



#plandenegocio

gabinete de certificación energética

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1. RESUMEN EJECUTIVO..... | 4 |
| 2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO..... | 6 |
| 3. EQUIPO EMPRENDEDOR..... | 7 |
| 3.1. Perfil de la persona promotora | 7 |
| 4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA..... | 8 |
| 4.1. Características de la oferta..... | 8 |
| 4.2. Aspectos Diferenciales | 9 |
| 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface..... | 10 |
| 4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca | 11 |
| 5. ANÁLISIS DEL MERCADO..... | 12 |
| 5.1. Características, tamaño y evolución del mercado..... | 12 |
| 5.2. Análisis del entorno | 14 |
| 5.3. Análisis de la demanda | 16 |
| 5.4. Análisis de la competencia | 18 |
| 6. PLAN DE MARKETING..... | 20 |
| 6.1. Establecimiento de precios..... | 20 |
| 6.2. Canales de distribución | 21 |
| 6.3. Comunicación y promoción | 22 |
| 7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO..... | 24 |
| 7.1. Recursos físicos..... | 24 |
| 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones..... | 24 |
| 7.1.2. Equipamiento..... | 24 |
| 7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio..... | 25 |
| 7.2. Recursos humanos | 26 |
| 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa | 26 |
| 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo..... | 27 |
| 7.2.3. Gestión de los recursos humanos..... | 28 |
| 7.3. Forma jurídica | 29 |
| 8. ANÁLISIS DAFO..... | 30 |

| | |
|---|-----------|
| 9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO | 33 |
| 9.1. Inversión inicial..... | 33 |
| 9.1.1. Activo no corriente | 33 |
| 9.1.2. Activo corriente | 34 |
| 9.2. Fuentes de financiación..... | 36 |
| 9.3. Previsiones de ingresos | 38 |
| 9.4. Costes de producción..... | 40 |
| 9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal | 41 |
| 9.6. Previsión de tesorería..... | 44 |
| 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios | 46 |
| 10. PLAN DE ACCIÓN | 50 |
| 10.1. Planificación de actividades..... | 50 |
| 10.2. Guía de trámites..... | 53 |
| 11. MAPA DE ACTIVIDAD | 68 |

1. Resumen ejecutivo

La empresa se inicia con el objetivo de dar servicio a empresas y particulares que, en cumplimiento del Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, requieran de la preceptiva certificación energética del edificio o parte del mismo, ampliándose con otros servicios para ofrecer a los/as clientes/as un abanico de prestaciones.

La eficiencia energética constituye una pieza clave para el desarrollo de la economía ya que, además de los ahorros energéticos (y en consecuencia económicos) que se obtienen gracias a ello, se producen impactos socioeconómicos positivos relevantes al generarse nuevas actividades económicas. El desarrollo del mercado de productos y servicios relacionados con la eficiencia energética y el propio ahorro energético generado se ven reflejados en un incremento del PIB y del empleo. Otros beneficios adicionales derivados de la eficiencia energética son de índole ambiental, como la reducción de emisiones de CO₂, y estratégica, como la reducción de la dependencia energética exterior de la región.

La empresa va a ofrecer una serie de servicios principales y otros secundarios. Los servicios principales son:

- Realización de la Certificación Energética de los inmuebles.
- Realización del análisis de mejoras en el rendimiento energético de los mismos.
- Puesta a disposición de la clientela de diversas alternativas que mejoren la calificación energética del inmueble, aportándole un análisis de viabilidad y costes.
- También se contempla el asesoramiento en las distintas formas de ahorro que ofrecen las diferentes compañías que comercializan el suministro energético.

Los servicios secundarios ofertados por la empresa son:

- Redacción de proyectos de nueva planta y reformas y dirección de las obras de las mismas.
- Emisión de informes periciales relativos a obras de edificación.
- Asesoramiento en todo tipo de gestiones relacionadas con el mantenimiento de los edificios.
- Emisión del informe de Inspección Técnica de Edificios.

Estos servicios se van a comercializar a través de publicidad en los medios, captación directa de clientes/as potenciales y página web de la empresa.

3. Equipo emprendedor

Este proyecto será emprendido por una persona que se dará de alta en el Régimen de autónomo/a, constituyéndose como empresario/a individual.

3.1. Perfil de la persona promotora

La persona promotora de este negocio tiene 40 años y es natural de Extremadura. Posee la titulación de Arquitectura Técnica y ha realizado un curso de postgrado en Eficiencia Energética en la Universidad de Extremadura.

Ha trabajado durante 15 años en una empresa dedicada a la Inspección Técnica de Edificios, donde formaba parte del equipo de trabajo que realizaba el control técnico al que deben someterse cada cierto tiempo los edificios, en la ciudad de Badajoz. Por motivos relacionados con la crisis económica latente en todo el territorio europeo, la empresa decidió cerrar. Este hecho fue visto por esta persona como una oportunidad para crear su propia empresa en la actividad que más le gusta y le apasiona, la certificación energética.

Para prepararse para este proyecto, ha realizado un curso de 6 meses de duración de Administración de Empresas, en el que ha aprendido unas bases para realizar el control de resultados, acuerdos con proveedores, gestión de los recursos humanos, etc.

4. Descripción de la oferta

4.1. Características de la oferta

La actividad de la empresa se divide en dos categorías: Servicios principales, a través de los que se prestará todo tipo de asesoramiento técnico a la clientela en materia de eficacia energética; y servicios secundarios:

SERVICIOS PRINCIPALES:

- Realización de la Certificación Energética de los inmuebles.
- Realización del análisis de mejoras en el rendimiento energético de los mismos.
- Puesta a disposición de los/as clientes/as de diversas alternativas que mejoren la calificación energética del inmueble, aportándole un análisis de viabilidad y costes.
- También se contempla el asesoramiento en las distintas ofertas de ahorro que ofrece en las distintas compañías que comercializan el suministro energético

SERVICIOS SECUNDARIOS:

- Redacción de proyectos de nueva planta y reformas y dirección de las obras de los mismos.
- Emisión de informes periciales relativos a obras de edificación.
- Asesoramiento en todo tipo de gestiones relacionadas con el mantenimiento de los edificios.
- Emisión del informe de Inspección Técnica de Edificios (ITE).

4.2. Aspectos Diferenciales

La principal diferencia que presenta esta empresa con respecto a otras del sector es que se va a proporcionar a los/as clientes/as asesoramiento en todos los campos relacionados con la Eficiencia Energética, en lugar de centrarse solo en la simple realización de estudios sobre Eficiencia Energética.

Otros de los aspectos diferenciales de esta empresa será la calidad, por la que se apostará decididamente. Para ello, se debe definir un sistema de gestión integrado, estableciendo cada uno de los procedimientos que conforman los servicios de la oferta.

4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La empresa va a tratar de cubrir todas las posibles necesidades que los/as propietarios/as de un inmueble puedan tener en materia de Eficiencia Energética. Más concretamente, las necesidades que van a ser cubiertas por los servicios ofrecidos por esta empresa van a ser las siguientes:

- Elaboración de Certificaciones Energéticas.
- Asesoramiento integral energético del inmueble.
- Elaboración de informe de Inspección Técnica de Edificios (ITE).
- Asesoramiento integral del mantenimiento del inmueble.
- Elaboración de informes periciales.
- Redacción de proyectos de obras de nueva planta y reformas.
- Dirección técnica de obras.

4.4. Propiedad Industrial y Registro de marca

Las cuestiones de propiedad industrial o intelectual que puedan suscitarse serán aquellas relacionadas con la gestión de las actividades como el uso de determinados programas de gestión informáticos o el uso de alguna de las marcas propias de la región o la organización a través de franquicias o modelos patentados.

En principio, no es requerido para este negocio.

