la adecuación del local: mesa de recepción, mesas de trabajo, sillas, estanterías, armarios, espejos y maniquís. El coste será de 1.640 euros.

Maquinaria:

Será necesaria la adquisición de una determinada maquinaria específica para la realización de los servicios, como máquinas de coser, máquina botonera, ojaladora, etc. El coste será de 5.200 euros.

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

ACTIVO INMATERIAL

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

Aplicaciones Informáticas: Inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus y la creación de la página web. El coste será de 1.000 euros.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que corresponde a 980 euros.

9.1.2. Activo no corriente

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

Existencias, materias primas, envases y embalajes: Se incluirán patrones, telas, botones, lápiz de numeración, tizas, jaboncillos, papel, papel kraft, hilos, agujas, etc. El coste estimado de estas existencias es de 800 euros.

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

INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES		TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	
Adquisición del terreno		21%	0
Edificios y Construcciones	10.000	21%	10.000
Instalaciones		21%	0
Maquinaria	5.200	21%	5.200
Equipamiento	900	21%	900
Mobiliario	1.640	21%	1.640
Uillaje	500	21%	500
Vehículos de transporte		21%	0
Equipos informáticos	1.000	21%	1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%	0
Total Inmovilizado Material	19.240		19.240
Gastos de I+D (*)		21%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%	0
Aplicaciones informáticas	1.000	21%	1.000
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	980	21%	980
Total Inmovilizado Inmaterial	1.980		1.980
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			21.220
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes..)	800	10%	800
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)			2.444
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	800		800
TOTAL INVERSION	22.020		22.020
Total IVA SOPORTADO	4.536		4.536
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			0
Total Necesidades Iniciales	26.556		26.556
			29.000

9.2. Fuentes de financiación

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

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Capital Aportado	10.000
En Especie	0
Dinerario	10.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
Recursos Propios	10.000
Deudas bancarias a L/P	19.000
Otras deudas Bancarias	
Recursos Ajenos a L/P	19.000
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
Recursos Ajenos a C/P	0
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	29.000

Capital aportado:

Las dos personas promotoras del negocio realizarán una aportación dineraria de 5.000 euros cada una.

Préstamo bancario:

Para la puesta en funcionamiento de la actividad, se solicitará un préstamo bancario con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	19.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	380
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	19.000,00
Importe de Intereses:	6.785,30
Coste total operación:	<u>25.785,30</u>
Cuota Mensual (a):	268,60
Cuota Anual	3.223,16
Num. Cuotas:	96
Tipo Interés (TAE):	8,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,67%

9.3. Previsiones de ingresos

Para determinar la previsión de ingresos se han tomado los precios medios de los dos tipos de servicios. Para el caso de la confección de vestidos, se ha realizado una media ponderando los precios de los distintos servicios según tengan mayor o menor acogida entre la clientela de este tipo de negocio. Así, se ha determinado que el precio medio es de 150 euros. En el caso de los arreglos, el precio medio establecido, ponderando los distintos servicios, es de 10 euros.

Con la plantilla actual, se estima que la capacidad máxima de producción de la empresa es de 16 vestidos al mes y 440 arreglos. Durante el primer año, se ha estimado alcanzar el 80% de la capacidad total, lo que significará unos ingresos de 65.280 euros.

Así, en los tres primeros meses, se estima que se produzcan unos ingresos del 15%, debido a que la empresa es de nueva creación y necesita introducirse en el mercado. En los tres meses siguientes, correspondientes a la primavera, fecha en la que se producen muchos eventos, se estima que la demanda va a aumentar y los ingresos corresponderán al 20% de la capacidad máxima de la empresa. Posteriormente, en los meses de verano, se estima que la demanda volverá a caer, en este caso alcanzando el 12%. En los últimos meses del año se prevé realizar unos ingresos correspondientes al 33% restante de la capacidad productiva de la empresa. Ello se debe a que las labores de comunicación han dado sus frutos y a que en estos meses se celebran tradicionalmente muchos eventos, especialmente bodas y bautizos en los meses de septiembre y octubre y festejos navideños que se preparan en los meses de noviembre y diciembre.

PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS

HIPOTESIS DE PARTIDA		
Nº medio de servicios prestados al mes	Confección	Arreglos
Precio medio por Servicio	150,00	10,00
IVA repercutido	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
Servicios de confección													
Nº Servicios 1	8	8	8	12	12	12	9	9	15	15	15	15	138
Precio	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	
Ingresos	1.200	1.200	1.200	1.800	1.800	1.800	1.350	1.350	2.250	2.250	2.250	2.250	20.700
Coste Servicio	240,00	240,00	240,00	360,00	360,00	360,00	270,00	270,00	450,00	450,00	450,00	450,00	4.140,00
Servicios de arreglos													
Nº Servicios 2	300	300	300	392	392	392	356	356	418	418	418	418	4.460
Precio	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	
Ingresos	3000	3000	3000	3920	3920	3920	3560	3560	4180	4180	4180	4180	44.600
Coste Servicio	600,00	600,00	600,00	784,00	784,00	784,00	712,00	712,00	836,00	836,00	836,00	836,00	8.920,00

INGRESOS POR VENTAS	4.200,0	4.200,0	4.200,0	5.720,0	5.720,0	5.720,0	4.910,0	4.910,0	6.430,0	6.430,0	6.430,0	6.430,0	65.300,0
Iva repercutido	882,0	882,0	882,0	1.201,2	1.201,2	1.201,2	1.031,1	1.031,1	1.350,3	1.350,3	1.350,3	1.350,3	13.713,0
Facturado a clientes	5.082,0	5.082,0	5.082,0	6.921,2	6.921,2	6.921,2	5.941,1	5.941,1	7.780,3	7.780,3	7.780,3	7.780,3	79.013,0
Cobros del periodo	5.082,0	5.082,0	5.082,0	6.921,2	6.921,2	6.921,2	5.941,1	5.941,1	7.780,3	7.780,3	7.780,3	7.780,3	79.013,0
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL COBROS	5.082,0	5.082,0	5.082,0	6.921,2	6.921,2	6.921,2	5.941,1	5.941,1	7.780,3	7.780,3	7.780,3	7.780,3	79.013,0

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

9.4. Costes de producción

El coste de producción estará formado por el consumo de materiales necesario para el desarrollo de la producción. Este consumo se estima en un 20% del precio de venta:

COSTES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

CONSUMIBLES	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos	
Servicios de Confección	30,00	138,00	4.140,00	
	30,00			
Servicios de Arreglos	2,00	4.460,00	8.920,00	
	2,00			
			13.060,00	TOTAL

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

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

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

AÑO 1	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Compras:	840	840	840	1.144	1.144	1.144	982	982	1.286	1.286	1.286	1.286	13.060
Materias primas, materiales, productos...	840	840	840	1.144	1.144	1.144	982	982	1.286	1.286	1.286	1.286	
Gastos fijos:	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	13.296
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	352	352	352	352	352	352	352	352	352	352	352	352	4.224
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	432
Alquileres	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	5.880
TOTAL GASTOS y compras	<u>1.948</u>	<u>1.948</u>	<u>1.948</u>	<u>2.252</u>	<u>2.252</u>	<u>2.252</u>	<u>2.090</u>	<u>2.090</u>	<u>2.394</u>	<u>2.394</u>	<u>2.394</u>	<u>2.394</u>	<u>26.356</u>
Iva soportado	321	321	321	385	385	385	351	351	415	415	415	415	4.481
Total Pagos	2.269	2.269	2.269	2.637	2.637	2.637	2.441	2.441	2.809	2.809	2.809	2.809	30.837

Gastos de amortización

Los gastos de amortización aparecen reflejados en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN CONTABLE

