



## ÍNDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>6</b>
<b>3. EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>7</b>
3.1. Perfil de la persona promotora.....	7
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....</b>	<b>8</b>
4.1. Características de la oferta.....	8
4.2. Aspectos Diferenciales.....	10
4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface.....	11
4.4. Propiedad Industrial e intelectual.....	12
<b>5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>13</b>
5.1. Características, tamaño y evolución del mercado.....	13
5.2. Análisis del entorno.....	16
5.3. Análisis de la demanda.....	20
5.4. Análisis de la competencia.....	21
<b>6. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>22</b>
6.1. Establecimiento de precios.....	22
6.2. Canales de distribución.....	24
6.3. Comunicación y promoción.....	25
<b>7. RECURSOS NECESARIOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO.....</b>	<b>28</b>
7.1. Recursos físicos.....	28
7.1.1. Infraestructuras e instalaciones.....	28
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 los puestos de trabajo.....	33
7.2.3. Gestión de los recursos humanos.....	34
<b>8. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>36</b>
<b>9. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>40</b>
9.1. Inversión inicial.....	40
9.1.1. Activo no corriente.....	40
9.1.2. Activo corriente.....	41

9.2. Fuentes de financiación .....	43
9.3. Previsiones de ingresos .....	45
9.4. Costes de producción .....	48
9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal.....	49
9.6. Previsión de tesorería .....	52
9.7. Análisis de resultados, balances y ratios.....	54
<b>10. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>59</b>
10.1. Planificación de actividades .....	59
10.2. Guía de trámites .....	61
<b>11. MAPA DE ACTIVIDAD .....</b>	<b>82</b>

## 1. Resumen ejecutivo

El proyecto descrito consiste en la creación de una empresa de catering en la que se elaborarán platos de diverso tipo para tres tipos prioritarios de clientela: por un lado colectivos como colegios o residencias de la tercera edad; por otro lado eventos tales como bodas o comuniones; y por último para comidas de empresa.

El sector de la restauración se ha visto afectado por la coyuntura económica, al igual que lo han hecho la mayoría de sectores. En España, el número de empresas de servicios de comida y bebidas han descendido en un 3% en los últimos 5 años. Sin embargo, el subsector de las empresas de provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios de comidas ha seguido la tendencia inversa, se ha incrementado en los últimos años, aunque de manera muy leve. En Extremadura esta tendencia ha tenido una evolución mucho más acusada, aumentando en un 31% desde el año 2008 hasta el 2013.

La persona promotora de este negocio siente grandes inquietudes por la gastronomía desde pequeño/a, por lo que realizó el curso de grado medio de cocina y gastronomía. Posteriormente, se formó para dirigir su propia empresa de catering mediante el Grado Superior de Dirección de Servicios en Restauración. Su experiencia profesional se basa en 5 años en los que ha trabajado como ayudante de cocina en un restaurante de cocina tradicional extremeña y 2 años como cocinero/a en una empresa de catering.

En cuanto a la oferta, es fundamental contar con una amplia gama de platos variados, como cocina tradicional, alta cocina, platos orientales exóticos, etc. También es necesario que los platos vayan renovándose, sin olvidar la calidad de los ingredientes.

Se ofrecerá el servicio de catering sin considerar la elaboración de la comida (para ello se recurrirá a la subcontratación) así se ofrece el servicio de asesoramiento, planificación, dirección y ejecución. Todo el equipamiento hostelero necesario se alquilará a empresas del sector.

En términos generales cualquier establecimiento que ofrezca el servicio de comida a determinados grupos de clientes/as puede ser un competidor: un restaurante que cuenta con un salón más o menos espacioso o incluso muchos negocios de comida rápida preparada, que tienen espacio reservado para celebraciones.

Pero la competencia más fuerte está conformada por las empresas dedicadas en exclusividad a ofrecer este servicio u otras empresas que dedicándose en principio a la venta de productos de panadería, confitería, repostería artesanal y otros, hayan ampliado su negocio al sector de la restauración.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en cuatro áreas de actuación:

- *Departamento de Administración*, en el que se desarrollarán las tareas de administración, finanzas y cobros.
- *Departamento de Producción*, en el que se elaboran los distintos platos.
- *Departamento de Proveedores*, que incluye las tareas de selección, negociación y contratación de proveedores.
- *Departamento de Marketing*, en el que se desarrollarán las tareas de marketing y publicidad de la empresa.

La empresa contará con tres personas empleadas al inicio de la actividad. El/la gerente, que será la persona promotora del negocio, se encargará de la organización y gestión del negocio, establecimiento de la política de precios, control del funcionamiento y mantenimiento del equipamiento, control del proceso de elaboración, etc. La empresa contará también con un/a cocinero/a y dos ayudantes de cocina, encargados/as de la elaboración de determinados procesos de los platos y su preparación.

La empresa se ubicará en una nave en la localidad extremeña de Mérida. Se ha elegido esta localización por ser céntrica dentro de la región, lo que le permitirá dar cobertura a una mayor cuota de mercado. La nave contará con 100 m<sup>2</sup> divididos en cocina, oficina de atención a la clientela, almacén y aseos.

Para la adquisición del material necesario, el diseño, desarrollo y comercialización de los servicios se requiere **una inversión inicial de 92.085 €** en el primer año. Para cubrir esta inversión y comenzar a ejercer la actividad mes a mes, presenta unas necesidades de financiación globales de 105.000 €, de los que 35.000 € serán aportados por la persona emprendedora y los 70.000 € restantes se obtendrán a través de un préstamo a largo plazo. Durante el **segundo año**, momento en que el proyecto estará en pleno funcionamiento y comenzará a ser rentable, el **resultado esperado antes de intereses y de impuestos (BAII) será de 32.896,32 €** El punto de equilibrio se consigue en el año 2, con un volumen de ingresos de 148.064,81 €.

## 2. Análisis de la idea y elección del negocio

El proyecto descrito consiste en la creación de una empresa de catering en la que se elaborarán platos de diverso tipo para tres tipos prioritarios de clientela: por un lado, colectivos como colegios o residencias de la tercera edad; por otro lado, eventos tales como bodas o comuniones; y por último, para comidas de empresa.

Aunque el sector de la restauración se ha visto afectado por la coyuntura económica, al igual que lo han hecho la gran mayoría de los sectores, el subsector de las empresas de provisión de comidas preparadas para eventos y otros sectores de comida ha seguido la tendencia inversa, es decir, se ha incrementado en los últimos años, aumentando en Extremadura en un 31% desde 2008 a 2013, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.

La persona promotora de este negocio siente devoción por la restauración y se ha formado para ello. Tras adquirir experiencia en el sector de las empresas de catering, ha decidido montar su propio negocio, autoempleándose y generando empleo.

Su idea parte de la premisa de no ofrecer tan sólo la preparación de los platos y el transporte de los mismos hasta el lugar designado por el/la cliente/a, sino cubrir todas sus necesidades. Así, la empresa se encarga del asesoramiento y planificación de los servicios; montaje, desmontaje y limpieza posterior del área de servicio; proporciona todo el equipamiento hostelero necesario: mantelería, cubertería, vajilla, menaje, etc.; proporciona a los/as camareros/as, personal de montaje y de cocina; equipamiento de catering y mobiliario.

### 3. Equipo emprendedor

Este proyecto será desarrollado por una persona promotora.

#### 3.1. Perfil de la persona promotora

La persona promotora de este negocio tiene 35 años y es natural de Extremadura. Desde que era pequeño/a sintió grandes inquietudes acerca del sector gastronómico, por lo que realizó el curso de grado medio de cocina y gastronomía. Posteriormente, y tras trabajar como cocinero/a en una empresa de catering, decidió que quería montar su propia empresa, para lo que se formó cursando la titulación en Grado Superior de Dirección de Servicios en Restauración. Este curso se ha capacitado para dirigir y organizar la producción y el servicio de alimentos y bebidas en restauración, determinando ofertas y recursos, controlando las actividades propias del aprovisionamiento, cumpliendo los objetivos económicos, siguiendo los protocolos de calidad, etc.

Su experiencia profesional se basa en 5 años como ayudante de cocina en un restaurante de cocina tradicional extremeña, y 2 años como cocinero/a en una empresa de catering.

Entre sus cualidades personales se encuentran la resiliencia (la capacidad de asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas), confianza en sí mismo/a, atención al detalle y creatividad.

## 4. Descripción de la oferta

### 4.1. Características de la oferta

Es fundamental contar con una amplia gama de platos caseros, de alta cocina e incluso de platos orientales exóticos. Es necesario que los platos vayan renovándose, sin olvidar la calidad de los ingredientes, bien presentados y con precios competitivos.

Se ofrecerá el servicio de catering sin considerar la elaboración de la comida, así se ofrece el servicio de asesoramiento, planificación, dirección y ejecución. Para la elaboración de la comida se recurrirá a la subcontratación. De igual modo todo el equipamiento hostelero necesario se alquilará a empresas del sector.

Todos los servicios de catering deben incluir:

- Asesoramiento, planificación y dirección del servicio.
- Montaje, desmontaje y limpieza posterior del área de servicio.
- Equipamiento hostelero: mantelería, cubertería, vajilla, menaje, hielo, bebidas y carta de menú para cada servicio.
- Camareros/as, personal de montaje y de cocina.
- Equipamiento de catering y mobiliario, vestido y ornamentación floral.
- Transporte del servicio.

En la elaboración del proyecto se debe considerar la posibilidad de ofrecer diferentes líneas de servicio:

- a) Menús diarios para colectivos: colegios, guarderías, empresas, casinos, fundaciones, asociaciones de ocio, etc.
- b) Menús especiales para fiestas o eventos.

Hay que tener en cuenta que según el colectivo al que se vaya a servir, es importante cuidar la alimentación. De esta forma no será igual el menú que se ofrece a una guardería que a una residencia de la tercera edad. Hay que cubrir la posibilidad de elaborar menús alternativos de régimen y dieta.

El servicio incluye el traslado hasta el lugar en el que vaya a hacerse efectivo, de todo el material necesario para la prestación del servicio, desde la comida, hasta el último detalle: carpas, mesas, sillas, mantelería, cubertería, vajilla, personal, etc.



Es imprescindible contar con un vehículo especial isoterma-frigorífico para alimentos en frío y/o calientes. La comida preparada debe ir envasada según las normas técnico-sanitarias.

## 4.2. Aspectos Diferenciales

El principal aspecto diferencial de esta empresa respecto a otras del sector es la amplia variedad de servicios ofrecidos, ya que la empresa no se encarga solo del transporte y preparación de los platos, sino que además se encarga de la planificación, montaje, desmontaje y limpieza del área de servicio, proporciona el personal de servicio e incluye todo el equipamiento necesario para el evento.

Además, mientras otras empresas se especializan por ejemplo en la comida tradicional extremeña, esta empresa ofrecerá diversos tipos de menús para cubrir los deseos y necesidades de todo tipo de clientela. Ofrecerá menús tradicionales extremeños, orientales, vegetarianos y cocina francesa o italiana, entre otros.

