

FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA

MEMORIA DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN DOCENTE

**“Explicación del Desarrollo, Diseño y Constitución de una empresa a
través de metodologías y recursos online”**

(Código ID 2022/142)



**VNiVERSIDAD
D SALAMANCA**

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

Salamanca, 2023

ÍNDICE

1. Datos del Proyecto de Innovación Docente	4
2. Contexto de desarrollo del Proyecto	4
3. Objetivos del Proyecto	5
4. Metodologías empleadas	6
5. Análisis de las actividades planteadas	8
6. Valoración de las iniciativas docentes realizadas	18
7. Objetivos futuros	22
Anexos	

1. DATOS DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN DOCENTE

TÍTULO: Explicación del Desarrollo, Diseño y Constitución de una empresa a través de metodologías y recursos online

CÓDIGO: ID2022/142

PDI Responsable: Dr. D. Luis Rodríguez Domínguez (Prof. Titular de Universidad)

CENTRO: Facultad de Economía y Empresa

DURACIÓN: Curso académico 2022/2023, Primer Semestre

ASIGNATURA: Asesoramiento de Pymes (Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas; Optativa de 4º curso)

2. CONTEXTO DE DESARROLLO DEL PROYECTO

En la “Convocatoria de Ayudas a Proyectos de Innovación Docente (PID) – Curso 2022-2023”, de la Universidad de Salamanca, se solicitó el presente Proyecto vinculado a la asignatura “Asesoramiento de PYMES”, impartida en cuarto curso del Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) como asignatura optativa del perfil de Contabilidad y Fiscalidad.

Las características esenciales de su docencia podrían configurarse del siguiente modo:

- Asignatura de carácter optativo, impartida en el cuarto curso;
- Carga lectiva de seis créditos ECTS, materializados en dos horas y media de clases presenciales semanales durante 15 semanas ;
- Número de alumnos matriculados: 21 (aunque dos no tuvieron participación activa en la asignatura; uno de ellos argumentó la realización simultánea de actividades laborales, lo que impedía la asistencia a clase); en el curso 2022-23 no se matricularon ni estudiantes Erasmus ni procedentes del Programa PCI.

- Conocimientos previos: el alumnado al que se imparte esta asignatura habrá cursado previamente asignaturas básicas que le permitirán tener los fundamentos esenciales para cursar con éxito la presente asignatura, tales como Fundamentos de Contabilidad, Contabilidad para PYMES, Derecho Mercantil y Laboral, etc.. La asignatura vinculada a este proyecto pretende profundizar en lo visto en cursos previos, y ligarlo a la asesoría económica.
- La asignatura se oferta en el primer cuatrimestre y constituye habitualmente una optativa de alta demanda; ello muestra el especial interés que suscitan en los alumnos, especialmente en el entorno de crisis económicaS.

Este contexto permite obtener un elevado grado de feedback, que ayudará a una mejor docencia y organización en futuros cursos académicos.

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Con este Proyecto, se pretendía como objetivo general que el estudiante matriculado en esta asignatura tuviera una visión transversal y sistemática del proceso de creación de empresas, de forma práctica, cercana a la realidad profesional; en otras palabras, que adquiriese las capacidades y herramientas necesarias para iniciar un proyecto empresarial de forma eficaz, teniendo en cuenta que parte de esas capacidades y herramientas serán fundamentales para su formación como asesor empresarial.

Asimismo con esta propuesta se pretendía profundizar en la consecución de varios objetivos y competencias de la asignatura:

- Fomentar la vocación emprendedora y la generación de nuevas ideas;
- Capacidad de trabajo autónomo;
- Capacidad de trabajo en equipo;
- Capacidad para actuar con responsabilidad y con compromiso ético.

Finalmente tal como se exponía en la solicitud del Proyecto, se busca incrementar la motivación de los estudiantes, implicarlos en su proceso de enseñanza-aprendizaje, facilitar el trabajo autónomo, con una metodología de clases teóricas y prácticas que contribuya a su formación y a la obtención de resultados académicos óptimos, utilizando los recursos y herramientas de la USAL, con un enfoque hacia el mundo empresarial y de la Administración.

4. METODOLOGÍAS EMPLEADAS

Conjuntamente con las metodologías docentes tradicionalmente utilizadas en la impartición de las asignaturas de materia contable y económico-empresarial (lecciones magistrales y resolución de casos prácticos; aprendizaje basado en problemas), en el transcurso del Proyecto se abordó un conjunto complementario de actividades que permitieran la potenciación del autoaprendizaje por parte de los alumnos:

- Uso de la plataforma Studium.
- Cuestionarios de evaluación continua.
- Realización de tareas autónomas y en grupo.
- Análisis y debate de noticias de actualidad relacionadas con el contenido de la materia.
- Enlaces a páginas de interés.
- Evaluación a partir de diferentes fuentes y recursos.

El Proyecto se estructuró en una secuencia de cuatro etapas, con un conjunto diferente de herramientas. En el Cuadro 1 se exponen las etapas y las metodologías utilizadas.

La base de este planteamiento radicaba en el uso de Studium. Se diseñó un espacio dentro del campus virtual destinado a la asignatura, con la siguiente estructura:

- Planificación global de la asignatura, indicando:
 - o Programa y organización de la asignatura
 - o Bibliografía básica y complementaria
 - o Información sobre el profesorado
 - o Información sobre el sistema de evaluación aplicado en la asignatura.
- Explicación del Objetivo de la asignatura
- Material de Utilidad, incorporando enlaces a *blogs* y *webs* de interés en el desarrollo de la asignatura; asimismo, se establecieron links a organismos oficiales, como la Dirección General de Pequeña y Mediana Empresa; entre ellos:
 - o Dirección General de la Industria y de Pequeña y Mediana Empresa
 - o Oficina del Emprendedor - Junta de Castilla y León
 - o Guías dinámicas de ayudas e incentivos para empresas

Cuadro 1. Metodologías utilizadas en cada etapa del Proyecto

Etapa 1 Diseño de la idea de negocio	- Lección magistral - Enlaces a videos explicativos - Enlaces a webs de organismos públicos - Realización de tareas en equipo - Cuestionario
Etapa 2 Plasmación de la idea en un Plan de Negocio	- Lección magistral - Enlaces a videos explicativos - Enlaces a webs de organismos públicos - Realización de tareas en equipo
Etapa 3 Búsqueda de la forma jurídica	- Lección magistral - Aprendizaje basado en problemas - Enlaces a webs de organismos públicos
Etapa 4 Planteamiento administrativo	- Lección magistral - Elaboración de píldora de video - Role play - Enlaces a webs de organismos públicos

- Material de apoyo para la realización del trabajo grupal, como por ejemplo:
 - o El análisis económico-financiero previo de un proyecto
 - o 51 Ideas de Negocio
 - o Líneas de Financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO)
 - o CGE. Guía sobre mercados cotizados para pymes
 - o Compilación de Códigos
 - BOE-267 Trabajo Autonomo-1-1
 - BOE-071 Cooperativas Sociedades Laborales y Trabajador Autonomo-1-1
 - BOE-037 Prevención de riesgos laborales-1
 - BOE-039 Código de Legislación Social-1-1
 - BOE-093 Código Laboral y de la Seguridad Social -1-2

- Enlaces a diferentes noticias para comentario presencial en clase Un apartado para cada uno de los siete temas que componen el programa de la asignatura, incluyendo:
 - o Material docente, facilitado al alumno con anterioridad a la clase correspondiente.
- Un Foro de Novedades, para mantener una comunicación constante y fluida con el alumnado a partir de esta vía.

El Anexo I presenta una visión general del curso en STUDIUM.

5. ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES PLANTEADAS

En este apartado se analizarán las diferentes actividades planteadas en las diferentes etapas.

5.1. Lección magistral y debates

La lección magistral fue utilizada en todas las etapas del Proyecto y en la exposición inicial de todos los temas. Previamente a la sesión presencial los estudiantes disponían del material en el campus virtual, a excepción del Tema 1, construido a base de debates en donde reflejaban sus conocimientos previos sobre temas empresariales. En este tema se optó por facilitar el material tras la conclusión de los debates, a fin de no ‘contaminar’ ni segar los mismos.

En general, la lección magistral se utilizó dentro de una dinámica de preguntas y respuestas, y generando las máximas posibilidades de debate posible. Dado que los estudiantes ya se encontraban en el último curso del Grado, se consideraba que presentaban los conocimientos suficientes para tener debates y exponer opiniones y sugerencias conforme iban surgiendo temas. Esta dinámica fue más costosa de aplicar al principio, puesto que los estudiantes se encontraban más reacios a participar y dar opiniones; sin embargo, conforme se fue avanzando en la asignatura, se mostraban más participativos. Sus aportaciones eran bastante sólidas en materia de estrategia empresarial y de marketing y algo más endebles en temas de finanzas corporativas, contabilidad y legislación.

El Informe de Actividad del Curso (incorporado como Anexo II) indica que todos los usuarios han accedido al material y que ha sido visualizado varias veces.

5.2. Enlaces a videos explicativos

El recurso a videos fue especialmente utilizado en el primer tema (dentro de la primera etapa del proyecto), para que pudieran repasar aspectos básicos empresariales sin necesidad de un material formal y con la visión de expertos en los temas. Frente a un planteamiento más tradicional, se optó por esta herramienta, mucho más dinámica y más atractiva para los estudiantes.

Entre los videos utilizados, destacan los siguientes:

- Cinco estrategias para negociar los precios con tus proveedores
- Diez piedras en las que todos tropezamos al tomar decisiones
- Por qué se fracasan / triunfan las start-ups
- Dos razones del fracaso empresarial (y cómo evitarlo)
- Modelo CANVAS
- Cómo hacer presentaciones a inversores de capital riesgo
- Cuatro consejos cautelosos de marketing digital antes de lanzar un pequeño negocio | Jaspreet Saran

Como se ha expuesto en el párrafo anterior, estos videos permitían, de manera más informal y flexible, repasar conocimientos básicos de empresa. Este planteamiento se complementó con un video adicional sobre cómo hacer presentaciones de informes financieros y de planes de negocio, puesto que una de las deficiencias observadas a lo largo de las sesiones presenciales de la asignatura fue la falta de una adecuada preparación para realizar con éxito y eficacia presentaciones formales.

5.3. Enlaces a webs de organismos públicos

El uso de links a webs de organismos oficiales permitía al alumno familiarizarse con el entorno de estas herramientas en la búsqueda de información y de actualización en sus conocimientos sobre normativa. Forma parte del proceso de autoaprendizaje y de aprendizaje a lo largo de la vida, puesto que la normativa y los procedimientos administrativos van evolucionando y es preciso que el estudiante sea capaz de conocer y utilizar páginas web que le permitan mantenerse actualizado.

Las webs que se han planteado para la consulta durante el curso han sido las siguientes:

- Dirección General de la Industria y de Pequeña y Mediana Empresa
- Oficina del Emprendedor - Junta de Castilla y León
- 51 Ideas de Negocio
- Guías dinámicas de ayudas e incentivos para empresas
- Web Plan de Empresa de la DGIPYME
- Herramienta interactiva para seleccionar la forma jurídica

Sin embargo, el Informe sobre Actividad del Curso indica que apenas han sido utilizadas y visualizadas. Es probable que el estudiante se haya conformado con el otro material visto en las sesiones presenciales y también disponible en Studium. Este aspecto de conformismo del estudiante y la reticencia a una búsqueda más allá de la información directamente facilitada requiere una especial atención de cara a futuros cursos académicos.

5.4. Realización de tareas en equipo

Una de las competencias fundamentales en las asignaturas del Grado es la capacidad para trabajar en equipo. Esta competencia ha sido esencial en el planteamiento del presente Proyecto, en el que los estudiantes debían diseñar y constituir una empresa, en parejas.

De forma concreta, se han realizado dos tareas en grupo, con entrega final en papel:

- Diseño de un Plan de Negocio
- Creación de un dossier documental con todos los impresos para la constitución real de una empresa (input final del proyecto)

La Tabla 1 recoge el resumen de calificaciones obtenidas en ambas tareas.

Tabla 1. Calificaciones de las tareas en grupo

	Plan de empresa	Dossier documental
Media	6,12	9,60
Mínimo	3,4	8,7
Máximo	9,2	10
Desv típ	1,94	0,41
Moda	8,3	10

Diseño de un Plan de Negocio

Como complemento a la docencia presencial del tema 1, los estudiantes debían realizar un trabajo consistente en la elaboración de un Plan de Empresa, en el que los estudiantes asumieran el papel de asesores y ayudaran a configurar diversos aspectos de la actividad inicial de la empresa:

- Forma jurídica
- Lanzamiento económico del negocio
- Enfoque en la idea del negocio: aspectos técnicos, comerciales y financieros
- Búsqueda de líneas de financiación
- Trámites jurídico-administrativos de constitución.

La realización de esta tarea permitía enlazar con diversos aspectos vistos en las clases. Especialmente con esta actividad se pretendía profundizar en dos capacidades / habilidades:

- búsqueda e interpretación de información y normativa
- interacción en equipos de trabajo.

Se constituyeron grupos de dos estudiantes para la realización de esta tarea. De forma excepcional, se permitió a un alumno, que trabajaba fuera de Salamanca, que pudiera realizar la tarea de forma autónoma. Los estudiantes podían continuar con la empresa, cuyo Plan habían diseñado, en la siguiente tarea grupal (el dossier documental).