5. Análisis del mercado

5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

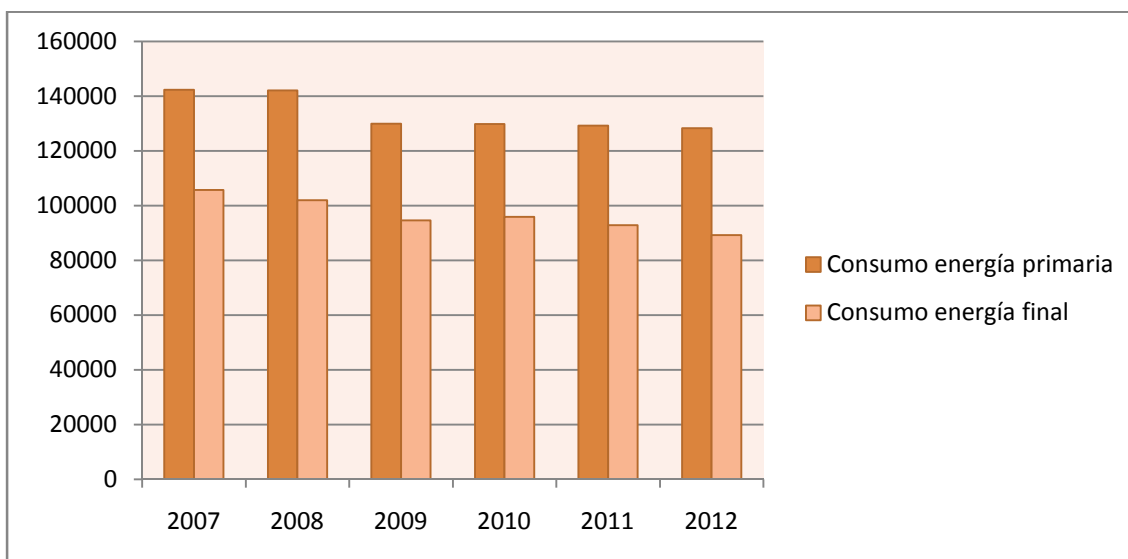
La eficiencia energética constituye una pieza clave para el desarrollo de la economía. Además de los ahorros energéticos (y en consecuencia económicos) que se obtienen gracias a ella se producen impactos socioeconómicos positivos relevantes al generarse nuevas actividades económicas.

El desarrollo del mercado de productos y servicios relacionados con la eficiencia energética y el propio ahorro energético generado (efecto positivo neto), se ven reflejados en un incremento del PIB y del empleo. Otros beneficios adicionales derivados de la eficiencia energética son de índole ambiental (ahorro en el uso de recursos naturales, reducción de emisiones de CO₂, etc.) y estratégica, como la reducción de la dependencia energética exterior de la región y, consecuentemente, de su vulnerabilidad.

Como se aprecia en la siguiente tabla, el consumo energético, tanto primario como final, ha disminuido en los últimos años considerablemente en España. Así, se observa que el consumo de energía primaria ha disminuido un 10% desde el año 2007 al 2012, y que el consumo de energía secundaria lo ha hecho en un 15,5% en el mismo periodo.

VOY X AQUI

Consumo de energía en España (Uds: Miles de toneladas equivalentes de petróleo)



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Trimestral de Coyuntura Energética. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

5.2. Análisis del entorno

El entorno en el que se va a desenvolver la empresa es principalmente el relacionado con la gestión de inmuebles, como son la compra-venta, alquileres, obras de nueva planta y de reformas y el sector relacionado con la administración de inmuebles. Dada la situación económica actual existe un gran paquete inmobiliario pendiente de situarse en el mercado inmobiliario proveniente por una parte, del sector bancario, así como un mercado privado emergente de reformas, alquileres y ventas estimado para el comienzo de la recuperación económica prevista para los próximos años. Con la ayuda de la inversión extranjera en el sector.

En los últimos años el sector inmobiliario ha sufrido un gran retroceso, aunque sigue siendo un sector fuerte y arraigado en España. A continuación aparece una tabla con los datos acerca de las licencias municipales para construcción y rehabilitación establecidas en España.

Licencias Municipales para Construcción y Rehabilitación por tipo de obra. 2012.

| | |
|---|--------------------------|
| EDIFICIOS A CONSTRUIR | 28.956 |
| Edificios a construir residenciales | 21.038 |
| Edificios a construir no residenciales | 7.918 |
| SUPERFICIE A CONSTRUIR | 17.953.000m ² |
| Superficie a construir en edificación residencial | 11.585.000m ² |
| Superficie a construir en edificación no residencial | 6.372.000m ² |
| VIVIENDAS A CONSTRUIR | 57.543 |
| EDIFICIOS A REHABILITAR | 29.154 |
| VIVIENDAS CREADAS EN REHABILITACIÓN | 7.456 |

Fuente: Ministerio de Fomento

De todo ello se desprende que el sector en el que se va a desarrollar la actividad productiva de la empresa es un sector con una alta potencialidad.

Otro de los aspectos a considerar son las subvenciones que se presentan. En la web extremaduraempresarial.es (a partir de enero de 2014, PAE virtual) aparecen las 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 interesante.

En cuanto a la **normativa** a tener en cuenta habrá que observar la regulación relacionada con la actividad que se va a desarrollar:

- Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.
- Las exigencias relativas a la certificación energética de edificios establecidas en la Directiva 2002/91/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, se traspusieron en el Real Decreto 47/2007, de 19 de enero mediante el que se aprobó un procedimiento básico para la certificación de eficiencia energética de edificios de nueva construcción, quedando pendiente de regulación, mediante otra disposición complementaria, la certificación energética de los edificios existentes.
- La Directiva 2009/91/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, que ha sido modificada mediante la Directiva 2010/31/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 2010, relativa a la eficiencia energética de los edificios, circunstancia que hace necesario trasponer de nuevo al ordenamiento jurídico español las modificaciones que introduce con respecto a la Directiva modificada.
- Directiva 2012/27/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la eficiencia energética, por la que se modifican las Directivas 2009/125/CE y 2010/30/UE, y por lo que se derogan las Directivas 2004/8/CE y 2006/32/CE.

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

Con la reciente aprobación del Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, se hace obligatoria la obtención de la Certificación de Eficiencia Energética en los siguientes casos:

1. Cuando un edificio se venda o alquile, antes de su construcción, la persona vendedora o arrendadora facilitará su calificación energética de proyecto expidiéndose el certificado del edificio terminado una vez construido el edificio.
2. Cuando el edificio existente sea objeto de contrato de compraventa de la totalidad o parte del edificio, según corresponda, el certificado de eficiencia energética obtenido será puesto a disposición del adquiriente. Cuando el objeto del contrato sea el arrendamiento de la totalidad o parte del edificio, según corresponda, bastará con la simple exhibición y puesta a disposición de la persona arrendataria de una copia del referido certificado.
3. El órgano competente de la Comunidad Autónoma determinará el modo de inclusión del certificado de eficiencia energética de los edificios, en la información que la persona vendedora debe suministrar al/la comprador/a, de acuerdo con lo establecido sobre transparencia e información a los consumidores en el artículo 83 de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.

También será necesaria la obtención del certificado de eficiencia energética cuando en un inmueble se acometan obras de reformas importantes de la envolvente o de las instalaciones técnicas de un edificio.

Tal y como se ha señalado antes, el número de edificios y viviendas a construir y rehabilitar en el año 2012 era importante:

Licencias Municipales para Construcción y Rehabilitación por tipo de obra. 2012.

| | |
|--|--------|
| EDIFICIOS A CONSTRUIR | 28.956 |
| VIVIENDAS A CONSTRUIR | 57.543 |
| EDIFICIOS A REHABILITAR | 29.154 |
| VIVIENDAS CREADAS EN REHABILITACIÓN | 7.456 |

Fuente: Ministerio de Fomento

Para el caso más concreto de Extremadura, la licitación oficial de las Administraciones Públicas en la construcción en el año 2012 fue de 86.961.000 euros, lo que representa el 1,5% del total de España según los datos de Licitación Oficial en la Construcción elaborados por el Ministerio de Fomento.