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	1.000	5	200
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	980	5	196
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			<u>396</u>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	10.000	50	200
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	5.200	12	433
Equipamiento	900	15	60
Mobiliario	1.640	15	109
Utillaje	500	4	125
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			<u>1.128</u>

9.6. Previsión de tesorería

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

FLUJOS DE CAJA

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
COBROS:													
Cobros de las ventas		5.082	5.082	5.082	6.921	6.921	6.921	5.941	5.941	7.780	7.780	7.780	7.780
Prestamo a Corto Plazo		2.000											
Préstamo a Largo Plazo	19.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de socios/as (Cap Social)	10.000												
TOTAL COBROS	29.000	7.082	5.082	5.082	6.921	6.921	6.921	5.941	5.941	7.780	7.780	7.780	7.780
PAGOS:													
Pagos sueldos		3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411
Pago compras y gastos generales		2.269	2.269	2.269	2.637	2.637	2.637	2.441	2.441	2.809	2.809	2.809	2.809
Pago IVA a Hacienda								2.448			2.295		
Devolución capital préstamos		142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	2.153
Pago intereses	380	178	136	135	133	131	129	127	125	123	121	119	117
Pago de las inversiones	26.556	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	26.936	6.000	5.959	5.958	6.325	6.324	6.323	8.574	6.125	6.492	8.786	6.490	8.489
FLUJO DE CAJA NETO	2.064	1.082	-877	-876	596	597	598	-2.633	-184	1.288	-1.006	1.290	-709
SALDO FINAL DE TESORERÍA	2.064	3.146	2.268	1.392	1.988	2.585	3.183	550	366	1.654	648	1.938	1.229

Para cubrir la tesorería negativa de algunos meses, se solicitará un crédito a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

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

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	5.000,00
Importe de Intereses:	76,64
Coste total operación:	5.076,64
Cuota Mensual (a):	173,05
Cuota Anual	2.076,64
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

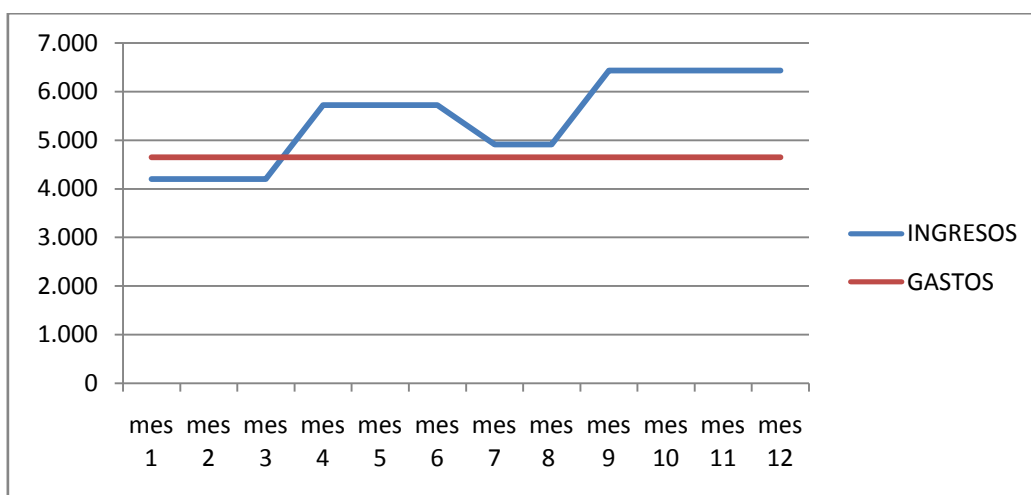
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