La revisión de la tarea mostró un diverso grado de implicación por parte del alumnado. Mientras varios grupos se implicaron con un alto nivel de compromiso y realizaron una tarea reseñable, otros grupos aplicaron una ley de mínimo esfuerzo, cumpliendo simplemente con lo que se requería como umbral mínimo. Esta situación llevó a una reflexión docente sobre la búsqueda de excelencia por parte del alumno y sobre su simple cumplimiento sobre lo requerido, sin mayor aportación propia ni compromiso. En general, se cumplían los mínimos exigibles (la calificación media fue de 6,12), pero sin notar un grado de pulcritud y de compromiso que llevara hacia la excelencia. También cabe destacar que fue la primera tarea a realizar dentro de la asignatura, por lo que los estudiantes aún estaban en etapas incipientes.

En el Anexo III se recogen dos planes de negocios, con su valoración cuantitativa (basada en una rúbrica también incluida) como cualitativa (la valoración cualitativa y cuantitativa fue enviada por email a los estudiantes como *feedback* a su tarea). Se han seleccionado dos: uno con calificación media-alta y otro con calificación media-baja.

Dossier documental

Este trabajo fue planteado también en grupos de dos estudiantes y mostró mejores resultados. Constituía el trabajo final de la asignatura, computando además un 15% de la calificación final (el input evaluativo de mayor peso, tras el examen de la asignatura), y suponía la valoración final del Proyecto de Innovación Docente presentado. Esta tarea suponía la entrega de los impresos necesarios para constituir una empresa.

Los resultados fueron más positivos. Las calificaciones fueron elevadas, con una moda de 10, y con una calificación mínima de 8,7 (se adjunta un ejemplo como Anexo IV). Los estudiantes plantearon la tarea con eficacia y profesionalidad, y el resultado global puede considerarse como satisfactorio.

5.5. Realización de tareas individuales

Aparte de las tareas grupales, la configuración de la asignatura requería la realización de alguna tarea individual en cada tema del programa, de tal forma que todos los temas tuvieran un input evaluativo para comprobar el grado de comprensión del alumno y su grado de aprovechamiento.

Concretamente, se realizaron las siguientes tareas:

1. Flujograma con la secuencia del proceso de constitución y puesta en marcha de una empresa (tarea del Tema 3)
2. Búsqueda de una subvención para empresas (tarea del Tema 4)
3. Exposición de tres desequilibrios empresariales y tres medidas correctoras, tras la sesión presencial de clase (tarea del Tema 5)
4. Valoración de una PYME utilizando las metodologías de PER y PSR, tras la sesión presencial de clase (tarea del Tema 6)
5. Aplicación de fórmulas basadas en el análisis discriminante para establecer qué empresas pueden tener dificultades financieras, a partir de los sectores de actividad recogidos en la base de datos SABI (tarea adicional)

6. Asistencia y resumen de una conferencia del Ciclo de Contacto Empresarial realizado por el Decanato de la Facultad (tarea adicional)

En la Tabla 2 se recogen los resultados cuantitativos de la evaluación de las tareas.

Tabla 2. Calificaciones de las tareas de evaluación continua

	Tarea T3	Tarea T4	Tarea T5	Tarea T6	Tarea Fórmula Z	Tarea Resumen
Media	9,41	10,00	8,79	3,71	8,33	10
Mínimo	7,00	10,00	4,40	0,00	0,00	10
Máximo	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10
Desv típ	0,71	0,00	1,57	3,52	4,52	0
Moda	9,50	10,00	10,00	0,00	10,00	10

En general, las tareas fueron realizadas de forma satisfactoria, salvo la relativa al Tema 6. Las tareas de los temas 3, 5 y 6 se plantearon para realizarlas justo después de concluir la lección magistral de exposición, en la misma sesión lectiva; frente a los temas 3 y 5, en las que los alumnos tuvieron unos buenos resultados y apenas se cometieron fallos, la tarea del tema 6, mucho más cuantitativa y compleja, presentó resultados más diversos. Por otro lado, la tarea del tema 4, consistente en buscar una subvención para una empresa, y el resumen de una conferencia del Ciclo de Contacto Empresarial fueron realizados de forma óptima por todos los estudiantes.

5.6. Cuestionario

Inicialmente en la propuesta original se planteó la realización de cuestionarios para evaluar el nivel de conocimientos de partida de los estudiantes matriculados. Sin embargo, conforme se avanzaba en el curso, se sustituyeron los cuestionarios inicialmente planteados por debates insertados dentro de las sesiones magistrales. Los debates permitían una valoración cualitativa mucho más atinada y una evaluación de las respuestas mucho más eficaz.

Se optó por la realización de un cuestionario en una actividad, consistente en la lectura de un artículo sobre ratios e indicadores contables y financieros. Con posterioridad a la lectura (o alternativamente, al visionado de una píldora de video sobre el mismo

artículo) los estudiantes tenían que contestar un breve cuestionario sobre el artículo y realizar una tarea (la Tarea 5 mencionada en el apartado anterior).

Este cuestionario permitía tanto comprobar el grado de comprensión del artículo como enlazar con los conocimientos adquiridos en las asignaturas de materia contable.

De los 19 alumnos que realizaron la tarea, 10 estudiantes obtuvieron la máxima nota (4/4), y todos obtuvieron al menos la mitad de la calificación.

5.7. Aprendizaje basado en problemas

Para las sesiones presenciales en que se exponían las formas jurídicas potenciales de constitución de empresas (Tema 2) y las diversas fuentes alternativas de financiación para PYMES (Tema 4), se diseñaron unas fichas con características descriptivas de un caso de empresa.

Previamente a la disposición de la fichas, los estudiantes debían leer el tema correspondiente, que ya estaba disponible en Studium. Durante la sesión magistral se contestaron las dudas que habían surgido de la lectura y se subrayaron varios aspectos considerados esenciales. Tras la entrega de las fichas, se diseñaron varios grupos de trabajo en clase, y posteriormente se debatieron las formas jurídicas o las alternativas de financiación empresarial que consideraban óptimas para el caso que les había tocado.

En el Anexo V se recogen dos fichas como ejemplo de la actividad realizada.

5.8. Elaboración de píldora de video

Se han elaborado tres píldoras de video a lo largo de la docencia de la asignatura:

- Repaso de ratios contables
- Explicación de impresos oficiales para el dossier documental
- Charla de cierre de curso, sobre webs de interés para la asesoría de PYMES

La primera píldora de video, vinculada a la actividad mencionada en el apartado 5.6., consistía en la exposición de un artículo sobre indicadores y ratios contables y financieros. Esta actividad permitía repasar temas de contabilidad y finanzas, cuyo conocimiento previo por parte de los estudiantes se presumía de antemano, pero desde un punto de vista menos encorsetado, y desde la perspectiva de la contabilidad creativa y las posibilidades de detección de fraudes financieros y de insolvencias

empresariales a partir del estudio de los indicadores. Con ello se consideraba que el repaso podía ser más atractivo. Esta píldora se complementó con una explicación sobre la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), que tenían posteriormente que manejar los estudiantes del curso. Las píldoras fueron visualizadas por 17 estudiantes.

La segunda píldora de vídeo era fundamental para realizar con eficacia la tarea final de este proyecto, esto es, la presentación del dossier documental con todos los impresos necesarios para constituir una empresa, tanto los necesarios para dotar de personalidad jurídica a una sociedad mercantil como los necesarios para la puesta en marcha de una actividad empresarial concreta. Para que los estudiantes pudieran realizar esta tarea con éxito, se destinó específicamente el tema 3 para la exposición de cada trámite. Sin embargo, se dedicó una píldora de vídeo para la cumplimentación correcta de los impresos y se habilitó un Foro de Consultas. Esta píldora fue visualizada por 20 usuarios, la totalidad del alumnado.

Por último, se destinó una tercera píldora a una charla sobre páginas webs que son de interés para el ejercicio de la asesoría empresarial, como la base de datos de subvenciones del Ministerio de Hacienda, blogs de actualización normativa, etc. Sin embargo, esta píldora, fuera del programa de la asignatura, apenas ha tenido recepción entre el alumnado (únicamente 1 usuario).

5.9. Role play

Como complemento a la exposición magistral sobre los trámites administrativos de constitución de empresas (tema 3) y a las píldoras de vídeo indicadas, se diseñó una breve obra de teatro en la cual cada alumno representaba a un organismo de la Administración (ej Ayuntamiento, Registro Mercantil Central, Registro Mercantil Provincial, Agencia Tributaria, Consejería de Trabajo, etc). Los alumnos que no tenían asignado organismo representaban el papel de un empresario que tenía que recorrer todas estas instancias para poder abrir su empresa.

Esta visualización permitía que se memorizara mejor la secuencia de trámites a realizar, así como sus plazos y documentación requerida. La consecuencia de esta actividad es que la tarea realizada posteriormente (tarea nº 1 del apartado 5.5) tuvo un grado muy elevado de realización correcta (con una calificación media de 9,4).

En el Anexo VI se recoge la fotografía final de la actividad.

5.10. Otras herramientas

Análisis de noticias de actualidad relacionadas con el contenido de la asignatura

Esta actividad se centraba en analizar críticamente diversas noticias, estudiando las posibles implicaciones económicas, financieras y fiscales para las empresas de reducida dimensión. Con ello se pretendía profundizar en las destrezas y competencias de actualización continua, interpretación de la realidad económico-jurídica circundante y análisis crítico de la situación empresarial.

Las sesiones presenciales se dividieron de la siguiente forma: noventa minutos de exposición de temas del programa y sesenta minutos para el comentario crítico de la noticia. Para la actividad de las noticias, se formaron dos grupos: Grupo A (con DNI par) y Grupo B (con DNI impar). A cada grupo se le asignó cada semana una noticia, que tendría que exponer al otro grupo, debatiendo las repercusiones y las consecuencias de dicha noticia para el entorno empresarial de la PYME y obteniendo conclusiones para el papel de asesores. Al final de curso el alumno debía entregar un resumen de las noticias presentadas por el grupo complementario (es decir, un estudiante del Grupo A entregaría un resumen de las noticias expuestas por el Grupo B, y viceversa).

Se fomentó un espíritu de debate en clase, con aportaciones fructíferas por parte de los estudiantes. Dado el reducido número de estudiantes matriculados en la asignatura y la existencia de un ambiente propicio para ello, hubo un alto grado de participación y de implicación por parte de los asistentes.

Concretamente, las noticias y los casos analizados se exponen en el Cuadro 2.

Esta actividad resultó especialmente fructífera puesto que permitía vincular los aspectos de la asignatura con la realidad actual, en diversos aspectos normativos, tecnológicos, etc. Asimismo permitía una mayor flexibilidad, complementando el programa con cuestiones que iban surgiendo a lo largo del cuatrimestre (por ejemplo, la sentencia del Tribunal Supremo sobre si los despidos efectuados durante la pandemia debían declararse nulos o improcedentes, o la reforma fiscal).

Los estudiantes obtuvieron un grado muy notable de aprovechamiento de la tarea, demostrado tanto en las intervenciones de los debates mantenidos en clase como en

el resumen personal que debían entregar, y cuyas calificaciones finales se resumen en la Tabla 3.

Cuadro 2. Noticias de actualización debatidas en clase

19/09 Grupo A (DNI par): ¿Se puede repartir dividendos en proporción diferente a la participación de los socios en el capital social?
19/09 Grupo B (DNI impar): El Supremo frena a Hacienda y permite a las empresas deducir sus gastos financieros
26/09 Grupo A: El interés del crédito a empresas se doblará con tipos por encima del 4%
26/09 Grupo B: Los autónomos no tendrán que perder su vivienda o negocio si entran en concurso de acreedores
03/10 Ambos grupos: Guía concursal: así serán desde hoy los procedimientos para insolvencias
10/10 Grupo A: Reforma Fiscal (leer sólo los apartados de Autónomos y Micropymes, páginas 3-4)
10/10 Grupo B: ¿En qué casos es deducible la remuneración de los administradores?
17/10 Grupo A: Cómo librarse de un socio en una sociedad mercantil: la exclusión de socios y alternativas.
17/10 Grupo B: ¿Qué consecuencias tiene la falta de depósito de las cuentas anuales?
24/10 Grupo A: El Tribunal Supremo establece cómo calcular la antigüedad de los trabajadores fijos-discontinuos.
24/10 Grupo B: Cómo dejar de ser socio de una sociedad mercantil: separación de socios y alternativas.
14/11 Grupo A: El Registro Mercantil no me deja depositar las cuentas anuales, ¿cómo soluciono el cierre registral?
14/11 Grupo B: Despidos por el Coronavirus: El Tribunal Supremo resuelve si son nulos o improcedentes.
21/11 Grupo A: ¿Qué ocurre si un permiso laboral retribuido coincide con las vacaciones? El Tribunal Supremo lo resuelve
21/11 Grupo B: Es nula la autorización judicial de entrada en la empresa que no contrasta los datos de Hacienda
28/11 Grupo A: La mitad de las empresas registradas como activas llevan años sin presentar actividad
28/11 Grupo B: ¿Existe responsabilidad penal en un concurso de acreedores?

Tabla 3. Calificaciones de la tarea de noticias de actualidad

Media	8,98
Mínimo	5,6
Máximo	10
Desv típ	1,19
Moda	10

6. VALORACIÓN DE LAS INICIATIVAS DOCENTES REALIZADAS

A continuación se describirán las principales conclusiones a partir de la valoración de las iniciativas docentes que se han planteado.

Lección magistral y debates

De la realización de estas iniciativas, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- Importancia de la formación previa (*background*): en una asignatura de una materia principalmente económica y empresarial, se aprecia la ventaja de aquellos estudiantes que han tenido una formación empresarial más extensa en su Plan de Estudios. Los estudiantes mostraban un grado desigual de conocimiento de materias clave para la asignatura, siendo más profundo en unos temas (por ejemplo, estrategia y marketing) y más superficial en otros (por ejemplo, legislación).
- Es conveniente incentivar la participación del alumnado en clase y crear un clima adecuado para que el estudiante se sienta con confianza y seguridad para aportar su opinión y contribuir al debate. Probablemente la obtención de puntos de calificación a partir de sus contribuciones puede ser un incentivo atractivo.