Por todo lo anterior los/as clientes/as a los que se va a dirigir la empresa son los siguientes:

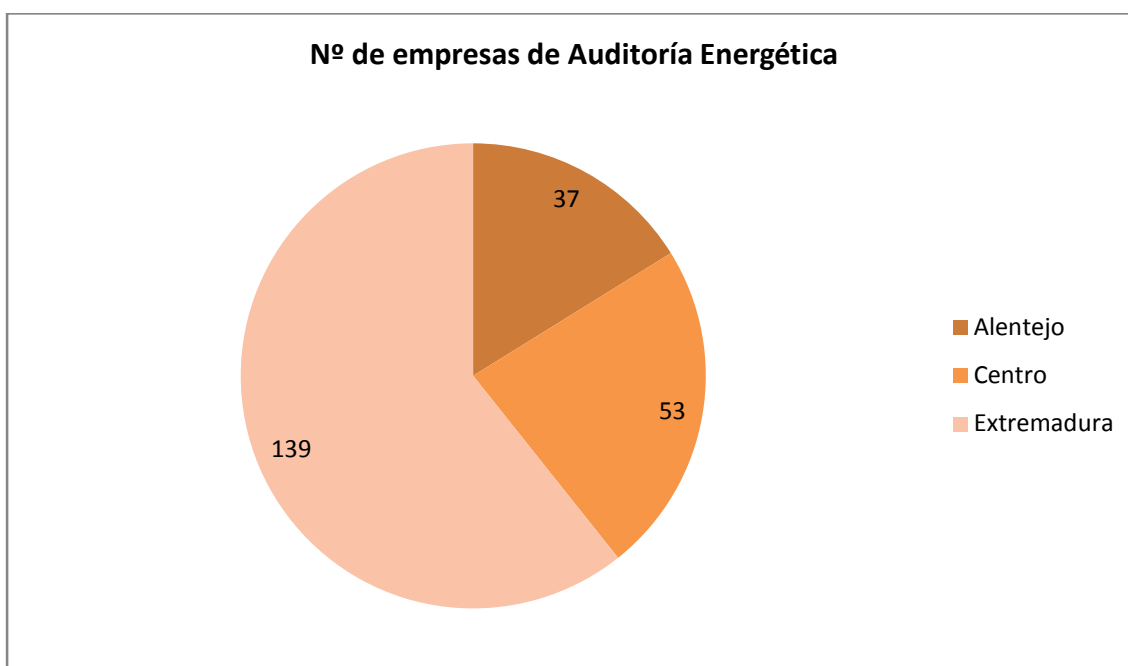
- Particulares en general que estén interesados en la venta o alquiler de un inmueble de su propiedad.
- Empresas dedicadas a la compra, venta o alquiler de inmuebles.
- Empresas dedicadas a la administración de fincas.
- Departamentos u órganos de gestión del patrimonio inmobiliario de las entidades bancarias.
- Organismos públicos encargados de la gestión del patrimonio municipal, autonómico o estatal.

5.4. Análisis de la competencia

El número de empresas que desarrollan su actividad en el sector de la Eficiencia Energética ha venido incrementándose paulatinamente desde la entrada en vigor del Real Decreto 235/2013, de 5 de abril.

La competencia estará localizada tanto en las empresas del mismo sector, como en los profesionales independientes cuyas competencias les permite el poder realizar este tipo de trabajos de forma autónoma. Según el citado decreto estos/as técnicos deben cumplir los siguientes requisitos:

El/la "técnico que esté en posesión de cualquiera de las titulaciones académicas y profesionales habilitantes para la redacción de proyectos o dirección de obras y dirección de ejecución de obras de edificación o para la realización de proyectos de sus instalaciones térmicas, según lo establecido en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, o para la suscripción de certificados de eficiencia energética, o haya acreditado la cualificación profesional necesaria para suscribir certificados de eficiencia energética según lo que se establezca mediante la orden prevista en la disposición adicional cuarta."



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto para la Diversificación y Ahorro Energético

Tal y como se desprende del gráfico anterior, la mayoría de empresas dedicadas a la Auditoría Energética en la Eurozona se encuentran en Extremadura (139 empresas), seguida por la región de Centro (53 empresas) y por último de Alentejo (37 empresas).

6. Plan de Marketing

6.1. Establecimiento de precios

Los precios se han establecido en función de los precios de la competencia y los costes del negocio. A continuación se detallan los precios de cada servicio.

| SERVICIO | DESCRIPCIÓN |
|--|---|
| CERTIFICACIÓN ENERGÉTICA | |
| Pisos hasta 100m2 | 150 € |
| Pisos de 100m2 a 180m2 | 260 € |
| Viv. Unifamiliar hasta 120m2 | 200 € |
| Viv. Unifamiliar de 120m2 a 200m2 | 350 € |
| Local comercial hasta 200m2 | 190 € |
| Local comercial de 200m2 a 400m2 | 290 € |
| Local comercial mayor de 400m2 | 290 € + 60€ por cada 100m2 adicionales a los 400m2 de local. |
| INSPECCIÓN TÉCNICA DE EDIFICIOS (ITE) | |
| 1 Vivienda. | 240 € |
| 2 Viviendas. | 290 € |
| De 3 a 6 Viviendas. | 370 € |
| De 7 a 12 Viviendas. | 420 € |
| De 13 a 18 Viviendas. | 490 € |
| De 19 a 25 Viviendas. | 560 € |
| Más de 25 Viviendas. | 560 € + 20€ por cada vivienda adicional. |
| OTROS SERVICIOS | |
| Otros servicios | Se estudiarán las ofertas económicas de estos servicios en función de las necesidades del cliente y características del servicio demandado. |

6.2. Canales de distribución

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

1. Canal largo: venta a departamentos u órganos de gestión del patrimonio inmobiliario, tanto públicos como privados
2. Canal corto: venta directa a los particulares y a las empresas dedicadas a la compra, venta o alquiler de inmueble o a la administración de fincas.
3. Venta directa a través de la red: el/la cliente/a puede solicitar los servicios telemáticamente.
4. Venta directa a través de la oficina: los/as clientes/as también podrán adquirir los servicios en la propia oficina de la empresa.
5. Otros canales de venta: ferias del sector energético. Algunas de las más interesantes son:
 - Genera Madrid 2014: Feria Internacional de Energías Renovables y Eficiencia Energética, que tiene lugar en el mes de mayo.
 - Energy Live Expo 2014 Lisboa: Feria de energía, movilidad, eficiencia, energía renovable y electricidad. Marzo de 2014.

6.3. Comunicación y promoción

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivo:

Atracción de nueva clientela y entrada en el mercado.

Público objetivo:

Estará integrado por un lado por particulares y, por otro, por entidades que potencialmente pueden solicitar estos servicios.

Mensaje:

El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor unos servicios técnicos para el cumplimiento con las obligaciones impuestas por las leyes vigentes, desarrollado por un equipo de profesionales con dilatada experiencia profesional en el sector.

Comunicación:

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

La imagen corporativa se identificará con la puesta a disposición de los/as clientes/as de un equipo de profesionales capacitado para solventar cualquier tipo de gestión técnica relacionado con su inmueble.

COMUNICACIÓN EXTERNA

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

- Marketing one to one, personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades que tenga el/la cliente/a.
- Marketing directo, utilizando los medios publicitarios para hacer acciones publicitarias directas, en este caso, anuncios en prensa y en radio. Principalmente para los/as clientes/as particulares e intermediarios. Para los/as clientes/as virtuales se contratarán banners en páginas web relacionadas y en blogs.

7. Recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

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

7.1. Recursos físicos

Teniendo en cuenta el perfil del destinatario al que se dirige la oferta, se considera un área de actuación de ámbito provincial, pudiendo extenderse a las provincias próximas a la de la sede de la empresa.

7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

Se deberá contar con unas instalaciones suficientemente grandes para que trabajen en las mismas al menos 2 personas. Quizás la mejor opción sea situar la empresa en un edificio de oficinas que ya esté equipado con línea de teléfono e internet, así como servicio de limpieza y mantenimiento. La misma se localizará en la comunidad de Extremadura.

La oficina tendrá 50m², con zonas diferenciadas: recepción, despachos y sala de reuniones.

La web de la empresa será una ventana para nuevos/as clientes/as, por lo que es muy importante que contenga imágenes, descripción de los servicios, casos de éxito, buenas referencias, etc. También se debe cuidar su diseño, ya que debe ser lo más atractiva posible para los/as clientes/as.