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

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	mes 0	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	0	4.200	4.200	4.200	5.720	5.720	5.720	4.910	4.910	6.430	6.430	6.430	6.430	65.300
CONSUMOS	0	840	840	840	1.144	1.144	1.144	982	982	1.286	1.286	1.286	1.286	13.060
margen bruto	0	3.360	3.360	3.360	4.576	4.576	4.576	3.928	3.928	5.144	5.144	5.144	5.144	52.240
Gastos de personal	0	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	3.411	40.927
Gastos variables	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos fijos	0	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	1.108	13.296
Amortizaciones	0	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	1.524
Total gastos	0	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	4.646	55.747
Beneficio antes de impuestos e intereses	0	-1.286	-1.286	-1.286	-70	-70	-70	-718	-718	498	498	498	498	-3.507
Gastos financieros	380	178	136	135	133	131	129	127	125	123	121	119	117	1.953
Beneficio antes de impuestos	-380	-1.464	-1.422	-1.420	-202	-200	-198	-844	-842	376	378	380	382	-5.460
IRPF (AL 20%)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-380	-1.464	-1.422	-1.420	-202	-200	-198	-844	-842	376	378	380	382	-5.460

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

BALANCE FINAL			
ACTIVO		PASIVO	
		Capital Aportado	10.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>19.696</u>	Resultado del Ejercicio	-5.460
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	0
Edificios y Construcciones	10.000	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	5.200	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>4.540</u>
Equipamiento	900	Préstamos bancarios a largo	15.319
Mobiliario	1.640	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>15.319</u>
Utilaje	500		
Vehículos de transporte	0		
Equipos informáticos	1.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Proveedores varios	0
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.128	Préstamos bancarios a corto plazo	1.914
<u>Inmovilizado material</u>	<u>18.112</u>	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	2.806
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor IRPF)	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer	0		
Aplicaciones informáticas	1.000		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	980		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-396		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>1.584</u>		
Existencias, materias primas...	800		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	2.854		
Clientes	0		
Tesorería	1.229		
<u>Activo corriente</u>	<u>4.883</u>	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>4.720</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>24.579</u>	<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>24.579</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	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,03
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	163,31
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	4,41
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-5,37%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,23
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	0,00%
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-8%
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	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	55.746,87

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra el nivel de actividad en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costes asociados con la venta de un producto o servicio y se estima en 55.746,87 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	13%	11%	31%	5%
Crecimiento de la cifra de consumos	13%	11%	31%	5%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	5%	2%	31%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	8565%	99%	62%	16%

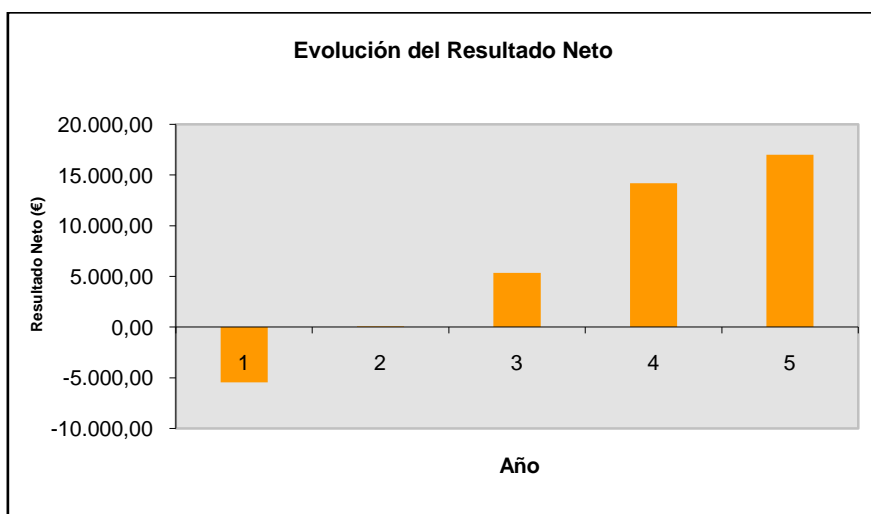
En el segundo año, la empresa estima que la cifra de ventas alcance el 90% de su capacidad productiva, y el 100% en el tercer año. Posteriormente, en el cuarto año, la empresa contratará a otra persona asistente, por lo que la capacidad productiva aumentará en un 31%, al igual que la cifra de ventas. Finalmente, en el quinto año, la empresa no prevé un gran crecimiento de los ingresos, tan solo un 5% que se corresponde con el hecho de que la empresa ya se encuentra afianzada en el mercado y cuenta con una cartera de clientes/as fijos/as.