Enlaces a videos explicativos y a webs de organismos públicos

- Uno de los aspectos observados es que los alumnos desconocen las claves de una transmisión oral óptima y adecuada (leen directamente de la diapositiva, se sitúan de espaldas al público...); en consecuencia, es preciso indicarles

ciertas pautas de presentación oral, de forma que se potencie el logro de esta competencia transversal. Para ello se les dejó un video sobre cómo realizar presentaciones; sin embargo, sólo fue visualizado por 3 estudiantes (de los 19 que tenían participación activa en la asignatura).

De nuevo, se muestra el conformismo de los alumnos, que se contentan con una calificación media que no les complique en exceso su proceso de aprendizaje, en lugar de un esfuerzo superior que les permita la obtención de una calificación más elevada.

- La consulta de webs de organismos públicos y la visualización de videos explicativos ha sido minoritaria. Considerando la importancia de estos recursos de cara a estar actualizado en la profesión de asesor empresarial, sería conveniente establecer un sistema de incentivos o la realización de tareas que requirieran esta consulta / visualización, de tal forma que los estudiantes puedan conocer las potencialidades de estas webs. Es decir, no es suficiente con dejarles las páginas web disponibles en Studium y decirles que son de especial utilidad, sino que es conveniente establecer alguna tarea puntuable que les permita conocer con profundidad todo lo que se oferta en esa web.

Realización de tareas individuales y en equipo

- Algunas tareas presentan elevadas calificaciones; aunque en un primer momento puede considerarse como un aspecto positivo, también cabría subrayar la necesidad de un mayor grado de discriminación a la hora de plantearlas.
- La realización del Plan de Empresa fue realizada sin excesivo compromiso por parte de los estudiantes. No se realizó mal, pero se detectó un simple cumplimiento de la tarea. Dado que es el punto de partida del proyecto, sería conveniente, para futuros cursos, aumentar la puntuación otorgada dentro de la calificación final, para que el alumno muestre un mayor grado de implicación en su realización.
- Por el contrario, los estudiantes realizaron con éxito e implicación la tarea final del proyecto, el dossier documental de impresos. Al respecto, cabe destacar que se le otorgaba un peso importante en la calificación final (15%) y que se

había preparado con bastante intensidad tanto con materiales en Studium y un role-play como con píldoras de vídeo explicativas.

- Los estudiantes presentan lagunas importantes a la hora de citar trabajos ajenos y una escasa conciencia de la problemática de plagio.
- Los alumnos no demostraron un adecuado manejo de la terminología contable básica, lo cual es preciso analizar conjuntamente con otros profesores de materia contable.

Por tanto, estos aspectos deben cuidarse especialmente en el planteamiento de la asignatura en futuros cursos académicos.

Aprendizaje basado en problemas

- El planteamiento de fichas con características descriptivas resultó ser una iniciativa atractiva para los estudiantes, con buena acogida y éxito en su evaluación. Se generó un debate fructífero en grupos y la evaluación presentó resultados muy positivos y satisfactorios.

Elaboración de píldoras de vídeo

- Dos de las píldoras de vídeo, a diferencia de los enlaces a páginas web institucionales y a videos de Internet, fueron visualizadas por la totalidad de los estudiantes con participación activa en la asignatura.
- A este elevado grado de visualización contribuyeron dos factores: que era una tarea puntuable para la evaluación final (en el repaso de ratios contables) y que el visualizado era esencial para poder realizar con éxito la tarea final del Proyecto (explicación de impresos oficiales).
- Sin embargo, la píldora destinada al cierre del curso, que no contribuía a la calificación, apenas ha sido visualizada. Realmente se trataba de una píldora de gran interés si los estudiantes optaban por dedicarse profesionalmente a la asesoría de empresas, pero ‘no fue vendida’ con suficiente éxito.

Role play

- Como se expuso en el apartado 5.9. se organizó una iniciativa en la que cada estudiante representaba un organismo de la Administración en el que se debía

efectuar algún trámite de constitución de empresas. La iniciativa tuvo buena acogida y, dentro de un ambiente más informal, permitió a los estudiantes analizar de forma eficaz la secuencia necesaria para los trámites administrativos de creación de una empresa. La tarea realizada justo después de la dinámica mostró unos elevados grados de aprovechamiento de la iniciativa planteada.

Calificación final

El Cuadro 3 expone los criterios de evaluación de la asignatura, mientras que la Tabla 4 recoge las calificaciones del examen presencial y del global de la asignatura.

Cuadro 3. Criterios de evaluación de la asignatura

ACTIVIDAD	% EN LA CALIFICACIÓN FINAL
Examen escrito, de desarrollo.	50%
Otras actividades de evaluación continua	30%
Dossier documental – Creación de empresa	15%
Resumen de noticias	5%

Tabla 4. Calificaciones

Panel A. Calificaciones numéricas

	Calificación Final	Calificación Examen
Media	7,33	6,18
Mínimo	5,22	0,5
Máximo	9,3	9,2
Desv típ	2,73	2,51

Panel B. Calificaciones cualitativas

APROBADO	7
NOTABLE	11
NP	2
SOBRESALIENTE	1
Total general	21

Dada la importancia otorgada a las actividades de evaluación continua, el papel del examen se redujo al 50% de la calificación final.

Los resultados se han considerado apropiados y muestran una buena adquisición de las competencias de conocimientos descritas en la asignatura. Un 63% de los estudiantes tuvieron una calificación de Notable o Sobresaliente.

7. OBJETIVOS FUTUROS

La evaluación de las tareas realizadas a lo largo del Proyecto, y especialmente la tarea output final (el dossier documental), permite concluir que, con las salvedades expuestas en el apartado anterior, se han cumplido los objetivos del Proyecto. El estudiante matriculado en la asignatura ha logrado tener una visión real y sistemática del proceso de creación de empresas, potenciando su capacidad de trabajo autónomo y en equipo, actuando con responsabilidad y generando nuevas ideas. Ha utilizado recursos tecnológicos y ha mostrado un buen grado de motivación, que se ha reflejado en las calificaciones finales del curso.

A partir de la experiencia adquirida en este Proyecto de Innovación Docente y de los comentarios de los alumnos, se han establecido los siguientes objetivos de cara a futuros desarrollos:

- Incorporar más blogs y foros de discusión, mantener las páginas web institucionales y establecer algún sistema de incentivos (ej: realización de alguna tarea) para promover su consulta efectiva.
- Mantenimiento del trabajo de Plan de Empresa; en este sentido, es preciso hacer hincapié en las claves para una exposición pública óptima (cuidando el lenguaje corporal, el detalle en la presentación informática, etc.). También es preciso insistir en la importancia de citar trabajos ajenos adecuadamente, así como cuidar el léxico técnico propio de la profesión a ejercer. Se deberá incidir en las reuniones de seguimiento de tal forma que los estudiantes no posterguen la realización de la tarea en el tiempo.
- Los resultados han subrayado la importancia de tener un *background* apropiado en el estudio de la asignatura. Para ello sería preciso coordinarse con

profesores que impartan en cursos previos y adaptar las materias en lo posible.

No se descarta redactar una breve guía de conceptos básicos.

- Mantenimiento de la tarea final de este Proyecto, la creación del dossier documental. Permite a los estudiantes tener una visión práctica cercana a la realidad empresarial. Para ello, es conveniente incluir tanto píldoras de video explicativas como la realización de la actividad de role play, que han sido eficaces y satisfactorias.

ANEXO I

VISTA GENERAL DEL CURSO EN STUDIUM

[Área personal](#) / [Mis cursos](#) / [ASES-PYMES](#)[Activar edición](#)[Crear nuevo curso](#)

ASES-PYMES

[Participantes](#)

 [Asignar grupos UXXI](#)

 [Importar usuarios](#)

 [Desmatricular alumnos manuales](#)

 [Crear fichas PDF](#)

 [Insignias](#)

 [Competencias](#)

 [Calificaciones](#)

 [General](#)

 [Objetivo de la asignatura](#)

 [Material de Utilidad](#)

 [Compilación de Códigos](#)

 [Otros artículos de interés](#)

 [Noticias sobre PYMES](#)

 [Tema 1. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento Económico](#)

 [Tema 2. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento Jurídico](#)

 [Tema 3. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento administrativo](#)

 [Dossier de Evaluación - Tarea de Evaluación Continua](#)

 [Tema 4. Asesoría sobre financiación de PYMES](#)

 [Prueba de evaluación continua - Temas 1-2-3 - Lunes 7 Noviembre 2022](#)

 [Tema 4. Tarea de Subvenciones](#)

 [Clase del día 31 de Octubre](#)

 [Tema 5. Asesoría sobre desequilibrios empresariales](#)

 [Tema 6. Asesoría sobre valoración de empresas. Uso de múltiplos de valor](#)

 [Tema 7. Asesoría sobre el cese y extinción de una PYME](#)

-  [Actividad tutorial](#)
-  [Charla final del curso](#)
-  [Otras actividades de evaluación continua](#)
-  [Foto de la obra de teatro empresarial](#)
-  [Media Gallery](#)

-
-  [Área personal](#)
 -  [Inicio del sitio](#)
 -  [My Media](#)
 -  [Calendario](#)
 -  [Archivos privados](#)
 -  [Banco de contenido](#)
 -  [Mis cursos](#)
 -  [COMB NEG](#)
 -  [TFG2223 PYMES](#)
 -  [PD EE](#)
 -  [TFG2223 ADE](#)
 -  [MBA 22/23. 10](#)
 -  [ProyectoInnovación-22/23](#)
 -  [DEPARTAMENTO](#)
 -  [TUT ADE](#)
 -  [DOC 20](#)
 -  [ASES-PYMES](#)
 - [Más ...](#)

ASESORAMIENTO DE PYMES

4º Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas

Curso 2022 / 2023



-  [Programa - Cronograma](#)
-  [Planificación de la asignatura](#)
-  [Evaluación de la asignatura](#)
-  [Bibliografía](#)
-  [Profesor - Datos de contacto](#)
-  [Novedades](#)

Objetivo de la asignatura

En esta asignatura asumiremos el rol de asesores de empresa, con especial énfasis en PYMES, para asesorar a nuestros clientes en la gestión de sus empresas.

Así, en los tres primeros temas, veremos cómo asesorar en el comienzo de la actividad empresarial, concretamente en el diseño de la idea de negocio y planteamiento de Plan de Empresa (Tema 1), en el engranaje jurídico que mejor puede encajar para esa idea de negocio (Tema 2) y en las diferentes instancias administrativas a las que habrá que acudir para realizar los trámites de lanzamiento del negocio (Tema 3)

En el Tema 4 asesoraremos sobre qué herramientas de financiación pueden ser más apropiadas para nuestro cliente, en función de sus necesidades (cubrir desfases de circulante, adquirir bienes de equipo, expansión internacional, etc.)

En el Tema 5 asesoraremos sobre cómo afrontar desequilibrios en la gestión empresarial. Identificaremos las principales causas de fracaso, veremos cuáles pueden ser sus indicadores y cuáles son las posibles soluciones alternativas, que, de forma genérica, podrían plantearse.

En el Tema 6 asesoraremos sobre la valoración de PYMES, viendo qué métodos podrían ser más adecuados para calcular el valor de una PYME.

Finalmente en el Tema 7 asesoramos sobre el cese de actividad de la empresa, y sobre el proceso de extinción.

Material de Utilidad

-  [Dirección General de la Industria y de Pequeña y Mediana Empresa](#)
-  [Oficina del Emprendedor - Junta de Castilla y León](#)
-  [51 Ideas de Negocio](#)
-  [Guías dinámicas de ayudas e incentivos para empresas](#)
-  [El análisis económico-financiero previo de un proyecto](#)

Compilación de Códigos

Aquí os dejo toda la legislación sobre Autónomos, Sociedades Cooperativas, etc. Es una buena compilación de material que os puede venir bien para vuestros TFG y para vuestra consulta profesional.



[BOE-267 Trabajo Autonomo-1-1](#)



[BOE-071 Cooperativas Sociedades Laborales y Trabajador Autonomo-1-1](#)



[BOE-037 Prevencion de riesgos laborales-1](#)



[BOE-039 Codigo de Legislacion Social-1-1](#)



[BOE-093 Codigo Laboral y de la Seguridad Social -1-2](#)

Otros artículos de interés

Noticias sobre PYMES



[19/09 Grupo A \(DNI par\): ¿Se puede repartir dividendos en proporción diferente a la participación de los socios en el capital social?](#)



[19/09 Grupo B \(DNI impar\): El Supremo frena a Hacienda y permite a las empresas deducir sus gastos financieros](#)



[26/09 Grupo A: El interés del crédito a empresas se doblará con tipos por encima del 4%](#)



[26/09 Grupo B: Los autónomos no tendrán que perder su vivienda o negocio si entran en concurso de acreedores](#)



[03/10 Ambos grupos: Guía concursal: así serán desde hoy los procedimientos para insolvencias](#)



[10/10 Grupo A: Reforma Fiscal \(leer sólo los apartados de Autónomos y Micropymes, páginas 3-4\)](#)



[10/10 Grupo B: ¿En qué casos es deducible la remuneración de los administradores?](#)



[17/10 Grupo A: Cómo librarse de un socio en una sociedad mercantil: la exclusión de socios y alternativas.](#)



[17/10 Grupo B: ¿Qué consecuencias tiene la falta de depósito de las cuentas anuales?](#)



[24/10 Grupo A: El Tribunal Supremo establece cómo calcular la antigüedad de los trabajadores fijos-discontinuos.](#)



[24/10 Grupo B: Cómo dejar de ser socio de una sociedad mercantil: separación de socios y alternativas.](#)



[14/11 Grupo A: El Registro Mercantil no me deja depositar las cuentas anuales, ¿cómo soluciono el cierre registral?](#)



[14/11 Grupo B: Despidos por el Coronavirus: El Tribunal Supremo resuelve si son nulos o improcedentes.](#)



[21/11 Grupo A: ¿Qué ocurre si un permiso laboral retribuido coincide con las vacaciones? El Tribunal Supremo lo resuelve](#)



[21/11 Grupo B: Es nula la autorización judicial de entrada en la empresa que no contrasta los datos de Hacienda](#)



[28/11 Grupo A: La mitad de las empresas registradas como activas llevan años sin presentar actividad](#)



[28/11 Grupo B: ¿Existe responsabilidad penal en un concurso de acreedores?](#)

Tema 1. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento Económico

En este tema veremos cómo asesorar a nuestro cliente sobre su idea de negocio, ayudándole a configurarla sobre una serie de parámetros básicos.