Otro de los aspectos diferenciales es la página web a través de la cual los/as usuarios/as pueden contratar los servicios en los que estén interesados.

Por otra parte, un aspecto diferencial con respecto a otras empresas del sector es el ámbito de actuación. Al estar situada en Mérida, una zona céntrica de Extremadura, podrá proporcionar la cobertura de sus servicios en toda la región.

### 4.3. Cobertura de Necesidades que Satisface

La cobertura de necesidades ofrecidas por la empresa es bastante elevada, ya que realiza todos servicios necesarios para que los/as usuarios/as solo tengan que disfrutar de los alimentos, y lo hagan de manera cómoda.

Por ejemplo, en el caso de los eventos como bodas o comuniones, la empresa se encarga de la planificación del servicio (siembre bajo acuerdo con los/as clientes/as), del montaje, desmontaje y limpieza posterior del área de servicio, de proporcionar el personal de servicio (cocinero/a, ayudante de cocina y camareros/as), así como del transporte del servicio.

Además, incluye todo el equipamiento hostelero necesario para el evento, como mantelería, hielo, bebidas y carta de menú para cada servicio; además del equipamiento de catering y mobiliario, vestido y ornamentación floral.

Si los/as usuarios/as quisieran cubrir otras necesidades, como animación infantil, castillos hinchables, menús vegetarianos, etc., la empresa se lo proporcionaría.

Otra de las necesidades cubiertas es la facilidad de contacto y reserva. Para facilitar a los/as usuarios/as el encontrar información de la empresa, solicitar información y hacer la reserva se va a elaborar una página web cuya interface sea intuitiva y de fácil navegación. A través de ella, los/as usuarios/as obtendrán toda la información que están buscando y habrá un formulario de contacto a fin de que puedan realizar las consultas que estimen convenientes.

#### 4.4. Propiedad Industrial e intelectual

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

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

## 5. Análisis del mercado

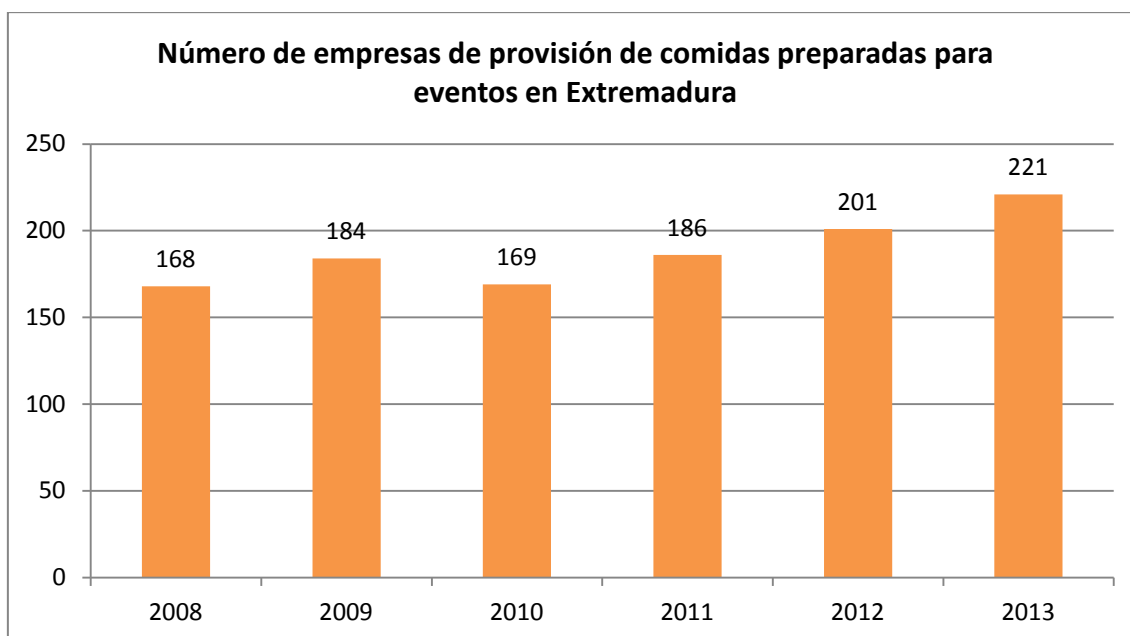
### 5.1. Características, tamaño y evolución del mercado

El sector de la restauración se ha visto afectado por la coyuntura económica, al igual que lo han hecho la gran mayoría de sectores. En España el número de empresas de servicios de comida y bebidas ha disminuido un 3% en los últimos 5 años, pasando de un total de 266.615 empresas de este sector en 2008 a contar con 258.850 empresas en 2013, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.

Sin embargo, el subsector de las empresas de provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios de comidas ha seguido la tendencia inversa, es decir, se ha incrementado en los últimos años, aunque lo haya hecho de manera muy leve, en un 1%.

En Extremadura esta tendencia ha tenido una evolución mucho más acusada. Así, el número de empresas de servicios de comidas y bebidas ha disminuido en torno al 4,8%, pero el número de empresas de provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios de comidas ha aumentado en un 31%, pasando de 168 empresas en 2008 a 221 empresas en 2013.

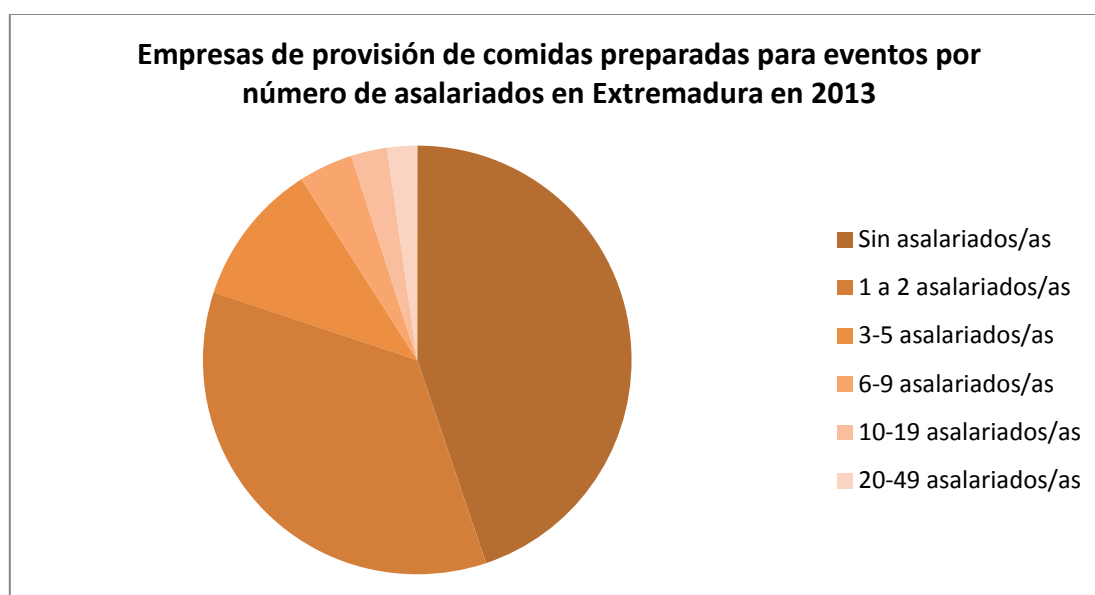
La evolución se aprecia claramente en la siguiente tabla.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística.*

El caso de las dos regiones portuguesas es muy parecido. El número de empresas de restauración en Centro ha disminuido desde el año 2008 al 2012 en un 12,13%, según datos del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, mientras que las empresas de provisión de comidas preparadas para eventos ha aumentado en el mismo periodo en un 6,4%. En Alentejo se repite la dinámica de nuevo. El número de empresas de restauración disminuyó en un 13% en el mismo periodo y el número de empresas de provisión de comidas preparadas para eventos ha aumentado en un 5%.

Por otro lado, es conveniente analizar las características de estas empresas. Destaca que el 44,8% de dichas empresas no tienen personas asalariadas, y el 35,3% tiene entre una y dos personas. Tan solo el 9% de dichas empresas cuentan con más de 5 empleados/as.



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE.*

En la región de Centro, el 53% de las empresas tienen menos de 10 personas asalariadas; el 22% cuentan con entre 10 y 49; el 15% de las empresas tienen entre 50 y 249 empleados/as; y finalmente el 10% cuenta con más de 250 empleados/as. En Alentejo sin embargo, el 65% de las empresas tienen menos de 10 personas asalariadas; el 8% de las empresas tienen entre 10 y 49 empleados/as; el 11% de las mismas cuentan con entre 50 y 249 empleados/as; y el 6% tiene más de 250 asalariados/as.

La forma jurídica de las empresas de provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios de comida en España es principalmente la de Empresario/a Individual,

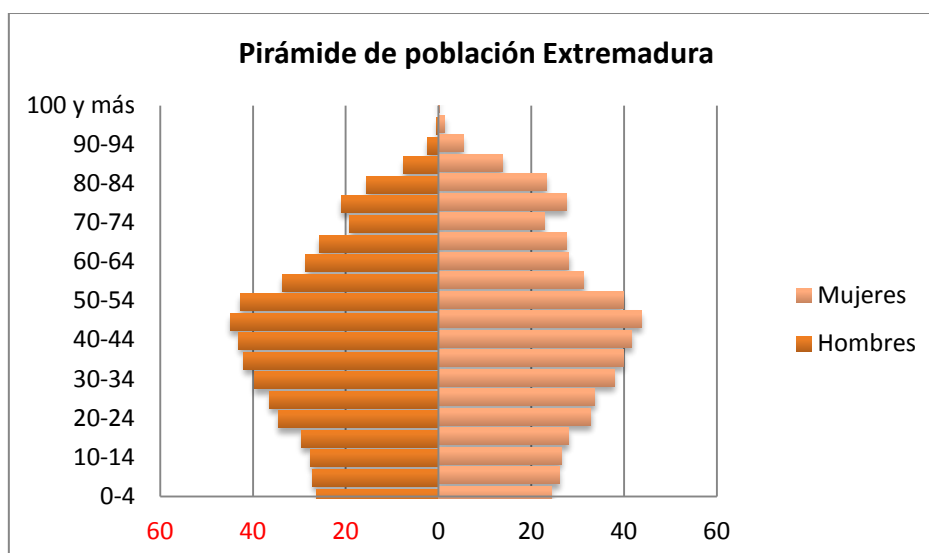
tal y como se detectaba al observar que el 44,8% de estas empresas no cuentan con personal asalariado. El porcentaje correspondiente a empresas con la forma jurídica de Empresario/a Individual es del 55,3%, seguido en orden de importancia por las Sociedades Limitadas, que suponen el 31,5%.

En las regiones lusas de Centro y Alentejo la tendencia es la misma. En Centro, el 70% de las empresas de restauración tienen la forma jurídica de empresario/a individual, mientras que en Alentejo este porcentaje se eleva al 79%.