En cuanto al crecimiento de la cifra de gastos de personal, en el segundo año se incrementará el sueldo de las personas promotoras del negocio en un 10%, lo que supone un incremento total del 5%. Esta acción se ha realizado para compensar los bajos salarios durante el primer año.

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	65.300,00	73.462,50	81.616,84	106.918,06	112.263,96
Consumos	13.060,00	13.451,80	13.855,35	14.271,01	14.699,15
margen bruto	52.240,00	60.010,70	67.761,48	92.647,04	97.564,81
% margen bruto sobre ventas	0,80	0,82	0,83	0,87	0,87
Gastos de personal	40.927,20	42.891,71	43.749,54	57.311,90	58.458,13
Gastos variables mensualmente:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización de activos	1.523,67	1.523,67	1.523,67	1.523,67	1.523,67
Gastos fijos:	13.296,00	13.561,92	13.833,16	14.109,82	14.392,02
Total gastos	55.746,87	57.977,29	59.106,36	72.945,39	74.373,82
Beneficio antes de impuestos e intereses	-3.506,87	2.033,41	8.655,12	19.701,66	23.191,00
Gastos financieros	1.952,78	1.952,78	1.952,78	1.952,78	1.952,78
Beneficio antes de impuestos	-5.459,65	80,62	6.702,33	17.748,87	21.238,21
IRPF (20%)	0,00	16,12	1.340,47	3.549,77	4.247,64
RESULTADO DEL EJERCICIO	-5.459,65	64,50	5.361,87	14.199,10	16.990,57

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Las actividades planificadas para este año son las siguientes:

- 1 Búsqueda de financiación ajena. Duración estimada: 6 meses
- 2 Búsqueda y contacto con proveedores. 4 meses.
- 3 Búsqueda de instalaciones y acondicionamiento. Duración estimada 3 meses.
- 4 Contratación y elaboración de la página web. Duración estimada 2 meses.
- 5 Búsqueda y selección del/la asistente. Duración estimada 2 meses.
- 6 Campaña de marketing inicial. Duración estimada 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

1	Búsqueda financiación
2	Búsqueda proveedores
3	Contrato de alquiler
4	Contrato y elaboración página web
5	Selección del/la asistente
6	Campaña marketing inicial

Responsable de las actividades:

Persona promotora 1: Se encargará de las actividades 3, 4 y 5.

Persona promotora 2: Se encargará de las actividades 1, 2 y 6.

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal.

- Plan económico-financiero

- Aportación del equipo emprendedor.
- Búsqueda de financiación ajena

- Plan de legalización de actividades:

- Jurídico:
 - La forma jurídica de Comunidad de Bienes viene regulada en el Real Decreto de 24 de julio de 1889, texto de la edición del Código Civil mandada a publicar en cumplimiento de la Ley de 26 de mayo último y por el Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.
 - Información sobre requisitos y plazos de formalización.
 - Solicitud de licencia de apertura.
 - Contrato de alquiler de instalaciones, apertura de cuenta en entidad financiera.
 - Otros requisitos legales: adquisición de derechos de software.
- Fiscal:
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Liquidación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- Laboral:
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Afiliación y alta del/la empleado/a.
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores/as Autónomos/as.

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN: TALLER CONFECCIÓN TEXTIL **Comunicación Ambiental. Sin Calificación Urbanística**

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

En este caso concreto se considera la opción sin calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo urbano. (en este caso se desarrollará en local comercial de unos 70 m²).

ACTIVIDAD 453: Confección en serie de toda clase de prendas de vestir y sus complementos.