Posteriormente veremos cómo asesorar para plasmar esa idea de negocio en un Plan de Empresa.



[Tema 1 - Creación de una PYME - Planteamiento económico](#)



[Glosario Términos del Tema 1](#)

No mostrado a los estudiantes

VIDEOS



[Diez piedras en las que todos tropezamos al tomar decisiones](#)



[Por qué se fracasan / triunfan las start-ups](#)



[Dos razones del fracaso empresarial \(y cómo evitarlo\)](#)



[Modelo CANVAS](#)

 [Cómo hacer presentaciones a inversores de capital riesgo](#)

 [Cuatro consejos cautelosos de marketing digital antes de lanzar un pequeño negocio | Jaspreet Saran](#)

TAREA A REALIZAR

 [Web Plan de Empresa de la DGIPYME](#)

 [Entrega Plan de Empresa IPYME](#)

Tema 2. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento Jurídico

En este tema veremos cómo asesorar a nuestro cliente sobre la forma jurídica que puede adoptar su idea de negocio. A partir de las características de la idea (en temas como responsabilidad de los socios, sus aportaciones, la fiscalidad, etc) daremos una serie de claves para diseñar el engranaje jurídico que mejor encaje en esa idea de negocio.

 [Tema 2 - Planteamiento jurídico](#)

 [IMPORTANTE: Modificaciones por la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas](#)

 [Tarea Tema 2 - Propuesta de formas jurídicas](#)

WEBS

 [Herramienta interactiva para seleccionar la forma jurídica](#)

 [Cuestionario Tema 2](#)

No mostrado a los estudiantes

Tema 3. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento administrativo

En este tema veremos cómo asesoramos a nuestro cliente en relación a las distintas instancias administrativas a las que tiene que acudir para abrir su empresa. Aunque muchas de las operaciones se realizan automáticamente a través de Ventanillas Empresariales, conoceremos cuál es el proceso de constitución de empresas y qué trámite se realiza en cada etapa del proceso.

 [Tema 3 - Planteamiento administrativo](#)

 [Secuencia del proceso de constitución y puesta en marcha de empresas](#)

No mostrado a los estudiantes

 [Tarea Tema 3: Secuencia del proceso de constitución y puesta en marcha](#)

 [Cuestionario Tema 3](#)

No mostrado a los estudiantes

Dossier de Evaluación - Tarea de Evaluación Continua

 [TRABAJO DOSSIER DOCUMENTAL - Listado de empresas](#)

ASPECTOS GENERALES DE FORMATO

- Los modelos documentales (tipo 036, TA6, etc) deben presentarse íntegros, es decir, no sirven pantallazos parciales.
- Cuando un modelo tenga distintas copias (una para la Administración, otra para el administrado, otra para la entidad bancaria, por ejemplo), es suficiente con que se presente una de las copias. Las otras son simples calcos, y lo único que haríais sería incrementar el nº de páginas a imprimir (más gasto para vosotros, y que es innecesario para la tarea).
- Los modelos han de estar razonablemente rellenados. No sirve que pongáis sólo el encabezamiento. Los de la Seguridad Social se pueden rellenar prácticamente todo con los conocimientos que tenéis, al igual que el 600 (ver referencia abajo). En los de la Agencia Tributaria, rellenad los campos de denominación social, sector, fundadores, domicilio social, etc, salvo la parte relativa a impuestos (IVA, IRPF y Sociedades).
- En el caso de que tengáis más de 5 socios, a efectos del modelo 036 incluid la información de 5 de ellos, no hace falta que pongáis más (es repetitivo, y sólo haría aumentar el nº de horas).
- Es fundamental que la secuencia de documentos se presente en el orden correcto (lo vimos en clase, lo tenéis en el material, hicisteis un flujograma sobre el mismo, y hasta hicimos una *performance* sobre ello). Si el dossier no sigue el orden correcto, no puntúa nada. Si el orden general es correcto, pero algún documento está en el orden incorrecto, sufrirá penalización en la calificación final.

 [Video-tutorial sobre la realización de la tarea](#)

Tema 4. Asesoría sobre financiación de PYMES

En este tema veremos cómo asesoramos a nuestro cliente en relación a las distintas fuentes de financiación para sus proyectos.

Analizaremos qué fuentes pueden ser más idóneas teniendo en cuenta la necesidad de financiación (ej. Financiación del circulante, compra de activos inmovilizados, expansión del negocio internacional...)

 [Tema 4 - Asesoría sobre financiación de pymes](#)

VIDEOS Y OTRO MATERIAL

 [Cinco estrategias para negociar los precios con tus proveedores](#)

 [Líneas de Financiación del Instituto de Crédito Oficial \(ICO\).](#)

 [CGE. Guía sobre mercados cotizados para pymes](#)

Prueba de evaluación continua - Temas 1-2-3 - Lunes 7 Noviembre 2022

 [Resultados de la Prueba de Evaluación Continua](#)

Tema 4. Tarea de Subvenciones

 [Foro de Subvenciones](#)

El objetivo de esta tarea es buscar una subvención para empresas, de cualquier Administración (municipal, provincial, regional, estatal, europea).

Para la subvención seleccionada, se ha de incluir la siguiente información:

Fecha de publicación

Objeto de la ayuda / subvención

Requisitos a cumplir

Costes o gastos subvencionables

Cuantía

Organismo

Fecha de resolución

Documentación a aportar

Publicación (BOE / BOCyL / Web, etc; no sirve una web de prensa)

No podrá subirse dos veces la misma subvención, por lo que, en caso de coincidencia, se computará únicamente la primera subvención subida.

La información en el Foro debe presentarse con el esquema anterior. Si no se presenta con ese esquema, no computará.

Fecha límite: Lunes 14 de noviembre, 10 horas

RECORDAD QUE, TAL COMO DIJIMOS EN CLASE, LA SUBVENCIÓN DEBE SER ACTUAL O, COMO MUCHO, A PARTIR DEL 1 DE SEPTIEMBRE DE 2022. LAS SUBVENCIONES CON FECHA ANTERIOR NO COMPUTARÁN.

Clase del día 31 de Octubre

 [Video Introductorio a la Clase - Explicación general](#)

CLASE

 [Clase del lunes 31-oct](#)

 [Explicación sobre la base de datos SABI](#)

 [Amat O. \(2017\): Ratios que ayudan a descubrir engaños contables. Técnica Contable y Financiera, Octubre 2017](#)

ACTIVIDADES A REALIZAR

 [Cuestionario sobre la actividad](#)

 [Sector de actividad escogido para realizar la actividad tutorial](#)

En este Foro, proceded a indicar sobre qué sector de actividad de la base de datos SABI vais a realizar la actividad. Tenéis 99 alternativas sectoriales.

<https://bibliotecas.usal.es/basesdatosform#s>

Puesto que no pueden repetirse sectores para realizar la actividad, en caso de coincidencia de sectores, quien primero indique el sector tendrá preferencia, y se anularán las tareas de quienes posteriormente seleccionen el mismo sector.

Por favor, no subáis la Tarea aquí, sino en el espacio de Tarea habilitado para ello.

NOTA IMPORTANTE: Al dejar la página de SABI no cerréis directamente la ventana, sino que antes id a la parte derecha de la web y clicad en Cerrar Sesión. La USAL tiene un número limitado de visitas simultáneas a SABI y si no cerráis sesión, impediréis que otros usuarios puedan acceder.

 [Tarea Fórmula Z](#)

El objetivo de esta tarea es aplicar la Fórmula Z que tenéis en la página 2 del artículo de Oriol Amat a un sector de actividad de la base de datos SABI.

Lo primero que tendréis que hacer es seleccionar un sector e indicarlo en el Foro que tenéis en este módulo. Si el sector ya está escogido previamente, tendréis que seleccionar otro. No se puede repetir sector (no tendréis problemas, puesto que hay 99 sectores).

Una vez descargados los datos y calculada la Fórmula Z (según lo visto en la actividad), indicad en un color subrayado cuáles son las empresas que pueden tener problemas de insolvencia (y, en consecuencia, una mayor probabilidad de tener que maquillar cuentas en un futuro).

El resultado de esta tarea lo tenéis que subir a este espacio, en forma de archivo excel, con el siguiente nombre de archivo: APELLIDOS, Nombre - Tarea Fórmula Z

Fecha límite: Lunes 7 de noviembre, 10 horas.

Tema 5. Asesoría sobre desequilibrios empresariales

En este tema asesoraremos sobre cómo identificar desequilibrios económicos y financieros que puedan llevar a un fracaso empresarial. Veremos cuáles son las principales causas de fracaso y si podemos identificar alguna de las causas en nuestros asesorados. Analizaremos cuáles son los principales indicadores sobre la marcha de la empresa que nos puedan alertar sobre problemas potenciales, y cuál puede ser el conjunto de medidas que podremos proponer a nuestros asesorados para poder solventar dichos problemas.

 [Tema 5 - Asesoría sobre desequilibrios empresariales](#) [Causas desencadenantes de la insolvencia empresarial](#) [3 desequilibrios y 3 medidas correctoras](#)

Tema 6. Asesoría sobre valoración de empresas. Uso de múltiplos de valor

En este tema veremos una metodología de valoración de PYMES que nos puede servir para valorar negocios pequeños en función de parámetros de empresas y transacciones comparables.

Esta metodología es ampliamente utilizada en el sector de farmacias, explotaciones agrícolas-ganaderas, etc.

 [Tema 6 - Asesoría sobre valoración de PYMES - Uso de múltiplos](#) [Tarea de Evaluación Continua - Valoración PER y PSR de una empresa del sector de Ingeniería Civil](#) [Clase virtual - Explicación en video \(259 Mb\)](#)

No mostrado a los estudiantes

Tema 7. Asesoría sobre el cese y extinción de una PYME

En este tema veremos el proceso de cese de actividad de una PYME y profundizaremos sobre los trámites necesarios para proceder a extinguir una empresa.

 [Tema 7 - Asesoría sobre Cese de Actividad y Extinción](#)

No mostrado a los estudiantes

 [Proceso de cese y extinción](#)

Actividad tutorial



Resumen de una conferencia - seminario

Charla final del curso



Webs de interés para la asesoría de pymes

Otras actividades de evaluación continua

No mostrado a los estudiantes



Resumen de Noticias



Dossier Documental de Creación de una Empresa



Tutoría sobre el Dossier Documental - Martes 12-Enero - 13 horas

Foto de la obra de teatro empresarial





ANEXO II

INFORME SOBRE ACTIVIDAD DEL CURSO EN STUDIUM

Actividad	Vistas	Entradas de blog relacionadas	Último acceso
 Programa - Cronograma	35 visualizaciones por 16 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 15:44 (62 días 20 horas)
 Planificación de la asignatura	50 visualizaciones por 18 usuarios	-	viernes, 3 de febrero de 2023, 12:16 (2 días 23 horas)
 Evaluación de la asignatura	60 visualizaciones por 19 usuarios	-	viernes, 3 de febrero de 2023, 12:16 (2 días 23 horas)
 Bibliografía	7 visualizaciones por 7 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 20:16 (63 días 15 horas)
 Profesor - Datos de contacto	28 visualizaciones por 11 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 16:15 (55 días 19 horas)
 Novedades	32 visualizaciones por 7 usuarios	-	miércoles, 14 de diciembre de 2022, 14:38 (53 días 21 horas)

Material de Utilidad

 Dirección General de la Industria y de Pequeña y Mediana Empresa	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:00 (125 días 22 horas)
 Oficina del Emprendedor - Junta de Castilla y León	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:00 (125 días 22 horas)
 51 Ideas de Negocio	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:01 (125 días 22 horas)
 Guías dinámicas de ayudas e incentivos para empresas	2 visualizaciones por 2 usuarios	-	lunes, 31 de octubre de 2022, 12:13 (97 días 23 horas)
 El análisis económico-financiero previo de un proyecto	5 visualizaciones por 4 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:01 (125 días 22 horas)

Compilación de Códigos

 BOE-267 Trabajo Autonomo-1-1	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:01 (125 días 22 horas)
 BOE-071 Cooperativas Sociedades Laborales y Trabajador Autonomo-1-1	4 visualizaciones por 4 usuarios	-	lunes, 6 de febrero de 2023, 11:49 (16 minutos 29 segundos)
 BOE-037 Prevencion de riesgos laborales-1	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:01 (125 días 22 horas)
 BOE-039 Codigo de Legislacion Social-1-1	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:01 (125 días 22 horas)
 BOE-093 Codigo Laboral y de la Seguridad Social -1-2	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:01 (125 días 22 horas)