## 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.



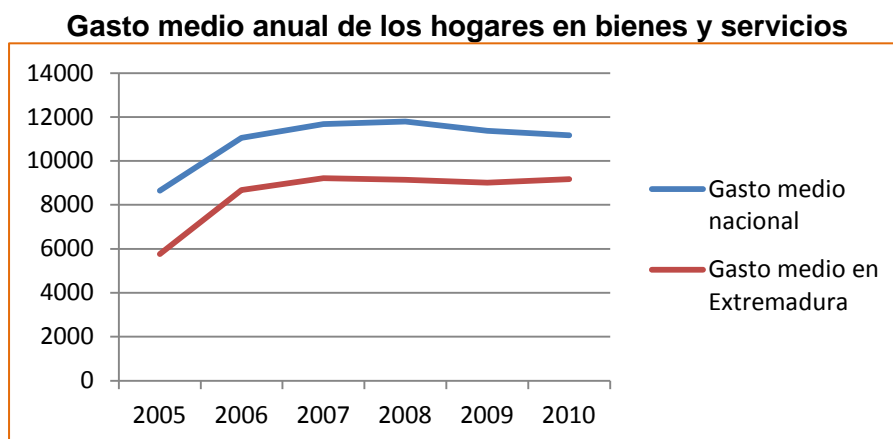
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Revisión del Padrón de Habitantes a 1 de Enero de 2013.

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 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.



*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, es necesario para poder desarrollar este negocio atender a los siguientes aspectos:

Normativa Extremadura:

- Decreto 181/2012, de 7 de septiembre, por el que se establece la ordenación y clasificación de las empresas de restauración de la Comunidad de Extremadura. La Ley 2/2011, de 31 de enero, de Desarrollo y Modernización del Turismo de Extremadura, haciéndose eco del carácter estratégico del sector turístico, ha venido a establecer un nuevo marco jurídico con la finalidad de impulsar la generación de empleo y el crecimiento económico. En dicho cuerpo legal se contiene una relación exhaustiva de las modalidades y definiciones de las empresas de restauración, las cuales son objeto de regulación en el presente Decreto.  
Esta norma pretende simplificar y agilizar los trámites que las referidas empresas realizan con la Administración turística, de ahí que se haya optado por simplificar el régimen de publicidad de precios y sustituir la exigencia de autorización por la preceptiva declaración responsable, optando por un control a posteriori de la actividad por parte de la Administración.
- Ley 2/1990, de 26 de abril, reguladora de la salud escolar en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

### Normativa Española

- Orden de 29 de julio de 1978, del Ministerio de Comercio y Turismo, que modifica la Orden del 17 de marzo de 1965, por la que se modifican las normas sobre menús y cartas de restaurantes y cafeterías.
- Real Decreto 3484/2000, de 29 de diciembre, que establece las normas de higiene para la elaboración, distribución y comercio de comidas preparadas.
- Real Decreto 109/2010, de 5 de febrero, por el que se modifican diversos reales decretos en materia sanitaria para su adaptación a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio y a la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.
- Real Decreto 140/2003, de 7 de febrero, por el que se deroga el Real Decreto 1138/90, de 14 de septiembre, por el que se establecen los criterios sanitarios de la calidad del agua de consumo humano.
- Real Decreto 640/2006, de 26 de mayo, por el que se deroga el Real Decreto 2207/1996, de 28 de diciembre, por el que se regulan determinadas condiciones de aplicación de las disposiciones comunitarias en materia de higiene, de la producción y comercialización de los productos alimenticios.
- Real Decreto 176/2013, de 8 de marzo, por el que se derogan total o parcialmente determinadas reglamentaciones técnico-sanitarias y normas de calidad referidas a productos alimenticios, por el que se aprueba la reglamentación Técnico-Sanitaria sobre Condiciones Generales de Almacenamiento Frigorífico de Alimentos y Productos Alimentarios.

### Normativa portuguesa:

- Ley nº 33/2013 - Régimen jurídico das Áreas Regionales de Turismo de Portugal Continental. Establece el marco legal de las áreas regionales de turismo, entre ellas Centro y Alentejo.
- Decreto Ley nº 191/2009, de 17 de Agosto. Se establecen las bases de la política de turismo público como un sector estratégico.
- Decreto Ley nº 187/2009, de 12 de Agosto. Política turística regional.

- Res. del Consejo de Ministros nº 53/2007, de 4 de Abril. Plan Estratégico Nacional de Turismo.

Normativa europea:

- Reglamento (CE) 852/2004, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril, relativo a la higiene de los productos alimenticios.

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se presentan. En la web <http://activacionempresarial.gobex.es> 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 de interés para el negocio.

### 5.3. Análisis de la demanda

Este tipo de servicio puede ofrecerse a una multitud de clientes/as distintos/as. Es necesario tener en cuenta que la relación calidad/precio debe ser cuidada. La clientela busca calidad, tanto a nivel culinario como en todo lo que lleva implícito la puesta en escena del servicio.

Entre la clientela de este negocio se distinguen tres grupos principalmente:

- Eventos sociales y celebraciones: fiestas, bodas, comuniones o bautizos.

En Extremadura en el año 2012 se celebraron 3.694 bodas, 7.257 en Centro y 1.876 en Alentejo, tal y como indican los Institutos Nacionales de Estadística de España y Portugal respectivamente.

- Colegios, guarderías, residencias de ancianos/as...

En este grupo de clientela potencial en Extremadura se encuentran, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística en el año 2013, 1.367 empresas del campo de la educación (pre-primaria, primaria, secundaria y otros); 137 empresas de asistencia en establecimientos con residencia; y 197 empresas de servicios sociales sin alojamiento.

Por otra parte, según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, en el año 2012 se ubicaban en la región de Centro 12.653 empresas del campo de la educación y 3.620 en la región de Alentejo; el número de empresas de actividades de apoyo social con alojamiento en Centro era de 416 y de 155 en Alentejo; y el número de empresas de apoyo social sin alojamiento en Centro fue de 562 y de 193 en Alentejo.

- Empresas en general.

En este caso, los servicios de la empresa de catering serán contratados por empresas con un elevado volumen de trabajadores/as, al menos 20. En Extremadura, en el año 2013, existían 894 empresas con más de 20 personas empleadas. En Centro, en el año 2012, existían 3.684 empresas con esta característica y 846 empresas en Alentejo.

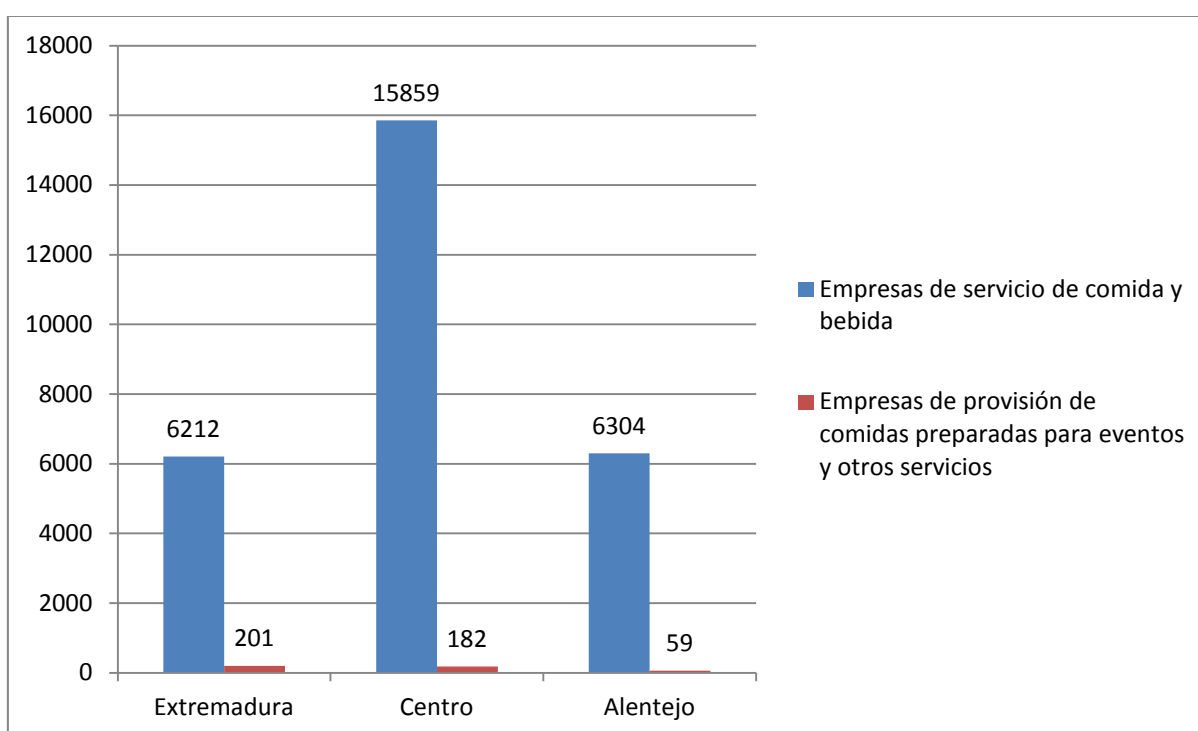
## 5.4. Análisis de la competencia

En términos generales cualquier establecimiento que ofrezca el servicio de comida a determinados grupos de clientes/as puede ser un competidor: un restaurante que cuenta con un salón más o menos espacioso o incluso muchos negocios de comida rápida preparada, que tienen espacio reservado para celebraciones.

Pero la competencia más fuerte está en las empresas dedicadas en exclusividad a ofrecer este servicio u otras empresas que dedicándose en principio a la venta de productos de panadería, confitería, repostería artesanal y otros, hayan ampliado su negocio al sector de la restauración.

En general en las tres regiones de la eurozona existe un alto número de empresas de servicios de comidas y bebidas, un total de 28.375 empresas, y 442 de las mismas son empresas de provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios, es decir, competencia directa para esta empresa.

**Número de empresas de servicios de comidas y bebidas en 2012**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de INE España e INE Portugal.*

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Establecimiento de precios

Los precios que se presentan a la clientela incluyen todos los servicios prestados, no sólo los alimentos. Así, en el precio total aparecen tanto los servicios de transporte, de personal y de cualquier otro servicio adquirido por el/la cliente/a.

El consumo mensual de materias primas se estima en un 20% del volumen de los ingresos. Por otra parte, el coste de subcontratación se sitúa alrededor del 40% de los ingresos.

En el establecimiento de precios habrá que diferenciar entre los menús para colectivos como colegios, institutos o residencias de la tercera edad, eventos como bodas y comuniones, y comidas de empresas.

A continuación se describen tres tipos de menús orientativos de entre los ofrecidos por la empresa.

#### **1º) Menú para colectivos: Colegio de Primaria.**

Incluye:

- Transporte hasta el lugar de destino.
- Preparación de los platos.
- Primer plato: Puré de verduras, lentejas estofadas, judías verdes salteadas...
- Segundo plato: Filete ruso de ternera, filete de pez espada, tortilla de patatas...
- Postre: Pieza de fruta, yogurt, natillas...