7.1.2. Equipamiento

- **Mobiliario y decoración.**

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad, sostenibilidad y modernidad deseada para el negocio, y que resulte cómodo tanto para los clientes como para los/as trabajadores/as.

El mobiliario de la recepción estará compuesto por una mesa mostrador, un sillón giratorio y muebles auxiliares (sillas, estanterías...). En los despachos se debe incluir una mesa y una silla para cada persona así como estanterías y armarios. En la sala de reuniones habrá una mesa de trabajo y al menos 4 sillas, además de muebles auxiliares.

- **Stock inicial y materiales de consumo.**

Para comenzar la actividad se necesitarán materiales de oficina tales como papel, bolígrafos, archivadores, carpetas...

- **Equipo informático.**

Será necesario contar con un equipo informático completo para cada trabajador/a de la empresa (PC, impresora, scanner, webcam...)

También será necesario contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

7.1.3. Descripción detallada del proceso de prestación del servicio.

El proceso de prestación del servicio dará comienzo una vez que se firme el encargo del servicio por parte del/la cliente/a. A partir de ese momento, se dará paso a la realización de la toma de datos del edificio o la vivienda.

La empresa elaborará la documentación técnica que se haya contratado, y procederá a la tramitación de los documentos pertinentes.

Por último, se liquidará el servicio prestado y se entregará al/la cliente/a la documentación final ya tramitada.

Se estima una duración media del servicio de 3 días, siendo variable en función de los requerimientos propios del servicio a prestar. No obstante, nunca se hará en menos tiempo, pues esto puede mermar la calidad del trabajo.

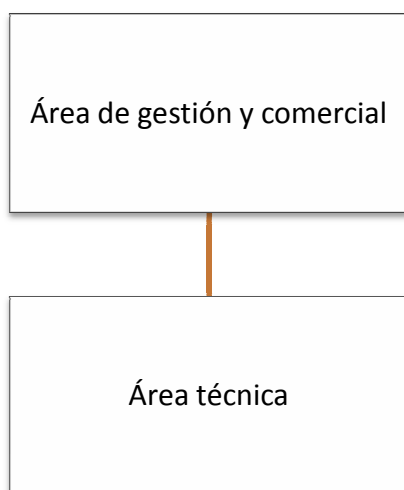
7.2. Recursos humanos

7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

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

- **Área de gestión y comercial:** incluirá las tareas administrativas, de gerencia y las comerciales.
- **Área técnica:** Se incluirá aquí el desarrollo y gestión técnica de todos los servicios que realizará la empresa.

El organigrama de la empresa tendrá la siguiente estructura:



Las tareas no incluidas en las áreas mencionadas serán subcontractadas a profesionales externos, como son el mantenimiento de los equipos informáticos y la actualización y posicionamiento de la página web de la empresa.

7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

Se diferencian dos puestos de trabajo en la empresa:

Gerente:

- Se ocupará principalmente del área de gestión y el área comercial, recepcionando a los/as clientes/as, firmando los contratos, velando porque se cumplan las normas.
- Realizará las compras del material y equipos necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Se ocupará de la presencia de la empresa en todos los foros relacionados con el sector de la eficiencia energética, así como, de las campañas publicitarias que realice la empresa.
- Velará por el contenido y actualización de la página web corporativa y de la imagen de la empresa en las distintas redes sociales.

Técnico/a:

- Realizará las visitas a los/as clientes/as para la toma de datos y atenderá al/la cliente/a in situ asesorándole sobre los servicios que la empresa podrá prestarle en relación a sus necesidades.
- Elaborará los distintos trabajos técnicos.
- Realizará las gestiones necesarias para la correcta tramitación de los documentos con los distintos organismos públicos.
- Extenderá la imagen de la empresa a través del contacto con el/la cliente/a.

En un principio la persona emprendedora asumirá los puestos de gerencia y realizará también trabajos en el área técnica.

Todos aquellos trabajos que sobrepasen la capacidad productiva del emprendedor y del técnico, serán contratados a técnicos freelance.

En años posteriores, se estudia la posibilidad de incluir a una persona que realice las labores de administración y recepción de la empresa, una vez que la empresa se encuentra afianzada en el mercado y siempre que se tengan unos ingresos mayores a los previstos en la estimación de los ingresos que aparecen en el apartado 9. Esta

7.3. Forma jurídica

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

Esta forma jurídica se rige en materia mercantil por el código de comercio y en materia de derechos y obligaciones por el Código civil. Además la ley 20/2007 regula el estatuto del trabajo autónomo.

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

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

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

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

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

<http://activacionempresarial.gobex.es>

8. Análisis DAFO

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

| DEBILIDADES | AMENAZAS |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Falta de financiación. - La empresa es desconocida. - Dependencia del desarrollo tecnológico. - Tamaño empresarial | <ul style="list-style-type: none"> - Descenso en el número de nuevos edificios y viviendas en construcción. - Crecimiento constante en el número de empresas que prestan estos servicios. - Alta competencia en precio. |
| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
| <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del sector por parte del promotor. - Capacitación técnica del personal. - Responsabilidad Social y valores de protección medioambiental. - Precios competitivos. | <ul style="list-style-type: none"> - Apoyo creciente de la administración. - Investigaciones continuas para lograr mayor productividad energética con menores costes. - Crecimiento del número de instalaciones. - Mayor preocupación por cuestiones medioambientales. - Subida continuada de los precios de la energía. |

Conclusiones

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

CORREGIR LAS DEBILIDADES

- La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Para corregir esta debilidad, se llevará a cabo una estrategia de comunicación de acceso al mercado, para darse a conocer y se fijarán unos precios más bajos que los de la competencia para lograr introducirse. Una vez que tengan una cartera de clientes/as, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de los/as mismos/as.

- Falta de financiación: En las empresas de nueva creación, especialmente aquellas constituidas en régimen de empresario/a individual, suelen tener problemas de financiación en los momentos iniciales. Para ello, la empresa deberá buscar

financiación ajena, siendo la opción de la solicitud de subvenciones aquélla que ofrece más ventajas.

- Dependencia del desarrollo tecnológico: El sector de la Eficiencia Energética está en continuo desarrollo, y es necesario actualizar siempre los conocimientos acerca de las últimas tecnologías desarrolladas. Por ello, tanto la persona promotora del negocio como los/as técnicos/as que trabajen en la empresa recibirán formación especializada en este campo.
- Tamaño empresarial: En ocasiones la reducida dimensión de las empresas les impide optar a grandes proyectos. Para evitarlo, se estudiará la asociación con otras empresas del sector para acceder a proyectos de mayor tamaño.

MANTENER LAS FORTALEZAS

- Conocimiento del sector por parte de la persona promotora: El/la promotor/a de este negocio, además de tener una titulación de Arquitectura Técnica, posee amplios conocimientos del sector de la Eficiencia Energética.
- Capacitación técnica del personal: La empresa cuenta con personal especializado y altamente capacitado.
- Responsabilidad Social y valores de protección del medioambiente: Esto incrementa el valor de la imagen de marca de la empresa, aportando valor añadido y beneficio social.
- Precios competitivos. Los precios serán sensiblemente menores a los de la competencia sin menoscabar la calidad en el servicio prestado.

EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Apoyo creciente de la Administración: La Administración Pública está realizando políticas de apoyo a la Eficiencia Energética.
- Investigaciones continuas para lograr mayor productividad energética con menores costes: Gracias a dichas investigaciones cada vez se desarrollarán nuevas tecnologías que favorecerán la Eficiencia Energética, lo que será cada vez más ventajoso para la clientela.

- Crecimiento del número de instalaciones: Cada vez está más extendida la instalación de energías eficientes, lo que hace que se conozca más entre la población. Esto deriva, a su vez, en un incremento de la demanda de revisión técnica de dichas instalaciones.
- Mayor preocupación por cuestiones medioambientales: La sociedad europea se encuentra cada vez más preocupada por estas cuestiones. Por ello, la necesidad de la instauración de la Eficiencia Energética se está extendiendo de manera exponencial.
- Subida continuada de los precios de la energía: Este hecho puede aumentar el interés hacia los temas relacionados con la Eficiencia Energética.

AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Descenso del número de nuevos edificios y viviendas en construcción: En los últimos años se ha reducido el número de nuevas construcciones. Por ello, la empresa deberá captar a los/as clientes/as que dispongan de construcciones realizadas anteriormente que no cuenten con la certificación energética.
- Aumento constante del número de empresas que prestan estos servicios: Ante el incremento de empresas dedicadas a este sector, la empresa estudiará asociarse con alguna de ellas en proyectos de gran envergadura que requieran de mayor tamaño empresarial.
- Alta competencia en precio: Muchos/as profesionales cualificados/as, provenientes del sector de la construcción deciden formarse en certificación energética para ofrecer sus servicios como profesional independiente. Esto ha derivado en una guerra de precios por hacerse con un nicho de mercado. La empresa no debe caer en esta lucha de precios, manteniendo su nivel de calidad y su imagen profesional.

9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se van a necesitar.

9.1. Inversión inicial

9.1.1. Activo no corriente

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

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

Edificios, Locales y Terrenos: El local comercial en el que se va a desarrollar la actividad será en régimen de alquiler. Al encontrarse en un edificio de oficinas, no habrá que acometer obras de acondicionamiento.

Utillaje y Mobiliario: se incluyen aquí las instalaciones y materiales no relacionados con el proceso de producción, así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.

El utillaje comprenderá el material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos, etc.) Esta partida será de 600 euros.

En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera y de confidente, estanterías y armarios. El valor de estos elementos asciende a 3.000 euros.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc. El coste total es de 2.000 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 y el blog. El coste será de 2.400 euros.

Fianzas: La fianza del arrendamiento del local será de dos mensualidades, lo que suma un total de 750 euros.

9.1.2. Activo corriente

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

Existencias, materias primas, envases y embalajes... En este caso no será necesario contar con existencias ni materias primas

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

INVERSIÓN INICIAL

| CONCEPTO | ADQUISICIONES | | TOTAL |
|--|------------------------|----------|---------------|
| | ADQUISICIÓN A EMPRESAS | TIPO IVA | |
| Adquisición del terreno | | 21% | 0 |
| Edificios y Construcciones | | 21% | 0 |
| Instalaciones | | 21% | 0 |
| Maquinaria | | 21% | 0 |
| Equipamiento | | 21% | 0 |
| Mobiliario | 3.000 | 21% | 3.000 |
| Utillaje | 600 | 21% | 600 |
| Vehículos de transporte | | 21% | 0 |
| Equipos informáticos | 2.000 | 21% | 2.000 |
| Otros (proyectos técnicos) | | 21% | 0 |
| Total Inmovilizado Material | 5.600 | | 5.600 |
| Gastos de I+D (*) | | 21% | 0 |
| Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial | | 21% | 0 |
| Aplicaciones informáticas | 2.400 | 21% | 2.400 |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas | | 21% | 0 |
| Otros (canon de franquicias, fianzas...) | 750 | 21% | 750 |
| Total Inmovilizado Inmaterial | 3.150 | | 3.150 |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | | | 8.750 |
| Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...) | | 10% | 0 |
| Tesorería inicial para la puesta en marcha(**) | | | 9.913 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 0 | | 0 |
| TOTAL INVERSION | 8.750 | | 8.750 |
| Total IVA SOPORTADO | 1.838 | | 1.838 |
| Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ) | | | 0 |
| Total Necesidades Iniciales | 10.588 | | 10.588 |
| | | | 20.500 |

9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto no son muy elevadas. A continuación se reflejan las mismas en el siguiente cuadro:

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

| TIPOLOGIA | PRECIO DE ADQUISICIÓN |
|--|-----------------------|
| Aportación de capital | 8.000 |
| En Especie | 0 |
| Dinerario | 8.000 |
| Otros (detallar) | |
| Subvención concedida | |
| Recursos Propios | 8.000 |
| Deudas bancarias a L/P | 12.500 |
| Otras deudas Bancarias | |
| Recursos Ajenos a L/P | 12.500 |
| Deudas bancarias a C/P | |
| Proveedores varios | 0 |
| Otros (acreedores, anticipos de clientes...) | |
| Recursos Ajenos a C/P | 0 |
| NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES | 20.500 |

1. Recursos propios

Para la financiación del proyecto el promotor hará una aportación de 8.000 euros al capital de la empresa.

2. Recursos ajenos

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

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

| PRÉSTAMO INICIAL | |
|------------------------------|--------|
| Importe de Capital | 12.500 |
| Años | 8 años |
| Euribor | 8,00% |
| Diferencial | |
| Gastos de Formalización (2%) | 250 |
| Tipo Interés nominal | 8,00% |

| RESÚMEN | EUR |
|---------------------------------|-------------------------|
| Importe de Capital | 12.500,00 |
| Importe de Intereses: | 4.464,02 |
| Coste total operación: | <u>16.964,02</u> |
| Cuota Mensual (a): | 176,71 |
| Cuota Anual | 2.120,50 |
| Num. Cuotas: | 96 |
| Tipo Interés (TAE): | 8,00% |
| T. Interés Equivalente Mensual: | 0,67% |

9.3. Previsiones de ingresos

El primer año será el año en el que intentemos introducirnos en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero. La empresa inicia su actividad una vez que ha logrado captar algunos clientes. Es por ello que en el mes 1 realizará dos servicios que ya tenía pre-contratados. De igual forma ocurrirá en el mes 2. No será hasta el mes 3 cuando se comience a desarrollar una mayor cantidad de servicios. Esto se debe a que el plan de comunicación está empezado a dar resultado. De esta forma, se prevé que en los primeros meses no haya ventas, y éstas comiencen a partir del mes de marzo, mes en el que ya hemos conseguido captar algunos clientes.

En principio se supondrá que los servicios 2, 3 y 4 serán prestados exclusivamente por el promotor y el técnico. Para el servicio 1, que presenta una menor rentabilidad aunque también una mayor rotación, se contratarán técnicos freelance. Será importante tener una cartera de profesionales habituales que conozcan la filosofía de la empresa y que actúen siguiendo escrupulosamente los criterios de calidad establecidos. Para este servicio se establece una previsión a partir del tercer mes de 5 mensuales, lo que no requiere más de un técnico al mes.

Con estos datos, los resultados para el primer año son los siguientes:

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 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------------|
| C. E. Piso hasta 200m² | | | | | | | | | | | | | |
| Nº Productos /Servicios 1 | | | | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| Precio | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | |
| Ingresos | 0 | 0 | 0 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 1.025 | 9.225 |
| Coste Producto /Servicio | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| C.E. Vivienda Unifamiliar hasta 200m² | | | | | | | | | | | | | |
| Nº Productos /Servicios 2 | | | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| Precio | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 | |
| Ingresos | 0 | 0 | 550 | 825 | 1100 | 1100 | 1100 | 1375 | 1375 | 1375 | 1375 | 1375 | 11.550 |
| Coste Producto /Servicio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| C.E. Local Comercial hasta 400m² | | | | | | | | | | | | | |
| Nº Productos /Servicios 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 44 |
| Precio | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | |
| Ingresos | 240 | 240 | 480 | 720 | 960 | 960 | 960 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 10.560 |
| Coste Producto /Servicio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| I.T.E. edificios | | | | | | | | | | | | | |
| Nº Productos /Servicios 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 44 |
| Precio | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | |
| Ingresos | 400 | 400 | 800 | 1200 | 1600 | 1600 | 1600 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 17.600 |
| Coste Producto /Servicio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| INGRESOS POR VENTAS | 640 | 640 | 1830 | 3770 | 4685 | 4685 | 4685 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 48935 |
| Iva repercutido | 84 | 84 | 283,5 | 640,5 | 782,25 | 782,25 | 782,25 | 924 | 924 | 924 | 924 | 924 | 8058,75 |
| Facturado a clientes | 724 | 724 | 2113,5 | 4410,5 | 5467,25 | 5467,25 | 5467,3 | 6524 | 6524 | 6524 | 6524 | 6524 | 56.994 |
| Cobros del periodo | 724 | 724 | 2113,5 | 4410,5 | 5467,25 | 5467,25 | 5467,3 | 6524 | 6524 | 6524 | 6524 | 6524 | 56993,75 |
| Cobros periodos anteriores | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL COBROS | 724 | 724 | 2114 | 4411 | 5467 | 5467 | 5467 | 6524 | 6524 | 6524 | 6524 | 6524 | 56.994 |

| 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 | |
| | 3. a los 60 | |
| | 4. a los 90 | |

9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

Gastos generales

Se incluirán los gastos variables y los gastos fijos. Los gastos variables serán aquellos relacionados con la contratación de técnicos freelance para hacer frente a la demanda. Su coste será de un 65% de los ingresos que suponen los servicios para los cuales se contratan.