Actividad	Vistas	Entradas de blog relacionadas	Último acceso
Noticias sobre PYMES			
 19/09 Grupo A (DNI par): ¿Se puede repartir dividendos en proporción diferente a la participación de los socios en el capital social?	44 visualizaciones por 16 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 23:34 (63 días 12 horas)
 19/09 Grupo B (DNI impar): El Supremo frena a Hacienda y permite a las empresas deducir sus gastos financieros	44 visualizaciones por 17 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 00:05 (63 días 11 horas)
 26/09 Grupo A: El interés del crédito a empresas se doblará con tipos por encima del 4%	42 visualizaciones por 16 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 00:05 (63 días 11 horas)
 26/09 Grupo B: Los autónomos no tendrán que perder su vivienda o negocio si entran en concurso de acreedores	33 visualizaciones por 18 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 00:09 (63 días 11 horas)
 03/10 Ambos grupos: Guía concursal: así serán desde hoy los procedimientos para insolvencias	53 visualizaciones por 19 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 23:34 (63 días 12 horas)
 10/10 Grupo A: Reforma Fiscal (leer sólo los apartados de Autónomos y Micropymes, páginas 3-4)	39 visualizaciones por 16 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 14:30 (63 días 21 horas)
 10/10 Grupo B: ¿En qué casos es deducible la remuneración de los administradores?	39 visualizaciones por 14 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 04:13 (63 días 7 horas)
 17/10 Grupo A: Cómo librarse de un socio en una sociedad mercantil: la exclusión de socios y alternativas.	40 visualizaciones por 15 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 01:13 (64 días 10 horas)
 17/10 Grupo B: ¿Qué consecuencias tiene la falta de depósito de las cuentas anuales?	26 visualizaciones por 15 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 00:31 (63 días 11 horas)
 24/10 Grupo A: El Tribunal Supremo establece cómo calcular la antigüedad de los trabajadores fijos-discontinuos.	37 visualizaciones por 15 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 01:42 (64 días 10 horas)
 24/10 Grupo B: Cómo dejar de ser socio de una sociedad mercantil: separación de socios y alternativas.	42 visualizaciones por 20 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 00:32 (63 días 11 horas)
 14/11 Grupo A: El Registro Mercantil no me deja depositar las cuentas anuales, ¿cómo soluciono el cierre registral?	40 visualizaciones por 17 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 23:35 (63 días 12 horas)
 14/11 Grupo B: Despidos por el Coronavirus: El Tribunal Supremo resuelve si son nulos o improcedentes.	25 visualizaciones por 15 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 05:42 (63 días 6 horas)
 21/11 Grupo A: ¿Qué ocurre si un permiso laboral retribuido coincide con las vacaciones? El Tribunal Supremo lo resuelve	29 visualizaciones por 16 usuarios	-	domingo, 4 de diciembre de 2022, 23:35 (63 días 12 horas)
 21/11 Grupo B: Es nula la autorización judicial de entrada en la empresa que no contrasta los datos de Hacienda	24 visualizaciones por 16 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 06:24 (63 días 5 horas)
 28/11 Grupo A: La mitad de las empresas registradas como activas llevan años sin presentar actividad	29 visualizaciones por 17 usuarios	-	viernes, 2 de diciembre de 2022, 10:46 (66 días 1 hora)
 28/11 Grupo B: ¿Existe responsabilidad penal en un concurso de acreedores?	26 visualizaciones por 18 usuarios	-	lunes, 5 de diciembre de 2022, 08:34 (63 días 3 horas)

Actividad	Vistas	Entradas de blog relacionadas	Último acceso
Tema 1. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento Económico			
 Tema 1 - Creación de una PYME - Planteamiento económico	61 visualizaciones por 21 usuarios	-	domingo, 29 de enero de 2023, 12:34 (7 días 23 horas)
 Glosario Términos del Tema 1		- -	
 Diez piedras en las que todos tropezamos al tomar decisiones	5 visualizaciones por 5 usuarios	-	domingo, 6 de noviembre de 2022, 17:52 (91 días 18 horas)
 Por qué se fracasan / triunfan las start-ups	3 visualizaciones por 2 usuarios	-	martes, 25 de octubre de 2022, 12:03 (104 días 1 hora)
 Dos razones del fracaso empresarial (y cómo evitarlo)	3 visualizaciones por 2 usuarios	-	martes, 25 de octubre de 2022, 12:04 (104 días 1 hora)
 Modelo CANVAS	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	lunes, 3 de octubre de 2022, 15:03 (125 días 22 horas)
 Cómo hacer presentaciones a inversores de capital riesgo	3 visualizaciones por 3 usuarios	-	martes, 25 de octubre de 2022, 12:04 (104 días 1 hora)
 Cuatro consejos cautelosos de marketing digital antes de lanzar un pequeño negocio Jaspreet Saran	4 visualizaciones por 2 usuarios	-	martes, 25 de octubre de 2022, 12:04 (104 días 1 hora)
 Web Plan de Empresa de la DGIPYME	10 visualizaciones por 6 usuarios	-	lunes, 17 de octubre de 2022, 22:06 (111 días 14 horas)
 Entrega Plan de Empresa IPYME	377 visualizaciones por 21 usuarios	-	jueves, 1 de diciembre de 2022, 19:51 (66 días 16 horas)
Tema 2. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento Jurídico			
 Tema 2 - Planteamiento jurídico	110 visualizaciones por 21 usuarios	-	domingo, 29 de enero de 2023, 22:11 (7 días 13 horas)
 IMPORTANTE: Modificaciones por la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas	20 visualizaciones por 10 usuarios	-	domingo, 6 de noviembre de 2022, 20:49 (91 días 15 horas)
 Tarea Tema 2 - Propuesta de formas jurídicas	413 visualizaciones por 20 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 14:36 (55 días 21 horas)
 Herramienta interactiva para seleccionar la forma jurídica	10 visualizaciones por 6 usuarios	-	sábado, 3 de diciembre de 2022, 12:26 (64 días 23 horas)
 Cuestionario Tema 2		- -	
Tema 3. Asesoría sobre la Creación de una PYME: Planteamiento administrativo			
 Tema 3 - Planteamiento administrativo	99 visualizaciones por 21 usuarios	-	domingo, 29 de enero de 2023, 22:35 (7 días 13 horas)
 Secuencia del proceso de constitución y puesta en marcha de empresas		- -	

Actividad	Vistas	Entradas de blog relacionadas	Último acceso
 Tarea Tema 3: Secuencia del proceso de constitución y puesta en marcha	258 visualizaciones por 20 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 21:28 (55 días 14 horas)
 Cuestionario Tema 3		- -	

Dossier de Evaluación - Tarea de Evaluación Continua

 TRABAJO DOSSIER DOCUMENTAL - Listado de empresas	86 visualizaciones por 20 usuarios	-	miércoles, 7 de diciembre de 2022, 20:30 (60 días 15 horas)
 Video-tutorial sobre la realización de la tarea	78 visualizaciones por 20 usuarios	-	miércoles, 7 de diciembre de 2022, 00:01 (61 días 12 horas)

Tema 4. Asesoría sobre financiación de PYMES

 Tema 4 - Asesoría sobre financiación de pymes	85 visualizaciones por 20 usuarios	-	domingo, 29 de enero de 2023, 22:35 (7 días 13 horas)
 Cinco estrategias para negociar los precios con tus proveedores	3 visualizaciones por 3 usuarios	-	martes, 22 de noviembre de 2022, 13:19 (75 días 22 horas)
 Líneas de Financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO).	8 visualizaciones por 7 usuarios	-	martes, 22 de noviembre de 2022, 13:30 (75 días 22 horas)
 CGE. Guía sobre mercados cotizados para pymes	6 visualizaciones por 5 usuarios	-	martes, 22 de noviembre de 2022, 13:20 (75 días 22 horas)

Prueba de evaluación continua - Temas 1-2-3 - Lunes 7 Noviembre 2022

 Resultados de la Prueba de Evaluación Continua	191 visualizaciones por 20 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 14:36 (55 días 21 horas)
--	-------------------------------------	---	--

Tema 4. Tarea de Subvenciones

 Foro de Subvenciones	882 visualizaciones por 19 usuarios	-	viernes, 3 de febrero de 2023, 12:56 (2 días 23 horas)
--	-------------------------------------	---	--

Clase del día 31 de Octubre

 Video Introductorio a la Clase - Explicación general	33 visualizaciones por 17 usuarios	-	lunes, 7 de noviembre de 2022, 00:00 (91 días 12 horas)
 Clase del lunes 31-oct	51 visualizaciones por 20 usuarios	-	lunes, 7 de noviembre de 2022, 01:08 (91 días 10 horas)
 Explicación sobre la base de datos SABI	49 visualizaciones por 20 usuarios	-	sábado, 3 de diciembre de 2022, 23:21 (64 días 12 horas)
 Amat O. (2017): Ratios que ayudan a descubrir engaños contables. Técnica Contable y Financiera, Octubre 2017	38 visualizaciones por 16 usuarios	-	martes, 13 de diciembre de 2022, 18:12 (54 días 17 horas)
 Cuestionario sobre la actividad	344 visualizaciones por 22 usuarios	-	sábado, 3 de diciembre de 2022, 11:53 (65 días)

Actividad	Vistas	Entradas de blog relacionadas	Último acceso
 Sector de actividad escogido para realizar la actividad tutorial	170 visualizaciones por 18 usuarios	-	domingo, 6 de noviembre de 2022, 20:34 (91 días 15 horas)
 Tarea Fórmula Z	400 visualizaciones por 19 usuarios	-	sábado, 3 de diciembre de 2022, 23:21 (64 días 12 horas)

Tema 5. Asesoría sobre desequilibrios empresariales

 Tema 5 - Asesoría sobre desequilibrios empresariales	70 visualizaciones por 19 usuarios	-	martes, 20 de diciembre de 2022, 08:44 (48 días 3 horas)
 Causas desencadenantes de la insolvencia empresarial	20 visualizaciones por 12 usuarios	-	lunes, 19 de diciembre de 2022, 23:48 (48 días 12 horas)
 3 desequilibrios y 3 medidas correctoras	115 visualizaciones por 20 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 00:17 (56 días 11 horas)

Tema 6. Asesoría sobre valoración de empresas. Uso de múltiplos de valor

 Tema 6 - Asesoría sobre valoración de PYMES - Uso de múltiplos	76 visualizaciones por 20 usuarios	-	martes, 20 de diciembre de 2022, 00:02 (48 días 12 horas)
 Tarea de Evaluación Continua - Valoración PER y PSR de una empresa del sector de Ingeniería Civil	125 visualizaciones por 19 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 14:36 (55 días 21 horas)
 Clase virtual - Explicación en video (259 Mb)	-	-	

Tema 7. Asesoría sobre el cese y extinción de una PYME

 Tema 7 - Asesoría sobre Cese de Actividad y Extinción	1 visualizaciones por 1 usuarios	-	miércoles, 23 de noviembre de 2022, 12:47 (74 días 23 horas)
 Proceso de cese y extinción	45 visualizaciones por 16 usuarios	-	martes, 20 de diciembre de 2022, 00:20 (48 días 11 horas)

Actividad tutorial

 Resumen de una conferencia - seminario	372 visualizaciones por 19 usuarios	-	lunes, 12 de diciembre de 2022, 17:49 (55 días 18 horas)
--	-------------------------------------	---	--

Charla final del curso

 Webs de interés para la asesoría de pymes	2 visualizaciones por 1 usuarios	-	viernes, 16 de diciembre de 2022, 17:28 (51 días 18 horas)
---	----------------------------------	---	--

Otras actividades de evaluación continua

 Resumen de Noticias	-	-	
 Dossier Documental de Creación de una Empresa	-	-	
 Tutoría sobre el Dossier Documental - Martes 12-Enero - 13 horas	-	-	

© Servicio de Producción e Innovación Digital. Servicios Informáticos CPD.

Soporte 923 294500 Ext 4746 - studium@usal.es

© Universidad de Salamanca



ANEXO III

EJEMPLOS DE LA TAREA DEL PLAN DE EMPRESA

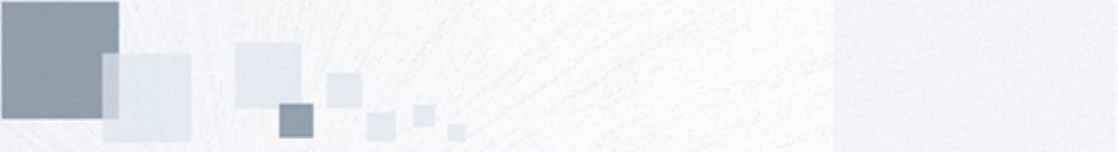
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

VALORACIÓN DEL PLAN

Datos básicos de la empresa y del proyecto (A valorar especialmente el nivel de desarrollo en Descripción de la actividad)	Óptimo Bueno Aceptable Flojo Ausente	/ 1
Promotores	Mencionados No mención.	/ 0.5
Productos y servicios: Descripción detallada	Mencionados No mención.	/ 0.5
Financiación: Mención y Coherencia	Menc + Coh Mencionados No mención	/ 1
Plan de producción - Descripción del proceso productivo - Sistemas de control y gestión de Calidad - Tecnología utilizada - Instalaciones y maquinaria - Proveedores	Óptimo Bueno Aceptable Flojo Ausente	/ 1,6
Análisis del mercado - Aspectos generales del sector - Clientes potenciales - Análisis de la competencia - Debilidades de la empresa	Óptimo Bueno Aceptable	/ 1,6

- Amenazas - Fortalezas - Oportunidades	Flojo Ausente	
Plan de Marketing - Estrategia de precios - Política de ventas - Promoción y publicidad - Esquema de distribución - Servicio post-venta y garantía	Óptimo Bueno Aceptable Flojo Ausente	/ 1,6
Organización y personal - Equipo directivo - Plantilla de la empresa	Menc + Coh Mencionados No mención	/ 1
PLAN DE INVERSIONES Y Escenario Económico	Óptimo Bueno Aceptable Flojo Ausente	/ 1,2
VALORACIÓN GLOBAL		



Plan de empresa

Realizado con la herramienta online de www.ipyme.org
con la colaboración de Enisa



Nombre del plan:	VEGAN ICE CREAM
Empresa:	VEGAN ICE CREAM
Fecha de impresión:	10/17/2022

Datos de la empresa

Denominación social	VEGAN ICE CREAM
Domicilio social	R. Mayor, 27, 37002 Salamanca
Sector de actividad	Agroalimentario
Forma jurídica	SRL
Capital social	40.000,00€

Datos del proyecto

Descripción del proyecto

Somos una heladería vegana que ofrece productos de origen vegetal y natural de menos calorías. Queremos dar a conocer las ventajas que ofrecen los helados veganos a raíz de la demanda que ha supuesto esta nueva tendencia en el mercado de los postres sostenibles.