Precio por comensal: 12 €

#### **2º) Menú para eventos: Bodas.**

Incluye:

- Transporte hasta el lugar de destino.
- Servicio de camareros/as.
- Montaje de mesas y centros florales.
- Preparación de los platos.

- Aperitivos: Pincho de tortilla, atún marinado, jamón serrano...
- Primer plato: Ensalada, alcachofas rellenas...
- Segundo plato: Merluza asada, solomillo a la parrilla...
- Postre: Tarta nupcial o pastel.
- Bebidas durante la comida: Agua, refresco, cerveza, vino blanco o vino tinto.
- Barra libre de bebidas de 1 hora y 30 minutos.

Precio por comensal: 60 €

### **3º) Menú para comidas de empresa.**

Incluye:

- Transporte hasta el lugar de destino.
- Servicio de camareros/as.
- Preparación de los platos
- Aperitivos: Tabla de quesos y jamón, pincho de tortilla...
- Primer plato: Ensaladas variadas.
- Segundo plato: Bacalao al dourado con patatas, lagrimitas de pollo con guarnición de setas...
- Postre: Pastel.
- Bebidas durante la comida: Agua, refresco, cerveza, vino blanco o vino tinto.

Precio por comensal: 30 €

## 6.2. Canales de distribución

La prestación de los servicios de este negocio se realiza en el lugar indicado por el/la cliente. Para ello, la empresa deberá disponer de medios de transporte adecuados para los alimentos. Los costes de desplazamientos irán ya incluidos en el precio del servicio.

Los lugares en los que se va a realizar la prestación del servicio deberán constar de un espacio apropiado para la preparación de los menús en platos.

Por otra parte, para la contratación de los servicios, tienen tres opciones:

1. Venta directa al/la cliente/a: Las personas pueden desplazarse al local y allí informarse de todos los servicios prestados 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 las infraestructuras de las que dispone el negocio.
3. Venta telefónica: Además de la propia página web de la empresa, existen en Internet directorios que incluyen las diferentes empresas de catering establecidas en cada provincia. Los servicios pueden contratarse, de esta manera, a través del contacto telefónico.



## 6.3. Comunicación y promoción

### Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

### Público objetivo

El target de la empresa se basará por un lado, en los eventos sociales y celebraciones, como bodas, bautizos y comuniones; por otro, en colectivos como colegios, guarderías y residencias de la tercera edad; y por último en empresas en general.

### Mensaje

El mensaje que se pretende transmitir es que la empresa ofrece todos los servicios de catering para que los/as usuarios/as puedan cubrir todas sus necesidades relacionadas con este ámbito.

### Estrategia

Las estrategias de comunicación van a ser las siguientes:

1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer diversos servicios que permitan cubrir las necesidades de catering de los/as usuarios/as. El objetivo es ofrecer una imagen de total confianza y seguridad en los servicios ofrecidos.
2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante las siguientes acciones:
  - a. Marketing one to one. Consistente en la personalización de la oferta en función de las necesidades de la clientela.
  - b. Marketing directo. Para ello, la empresa llevará a cabo acciones publicitarias directas mediante:
    - i. Mailing. Es un tipo de marketing directo mediante el cual se envía información publicitaria a través del correo electrónico.
    - ii. Registro en los principales directorios del sector y en guías de anunciantes.
    - iii. Además, la empresa también dispondrá de página web en la que dar publicidad a todos sus servicios.
  - c. Marketing indirecto. Será muy importante en este negocio la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas,

ya que el éxito de la empresa dependerá de la calidad de los servicios prestados. Para ello se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales.

- d. Marketing relacional. El personal de la empresa acudirá a ferias nacionales e internacionales relacionadas con la gastronomía. Algunas son:
- EXTREGUSTA. Salón en el que se dan cita los/as profesionales de la restauración y los/as amantes de la gastronomía de Extremadura. Se ofrecen también degustaciones de alimentos, vinos y licores con Denominación de Origen. Tiene lugar en el mes de abril en Cáceres.
  - EXTREMA-BIO. Feria en la que se dan cita agricultores/as, productores/as de alimentos ecológicos y propietarios/as de establecimientos y comercios de comida orgánica para mostrar a los/as profesionales y al público en general sus propuestas alimentarias. Se realiza en Cáceres en el mes de noviembre.
  - FEHISPOR. Salón multisectorial donde se dan cita empresarios/as españoles/as y portugueses/as con la intención de adentrarse en la cultura del país vecino y crear nuevas oportunidades de negocio. Tiene lugar en noviembre en Badajoz.
  - ALIMENTARIA. El Salón de referencia para la industria de la alimentación y bebidas que se celebra cada dos años en Barcelona.
  - Salón de Gourmets. Salón Internacional del Club de Gourmets, el punto de encuentro entre fabricantes de productos delicatessen. Tiene lugar en Madrid en el mes de marzo.
  - Madrid Fusión. Referente de la alta gastronomía mundial que reúne los productos de las principales marcas de alimentación y bebidas de todo el mundo y las propuestas de restaurantes y chefs. Se celebra en enero en Madrid.
  - EXPOCONSUMO. Salón abierto al público donde se dan cita aquellas empresas que dirigen su actividad a la fabricación y distribución de bienes de consumo. Se celebra en Bilbao en mayo.
  - INFERSICOP. Feria de la industria panadera y pastelera donde los/as profesionales encuentran todo lo necesario para contribuir

a la rentabilidad y eficacia de su negocio. Tiene lugar en el mes de octubre en Madrid.

- e. Marketing experiencial. La empresa invitará a degustaciones de sus productos, pues es la mejor forma de darlos a conocer y tener un primer contacto positivo con potenciales clientes/as.

Este plan se pondrá en marcha antes y durante el primer año de funcionamiento de la empresa. Va a suponer un coste inicial importante.

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

### 7.1. Recursos físicos

#### 7.1.1. Infraestructuras e instalaciones

La ubicación de la empresa se situará en una nave en la localidad extremeña de Mérida. Se ha elegido esta ubicación por ser céntrica dentro de la región, lo que permitirá dar cobertura a una mayor cuota de mercado. La nave contará con 100 m<sup>2</sup> en la que ubicar la cocina central y la oficina desde la que se gestiona el negocio y en la que se puede atender a la clientela. A pesar de que no está prevista la elaboración de la comida por parte de la empresa, sí será necesario un espacio de trabajo en el que preparar la comida recibida de la empresa subcontratada y en el que conservar los alimentos de manera apropiada hasta su transporte al lugar de destino. De esta manera, además, se asegura que en un futuro el negocio pueda incluir la elaboración de comidas propias. Por otra parte, la misma será necesaria para diseñar los distintos menús que se van a ofrecer.

El local estará dividido en varias zonas:

- Zona donde se realizará la elaboración de los platos, de 50 m<sup>2</sup>.
- Oficina de atención a la clientela, de 15 m<sup>2</sup>.
- Almacén para ciertos productos no perecederos, de 25 m<sup>2</sup>.
- Aseo higiénico-sanitario, de 10 m<sup>2</sup>.

### 7.1.2. Equipamiento

- **Equipo informático**

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

- **Mobiliario y decoración**

Para la zona de oficina donde se atenderá a la clientela será necesario disponer del mobiliario siguiente:

- Una mesa.
- Una silla anatómica con respaldo alto.
- Dos sillas para la clientela.
- Armario con estantes.
- Buck de cajones.

- **Equipamiento y maquinaria**

Se engloban los distintos elementos necesarios para el desarrollo de la actividad:

- Equipo de aire acondicionado.
- Arcón congelador horizontal.
- Armario frigorífico.
- Dos vitrinas expositoras refrigerantes.
- Cocina de cuatro fuegos con horno a gas.
- Freidora de dos cubas.
- Frytop de hierro a gas.
- Dos mesas de apoyo en bloque de cocción.
- Mesa de trabajo en acero inoxidable.
- Estantería mural.

Se adquirirá al inicio de la actividad la maquinaria imprescindible para el inicio y posteriormente, cuando el negocio se vaya consolidando, incorporar nuevos elementos que permitirán una mayor eficiencia y un mayor volumen de producción.

- **Herramientas y útiles**

La compra de los utensilios y otros artículos básicos necesarios para el desarrollo de la actividad incluirá: batería de cocina, moldes, bandejas, envases, etc.

- **Elemento de transporte**

La empresa contará con dos elementos de transporte para la compra de la materia prima y para la realización del reparto a los puntos de destino. Dichos elementos de transporte deberán estar acondicionados, por lo que contará con una cámara isotérmica.

### 7.1.3. Desarrollo productivo

Ya que la oferta de servicios de la empresa es muy amplia, se va a detallar el proceso productivo en un servicio de catering en una boda.

El desarrollo productivo comienza en el momento en el que el/la cliente/a contacta con la empresa para adquirir sus servicios. La empresa y la clientela tendrán una reunión, presencial o telefónica, en la que abordarán los detalles de los servicios a contratar y en la que se establecerá el presupuesto definitivo, dependiendo del número de comensales, del menú elegido y de si requieren otro tipo de servicios adicionales como castillos hinchables. Del tipo de menú elegido se le ofrecen tres opciones, para que en la fecha fijada, se proceda a su degustación y selección.

Con anterioridad al día del evento, los/as clientes/as acompañados de un máximo de cuatro personas podrán degustar parte de los tres menús elegidos. De esta forma, los/as clientes/as estarán en disposición de elegir aquél que más les convenza. Una vez elegido, se les envía por correo electrónico el menú completo elegido.

El día del evento, la empresa recogerá los platos preparados en recipientes por la empresa proveedora, y los trasladará al lugar de destino. Allí, el/la cocinero/a con la ayuda del/la asistente de cocina los prepararán para el servicio en mesa.

Anteriormente, el personal de montaje habrá instalado las mesas, sillas, mantelería, centros florales y otros utensilios y muebles necesarios para el evento.

Cuando los/as usuarios/as lleguen al lugar de la celebración, los/as camareros/as irán sirviendo las bandejas con los aperitivos y bebidas. Posteriormente, los/as invitados/as se sentarán en las mesas correspondientes y se procederá a servirles los platos y posteriormente el postre.

A continuación, se abrirá la barra, en la que se servirán bebidas y cócteles a los/as comensales durante el tiempo contratado por el/la cliente/a.

Una vez que el evento haya finalizado, la empresa se encargará del desmontaje de las instalaciones y limpieza del área de servicio.

## 7.2. Recursos humanos

### 7.2.1. Estructura organizativa de la empresa

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en cuatro áreas de actuación:

- *Departamento de Administración*, en el que se desarrollarán las tareas de administración, finanzas y cobros.
- *Departamento de Producción*, en el que se diseñan los distintos menús.
- *Departamento de Proveedores*, que incluye las tareas de selección, negociación y contratación de proveedores.
- *Departamento de Marketing*, en el que se desarrollarán las tareas de marketing y publicidad de la empresa.