Los principales costes en los que se incurre son:

COMPRAS Y GASTOS GENERALES

| AÑO 1 | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 | TOTAL |
|---|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Compras: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| MP, materiales, productos.. | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Envases, embalajes | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Otros | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Gastos variables: | 0 | 0 | 0 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 5.996 |
| Subcontrataciones | 0 | 0 | 0 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 5.996 |
| Comerciales | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Transportes | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Otros (Cuota de Registro) | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Gastos fijos: | 975 | 915 | 915 | 915 | 915 | 915 | 815 | 815 | 965 | 965 | 915 | 915 | 10.940 |
| Promoción comercial | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | | | 150 | 150 | 100 | 100 | 1.100 |
| Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
| Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet..) | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 310 | 3.720 |
| Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...) | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
| Seguros | 60 | | | | | | | | | | | | 60 |
| Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Gastos I+D | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Alquileres | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 4.500 |
| Otros | | | | | | | | | | | | | 0 |
| TOTAL GASTOS y compras | 975 | 915 | 915 | 1.581 | 1.581 | 1.581 | 1.481 | 1.481 | 1.631 | 1.631 | 1.581 | 1.581 | 16.936 |
| Iva soportado | 121 | 121 | 121 | 121 | 121 | 121 | 100 | 100 | 131 | 131 | 121 | 121 | 1.428 |
| Total Pagos | 1.096 | 1.036 | 1.036 | 1.702 | 1.702 | 1.702 | 1.581 | 1.581 | 1.763 | 1.763 | 1.702 | 1.702 | 18.364 |

Los gastos en promoción comercial incluyen banners en páginas web y blogs especializado y asistencia a ferias, principalmente.

Gastos de personal

Los costes de personal para el primer año son los siguientes:

GASTOS DE PERSONAL

| AÑO 1 | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Categoría/ puesto/ funciones | 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 |
| Gerente | | | | | | | | | | | | | |
| Salario Bruto | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 1.620 | 19.440 |
| Seguridad Social (260 €) | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 3.120 |
| Coste trabajador/a autónomo/a | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 1.880 | 22.560 |
| Técnico | | | | | | | | | | | | | |
| Salario Bruto trabajador/a | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 14.400 |
| Coste Seguridad Social (a cargo de la empresa, 33%) | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 396 | 4.752 |
| Coste empresa | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 1.596 | 19.152 |
| COSTE EMPRESA TOTAL | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 41.712 |

Los/as técnicos/as freelance y como se ha comentado en el apartado anterior, se incluyen como gastos variables y no como gastos de personal.

Gastos de amortización

El gasto en amortización se muestra 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 | 2.400 | 5 | 480 |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio | 0 | 5 | 0 |
| Otros (canon de franquicias, fianzas...) | 750 | 5 | 150 |
| TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL | | | 630 |
| Adquisición del terreno (no se amortiza) | 0 | 0 | |
| Construcciones | 0 | 50 | 0 |
| Instalaciones | 0 | 15 | 0 |
| Maquinaria | 0 | 12 | 0 |
| Equipamiento | 0 | 15 | 0 |
| Mobiliario | 3.000 | 15 | 200 |
| Utillaje | 600 | 4 | 150 |
| Vehículos de transporte | 0 | 8 | 0 |
| Equipos informáticos | 2.000 | 5 | 400 |
| Otros (proyectos técnicos) | 0 | 5 | 0 |
| TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL | | | 750 |

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 pendiente de realizar:

FLUJOS DE CAJA

| AÑO 1 | mes 0 | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| COBROS: | | | | | | | | | | | | | |
| Cobros de las ventas | | 724 | 724 | 2.114 | 4.411 | 5.467 | 5.467 | 5.467 | 6.524 | 6.524 | 6.524 | 6.524 | 6.524 |
| Prestamo a Corto Plazo | | 5.000 | | | | | | | | | | | |
| Préstamo a Largo Plazo | 12.500 | | | | | | | | | | | | |
| Subvenciones cobradas | 0 | | | | | | | | | | | | |
| Otros (detallar) | 0 | | | | | | | | | | | | |
| Aportación persona emprendedora | 8.000 | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL COBROS | 20.500 | 5.724 | 724 | 2.114 | 4.411 | 5.467 | 5.467 | 5.467 | 6.524 | 6.524 | 6.524 | 6.524 | 6.524 |
| PAGOS: | | | | | | | | | | | | | |
| Pagos sueldos | | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 |
| Pago compras y gastos generales | | 1.096 | 1.036 | 1.036 | 1.702 | 1.702 | 1.702 | 1.581 | 1.581 | 1.763 | 1.763 | 1.702 | 1.702 |
| Pago IVA a Hacienda | | | | | | | | 1.843 | | 2.300 | | | |
| Devolución capital préstamos | | 93 | 94 | 95 | 95 | 96 | 97 | 97 | 98 | 98 | 99 | 100 | 5.100 |
| Pago intereses | 250 | 212 | 110 | 107 | 104 | 100 | 97 | 94 | 91 | 88 | 85 | 82 | 79 |
| Pago de las inversiones | 10.588 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PAGOS | 10.838 | 4.878 | 4.715 | 4.713 | 5.377 | 5.374 | 5.372 | 7.091 | 5.246 | 5.425 | 7.722 | 5.360 | 10.357 |
| FLUJO DE CAJA NETO | 9.663 | 846 | -3.991 | -2.599 | -966 | 93 | 95 | -1.624 | 1.278 | 1.099 | -1.198 | 1.164 | -3.833 |
| SALDO FINAL DE TESORERÍA | 9.663 | 10.509 | 6.518 | 3.918 | 2.952 | 3.045 | 3.140 | 1.516 | 2.794 | 3.893 | 2.695 | 3.859 | 26 |

Para aquellos meses en los que el saldo de tesorería es negativo se prevé solicitar un crédito a corto plazo con las siguientes características:

AMORTIZACIÓN CRÉDITO

| CRÉDITO INICIAL | |
|------------------------------|--------|
| Importe de Capital | 5.000 |
| Años | 1 años |
| Euribor | 2,50% |
| Diferencial | 4,50% |
| Gastos de Formalización (2%) | 100 |
| Tipo Interés nominal | 7,00% |

| RESÚMEN | EUR |
|---------------------------------|-----------------|
| Importe de Capital | 5.000,00 |
| Importe de Intereses: | 191,60 |
| Coste total operación: | 5.191,60 |
| Cuota Mensual (a): | 432,63 |
| Cuota Anual | 5.191,60 |
| Num. Cuotas: | 12 |
| Tipo Interés Anual (TAE): | 7,00% |
| T. Interés Equivalente Mensual: | 0,58% |