En comparación a las empresas ya existentes, nosotros nos centramos en la salud de nuestros clientes con la mejora de la calidad del producto. Con esto, estamos pensando en todas las personas que siguen y buscan un estilo de vida saludable.

Financiación propia

Capital aportado por los socios 50000 € (25000 € cada socio)

Financiación ajena

Buscaremos financiación ajena bancaria y préstamos ICO para alcanzar los 60000 subvención concedida por la Junta de Castilla y León de 2000 €

Listado de promotores

Javier Blanco Hernández

Puesto en la empresa Directivo

Dedicación al proyecto Planificación, organización y dirección de la empresa.
También se encarga de las funciones contables y financieras de la empresa.

Historial profesional

Alejandro Álvarez Aparicio

Puesto en la empresa Directivo

Dedicación al proyecto Gestión de empleados, desarrollo de nuevas estrategias para conseguir beneficios.
Revisa los resultados de las decisiones contables y financieras

Historial profesional

Listado de productos

Relación de productos o artículos a fabricar, comercializar o distribuir. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros productos ya existentes en el mercado.

Chocolate negro y avellanas

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal Chocolate con Avellanas. A base de la dulce leche de avellanas, la deliciosa mezcla del intenso chocolate negro con el sabor de las avellanas es perfecta para los más golosos.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, rico en fibra y con menos calorías que los helados tradicionales

Frutas del bosque y Fresas

Descripción	Una rica combinación entre frutas del bosque y fresas sobre una base de leche de soja, sencillo y perfecto para disfrutar de su sabor 100% natural.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, bajo en colesterol y con menos calorías que los helados tradicionales.

Vinilla de Madagascar

Descripción	Con una textura cremosa y un sabor irresistible, el helado vegetal de Vainilla es la opción ideal para tus momentos de placer. Perfecto para tomar compartir en familia
Ventajas	30% menos de azúcares 100% origen vegetal sin lactosa rico en fibras

Almendra Caramelizada

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal de Almendra Caramelizada. A base de bebida de almendras, la mezcla de las almendras tostadas con el irresistible caramelo
Ventajas	100% vegetal sin lactosa rico en fibras 30% menos de azúcares

Chocolate negro y avellanas (HORECA)

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal Chocolate con Avellanas. A base de la dulce leche de avellanas, la deliciosa mezcla del intenso chocolate negro con el sabor de las avellanas es perfecta para los más golosos.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, rico en fibra y con menos calorías que los helados tradicionales

Frutas del bosque y Fresas (HORECA)

Descripción	Una rica combinación entre frutas del bosque y fresas sobre una base de leche de soja, sencillo y perfecto para disfrutar de su sabor 100% natural.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, bajo en colesterol y con menos calorías que los helados tradicionales.

Vinilla de Madagascar (HORECA)

Descripción	Con una textura cremosa y un sabor irresistible, el helado vegetal de Vainilla es la opción ideal para tus momentos de placer. Perfecto para tomar compartir en familia. Con una textura cremosa y un sabor irresistible, el helado vegetal de Vainilla es la opción ideal para tus momentos de placer. Perfecto para tomar compartir en familia
--------------------	--

Ventajas	30% menos de azúcares 100% origen vegetal sin lactosa rico en fibras
-----------------	---

Almendra Caramelizada (HORECA)

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal de Almendra Caramelizada. A base de bebida de almendras, la mezcla de las almendras tostadas con el irresistible caramelo
Ventajas	100% vegetal sin lactosa rico en fibras 30% menos de azúcares

Plan de producción

Descripción del proceso productivo

Nosotros no vamos a encargarnos de la producción de los helados porque consideramos que esto nos supondría altos costes. Vamos a externalizar esta actividad a empresas especializadas en el sector. Esta encargará de la elaboración del helado. Por tanto, aportará las materias primas necesarias.

Por otra parte, nos encargaremos de las actividades de almacenaje, diseño y envasado, embalaje y presentación, comercialización y distribución de los helados en nuestra tienda física.

Vamos a detallar cada actividad:

-Almacenaje: una vez que la empresa especializada nos entregue el helado ya elaborado, lo conservaremos en nuestros frigoríficos para mantenerlos en una temperatura adecuada. Además, haremos pedidos mínimos.

-Diseño y envasado: en este punto, tenemos que pensar cómo será la presentación de nuestro producto. Por eso, vamos a diseñar un prototipo visual de prueba y probarlo antes para ver qué piensan nuestros clientes. Pero tenemos que adaptar esta valoración con nuestros objetivos empresariales y nuestra política de marketing. Para el envasado, utilizaremos materiales sostenibles, como el bambú (tanto para el vaso, como las cucharas) con variedad de tamaños y colores.

-Embalaje y presentación: después de envasar el producto, tendremos que embalarlo para la presentación. Para ello, utilizaremos un pack para todo; es decir, añadiremos no solo los cubiertos como la cuchara y servilletas, sino también, una bolsa con frutos secos para acompañar el helado como toppings. Con todo esto, no solo será un helado vegano, sino que irá acompañado de una buena presentación a medida mediante materiales sostenibles y elementos gráficos coloridos y dinámicos.

-Comercialización: finalmente, venderemos nuestros helados en nuestra tienda física, en un espacio amplio, céntrico y con una decoración moderna y visualmente atractiva.

-Distribución: vamos a utilizar el canal HORECA para distribuir nuestros helados por toda Salamanca, para captar más cuota de mercado e incrementar nuestras ventas.

Sistemas de control y gestión de la calidad

Realizaremos controles de calidad periódicamente al año (una 3 o 5 veces) para controlar toda la cadena de valor y asegurarnos de ofrecer un producto bueno a nuestros clientes, cumpliendo con la normativa sanitaria de manipulación de alimentos.

Contaremos con certificaciones de calidad de entidades públicas independientes y especializadas del sector de alimentación.

En cuanto al control de inventarios, haremos pedidos mínimos para controlar el stock y evitar pérdidas y sobrecarga de inventario. Similar a un sistema JIT con la empresa proveedora de helados. Para así, controlar nuestra oferta para adaptarla a la demanda.

Tecnología utilizada

Para la elaboración del helado, la empresa subcontratada utilizará maquinaria pesada específica, con una gran capacidad y volumen de producción según nuestras especificaciones. También empleará pasteurizadoras para la leche.

Pero nosotros utilizaremos otra maquinaria para la comercialización en la tienda; como por ejemplo, fabricadoras labotronic RTX de último modelo con diferentes tiempos de preparación y tamaños de helados. Este tipo de maquinaria convierte el proceso en algo más automatizado; ya que, podemos controlar los tiempos de preparación y avisar a nuestro personal cuando el helado está listo.

Instalaciones y maquinaria

Buscaremos una empresa con unas instalaciones adecuadas para nuestro producto, ubicada en una localización próxima a nuestra tienda. Por lo tanto, la maquinaria servirá para almacenar el producto, conservarlo fresco y evitar que se desperdicie. Así, lo tendremos listo para servirlo en el momento a los clientes en nuestra tienda.

Esta tecnología controla la entrada de aire al producto, y cuando está en la consistencia ideal para servir nos avisará. Esto irá cambiando dependiendo del tipo de helado (no es lo mismo un helado líquido como la nata que uno más denso como los frutos rojos). Otras ventajas que presenta esta máquina son:

- Generación de menos ruido tanto para el personal como los clientes que están en la tienda.
- Cambio y moderación de velocidades según cada tipo de helado (dependiendo de los ingredientes).
- Control de la dureza y el frío de los helados (buscar una textura compacta)

Proveedores

Estas son algunas características que buscaremos para seleccionar a nuestros proveedores:

- Profesionales y expertos que conozcan bien el producto.
- Que entiendan el concepto del "hacer bien las cosas"
- Que dispongan de la materia prima e ingredientes que necesitemos con respecto a cantidad, tiempo y lugar de entrega.
- Que sean autosuficientes para nuestro abastecimiento y pedidos de última hora o urgentes debido a ciertos inconvenientes.
- Que no se retrasen en la elaboración ni en los plazos de entrega del producto.
- Que respeten los términos acordados del contrato.
- Que sean oportunistas.

Análisis del mercado

Aspectos generales del sector

El sector de los helados veganos es reciente y está en continuo auge. Actualmente, no está totalmente cubierto, porque no existen muchas empresas en el mercado. Por lo que esto puede suponer una gran oportunidad de negocio.

Este sector presenta un gran potencial de crecimiento y se prevé que se expanda; ya que, en España existen 3,8 millones de consumidores veggies, según datos del estudio de The Green Revolution 2019, una cifra que ha crecido en los dos últimos años a un ritmo de más de 400 mil españoles cada año.

Algunos factores que afectan a la estructura de mercado de forma considerable es la poca oferta existente en el mercado, lo que repercute en la insatisfacción de los clientes porque no existe gran variedad de sabores, y los más afectados son las personas totalmente veganas.

Como consecuencia de eso, las empresas están incrementando la inversión en I+D para ofrecer una mayor calidad y elaborar helados según las características de los clientes potenciales.

La climatología favorable y la recuperación del consumo por una mayor estabilidad económica han sido determinantes para impulsar este sector. Un inconveniente fue el cierre del canal de ventas HORECA durante la pandemia.

Finalmente, el comportamiento de compra de los clientes potenciales es selectiva; ya que, se aseguran de buscar un producto según el valor percibido (pagar lo correspondiente con la calidad de los helados).

Clientes potenciales

Hemos decidido dividir nuestros clientes por grupos teniendo en cuenta sus características comunes y sus decisiones de compra:

-Clientes que siguen un estilo de vida saludable. Estos buscan un producto con menos calorías, pero nutritivo. Por lo que, el precio tiene que estar de acorde con la calidad del producto; es decir, pagarían un precio bajo-medio.

-Clientes que siguen una dieta basada en el veganismo. Estos tipos de clientes exigirán un helado vegetal y de calidad. Por tanto, están dispuestos a pagar un precio alto.

-Clientes que tienen alguna intolerancia o alergia a los productos lácteos. Por último, este grupo de clientes solo pueden consumir helados que respeten sus condiciones de salud. Exigirán rigurosidad con los ingredientes de los helados; por ende, pagarían un precio medio-alto.

Todos estos segmentos de clientes nos resultan interesantes porque aparte que podemos ofrecerles un producto según sus necesidades y preferencias, ellos nos aportarán valor añadido en la diferenciación en el mercado.

Análisis de la competencia

Como ya mencionamos anteriormente, este sector no está cubierto del todo. Pero existen grandes empresas ya asentadas y con una elevada cuota de mercado.

Para las fortalezas y debilidades de un competidor directo para nuestro negocio, hemos buscado una empresa ya existente en el mercado salmantino: Heladería Umami.

Esta empresa se localiza también en la Rúa Mayor.

Sus productos. Todas sus producciones son artesanales; es decir, no utilizan aromas o colorantes que puedan alterar el sabor real del producto final.

Tiene una gran variedad de productos, desde helados hasta postres o dulces:

-Gelatos con menos grasas.

-Sorbetes y helados sin azúcar añadido apto para veganos.

-Sorbetes de fruta fresca para gente vegana y para todas las edades.

-Polos artesanales y mini conos de fruta fresca o crema recubiertos de chocolate negro, blanco... espolvoreados con topping.

Precio. Sus productos son de gran calidad y los venden a un precio asequible.

Calidad. Cuentan con el trabajo de productores locales para ofrecer un producto artesanal, vegetal y con un gran sabor.

Eficacia de su distribución. Utilizan su tienda física y su tienda online para vender sus propios productos.

También actúan como intermediarios en la venta de productos artesanales seleccionados de otras empresas al mejor precio.

Tiene una tienda online bien estructurada. Esto es una gran desventaja para nuestro negocio.

Debilidades de la empresa

Algunos de los factores que suponen una barrera para la buena marcha de la empresa son los siguientes:

-Bajas ventas durante el invierno.

-Muchas rotaciones debido al reducido número de personal.

-Poca experiencia y conocimiento del sector.

-No tenemos una tienda online. Desaprovechamos ese nicho de mercado con muchas ventas.

Tenemos que evitar hacer colaboraciones o trabajar con personas oportunistas; sobre todo, los inversores que para financiarnos nos exigen demasiado para ralentizar la puesta en marcha de nuestro negocio.

Por otra parte, tenemos que considerar factores que puedan reducir nuestras ventas o frenar el éxito de nuestra empresa, como el retraso de las materias primas por parte de los proveedores o los conflictos de agencia a largo plazo entre los directivos y accionistas, entre otras.

En síntesis, para evitar que el mercado perciba todo lo anterior como debilidades, debemos mejorar nuestra gestión de inventarios, la gestión de dirección y control de la empresa; y lo más importante, hacer benchmarking de la competencia para ver qué podemos modificar y hacerlos como ellos. Es decir, seguir una estrategia de seguidores para no entrar en una guerra de precios con las empresas potenciales del sector, y ya más adelante modificarla.