La responsabilidad del Departamento de Marketing y Proveedores es exclusiva de la persona emprendedora. En el resto de departamentos, la responsabilidad se reparte entre el/la emprendedor/a y los/as empleados/as. Se subcontratarán los servicios de de gestoría, y la creación de la página web.

El organigrama de la empresa tendrá la siguiente estructura:





### 7.2.2. Descripción de los puestos de trabajo

La empresa contará con tres personas empleadas al comienzo de su actividad:

**Gerente de la empresa:** Esta función será desempeñada por el/la promotor/a del negocio. Deberá cumplir los requisitos establecidos en la legislación laboral en materia de seguridad social y de seguridad e higiene en el trabajo, referida al personal a su cargo.

Se encargará de:

- Organización y gestión del negocio: Control financiero y planificación de objetivos.
- Política de precios, estudio de costes, marketing, promociones y merchandising.
- Control del funcionamiento y mantenimiento del equipamiento.
- Control de procesos de elaboración y manipulación de los productos.
- Contacto con empresas proveedoras.
- Control de calidad y de las reclamaciones.
- Publicidad y promoción.

El/la gerente podrá encargar algunas actividades a una asesoría externa.

**Cocinero/a:** Se encargará de la preparación de los platos ya elaborados. Así mismo, coordinará el servicio de los/as camareros/as organizando el orden y cantidad de los platos que salen. Se contratará con una empresa externa la elaboración de la comida, pero será necesaria la labor de un/a cocinero/a que prepare los platos ya elaborados en el lugar del evento para su consumo por parte de los/as usuarios/as.

**Ayudante de cocina:** Se encargará de ayudar al/la cocinero/a en la labor de preparación en platos de la comida ya elaborada.

La empresa contará con dos ayudantes de cocina.

### 7.2.3. Gestión de los recursos humanos

#### **Selección**

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

La selección se hará mediante entrevista personal por parte de la persona promotora del negocio.

#### **Contratación**

Las personas empleadas (cocinero/a y ayudantes de cocina) trabajarán para la empresa según un contrato de duración indefinida de 40 horas semanales.

En temporada alta, y en caso de que la empresa no alcance a cubrir la demanda, contratará otros/as cocineros/as y ayudantes de cocina mediante contratos freelance.

#### **Formación**

Aunque las personas que se contraten deberán estar formadas, la persona emprendedora se encargará de su aprendizaje dentro de la empresa, adquiriendo las técnicas propias en la misma y asimilando la filosofía empresarial como propia.

### 7.3. Forma jurídica

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

Esta forma jurídica se rige en materia mercantil por el Código de Comercio y en materia de derechos y obligaciones por el Código civil. Además la Ley 20/2007 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 del/la empresario/a.
- Es la forma que menos gestiones y trámites ha de hacer para la realización de su actividad, puesto que no tiene que realizar ningún trámite de adquisición de la personalidad jurídica.

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

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

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

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

## 8. Análisis DAFO

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

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa es desconocida.</li> <li>- Recursos económicos escasos en el inicio.</li> <li>- Relación con la coyuntura económica.</li> <li>- Estacionalidad de la demanda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intrusismo de bares y restaurantes.</li> <li>- Marco económico.</li> <li>- Disminución del número de empresas proveedoras.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios competitivos.</li> <li>- Experiencia en el sector.</li> <li>- Variada oferta.</li> <li>- Posibilidad de personalización.</li> <li>- Estructuras flexibles.</li> <li>- Capacidad de crecimiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyo institucional.</li> <li>- Crecimiento de la demanda de productos alimentarios de calidad y seguros.</li> <li>- Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación.</li> <li>- Existencia de personal cualificado.</li> <li>- Prestigio y calidad de la gastronomía.</li> </ul>

### 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 no opera aún en el mercado. Tendrá que darse a conocer entre los/as clientes/as potenciales de la región, para lo que llevará a cabo una campaña de marketing que incluya el plan de comunicación expuesto anteriormente y una política de precios ligeramente inferior a la de las empresas de la competencia, con el objeto de captar a una mayor cuota de

mercado. Una vez que se tenga una determinada clientela, se deberán realizar acciones destinadas a la fidelización de la misma.

- 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 para desarrollar este proyecto es necesario una importante inversión inicial.
- Relación con la coyuntura económica. La coyuntura económica por la que atraviesa la economía, especialmente en España y Portugal, será un factor a tener en cuenta por la empresa. Sin embargo, aunque el sector de la restauración se ha visto afectado por esta situación, el número de empresas de catering en Extremadura (y en España aunque de manera menos acusada) ha sufrido un importante impulso en los últimos años.
- Estacionalidad de la demanda. Los servicios ofrecidos por la empresa en eventos como bodas, bautizos y comuniones suelen tener lugar en los meses de primavera y otoño. Por otro lado, los servicios a colegios y otros centros de formación no tendrán lugar en los meses de verano. La empresa deberá diversificar sus servicios para mantener sus ingresos todo el año.

## MANTENER LAS FORTALEZAS

- Precios competitivos. La empresa ha establecido una política de precios ligeramente más bajos que los de la competencia para adentrarse en el mercado y captar clientela. Con ello llegará a una cuota de mercado más amplia.
- Experiencia en el sector. La persona promotora del negocio cuenta, además de con formación gastronómica y en Dirección de Servicios de Restauración, con más de 7 años de experiencia en centros de este tipo, lo que le permitirá realizar una mejor gestión de los servicios.

- Variada oferta. La empresa ofrece una variada oferta, desde los platos más tradicionales de Extremadura hasta la cocina oriental o platos de nueva creación.
- Posibilidad de personalización. La empresa permite que el/la cliente/a haga especificaciones sobre el menú, combinando distintos platos o modificando alguno de ellos para crear una oferta adecuada a sus necesidades.
- Estructuras flexibles. Es posible establecer unos horarios y unos ritmos de trabajo dependiendo de las necesidades de la demanda y de la capacidad de trabajo, con lo que la producción será mucho más eficiente.
- Capacidad de crecimiento. La estructura organizativa de la empresa y el equipamiento que posee le permite contar con una gran capacidad de crecimiento.

## EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES

- Apoyo institucional. La coyuntura económica ha generado una elevada tasa de desempleo. Por ello, gran parte de la inversión pública se está destinando a impulsar el emprendimiento y la creación de empresas, por lo que la empresa podrá buscar medidas de ayudas y subvenciones para llevar a cabo su actividad.
- Crecimiento de la demanda de productos alimenticios de calidad y seguros. Según el informe “Una Estrategia para la Eurregión Alentejo-Centro-Extremadura. EUROACE 2020”, se constata una “demanda creciente de productos alimenticios de calidad y seguros”. Esto demuestra una clara oportunidad para la empresa, pues supone que su demanda potencial está en crecimiento.
- Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación. La empresa está situada en un polígono industrial, por lo que no tiene visibilidad física para el público en general. Por ello, la empresa deberá recurrir a las nuevas tecnologías y a las redes sociales para darse a conocer no sólo en Mérida, localidad en la que está ubicada, sino en toda la región.

- Existencia de personal cualificado. En la región existe un elevado número de personas cualificadas en el campo de la restauración. Además, muchas de estas personas se encuentran desempleadas debido a la coyuntura económica, por lo que no será difícil para la empresa encontrar personal cualificado y que cumpla los requisitos de selección establecidos por la persona promotora del negocio.
- Prestigio y calidad de la gastronomía. Extremadura cuenta con más de una decena de Denominaciones de Origen, lo que garantiza su calidad en el campo gastronómico.

#### AFRONTAR LAS AMENAZAS

- Intrusismo de bares y restaurantes. Estos establecimientos actúan sin las licencias y permisos que les permiten ofrecer los servicios de catering, lo que les permite ajustar los precios. Este tipo de intrusismo ofrece una imagen del sector poco profesional. La empresa deberá realizar una buena campaña de comunicación para captar a los/as clientes/as y que no recurran a este tipo de establecimientos.
- Marco económico. La actual crisis generalizada y, en particular, la situación económica en la EUROACE, suponen una amenaza para el desarrollo de cualquier actividad empresarial, haciendo desaparecer ayudas e incentivos, disminuyendo la demanda, aumentando los costes... Para hacer frente a esta amenaza, la empresa tratará de ajustar el margen de beneficios y fijará unos precios moderados.
- Disminución del número de empresas proveedoras. Debido a la actual situación económica, muchas empresas del sector gastronómico han desaparecido, lo que puede suponer una amenaza en cuanto que se dispone de menos opciones a la hora de obtener la materia prima del negocio. Será importante en este sentido crear una buena cartera de proveedores estables.

## 9. Valoración y análisis financiero

A continuación se hace una valoración financiera de los recursos que se necesitan en esta empresa.

### 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 la prestación de los servicios.

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

**Edificios, Locales y Terrenos:** La actividad desarrollada por este negocio se va a realizar en una nave en régimen de alquiler, por lo que no será necesaria la adquisición de edificios, locales o terrenos. Sí será necesario acondicionar la nave, lo que supone unos costes de 20.000 €.

**Maquinaria:** La maquinaria necesaria para la puesta en marcha del proyecto es la siguiente:

- Equipo de aire acondicionado: 5.180 €
- Arcón congelador horizontal: 900 €
- Armario frigorífico: 3.100 €
- 2 Vitrinas expositoras refrigeradoras: 9.000 €
- Cocina de 4 fuegos con horno a gas: 2.500 €
- Freidora de 2 cubas: 3.500 €
- Frytop de hierro a gas: 2.000 €
- 2 Mesas de apoyo bloque cocción: 1.000 €
- Mesa de trabajo en acero inoxidable: 1.100 €
- Estantería mural: 350 €

El coste total es de 28.630 €.

**Equipamiento:** Se incluyen elementos tales como baterías de cocina, moldes, bandejas, envases, etc. Esta partida corresponde a 3.500 €.



**Mobiliario:** En cuanto al mobiliario que será necesario adquirir, para la oficina en la que se atenderá a la clientela, una mesa, silla anatómica con respaldo alto, dos sillas para la clientela, armario con estanterías y buck de cajones. El coste total es de 600 €.

El utillaje incluye elementos como archivadores, carpetas, bolígrafos, etc. Esta partida será de 500 €.

**Elementos de transporte:** La empresa adquirirá un vehículo especial isotermo-frigorífico para alimentos en frío y/o calientes. Este vehículo será comprado de segunda mano, y su coste será de 24.000 euros.

**Equipo Informático:** Será necesario adquirir un equipo informático con un valor de 1.000 €.

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

**Aplicaciones Informáticas:** Esta partida corresponderá a 300 €.

**Fianzas:** La fianza corresponde a dos meses de alquiler del local. En este caso, será de 400 €.

### 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 embalaje.** Se incluirá aquí la compra de diversos materiales como embalajes o ciertas materias primas necesarias en el inicio de la actividad. Necesitará un stock inicial de 600 €.