9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

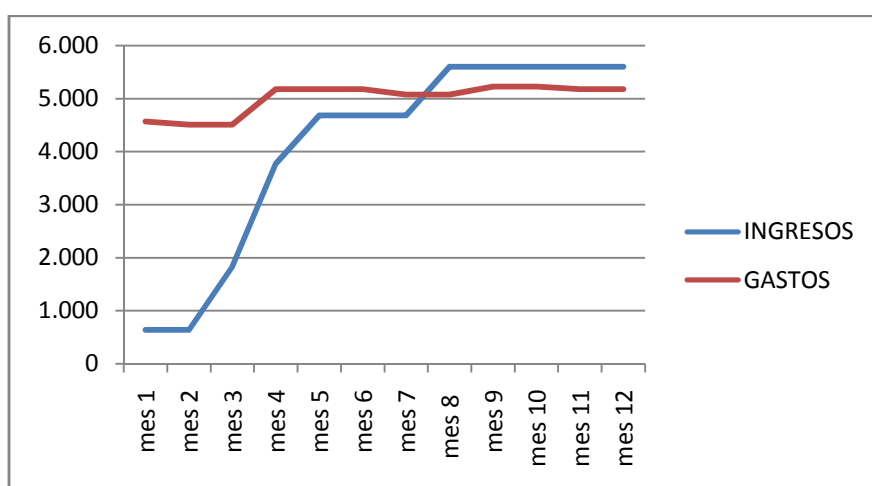
Cuentas de resultados mensuales el primer año del proyecto:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

| AÑO 1 | mes 0 | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 | TOTAL |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|
| INGRESOS DE EXPLOTACIÓN | 0 | 640 | 640 | 1.830 | 3.770 | 4.685 | 4.685 | 4.685 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 48.935 |
| CONSUMOS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| margen bruto | 0 | 640 | 640 | 1.830 | 3.770 | 4.685 | 4.685 | 4.685 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 5.600 | 48.935 |
| Gastos de personal | 0 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 3.476 | 41.712 |
| Gastos variables | 0 | 0 | 0 | 0 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 666 | 5.996 |
| Gastos fijos | 0 | 975 | 915 | 915 | 915 | 915 | 915 | 815 | 815 | 965 | 965 | 915 | 915 | 10.940 |
| Amortizaciones | 0 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 1.380 |
| Total gastos | 0 | 4.566 | 4.506 | 4.506 | 5.172 | 5.172 | 5.172 | 5.072 | 5.072 | 5.222 | 5.222 | 5.172 | 5.172 | 60.028 |
| Beneficio antes de impuestos e intereses | 0 | -3.926 | -3.866 | -2.676 | -1.402 | -487 | -487 | -387 | 528 | 378 | 378 | 428 | 428 | -11.093 |
| Gastos financieros | 250 | 212 | 110 | 107 | 104 | 100 | 97 | 94 | 91 | 88 | 85 | 82 | 79 | 1.500 |
| Beneficio antes de impuestos | -250 | -4.139 | -3.976 | -2.783 | -1.506 | -588 | -585 | -482 | 436 | 290 | 293 | 346 | 349 | -12.593 |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | -250 | -4.139 | -3.976 | -2.783 | -1.506 | -588 | -585 | -482 | 436 | 290 | 293 | 346 | 349 | -12.593 |

Los beneficios tributarían en el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance final del primer año es:

| BALANCE FINAL | | | |
|--|--------------|-------------------------------------|---------------|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| | | Capital Aportado | 8.000 |
| <u>Activo no corriente</u> | <u>7.370</u> | Resultado del Ejercicio | -12.593 |
| Adquisición del terreno | 0 | Reserva legal (10 % de PyG) | 0 |
| Edificios y Construcciones | 0 | Subvenciones | 0 |
| Instalaciones | 0 | Otros (detallar) | 0 |
| Maquinaria | 0 | <u>Patrimonio Neto</u> | <u>-4.593</u> |
| Equipamiento | 0 | Préstamos bancarios a largo | 10.078 |
| Mobiliario | 3.000 | <u>Pasivo no corriente</u> | <u>10.078</u> |
| Utilaje | 600 | | |
| Vehículos de transporte | 0 | | |
| Equipos informáticos | 2.000 | | |
| Otros (proyectos técnicos) | 0 | Proveedores varios | 0 |
| (-) Amortización acumulada del inmovilizado material | -750 | Préstamos bancarios a corto plazo | 1.259 |
| <u>Inmovilizado material</u> | <u>4.850</u> | Hacienda Pública (acreedor por IVA) | 2.399 |
| Gastos de I+D | 0 | | |
| Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comer | 0 | | |
| Aplicaciones informáticas | 2.400 | | |
| Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesion | 0 | | |
| Otros (canon de franquicias, fianzas...) | 750 | | |
| (-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial | -630 | | |
| <u>Inmovilizado inmaterial</u> | <u>2.520</u> | | |
| Existencias, materias primas... | 0 | | |
| Hacienda Pública (deudor por IVA) | 1.748 | | |
| Clientes | 0 | | |
| Tesorería | 26 | | |
| <u>Activo corriente</u> | <u>1.774</u> | <u>Pasivo Corriente</u> | <u>3.658</u> |
| | | | |
| <u>ACTIVO</u> | <u>9.144</u> | <u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u> | <u>9.144</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 | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | 0,48 |
| Fondo de maniobra | Activo Corriente-Pasivo Corriente | -1.884,36 |
| Ratio de Endeudamiento | $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$ | -2,99 |
| Márgen de Beneficio | $\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$ | -22,67% |
| Ratio de Solvencia | $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$ | 0,67 |
| 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 | $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$ | -26% |
| 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 | $\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$ | 61.577,38 € |

El dato más importante que refleja esta tabla es el punto de equilibrio. Este indicador muestra las ventas necesarias para comenzar a obtener beneficios y se estima en 61.577,38 €.

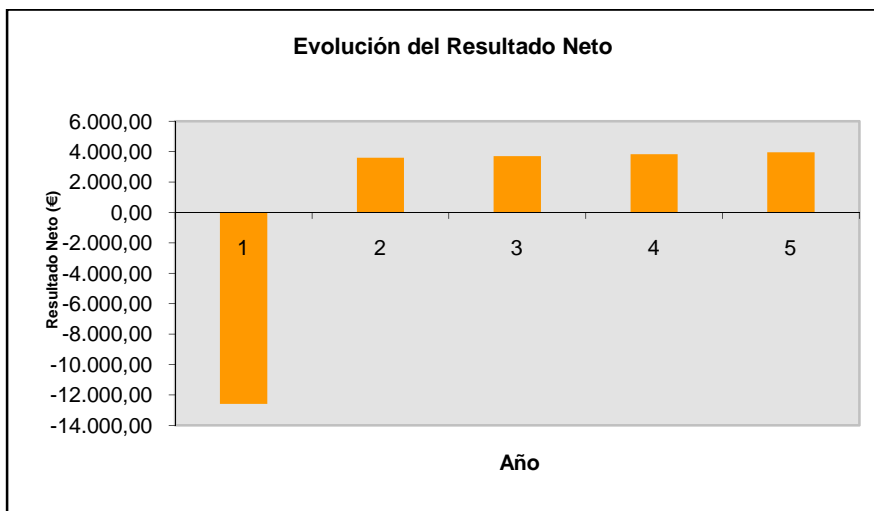
A continuación se muestran las previsiones de crecimiento en los próximos cinco años. El segundo año se espera completar la capacidad productiva total de la empresa sin la contratación de más personal, tan solo la persona emprendedora y la persona empleada. En los siguientes años, no se prevé un aumento en la cifra de negocios, ya que la empresa se encuentra en un mercado que presenta una demanda decreciente y una competencia cada vez más alta. Se ha decidido mantener una actitud conservadora ante la previsión de ingresos, sin incluir una estimación de incremento en la cuota de mercado. Por ello, se ha estimado que el crecimiento de la cifra de ventas en los años 3, 4 y 5 corresponderá al incremento equivalente al IPC.

| | año 2 | año 3 | año 4 | año 5 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Crecimiento de la Cífra de Ventas | 37% | 2% | 2% | 2% |
| Crecimiento de la cifra de consumos | 37% | 2% | 2% | 2% |
| Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC) | 2% | 2% | 2% | 2% |
| Crecimiento de la cifra de gastos de personal | 2% | 2% | 2% | 2% |
| Crecimiento del Beneficio Neto | 451% | 3% | 3% | 3% |