ACTIVIDAD 455: Confección de otros artículos con materiales textiles.

Epígrafe 455.1. Confección de artículos textiles para el hogar y tapicería

Epígrafe 455.2. Confección de otros artículos con materiales textiles

La confección de textiles se someterá a Comunicación Ambiental cuando la potencia eléctrica total instalada sea inferior o igual a 100 Kw y la superficie total construida inferior o igual a 2.000 m².

Esta actividad, con las características anteriores, no queda recogida en ninguno de los anexos del Reglamento de Evaluación Ambiental de Extremadura, Decreto 54/2011, no debiendo someterse por tanto a dicha Evaluación.

A. Trámites Constitución de Empresa

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

1. Certificación Negativa del Nombre

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

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

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

Organismo: Registro Mercantil Central.

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

2. Escritura Pública

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

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

Documentación:

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

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

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

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

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

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

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

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

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad.

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

Documentación:

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

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

7. Solicitud de NIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

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

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

Documentación:

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

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

Tasa: Exenciones de pago:

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

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

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

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

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

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

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

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

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”

1. Informe de Viabilidad Urbanística / Informe de Compatibilidad Urbanística

Informe de Viabilidad Urbanística

Cuando para el desarrollo de la actividad sea necesario la realización de obras sujetas a licencia urbanística se recomienda que el empresario realice una consulta previa ante el Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento correspondiente, con el fin de asegurarse que, urbanísticamente, es permisible el uso del local o terreno elegido para ubicar el negocio. También puede conseguir esta información en las Oficinas de Gestión Urbanística (OGUVAT) de la Junta de Extremadura, o a través del

Visualizador de Datos Geográficos de la plataforma www.ideextremadura.es (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

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

Informe de Compatibilidad Urbanística

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

Documentación:

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

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

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

Resultado: Informe de Compatibilidad Urbanística, que incluirá:

- Planeamiento al que está sujeta la finca, así como su localización y grado de urbanización.
- Clasificación urbanística del suelo.

- Usos urbanísticos admitidos y, en su caso, existencia de limitaciones de carácter urbanístico.
- Modificaciones del planeamiento que se estén tramitando y que pudieran afectar a la ubicación de la instalación.
- Compatibilidad del proyecto con el planeamiento urbanístico.

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

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

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

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

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

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.

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

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

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

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Presentación de Comunicación Ambiental

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

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

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impactos ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las condiciones de vertido a la red de saneamiento y las prescripciones necesarias para prevenir y reducir las emisiones y la contaminación acústica.
2. Certificación final expedida por persona o entidad competente que acredite que la actividad y las instalaciones se adecúan al proyecto o a la memoria y que cumplen todos los requerimientos y las condiciones técnicas determinadas por

- la normativa ambiental. El documento incluirá, en su caso, la acreditación del cumplimiento de las condiciones y limitaciones exigibles por la delimitación de zonas afectadas por la contaminación, en particular, acústica o atmosférica.
3. Copia de las autorizaciones, notificaciones o informes de carácter ambiental de las que sea necesario disponer para poder ejercer la actividad en cada caso. En especial, declaración o informe de impacto ambiental; autorización o notificación de producción de residuos peligrosos; autorización o notificación de emisiones contaminantes a la atmósfera, incluyendo la notificación de emisión de compuestos orgánicos volátiles; y la autorización de vertido a dominio público hidráulico.
 4. En el caso de que las obras e instalaciones necesarias para el desarrollo de la actividad no requieran de licencia o comunicación previa urbanística, será necesario acompañar a la comunicación ambiental de un informe previo del ayuntamiento que acredite la compatibilidad urbanística de la actividad. Si el informe se hubiera solicitado pero no se hubiera emitido en el plazo de un mes por parte del ayuntamiento, podrá presentarse la comunicación ambiental adjuntando copia de la solicitud.