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

### INVERSIÓN INICIAL

CONCEPTO	ADQUISICIONES				TOTAL
	ADQUISICIÓN A EMPRESAS	TIPO IVA	ADQUISICIÓN A PARTICULARES	Tipo Impuesto Transmisiones	
Adquisición del terreno		21%		7%	0
Edificios y Construcciones	20.000	21%		7%	20.000
Instalaciones		21%		4%	0
Maquinaria	28.630	21%		4%	28.630
Equipamiento	3.500	21%		4%	3.500
Mobiliario	600	21%		4%	600
Utilillaje	500	21%		4%	500
Vehículos de transporte		21%	24.000	4%	24.000
Equipos informáticos	1.000	21%		4%	1.000
Otros (proyectos técnicos)		21%		4%	0
<b>Total Inmovilizado Material</b>	<b>54.230</b>		<b>24.000</b>		<b>78.230</b>
Gastos de I+D (*)		21%		4%	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercial		21%		4%	0
Aplicaciones informáticas	300	21%		4%	300
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas		21%		4%	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	400	21%		4%	400
<b>Total Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>700</b>		<b>0</b>		<b>700</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>24.000</b>		<b>78.930</b>
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes..)	600	10%			600
Tesorería inicial para la puesta en marcha(**)					12.915
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>600</b>				<b>600</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>55.530</b>		<b>24.000</b>		<b>79.530</b>
Total IVA SOPORTADO	11.595				11.595
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)			960		960
<b>Total Necesidades Iniciales</b>	<b>67.125</b>				<b>92.085</b>
					<b>105.000</b>

## 9.2. Fuentes de financiación

Las necesidades de financiación para este proyecto son las siguientes:

### NECESIDADES DE FINANCIACIÓN INICIALES

TIPOLOGIA	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Aportación persona emprendedora	35.000
En Especie	0
Dinerario	35.000
Otros (detallar)	
Subvención concedida	
<b>Recursos Propios</b>	<b>35.000</b>
Deudas bancarias a L/P	70.000
Otras deudas Bancarias	
<b>Recursos Ajenos a L/P</b>	<b>70.000</b>
Deudas bancarias a C/P	
Proveedores varios	0
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	
<b>Recursos Ajenos a C/P</b>	<b>0</b>
<b>NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES</b>	<b>105.000</b>

#### 1. Recursos propios

Para la financiación del proyecto, la persona promotora del negocio va a aportar 35.000 €

#### 2. Recursos ajenos

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

PRÉSTAMO INICIAL	
Importe de Capital	70.000
Años	8 años
Euribor	8,00%
Diferencial	
Gastos de Formalización (2%)	1400
Tipo Interés nominal	8,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	70.000,00
Importe de Intereses:	24.998,48
Coste total operación:	<b><u>94.998,48</u></b>
Cuota Mensual (a):	989,57
Cuota Anual	11.874,81
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 la empresa intente introducirse en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

La **estimación del número de menús escolares** se ha hecho de la siguiente forma:

En Extremadura, según el Instituto Nacional de Estadística, había en el año 2012 un total de 36 empresas de educación primaria. Se ha estimado que, de media, cada centro tiene 550 alumnos/as, de los/as cuales, el 30% come en el comedor escolar. Por tanto, el número de menús servidos mensualmente en los comedores es de 130.680. Estos menús se dividen entre las distintas empresas de catering que había en Extremadura en el mismo año, que suma un total de 201 más la empresa de nueva creación desarrollada en este proyecto. Por tanto, el número de menús servidos al mes por cada empresa será de 650 aproximadamente.

Durante los tres primeros meses de actividad, al ser una empresa de nueva creación que está introduciéndose en el mercado, solo abarcará el 25% de estos menús estimados. En los siguientes tres meses, al haber dado frutos las labores comerciales, la empresa aumenta su mercado al 50% de dichos menús, dando servicios a 325. En los meses de verano, la demanda desciende, ya que son pocos los centros educativos que permanecen abiertos. Por tanto, los servicios ofrecidos descenderán a los 163 menús. En los últimos meses de actividad, al ser la empresa ampliamente conocida en el sector, la demanda asciende al 75%, alcanzando los 488 menús servidos mensualmente.

La **estimación del número de menús de boda** se ha hecho de la siguiente forma:

En Extremadura en el año 2012 se celebraron un total de 3.694 bodas, que tienen de promedio 150 personas invitadas. Este número de bodas se debe dividir entre el número de empresas de catering en Extremadura en el mismo año y añadirle esta nueva empresa. Por tanto, al dividir 3.694 enlaces entre 202 empresas, se obtiene que, de media, cada empresa atendió a 18 bodas anualmente. Este número de ceremonias se ha ido emplazando en los distintos meses según sean meses en los que se suelen celebrar un alto número de ceremonias matrimoniales o no. Así, en los meses de enero, febrero y diciembre no se espera atender ninguna. En abril y mayo, meses especialmente tradicionales para la celebración de este tipo de eventos, se prevé dar servicios a tres. En junio, la previsión baja a dos bodas atendidas por la empresa y en los meses de verano, julio y agosto, tan solo se prevé atender a una. En

septiembre y octubre la demanda vuelve a aumentar y se atienden a tres ceremonias mientras que en noviembre la demanda baja a una de nuevo.

Por último, la **estimación de la demanda de comidas de empresa** se ha realizado de la siguiente forma:

En Extremadura en el año 2012 había un total de 975 empresas con más de 20 personas empleadas. Estas empresas suelen celebrar dos comidas de empresa al año, con una media de 30 comensales. Por tanto, dividiendo el número de comidas de empresas realizadas entre el número de empresas de catering más la empresa de nueva creación, se obtiene que cada una de ellas atiende a 10 comidas de empresa al año.

Estas 10 comidas se han dividido atendiendo a la tradición de su celebración en los meses cercanos a la Navidad y al inicio del verano. Por tanto, en los meses de mayo y junio se estima atender a dos eventos de este tipo al mes, en noviembre a uno y en diciembre, el mes con más tradición de comidas de empresa, a 5.

**PREVISIÓN DE INGRESOS Y CONSUMOS**

HIPOTESIS DE PARTIDA	Escolar	Bodas	Empresas
Nº medio de servicios prestados al mes	312	225	25
Precio medio por Servicio	12,00	60,00	30,00
IVA repercutido	21%	21%	21%

**PREVISIÓN DE INGRESOS**

DATOS ESTIMADOS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
<b>Menú Escolar</b>													
Nº Servicios 1	163	163	163	325	325	325	163	163	488	488	488	488	3.742
Precio	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Ingresos	1.956	1.956	1.956	3.900	3.900	3.900	1.956	1.956	5.856	5.856	5.856	5.856	44.904
Coste Servicio	391,20	391,20	391,20	780,00	780,00	780,00	391,20	391,20	1.171,20	1.171,20	1.171,20	1.171,20	8.980,80
<b>Menú Bodas</b>													
Nº Servicios 2			150	450	450	300	150	150	450	450	150		2.700
Precio	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Ingresos	0	0	9000	27000	27000	18000	9000	9000	27000	27000	9000	0	162.000
Coste Servicio	0,00	0,00	1.800,00	5.400,00	5.400,00	3.600,00	1.800,00	1.800,00	5.400,00	5.400,00	1.800,00	0,00	32.400,00
<b>Menu Empresas</b>													
Nº Servicios 3	0	0	0	0	60	60	0	0	0	0	30	150	300
Precio	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	
Ingresos	0	0	0	0	1800	1800	0	0	0	0	900	4500	9.000
Coste Servicio	0,00	0,00	0,00	0,00	360,00	360,00	0,00	0,00	0,00	0,00	180,00	900,00	1.800,00

INGRESOS POR VENTAS	1.956,0	1.956,0	10.956,0	30.900,0	32.700,0	23.700,0	10.956,0	10.956,0	32.856,0	32.856,0	15.756,0	10.356,0	215.904,0
Iva repercutido	410,8	410,8	2.300,8	6.489,0	6.867,0	4.977,0	2.300,8	2.300,8	6.899,8	6.899,8	3.308,8	2.174,8	45.339,8
Facturado a clientes	2.366,8	2.366,8	13.256,8	37.389,0	39.567,0	28.677,0	13.256,8	13.256,8	39.755,8	39.755,8	19.064,8	12.530,8	261.243,8
Cobros del periodo	2.366,8	2.366,8	13.256,8	37.389,0	39.567,0	28.677,0	13.256,8	13.256,8	39.755,8	39.755,8	19.064,8	12.530,8	261.243,8
Cobros periodos anteriores		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOTAL COBROS</b>	2.366,8	2.366,8	13.256,8	37.389,0	39.567,0	28.677,0	13.256,8	13.256,8	39.755,8	39.755,8	19.064,8	12.530,8	261.243,8

Perfil de cobro de facturas	Franja de tiempo	Porcentaje (%) de las facturas
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

Los costes de los consumibles se corresponden al 20% del precio de los distintos productos.

### COSTES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

CONSUMIBLES	coste Unitario	Unidades vendidas	Coste anual de consumos	
Menús Escolares	2,40	3.742,00	8.980,80	
	2,40			
Menús Bodas	12,00	2.700,00	32.400,00	
	12,00			
Menús Empresas	6	300,00	1.800,00	
	6,00			
			43.180,80	TOTAL



## 9.5. Previsión de gastos generales y gastos de personal

### Gastos generales

Los principales costes en lo que se incurre son:

- Arrendamiento del local.
- Servicios exteriores.
- Suministros, servicios y otros gastos: aquí se incluyen los gastos procedentes de suministros tales como: agua, luz, internet, etc.
- Gastos comerciales: su objetivo es dar a conocer la empresa para poder captar un mayor número de clientes/as.
- Seguros.
- Otros gastos (tributos).

### Gastos variables

Dentro de este apartado se encuentran los gastos asociados a las subcontrataciones, que corresponde al 40% de los ingresos mensuales.