Amenazas

Estos son los obstáculos a los que se enfrenta nuestra empresa:

- Complicaciones para obtener financiación para nuestro negocio; ya que, con solo los 30000€ que aportamos entre los socios es solo para el arranque.
- Las empresas ya existentes en el sector, que cuentan con más experiencia y valor.
- Las posibles barreras de entrada como el capital inicial, los altos costes de puesta en marcha del proyecto, las restricciones legales sanitarias y las licencias de apertura, etc.
- La política de precios establecida en el mercado. Esto hará que entremos al principio con un precio muy bajo con respecto a nuestros competidores.
- La no generación de ingresos durante el primer año de actividad. Todo lo que ganaremos será invertido para autofinanciarse e impulsar el crecimiento de la empresa.

Fortalezas

Estos son los puntos claves que creemos que pueden marcar una ventaja comparativa con las empresas competidoras del sector:

- Ofrecemos un producto saludable y delicioso, sin azúcares añadidos. Utilizamos los azúcares naturales de los ingredientes(almendras, frutos secos, cacao natural, leche, etc).
- Tenemos en cuenta a todas las personas que quieren un helado nutritivo y sostenible.
- La ubicación de nuestra tienda se encuentra en una zona céntrica, que acoge a muchos turistas. Esto puede incrementar la demanda y las ventas.
- Reutilización de los materiales de envasado: las tarinas y las cucharas. Con esto podemos proyectar la concienciación del medio ambiente a nuestro público objetivo.
- Potenciación de la distribución mediante varios canales de venta.

Oportunidades

Los factores que pueden mejorar situación competitiva de nuestra empresa en el mercado son los siguientes:

- Reducción de costes en la producción; ya que, no elaboramos nosotros mismos los helados.
- Realizar una buena campaña de geolocalización mediante redes sociales para identificar a nuestro segmento de clientes.
- Contamos con un servicio de take away para aquellos clientes que no solo quieren tomar el helado en nuestra tienda. Con esto, incrementamos nuestras ventas.

Plan de marketing

Estrategia de precios

Hemos analizado varios métodos de fijación de precios y hemos seleccionado el que hemos considerado adecuado según los costes de nuestro negocio y lo que finalmente vendemos según cada segmento de clientes. Esto nos da pie al diseño de la estrategia que vamos a seguir; lo que va a depender de nuestros objetivos empresariales(concordancia con las variables de marketing), de la flexibilidad y la orientación al mercado. Teniendo en cuenta todo esto, vamos a presentar nuestra estrategia de precios:

Estrategia de penetración. Consideramos que es un precio asequible para llegar a todo nuestro segmento de mercado, a la mayor parte del mercado. Los helados veganos no son una auténtica novedad y puede ser fácil de imitar. Además, existe una alta amenaza de competidores potenciales(otras empresas que se dediquen a lo mismo y ofrezcan una diferenciación en el producto).

Esta estrategia nos permitirá obtener economías de escala(reducción de los costes unitarios) y podremos recuperar la inversión realizada debido a la comercialización de nuestros helados veganos.

Política de ventas

Nuestro equipo de ventas será variado y contará con personal cualificado y experimentando. Además, les exigiremos una cierta formación (si no la tienen, les ofreceremos cursos de formación) y les motivaremos mediante incentivos y remuneraciones.

Tendremos unos márgenes comerciales favorables para nuestra actividad empresarial, los cuales nos servirán para cubrir ciertos costes y ser autosuficientes.

Para mantener una relación estrecha con nuestros distribuidores les ofreceremos promociones como cierta autonomía en el proceso de distribución (con un cierto acuerdo con nosotros), participación activa en el proceso y descuentos del precio de envío si quedamos satisfechos con su servicio.

El período de cobro a nuestros clientes se dividirá según las características de cada uno: a nuestros clientes finales les aplicaremos un período de cobro corto, debido a que compraran directamente en nuestra física.

Será un proceso rápido y automático, donde nos abonarán la cantidad correspondiente una vez atendidos.

En cuanto a otros tipo de clientes como proveedores o distribuidores, el plazo será un poco más largo, (relaciones a largo plazo y más eslabone de actividades) concretamente, unos 90 días aproximadamente.

Además, los clientes que consuman un mayor volumen de helados, les aplicaremos descuentos, ofertas, etc. entre 10-25%

Promoción y publicidad

Nuestro plan de medios será un poco amplio, pero tendremos en cuenta nuestro presupuesto para publicidad y el coste de realizarla. Por tanto, el carácter de la misma será, en un principio, informativa; y después cuando nos asentemos en el mercado, pasará a ser un poco persuasiva.

Luego, utilizaremos una combinación entre un método dependiendo de nuestro límite financiero (según lo que podamos pagar; esto es, nuestro presupuesto como una pyme recién creada) y otro en función de nuestros objetivos (estableceremos un presupuesto según lo que pretendamos conseguir con la publicidad).

Después de analizar todo lo anterior, seleccionaremos nuestro estilo publicitario para expresar nuestro mensaje (texto con ilustraciones, uso de humor y creatividad, con música, acompañado de una historia o demostraciones) junto al análisis de la cobertura de nuestro público objetivo, la repetición o frecuencia, el impacto y la notoriedad de la publicidad. Esto son los medios en los que nos centraremos:

- Internet mediante redes sociales. Daremos a conocer nuestra marca y nuestros productos de forma rápida y veremos la respuesta de nuestros clientes. Llegaremos a más puntos geográficos en tiempo y acceso amplio, e intentaremos llegar a nuestro público objetivo. Aprovecharemos para realizar ofertas, promociones y descuentos directamente a nuestros clientes más fieles.

- Correo directo (mailing): nos dirigiremos a un público más selecto y podremos personalizar la información. Con esto, podremos ser más directos con las promociones y adaptarlas según las preferencias de los clientes.

- Publicidad en exteriores, mediante vallas, transporte público, anuncios luminosos, etc: con esta vía no profundizaremos en las promociones porque será para el público en general. Será una forma de atraer y captar nuevos clientes.

Esquema de distribución

Nuestro principal canal de distribución será nuestra tienda física. Pero utilizaremos otros puntos de venta alternativos. Uno de los más relevantes que consideramos es el canal HORECA (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías).

Nuestra política de descuentos será diferente en estos 2 canales: serán menores para los clientes habituales de nuestra tienda y mayores para el otro; porque son estos segundos los que podrán generarnos mayores márgenes de distribución.

Tendremos que ser capaces de controlar los costes de distribución con respecto a los de comercialización para no obtener pérdidas. Tiene que existir una cierta concordancia entre ambos, porque no podemos gastar más en distribuir los helados que la cantidad que vendemos. O al menos, la venta ha de ser capaz de cubrir los costes de distribución.

Finalmente, a priori, no vemos la posibilidad de exportación a otros mercados. Pero sí a corto plazo, podemos abrirnos paso en el mercado nacional; concretamente a nivel provincial o regional. Así, vemos posibles entrada en los alrededores de Salamanca (pueblos) y provincias cercanas, como Zamora, Ávila, etc.

Servicio post-venta y garantías

La garantía de nuestro producto es el compromiso con la salud de nuestros clientes (producto saludable, nutritivo y menos calórico) y el medioambiente (un producto sostenible). La finalidad es fomentar el consumo sostenible y responsable. Es una garantía a largo plazo.

El servicio postventa incluirá un teléfono de atención al cliente para consultas, dudas o reclamaciones de nuestros clientes. Este teléfono será 24 horas y funcionará durante los días laborables mediante un sistema de asistente virtual. Además, contaremos con una aplicación para atender a nuestros clientes incluso los fines de semana, a través de mensajería instantánea.

Todo esto sin olvidar hacer siempre un benchmarking de la competencia, para ver cómo lo hacen y mejorar lo nuestro.

Organización y personal

Relación del personal mínimo para iniciar la actividad empresarial. El personal está categorizado y comprende una descripción de las tareas y su número en función de cada categoría.

Equipo directivo

Javier Blanco Hernández. Se encargará de la planificación, organización y dirección de la empresa. También se encarga de las funciones contables y financieras de la empresa. Tiene un amplio historial laboral; ya que trabajó en varias empresas del mismo sector. Esto le hizo ganar más experiencia profesional en cuanto a la banca y finanzas. Además, se especializó en la gestión de mini créditos a emprendedores, por eso, entiende muy bien sobre las formas de financiación para nuestra empresa. Sabe a quiénes tenemos que acudir, inversores con buenas condiciones de crédito. Por todo eso, Javier se encargará exclusivamente a la gestión financiera y contable de la empresa.

Alejandro Álvarez Aparicio. Se encargará de la gestión de empleados, desarrollo de nuevas estrategias para conseguir beneficios. Revisa los resultados de las decisiones contables y financieras. Cuenta con un historial laboral no tan extenso, pero muy variado. Trabajó en empresas del sector de la alimentación(productoras y distribuidoras). Por eso, tiene conocimiento sobre la gestión de inventarios y cómo optimizar los canales de venta, a qué puntos acudir para vender el producto. Por eso, Gisel se encargará de controlar el stock en la tienda y la red de distribución del negocio.

Plantilla de la empresa

La plantilla de VEGAN ICE CREAM estará compuesta por: dos directivos, dueños de la empresa, con una dedicación total encargados de dirección, organización y planificación contable y financiera de la empresa. Capaces de: desarrollar nuevas estrategias de mercado para conseguir mayores beneficios, pensar en nuevos sabores de helados que puedan incluir en su carta de productos, todo ello para conseguir la estabilidad y consolidación del negocio.

Un empleado formado previamente que sean capaz de resolver las dudas de nuestros clientes. una jornada a tiempo parcial de 24 horas semanales con rotaciones para garantizara el tiempo de descanso.

Un empleado encargado de la recepción y distribución de los pedidos precedentes del sector HORECA.

Listado de personal

Categoría	Tareas	Personal mínimo
Directivo	Organización, planificación, control y dirección de la empresa.	2
Otro	Recepción de pedidos y distribución Servicio al cliente	1

Plan de inversiones

Inmovilizado material

- Terrenos y bienes naturales. El alquiler del local de forma mensual. Esto es, nuestra tienda ubicada en la Rua Mayor.
- Utillaje. Los envases: las tarrinas pequeñas de 175 ml y las grandes de 475 ml para que el cliente tenga opciones de tamaño para su helado, las cucharas, servilletas. -Otras instalaciones: aseos de baños. Es imprescindible disponer de dos aseos tanto para hombre como mujeres para acomodar más la estancia de nuestros clientes en la tienda.
- Mobiliario: sillas y mesas para acoger a nuestros clientes.
- Equipos para procesos de información: ordenadores, caja registradora para anotar los pedidos y la forma de pago y datafonos para cobrar a los clientes.
- Elementos de transporte: vehículo para distribuir los pedidos a los hoteles, restaurantes y cafeterías.

Inmovilizado intangible

- Propiedad industrial.

Inmovilizado financiero

- Tesorería. El efectivo en caja y nuestro capital propio.
- Préstamos bancarios. Es la financiación ajena para la puesta en marcha del negocio.
- Créditos. Los procedentes del ICO para nuevas pymes emprendedoras.
- Subvención de la Junta de Castilla y León de 2000 € por el inicio de una actividad económica por cuenta ajena siendo menores de 35 años

Otras inversiones

- La oficina de los directivos y una sala pequeña para los empleados(para que se cambien el uniforme y guarden sus pertenencias).
- Licencia de manipulación de alimentos. Es muy importante esto porque es un requisito específico para nuestro sector.
- Licencias del Ayuntamiento o de cualquier otra institución pública. Para alguna reforma en la tienda, instalación eléctrica o lo que sea.

Ingresos

Ingresos por Productos

Chocolate negro y avellanas

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	4.587	5.045	5.802	6.982
Precio (€)	3,20	3,20	3,20	3,20
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Frutas del bosque y Fresas

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	3.230	3.553	4.085	4.903
Precio (€)	5,00	5,00	5,00	5,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Vinilla de Madagascar

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	2.380	2.618	3.010	3.612
Precio (€)	5,00	5,00	5,00	5,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Almendra Caramelizada

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	3.790	4.169	4.794	5.753
Precio (€)	3,20	3,20	3,20	3,20
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Chocolate negro y avellanas (HORECA)

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	500	750	1.000	1.250
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Frutas del bosque y Fresas (HORECA)

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	250	500	750	1.000
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Vinilla de Madagascar (HORECA)

Concepto/años	2021	2022	2023	2024
---------------	------	------	------	------

Unidades	250	500	750	1.000
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Almendra Caramelizada (HORECA)

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Unidades	500	750	1.000	1.250
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Totales Productos	2021	2022	2023	2024
Ventas (unidades)	15.487,00	17.885,00	21.191,00	25.750,00
Ventas (€)	59.356,40	67.839,80	79.882,20	96.827,00
Royalties (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Otros Ingresos

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
PMC (meses)	0,00	0,00	0,00	0,00
Aumento Existencias (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Activación I+D (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2021	2022	2023	2024
Total Ventas (€)	59.356,40	67.839,80	79.882,20	96.827,00
Cientes (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Gastos

Gastos de personal

Directivo				
Conceptos\ años	2021	2022	2023	2024
Personal	2	2	2	2
Salario(€)	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
Seguridad Social (€)	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00

Otro				
Conceptos\ años	2021	2022	2023	2024
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	14.918,20	14.918,20	14.918,20	14.918,20
Seguridad Social (€)	4.475,52	4.475,52	4.475,52	4.475,52

Total Personal	2021	2022	2023	2024
Unidades	3	3	3	3
Salario (€)	42.918,20	42.918,20	42.918,20	42.918,20
Seguridad social (€)	12.875,52	12.875,52	12.875,52	12.875,52