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

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

4. Declaración Responsable/ Licencia urbanística de usos y actividad.

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

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

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

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Si estuviese sometido a régimen de Licencia:

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

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

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

- Modelo normalizado de solicitud.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.
- Recibo del ingreso previo del pago de la tasa en la Tesorería Municipal.
- Declaración responsable de que se tiene derecho bastante para realizar la construcción, edificación o uso del suelo.
- Declaración responsable del solicitante de que los actos sujetos a licencia que pretende ejecutar se encuentran amparados en la legalidad vigente.

- Declaración responsable de que se ha obtenido autorización o las autorizaciones concurrentes exigidas por la legislación en cada caso aplicable, así como la concesión o concesiones correspondientes cuando el acto pretendido suponga la ocupación o utilización de dominio público del que sea titular Administración distinta.
- Memoria descriptiva de las actividades sujetas a licencia o proyecto o proyectos técnicos correspondientes, según legalmente proceda.

Organismo: Ayuntamiento

Plazo: máximo 15 días.

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

Normativa:

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

5. Adquisición y legalización del libro de visitas

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

Documentación:

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

Organismo:

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

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

6. Solicitud Hojas de Reclamaciones

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

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

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

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

Plazo: Previo al inicio de la actividad.

B.1. Trámites específicos

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

La actividad objeto de estudio en este dossier puede generar residuos y, conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2011 de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados, deberá realizar una comunicación previa al inicio de la actividad de producción de residuos.

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

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

Documentación:

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

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

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

Legislación:

- Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados.
- Real Decreto 833/1988, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986, Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos.

2. Puesta en funcionamiento de actividades e instalaciones industriales 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.

Con carácter opcional y en relación a las actividades del grupo 455, podrá realizarse también el siguiente trámite:

3. Inscripción en el Registro de Artesanos y Empresas Artesanas (Opcional)

Para obtener el reconocimiento por parte de la Comunidad Autónoma de Extremadura de la condición legal de artesano y empresa artesana.

El Registro, que será único, tendrá carácter administrativo, voluntario, público y gratuito. Comprenderá los datos relativos a artesanos, empresas artesanas y asociaciones de artesanos, que efectivamente ejerzan las actividades a que se refiere el artículo 2 de la Ley 3/1994, de 26 de mayo, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Organismo: D.G. Comercio e Inversiones.

Documentación: La solicitud de inscripción se realizará en los modelos establecidos y se acompañará de la documentación que sea necesaria en cada uno de los casos.

Plazo: Para poder inscribirse no se requerirá tiempo mínimo de ejercicio de la actividad artesanal.

Resultado: Inscripción en el Registro, que dará lugar a la calificación del interesado como artesano, empresa artesana, asociación artesana o Maestro Artesano. Dicha inscripción será requisito previo imprescindible para obtener el distintivo y certificaciones, así como para acceder a cualquier convocatoria de ayudas o programas específicos desarrollados por la Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

El Certificado de Artesano, Empresa Artesana y Asociación Artesana tendrá una validez de 3 años contados desde su fecha de emisión, debiendo solicitarse su renovación con una antelación mínima de 3 meses a la pérdida de la misma.

Legislación:

- Decreto 123/2012, de 6 de julio, por el que se regula el Registro de Artesanos y Empresas Artesanas de la Comunidad Autónoma de Extremadura y el título de Maestro Artesano.
- Decreto 124/2012, de 6 de julio, por el que se aprueba el Repertorio de Oficios Artesanos de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- Ley 3/1994, de 26 de mayo, de Artesanía de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

11. Mapa de actividad

TALLER DE CONFECCIÓN TEXTIL sujeto a COMUNICACIÓN AMBIENTAL - sin calificación urbanística

GRUPO 453: Confección en serie de toda clase de prendas de vestir y sus complementos. GRUPO 455: Confección de otros artículos con materiales textiles

(cuando la potencia eléctrica total instalada sea ≤ 100 kW y la superficie total construida ≤ 2.000 m²)