#### COMPRAS Y GASTOS GENERALES

ANO 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
<b>Compras:</b>	391	391	2.191	6.180	6.540	4.740	2.191	2.191	6.571	6.571	3.151	2.071	43.181
materias primas, materiales, productos...	391	391	2.191	6.180	6.540	4.740	2.191	2.191	6.571	6.571	3.151	2.071	
<b>Gastos variables:</b>	782	782	4.382	12.360	13.080	9.480	4.382	4.382	13.142	13.142	6.302	4.142	86.362
Subcontrataciones	782	782	4.382	12.360	13.080	9.480	4.382	4.382	13.142	13.142	6.302	4.142	
Otros													
<b>Gastos fijos:</b>	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	10.416
Promoción comercial	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Servicios Exteriores (gestoría)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	4.920
Tributos (licencias de obra y apertura, tasas...)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Seguros	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	576
Gastos de constitución, Registros, Diligencias													0
Gastos I+D													0
Alquileres	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Otros													0
<b>TOTAL GASTOS y compras</b>	<u>2.042</u>	<u>2.042</u>	<u>7.442</u>	<u>19.408</u>	<u>20.488</u>	<u>15.088</u>	<u>7.442</u>	<u>7.442</u>	<u>20.582</u>	<u>20.582</u>	<u>10.322</u>	<u>7.082</u>	<u>139.958</u>
Iva soportado	326	326	1.460	3.973	4.200	3.066	1.460	1.460	4.220	4.220	2.065	1.385	28.162
Total Pagos	2.368	2.368	8.902	23.381	24.688	18.154	8.902	8.902	24.801	24.801	12.387	8.466	168.120



**Gastos de amortización**

Los gastos de amortización se muestran 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	300	5	60
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	400	5	80
<b>TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL</b>			<b>140</b>
Adquisición del terreno (no se amortiza)	0	0	
Construcciones	20.000	50	400
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	28.630	12	2.386
Equipamiento	3.500	15	233
Mobiliario	600	15	40
Utillaje	500	4	125
Vehículos de transporte	24.000	8	3.000
Equipos informáticos	1.000	5	200
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
<b>TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL</b>			<b>6.384</b>

## 9.6. Previsión de tesorería

A continuación se muestra el flujo de caja previsto para 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
<b>COBROS:</b>													
Cobros de las ventas		2.367	2.367	13.257	37.389	39.567	28.677	13.257	13.257	39.756	39.756	19.065	12.531
Prestamo a Corto Plazo		5.600											
Préstamo a Largo Plazo	70.000												
Subvenciones cobradas	0												
Otros (detallar)	0												
Aportaciones de socios/as (Cap Social)	35.000												
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>105.000</b>	<b>7.967</b>	<b>2.367</b>	<b>13.257</b>	<b>37.389</b>	<b>39.567</b>	<b>28.677</b>	<b>13.257</b>	<b>13.257</b>	<b>39.756</b>	<b>39.756</b>	<b>19.065</b>	<b>12.531</b>
<b>PAGOS:</b>													
Pagos sueldos		5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992
Pago compras y gastos generales		2.368	2.368	8.902	23.381	24.688	18.154	8.902	8.902	24.801	24.801	12.387	8.466
Pago IVA a Hacienda								7.094			4.361		
Devolución capital préstamos		523	526	530	533	537	541	544	548	551	555	559	6.163
Pago intereses	1.400	611	493	487	481	475	468	462	456	449	443	436	430
Pago de las inversiones	92.085	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>93.485</b>	<b>9.494</b>	<b>9.379</b>	<b>15.910</b>	<b>30.387</b>	<b>31.691</b>	<b>25.154</b>	<b>22.993</b>	<b>15.897</b>	<b>31.794</b>	<b>36.152</b>	<b>19.373</b>	<b>21.050</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>11.515</b>	<b>-1.527</b>	<b>-7.012</b>	<b>-2.654</b>	<b>7.002</b>	<b>7.876</b>	<b>3.523</b>	<b>-9.737</b>	<b>-2.640</b>	<b>7.962</b>	<b>3.604</b>	<b>-309</b>	<b>-8.519</b>
<b>SALDO FINAL DE TESORERÍA</b>	<b>11.515</b>	<b>9.988</b>	<b>2.976</b>	<b>322</b>	<b>7.324</b>	<b>15.200</b>	<b>18.722</b>	<b>8.986</b>	<b>6.346</b>	<b>14.308</b>	<b>17.912</b>	<b>17.603</b>	<b>9.084</b>

Para hacer frente a la tesorería del primer año, la empresa solicita un crédito a corto plazo con una entidad bancaria con las siguientes características:

**AMORTIZACIÓN CRÉDITO**

CRÉDITO INICIAL	
Importe de Capital	5.600
Años	1 años
Euribor	2,50%
Diferencial	4,50%
Gastos de Formalización (2%)	112
Tipo Interés nominal	7,00%

RESÚMEN	EUR
Importe de Capital	5.000,00
Importe de Intereses:	214,60
Coste total operación:	<b><u>5.214,60</u></b>
Cuota Mensual (a):	484,55
Cuota Anual	5.814,60
Num. Cuotas:	12
Tipo Interés Anual (TAE):	7,00%
T. Interés Equivalente Mensual:	0,58%

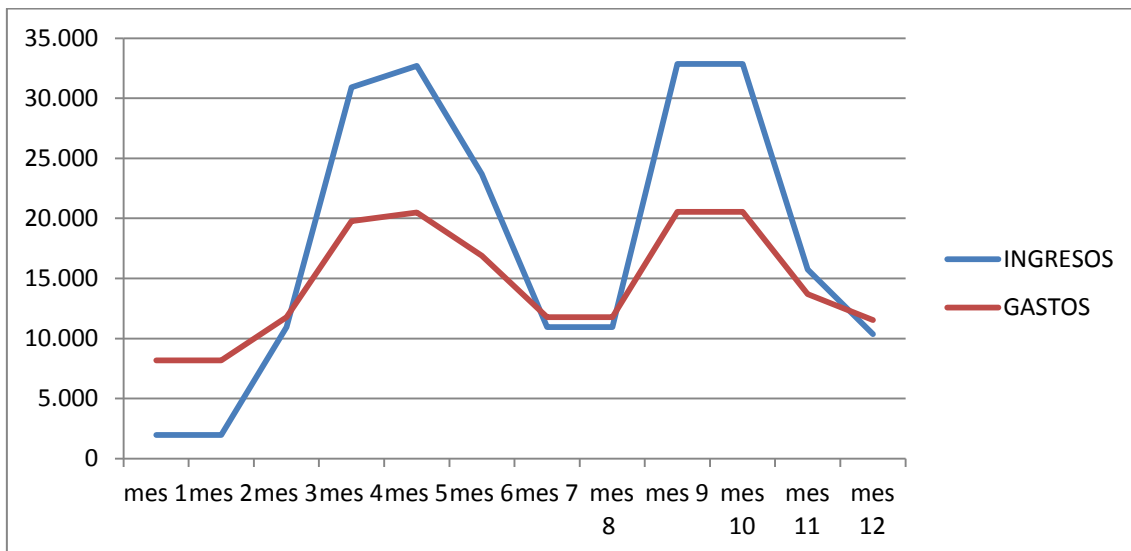
### 9.7. Análisis de resultados, balances y ratios

Cuentas de resultados mensuales del 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	1.956	1.956	10.956	30.900	32.700	23.700	10.956	10.956	32.856	32.856	15.756	10.356	215.904
CONSUMOS	0	391	391	2.191	6.180	6.540	4.740	2.191	2.191	6.571	6.571	3.151	2.071	43.181
margen bruto	0	1.565	1.565	8.765	24.720	26.160	18.960	8.765	8.765	26.285	26.285	12.605	8.285	172.723
Gastos de personal	0	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	5.992	71.899
Gastos variables	0	782	782	4.382	12.360	13.080	9.480	4.382	4.382	13.142	13.142	6.302	4.142	86.362
Gastos fijos	960	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	11.376
Amortizaciones	0	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	6.524
Total gastos	960	8.186	8.186	11.786	19.763	20.483	16.883	11.786	11.786	20.546	20.546	13.706	11.546	176.160
Beneficio antes de impuestos e intereses	-960	-6.621	-6.621	-3.021	4.957	5.677	2.077	-3.021	-3.021	5.739	5.739	-1.101	-3.261	-3.437
Gastos financieros	1.400	611	493	487	481	475	468	462	456	449	443	436	430	7.091
Beneficio antes de impuestos	-2.360	-7.232	-7.114	-3.508	4.476	5.202	1.608	-3.483	-3.477	5.290	5.296	-1.537	-3.691	-10.529
IRPF (al 20 %)														0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-2.360	-7.232	-7.114	-3.508	4.476	5.202	1.608	-3.483	-3.477	5.290	5.296	-1.537	-3.691	-10.529

Gráfica relación ingresos y gastos del primer año:



El balance de la empresa es el siguiente:

BALANCE FINAL

ACTIVO		PASIVO	
		Capital Social	35.000
<u>Activo no corriente</u>	<u>72.406</u>	Resultado del Ejercicio	-10.529
Adquisición del terreno	0	Reserva legal (10 % de PyG)	0
Edificios y Construcciones	20.000	Subvenciones	0
Instalaciones	0	Otros (detallar)	0
Maquinaria	28.630	<u>Patrimonio Neto</u>	<u>24.471</u>
Equipamiento	3.500	Préstamos bancarios a largo	56.440
Mobiliario	600	<u>Pasivo no corriente</u>	<u>56.440</u>
Utillaje	500		
Vehículos de transporte	24.000	Proveedores varios	0
Equipos informáticos	1.000	Préstamos bancarios a corto plazo	7.050
Otros (proyectos técnicos)	0	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	4.714
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-6.384	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	0
<u>Inmovilizado material</u>	<u>71.846</u>		
Gastos de I+D	0		
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comerc	0		
Aplicaciones informáticas	300		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones	0		
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	400		
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-140		
<u>Inmovilizado inmaterial</u>	<u>560</u>		
Existencias, materias primas...	600		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	10.586		
Clientes	0		
Tesorería	9.084	<u>Pasivo Corriente</u>	<u>11.764</u>
<u>Activo corriente</u>	<u>20.269</u>		
		<u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u>	<u>92.675</u>
<u>ACTIVO</u>	<u>92.675</u>		

Los datos correspondientes a los ratios son:

### RATIOS

Ratios	Fórmula	Ratio del primer año de actividad
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,72
Fondo de maniobra	Activo Corriente-Pasivo Corriente	8.505,06
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	2,79
Márgen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	-1,59%
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	1,36
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	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	-5%
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	0
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	0
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	148.064,81

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 148.064,81 €

A continuación se muestran las previsiones de crecimiento en los próximos cinco años.

	año 2	año 3	año 4	año 5
Crecimiento de la Cifra de Ventas	19%	5%	5%	5%
Crecimiento de la cifra de consumos	19%	5%	5%	5%
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2%	2%	2%	2%
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	2%	2%	2%	2%
Crecimiento del Beneficio Neto	148%	24%	3%	18%



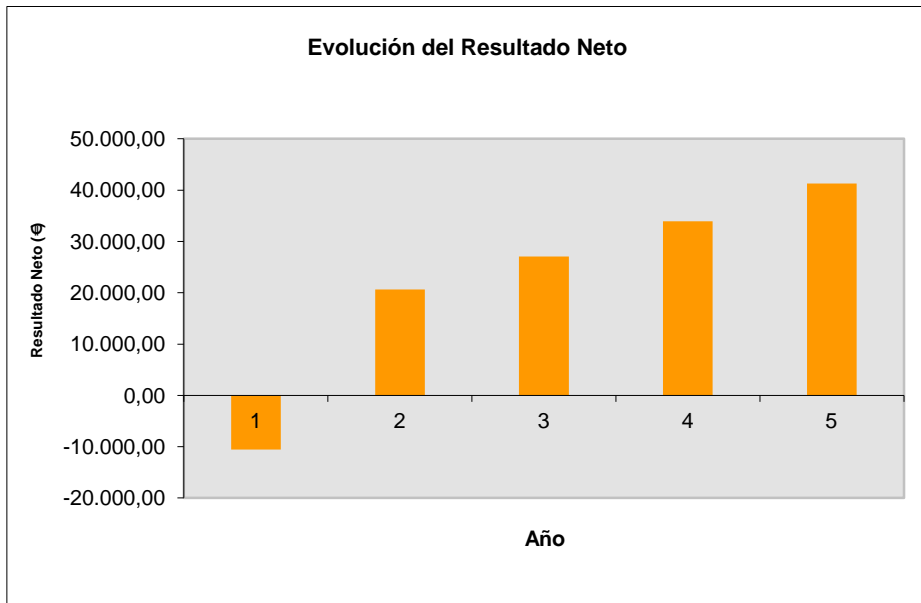
En el segundo año, la empresa prevé alcanzar el 100% de la cuota de mercado de los menús escolares detallada en el punto 9.3. de Previsión de Ingresos. Así, si esto se cumpliera, manteniendo inalterada la estimación de menús de boda y de comidas de empresa, el crecimiento de la cifra de ventas en el año 2 será del 19%. En los años siguientes se espera un crecimiento de dicha cifra de un 5% anual, correspondiente a los esfuerzos de comercialización desarrollados por la persona promotora de este negocio.