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

| | año 1 | año 2 | año 3 | año 4 | año 5 |
|--|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| INGRESOS DE EXPLOTACIÓN | 48.935,00 | 67.187,76 | 68.531,51 | 69.902,14 | 71.300,18 |
| Consumos | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| margen bruto | 48.935,00 | 67.187,76 | 68.531,51 | 69.902,14 | 71.300,18 |
| % margen bruto sobre ventas | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Gastos de personal | 41.712,00 | 42.546,24 | 43.397,16 | 44.265,11 | 45.150,41 |
| Gastos variables mensualmente: | 5.996,25 | 6.116,18 | 6.238,50 | 6.363,27 | 6.490,53 |
| Amortización de activos | 1.380,00 | 1.380,00 | 1.380,00 | 1.380,00 | 1.380,00 |
| Gastos fijos: | 10.940,00 | 11.158,80 | 11.381,98 | 11.609,62 | 11.841,81 |
| Total gastos | 60.028,25 | 61.201,22 | 62.397,64 | 63.617,99 | 64.862,75 |
| Beneficio antes de impuestos e intereses | -11.093,25 | 5.986,54 | 6.133,87 | 6.284,15 | 6.437,43 |
| Gastos financieros | 1.499,59 | 1.499,59 | 1.499,59 | 1.499,59 | 1.499,59 |
| Beneficio antes de impuestos | -12.592,84 | 4.486,95 | 4.634,28 | 4.784,56 | 4.937,84 |
| IRPF (20%) | | 897,39 | 926,86 | 956,91 | 987,57 |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | -12.592,84 | 3.589,56 | 3.707,42 | 3.827,64 | 3.950,27 |

La gráfica de evolución del resultado neto es:



10. Plan de Acción

10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación. Duración estimada. 6 meses
- 2 Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler de oficina. Duración estimada 2 meses.
- 3 Búsqueda, selección y contrato del/la técnico. 1 mes.
- 4 Campaña de marketing inicial: se realizarán pre-contratos antes del inicio de la actividad. 6 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año

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

| | |
|---|--|
| 1 | Búsqueda de financiación. |
| 2 | Contrato alquiler oficina. |
| 3 | Campaña de marketing inicial. |
| 4 | Búsqueda, selección y contrato de técnico. |

Responsable de las actividades: emprendedor/a

- Plan Comercial

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

- Plan de operaciones

Las operaciones comenzarán una vez acondicionadas las instalaciones, seleccionado el personal y establecida la cartera de productos.

- Plan económico-financiero
 - Aportación de la persona emprendedora
 - Búsqueda de financiación ajena

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

10.2. Guía de trámites

GUÍA DE TRAMITACIÓN ITINERARIO 1.

Actividad Inocua

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

En este caso concreto se recoge la posibilidad de que sean necesarias obras o no. No se considera la opción de calificación urbanística por entenderse que no procede en este tipo de actividades.

ACTIVIDAD: Servicios técnicos de ingeniería (843)

Epígrafe 843.1. Servicios técnicos de ingeniería.

Epígrafe 843.2. Servicios técnicos de arquitectura y urbanismo.

Epígrafe 843.3. Servicios técnicos de prospecciones y estudios geológicos.

Epígrafe 843.4. Servicios técnicos de topografía.

Epígrafe 843.5. Servicios técnicos de delineación.

Epígrafe 843.9. Otros servicios técnicos n.c.o.p.

No se incluye el epígrafe 843.6, inspección técnica de vehículos, ya que será estudiada en otro itinerario.

A. Trámites Constitución de Empresa

La prestación estos servicios podrá ser ofrecida por persona física colegiada, o por una Sociedad Mercantil Profesional.

El proceso de constitución de la Sociedad Mercantil Profesional será el mismo que una Sociedad Mercantil, pero además deberá inscribirse en el Registro de Sociedades Profesionales del Colegio Profesional que corresponda a su domicilio, a los efectos de su incorporación al mismo y de que éste pueda ejercer sobre aquélla las competencias que le otorga el ordenamiento jurídico sobre los profesionales colegiados. (*Ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales*).

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.

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

Organismo: Registro Mercantil Central.

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

2. Escritura Pública

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

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

Documentación:

- Certificación negativa de la denominación acreditando la no existencia de otra Sociedad con la misma denominación.
- Estatutos sociales.

- Acreditación del desembolso del capital social (en efectivo o mediante certificación bancaria).

Organismo: Se firma en notaría.

3. Solicitud de NIF Provisional

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria.

5. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

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

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

Aunque se establece la exención, es necesario presentarla liquidación.

Documentación:

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

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

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

6. Inscripción en el Registro Mercantil de la Sociedad

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

Documentación:

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

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

7. Solicitud de NIF Definitivo

Documentación:

- Resguardo del Modelo 036.
- Original de la primera copia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la hoja de inscripción.

Organismo: Administración de la Agencia Tributaria (AEAT).

Plazo: 6 meses desde la solicitud del NIF provisional.

8. Declaración de alta en el Impuesto de Actividades Económicas

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

Documentación:

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

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

Tasa: Exenciones de pago:

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

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

En el caso de empresarios individuales, el proceso de constitución es más sencillo, bastaría con el DNI. Para Comunidades de Bienes, el DNI de los promotores, contrato público o privado y obtención del NIF. Los pasos necesarios son:

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

9. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

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

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

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

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

Empresario individual:

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

Empresario colectivo y Sociedades Españolas:

- Modelo oficial de solicitud.
- Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual o titular del hogar familiar.
- Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa.
- Escritura de Constitución debidamente registrada, o certificado del Registro correspondiente (Libro de Actas en el caso de Comunidades de Propietarios).

- Fotocopia del DNI o NIE de quien firma la solicitud de inscripción. Documento que acredite los poderes del firmante, si no están especificados en la escritura.

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

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

10. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

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

Documentación:

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

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

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

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

Documentación: Modelo de solicitud, TA0521, acompañado de:

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

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

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

11. Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo

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

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

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

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

12. Comunicación de contratos trabajadores

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

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

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

Documentación:

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

Organismo: Oficinas del Servicio Público de Empleo.

Plazo: 10 días siguientes a su concertación.

B. Trámites “Puesta en marcha de la actividad”**1. Informe de viabilidad urbanística**

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

Documentación: (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

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

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

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

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

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

En concreto esta actividad está afectada por el Decreto-Ley 3/2012, de estímulo de la actividad comercial, **no estaría sujeta al trámite de Solicitud de Licencia Urbanística en el caso de no superar los 500 m² de superficie útil de exposición y venta al público y ser obra de adaptación sin proyecto de obra**. En este caso bastará con la presentación en el Ayuntamiento de la Declaración Responsable o Comunicación Previa y el documento de pago de las tasas correspondientes. En caso contrario se seguirá el trámite normal de solicitud de Licencia de Obras descrito anteriormente.

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

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

- Modelo normalizado de solicitud.
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.
- DNI del solicitante, en caso de persona física CIF y DNI del apoderado si se tratara de sociedades.

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

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

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

Resultado: Licencia Urbanística: licencia de obras.

3. Declaración Responsable del inicio de la actividad

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

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

Documentación: (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

Resultado: Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

Normativa:

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

4. Adquisición y legalización del libro de visitas

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

Documentación:

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

Organismo:

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

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

B.1. Actividades e instalaciones sujetas a Reglamentos de Seguridad Industrial

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

Están sujetas a este procedimiento la puesta en servicio por nueva implantación, ampliación o traslado de cualquier actividad o instalación industrial de las relacionadas

en el Anexo I la Orden de 12 de diciembre de 2005, o para la instalación y puesta en funcionamiento de maquinarias, productos, aparatos o elementos sujetos a normas reglamentarias de seguridad industrial.

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

Organismo: Dirección General de Industria y Energía

Documentación:

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

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

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

Plazo: Antes del inicio de la actividad.

Normativa:

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

B.2 Trámites específicos

1. Colegiación en Colegio Oficial correspondiente de la titulación (ingenieros, arquitectos, topógrafos, etc.)

Para prestar servicios de ingeniería, arquitectura, topografía, geología, etc., será necesario estar colegiado en el Colegio Oficial correspondiente.

Organismo: Colegio Oficial correspondiente.

11. Mapa de actividad