La previsión de ingresos para los próximos 5 años se describe en la siguiente tabla:

### EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	215.904,00	256.925,76	269.772,05	283.260,65	297.423,68
Consumos	43.180,80	44.476,22	45.810,51	47.184,83	48.600,37
margen bruto	172.723,20	212.449,54	223.961,54	236.075,82	248.823,31
% margen bruto sobre ventas	0,80	0,83	0,83	0,83	0,84
Gastos de personal	71.898,72	73.336,69	74.803,43	76.299,50	77.825,49
Gastos variables mensualmente:	86.361,60	88.088,83	89.850,61	91.647,62	93.480,57
Amortización de activos	6.524,17	6.524,17	6.524,17	6.524,17	6.524,17
Gastos fijos:	11.376,00	11.603,52	11.835,59	12.072,30	12.313,75
Total gastos	176.160,49	179.553,21	183.013,79	186.543,59	190.143,97
Beneficio antes de impuestos e intereses	-3.437,29	32.896,32	40.947,74	49.532,24	58.679,34
Gastos financieros	7.091,33	7.091,33	7.091,33	7.091,33	7.091,33
Beneficio antes de impuestos	-10.528,62	25.804,99	33.856,41	42.440,91	51.588,01
IRPF (20%)	0,00	5.161,00	6.771,28	8.488,18	10.317,60
RESULTADO DEL EJERCICIO	-10.528,62	20.643,99	27.085,13	33.952,73	41.270,41

La gráfica de evolución del resultado neto es:



## 10. Plan de Acción

### 10.1. Planificación de actividades

Grado de desarrollo del proyecto: Fase inicial.

Actualmente se está procediendo a buscar la financiación necesaria para poder llevar a cabo el proyecto.

Actividades:

- 1 Búsqueda de financiación: 5 meses.
- 2 Búsqueda de instalaciones en la localización elegida y contrato de alquiler del local: 3 meses.
- 3 Búsqueda de empresas proveedoras: 3 meses.
- 4 Contratación de la elaboración de una página web: 2 meses.
- 5 Campaña de marketing inicial: 5 meses.
- 6 Búsqueda y contratación personal: 3 meses.

Gráfico 1 – Correspondiente al primer año.

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

1	Búsqueda de financiación
2	Búsqueda de instalaciones y contrato de alquiler del local
3	Búsqueda de empresas proveedoras
4	Contratación de la elaboración de una página web
5	Campaña de marketing inicial
6	Búsqueda y contratación del personal

Responsables de las actividades: Persona promotora del negocio.

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

## 10.2. Guía de trámites

### **GUÍA DE TRAMITACIÓN: EMPRESA DE CATERING Comunicación Ambiental. Sin Calificación Urbanística**

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

En este caso concreto se considera la opción sin calificación urbanística, es decir, actividades que se lleven a cabo en suelo urbano.

#### **ACTIVIDAD 677: Servicios de hostelería y restauración fuera del establecimiento. Otros servicios de alimentación.**

Epígrafe 677.1. Hostelería y restauración fuera del establecimiento

Epígrafe 677.9. Otros servicios de restauración

Esta actividad comprende servicios ofrecidas por empresas de restauración en otros establecimientos distintos al suyo, **así como empresas de catering** y salones de banquetes.

La actividad como tal no se recoge en ninguno de los anexos del Reglamento de Evaluación Ambiental de Extremadura, Decreto 54/2011, no debiendo someterse por tanto a Evaluación de Impacto Ambiental.

#### Normativa relacionada:

- Ley 2/2011 de 31 de enero, de desarrollo y modernización del turismo en Extremadura.
- Decreto 181/2012 de 13 de septiembre, por el que se establece la ordenación y clasificación de las empresas de restauración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

#### **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](http://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](http://www.ideextremadura.es) (Infraestructura de Datos Espaciales de Extremadura).

**Documentación:** (si la consulta es en el Ayuntamiento)

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

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

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

### **Informe de Compatibilidad Urbanística**

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

**Documentación:**

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

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

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

**Resultado:** Informe de Compatibilidad Urbanística, que incluirá:

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

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

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

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

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

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

- Modelo normalizado de solicitud
- Presupuesto firmado por el ejecutor material de la obra, o memoria explicativa, valorada y detallada suscrita por el solicitante.

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

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

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

**Resultado:** Licencia Urbanística: licencia de obras.

### 3. Presentación de Comunicación Ambiental

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

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

1. Proyecto o memoria que describa la actividad y sus principales impactos ambientales, especialmente los relativos a la gestión de los residuos, las



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

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

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

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

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

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

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

**Documentación:** (Esta documentación dependerá de cada Ayuntamiento)

- Modelo de Declaración Responsable.
- Licencia de obras.

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

**Resultado:** Finalización del proceso de Licencia Urbanística.

#### **Si estuviese sometido a régimen de Licencia:**

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

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

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

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

**Organismo:** Ayuntamiento

**Plazo:** máximo 15 días.

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

**Normativa:**

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

## **5. Adquisición y legalización del libro de visitas**

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

libro de matrícula por cada centro de trabajo, en el que se inscribirán todos los trabajadores que presten sus servicios en el mismo.

**Documentación:**

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

**Organismo:**

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

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

## **6. Solicitud Hojas de Reclamaciones**

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

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

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

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

**Plazo:** Previo al inicio de la actividad.

### **B.1. 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. Informe previo potestativo**

Quienes proyecten la apertura, construcción o modificación de un establecimiento de restauración en Extremadura, podrán solicitar a la consejería competente en materia de turismo, la emisión de un informe previo sobre su adecuación a la normativa turística y su posible clasificación.

**Organismo:** Dirección General Turismo.

**Documentación:**

- Solicitud.
- Memoria y planos del proyecto.

**Resultado:** Informe previo.

**Plazo:** Dos meses desde la entrada de la solicitud en el registro del órgano competente, si no hay notificación transcurrido ese plazo, se considera que es favorable.

**Normativa:**

- Ley 2/2011, de 31 de desarrollo y modernización del turismo de Extremadura.

### **2. Comunicación previa de inicio de actividad**

Antes del inicio de la actividad, los establecimientos dedicados a la elaboración de comidas preparadas para su venta o servicio al consumidor final, deben comunicar el inicio de dicha actividad en el Centro de Salud correspondiente.

Posteriormente se procederá de oficio a su inscripción en el Registro Sanitario Autonómico.

**Documentación:** Comunicación previa.

**Organismo:** Centro de Salud del SES.

**Resultado:** Inscripción en Registro Autonómico Sanitario

**Legislación:**

- Real Decreto 191/2011, sobre el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.

**3. Declaración responsable de inicio de actividad turística / Inscripción de oficio en el Registro General de Empresas y actividades Turísticas de Extremadura / Libro de Inspección Turística.**

Las actividades de catering y salones de banquetes están incluidos en la clasificación que hace en su artículo 3 el Decreto 181/2012 de 7 de septiembre por el que se establece la ordenación y clasificación de las empresas de restauración de la Comunidad Autónoma de Extremadura. **Están excluidas** de la aplicación de este Decreto las empresas que sirvan comida y bebidas a contingentes particulares, tales como centros escolares, sanitarios, de mayores u otros, **siempre que no estén abiertas al público en general.**

Las personas que vayan a iniciar y ejercer una actividad de restauración deberán presentar una declaración responsable tal como se establece en el Decreto 181/2012 de 7 de septiembre la Comunidad Autónoma de Extremadura.

**Organismo:** D.G. de Turismo

**Documentación:**

1. Declaración Responsable
2. Copia del documento que acredita la existencia e identidad de la persona que realiza la declaración:
  - Si es persona física, Documento Nacional de Identidad, documento de identidad de estados miembros de la Unión Europea o de estados asociados al Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, en caso de personas físicas de otros Estados, Número de Identidad para extranjeros (NIE), pasaporte o documento equivalente. Dicha documentación podrá ser recabada de oficio por la propia Consejería, entendiéndose concedida la autorización para ello, cuando se indique específicamente en el apartado siguiente.



Puede no obstante autorizarse a la Administración Turística a verificar electrónicamente la identidad, de conformidad con el Decreto 184/2008 de 12 de septiembre.

- Si es persona jurídica, CIF y escritura de constitución de la sociedad debidamente inscrita en el Registro correspondiente, así como de la representación de la persona que actúa en su nombre.
  - En caso de sociedades civiles y comunidades de bienes, deberá aportar copia de la identificación de los integrantes, documentación acreditativa de su constitución y de la representación de la persona que actúa en su nombre.
3. Documento que acredite la representación, en su caso.
  4. Declaración de precios de los servicios ofertados.
  5. Relación de habitaciones y precios con identificación, capacidad de plazas y servicios de que están dotadas.

**Resultado:**

- Presentada la declaración responsable se procederá de oficio a su inscripción en el Registro General Empresas y Actividades Turísticas de Extremadura.
- Presentada la declaración responsable se le entregará al titular el Libro de Inspección Turística, debidamente diligenciado, el cual estará a disposición de la inspección turística en todo momento, para reflejar las visitas e inspecciones que se lleven a cabo y sus circunstancias.

**Normativas:**

- Ley 2/2011, de 31 de enero, de desarrollo y modernización del turismo de Extremadura (D.O.E. nº 22, de 2 de febrero de 2011).
- Decreto 181/2012 de 13 de septiembre, por el que se establece la ordenación y clasificación de las empresas de restauración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

## 11. Mapa de actividad

**EMPRESA DE CATERING: sujeta a COMUNICACIÓN AMBIENTAL - sin calificación urbanística**  
**GRUPO 677: Servicios de hostelería y restauración fuera del establecimiento. Otros servicios de alimentación**