Otros Gastos

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Aprovisionamientos (€)	8.510,60	9.629,93	11.272,00	13.629,24
Otros gastos explotación (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
PMP (meses)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2021	2022	2023	2024
Total gastos personal (€)	55.793,72	55.793,72	55.793,72	55.793,72
Proveedores (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones

Inversiones en inmovilizados materiales

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Edificaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	3,00	3,00	3,00	3,00
Equipos de transporte (€)	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipos Informáticos (€)	2.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Instalaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Maquinaria y Herramientas (€)	10.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Mobiliario (€)	15.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Terrenos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Total materiales	2021	2022	2023	2024
Inversión	32.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Amortización	3.600,00	600,00	600,00	600,00

Inversiones en inmovilizados intangibles

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Gastos I+D	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Total inmateriales	2021	2022	2023	2024
Inversión	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	0,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones financieras

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Inversion/desinversion	0,00	0,00	0,00	0,00

Otras inversiones

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Existencias finales	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00

Financiación

Prestamos

Total Financiación	2021	2021	2021	2021
Principal (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (€)				
Intereses (€)				
Saldo (€)				

Subvenciones

ConceptosAños	2021	2022	2023	2024
Subvención (€)	2.000	2.000	2.000	2.000
Imputación (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Balance

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
A) ACTIVO NO CORRIENTE	28.400	29.200	29.400	29.000
Inmovilizado intangible	0	0	0	0
Inmovilizado material	28.400	29.200	29.400	29.000
Inversiones financieras a LP	0	0	0	0
Otros activos no corrientes	0	0	0	0
B) ACTIVO CORRIENTE	5.052	4.468	12.281	31.184
Existencias	0	0	0	0
Clientes	0	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0
Efectivo y activo líquido	5.052	4.468	12.281	31.184
TOTAL ACTIVO A)+B) (€)	33.452	33.668	41.681	60.184
A) PATRIMONIO NETO	33.452	33.668	41.681	60.184
A-1) Fondos Propios	31.452	29.668	35.681	52.184
Capital	40.000	40.000	40.000	40.000
Prima Emisión	0	0	0	0
Reservas	0	-8.548	-10.332	-4.319
Resultado del ejercicio	-8.548	-1.784	6.012	16.503
A-2) Subvenciones capital	2.000	4.000	6.000	8.000
B) PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	0	0	0	0
Deuda a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales	0	0	0	0
Otras cuentas a pagar	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A)+B)+C) (€)	33.452	33.668	41.681	60.184

Cuenta de resultados

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Importe neto de cifra de negocios	59.356	67.840	79.882	96.827
Aumento de existencias	0	0	0	0
Activación I+D	0	0	0	0
Otros ingreso de explotación	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	59.356	67.840	79.882	96.827
Aprovisionamientos	8.511	9.630	11.272	13.629
Gastos de personal	55.794	55.794	55.794	55.794
Otros gastos de explotación	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	64.304	65.424	67.066	69.423
Resultado bruto explotación	-4.948	2.416	12.816	27.404
Amortización inmovilizado	3.600	4.200	4.800	5.400
Imputación de subvenciones	0	0	0	0
Resultado explotación	-8.548	-1.784	8.016	22.004
Resultado financiero	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos	-8.548	-1.784	8.016	22.004
Impuesto de sociedades	0	0	-2004	-5501
RESULTADO DEL EJERCICIO	-6.411	-1.338	6.012	16.503

Estado de movimientos de tesorería

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
NECESIDADES DE FONDOS				
Recursos aplicados en operaciones	4.948	0	0	0
Inversión inmovilizado intangible	0	0	0	0
Inversión inmovilizado material	32.000	5.000	5.000	5.000
Inversión inmovilizado financiero	0	0	0	0
Total inversión inmovilizado	32.000	5.000	5.000	5.000
Inversión Fondo de Maniobra	0	0	0	0
Disminución deuda financiera	0	0	0	0
TOTAL NECESIDADES	36.948	5.000	5.000	5.000
ORÍGENES DE FONDOS				
Recursos generados	0	2.416	10.812	21.903
Incremento de capital + prima	40.000	0	0	0
Subvenciones de capital	2.000	2.000	2.000	2.000
Aumento deuda financiera	0	0	0	0
Aumento deuda circulante	0	0	0	0
Disminución fondo de maniobra	0	0	0	0
TOTAL ORÍGENES	42.000	4.416	12.812	23.903
Exceso - Necesidades de fondos	5.052	-584	7.812	18.903
EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS	5.052	4.468	12.281	31.184

VEGAN ICE CREAM

VALORACIÓN DEL PLAN

Datos básicos de la empresa y del proyecto (A valorar especialmente el nivel de desarrollo en Descripción de la actividad)	Óptimo Bueno ✓ Aceptable Flojo Ausente	1.1 0.75
Promotores	Mencionados ✓ No mención.	0.5 0.5
Productos y servicios: Descripción detallada	Mencionados ✓ No mención.	0.5 0.5
Financiación: Mención y Coherencia	Menc + Coh Mencionados ✓ No mención	1.1 0.5
Plan de producción - Descripción del proceso productivo - Sistemas de control y gestión de Calidad - Tecnología utilizada - Instalaciones y maquinaria - Proveedores	Óptimo Bueno ✓ Aceptable Flojo Ausente	1.6 1.2
Análisis del mercado - Aspectos generales del sector - Clientes potenciales - Análisis de la competencia - Debilidades de la empresa	Óptimo ✓ Bueno Aceptable	1.6

- Amenazas - Fortalezas - Oportunidades	Flojo Ausente	1.6
Plan de Marketing - Estrategia de precios - Política de ventas - Promoción y publicidad - Esquema de distribución - Servicio post-venta y garantía	Óptimo ✓ Bueno Aceptable Flojo Ausente	1.6 1.4
Organización y personal - Equipo directivo - Plantilla de la empresa	Menc + Coh ✓ Mencionados No mención	1 1
PLAN DE INVERSIONES Y Escenario Económico	Óptimo Bueno ✓ Aceptable Flojo Ausente	1.2 0.6
VALORACIÓN GLOBAL		8.3

Plan de Empresa

Datos de la empresa

Denominación social	VEGAN ICE CREAM
Domicilio social	R. Mayor, 27, 37002 Salamanca
Sector de actividad	Agroalimentario
Forma jurídica	SRL
Capital social	40.000,00€

Datos del proyecto

Descripción del proyecto

Somos una heladería vegana que ofrece productos de origen vegetal y natural de menos calorías. Queremos dar a conocer las ventajas que ofrecen los helados veganos a raíz de la demanda que ha supuesto esta nueva tendencia en el mercado de los postres sostenibles.

En comparación a las empresas ya existentes, nosotros nos centramos en la salud de nuestros clientes con la mejora de la calidad del producto. Con esto, estamos pensando en todas las personas que siguen y buscan un estilo de vida saludable.

Financiación propia

Capital aportado por los socios 50000 € (25000 € cada socio)

Financiación ajena

Buscaremos financiación ajena bancaria y préstamos ICO para alcanzar los 60000 subvención concedida por la Junta de Castilla y León de 2000 €

Listado de promotores

Javier Blanco Hernández

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Planificación, organización y dirección de la empresa. También se encarga de las funciones contables y financieras de la empresa.

Historial profesional

Alejandro Álvarez Aparicio

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Gestión de empleados, desarrollo de nuevas estrategias para conseguir beneficios. Revisa los resultados de las decisiones contables y financieras

Historial profesional

Listado de productos

Relación de productos o artículos a fabricar, comercializar o distribuir. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros productos ya existentes en el mercado.

Chocolate negro y avellanas

Plan de empresa

Realizado con la herramienta online de www.planadeg.com con la colaboración de Enisa.

Nombre del plan	VEGAN ICE CREAM
Empresa	VEGAN ICE CREAM
Fecha de creación	10/17/2022

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal Chocolate con Avellanas. A base de la dulce leche de avellanas, la deliciosa mezcla del intenso chocolate negro con el sabor de las avellanas es perfecta para los más golosos.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, rico en fibra y con menos calorías que los helados tradicionales

Frutas del bosque y Fresas

Descripción	Una rica combinación entre frutas del bosque y fresas sobre una base de leche de soja, sencillo y perfecto para disfrutar de su sabor 100% natural.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, bajo en colesterol y con menos calorías que los helados tradicionales.

Vinilla de Madagascar

Descripción	Con una textura cremosa y un sabor irresistible, el helado vegetal de Vainilla es la opción ideal para tus momentos de placer. Perfecto para tomar compartir en familia
Ventajas	30% menos de azúcares 100% origen vegetal sin lactosa rico en fibras

Almendra Caramelizada

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal de Almendra Caramelizada. A base de bebida de almendras, la mezcla de las almendras tostadas con el irresistible caramelo
Ventajas	100% vegetal sin lactosa rico en fibras 30% menos de azúcares

Chocolate negro y avellanas (HORECA)

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal Chocolate con Avellanas. A base de la dulce leche de avellanas, la deliciosa mezcla del intenso chocolate negro con el sabor de las avellanas es perfecta para los más golosos.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, rico en fibra y con menos calorías que los helados tradicionales

Frutas del bosque y Fresas (HORECA)

Descripción	Una rica combinación entre frutas del bosque y fresas sobre una base de leche de soja, sencillo y perfecto para disfrutar de su sabor 100% natural.
Ventajas	100% vegetal, sin lactosa, bajo en colesterol y con menos calorías que los helados tradicionales.

Vinilla de Madagascar (HORECA)

Descripción	Con una textura cremosa y un sabor irresistible, el helado vegetal de Vainilla es la opción ideal para tus momentos de placer. Perfecto para tomar compartir en familia. Con una textura cremosa y un sabor irresistible, el helado vegetal de Vainilla es la opción ideal para tus momentos de placer. Perfecto para tomar compartir en familia
--------------------	--

Ventajas	30% menos de azúcares 100% origen vegetal sin lactosa rico en fibras
-----------------	---

Almendra Caramelizada (HORECA)

Descripción	Disfruta de la textura cremosa y el sabor irresistible del helado vegetal de Almendra Caramelizada. A base de bebida de almendras, la mezcla de las almendras tostadas con el irresistible caramelo
Ventajas	100% vegetal sin lactosa rico en fibras 30% menos de azúcares

Plan de producción

Descripción del proceso productivo

Nosotros no vamos a encargarnos de la producción de los helados porque consideramos que esto nos supondría altos costes. Vamos a externalizar esta actividad a empresas especializadas en el sector. Esta encargará de la elaboración del helado. Por tanto, aportará las materias primas necesarias. Por otra parte, nos encargaremos de las actividades de almacenaje, diseño y envasado, embalaje y presentación, comercialización y distribución de los helados en nuestra tienda física. Vamos a detallar cada actividad:

- Almacenaje: una vez que la empresa especializada nos entregue el helado ya elaborado, lo conservaremos en nuestros frigoríficos para mantenerlos en una temperatura adecuada. Además, haremos pedidos mínimos.
- Diseño y envasado: en este punto, tenemos que pensar cómo será la presentación de nuestro producto. Por eso, vamos a diseñar un prototipo visual de prueba y probarlo antes para ver qué piensan nuestros clientes. Pero tenemos que adaptar esta valoración con nuestros objetivos empresariales y nuestra política de marketing. Para el envasado, utilizaremos materiales sostenibles, como el bambú (tanto para el vaso, como las cucharas) con variedad de tamaños y colores.
- Embalaje y presentación: después de envasar el producto, tendremos que embalarlo para la presentación. Para ello, utilizaremos un pack para todo; es decir, añadiremos no solo los cubiertos como la cuchara y servilletas, sino también, una bolsa con frutos secos para acompañar el helado como toppings. Con todo esto, no solo será un helado vegano, sino que irá acompañado de una buena presentación a medida mediante materiales sostenibles y elementos gráficos coloridos y dinámicos.
- Comercialización: finalmente, venderemos nuestros helados en nuestra tienda física, en un espacio amplio, céntrico y con una decoración moderna y visualmente atractiva.
- Distribución: vamos a utilizar el canal HORECA para distribuir nuestros helados por toda Salamanca, para captar más cuota de mercado e incrementar nuestras ventas.

Sistemas de control y gestión de la calidad

Realizaremos controles de calidad periódicamente al año (una 3 o 5 veces) para controlar toda la cadena de valor y asegurarnos de ofrecer un producto bueno a nuestros clientes, cumpliendo con la normativa sanitaria de manipulación de alimentos. Contaremos con certificaciones de calidad de entidades públicas independientes y especializadas del sector de alimentación. En cuanto al control de inventarios, haremos pedidos mínimos para controlar el stock y evitar pérdidas y sobrecarga de inventario. Similar a un sistema JIT con la empresa proveedora de helados. Para así, controlar nuestra oferta para adaptarla a la demanda.

Tecnología utilizada

Plan de Empresa

Para la elaboración del helado, la empresa subcontratada utilizará maquinaria pesada específica, con una gran capacidad y volumen de producción según nuestra especificaciones. También empleará pasteurizadoras para la leche.

Pero nosotros utilizaremos otra maquinaria para la comercialización en la tienda, como por ejemplo, fabricadoras laboron RTX de último modelo con diferentes tiempos de preparación y tamaños de helados. Este tipo de maquinaria convierte el proceso en algo más automatizado; ya que, podemos controlar los tiempos de preparación y avisar a nuestro personal cuando el helado está listo.

Instalaciones y maquinaria

Buscaremos una empresa con unas instalaciones adecuadas para nuestro producto, ubicada en una localización próxima a nuestra tienda. Por lo tanto, la maquinaria servirá para almacenar el producto, conservarlo fresco y evitar que se desperdicie. Así, lo tendremos listo para servirlo en el momento a los clientes en nuestra tienda.

Esta tecnología controla la entrada de aire al producto, y cuando está en la consistencia ideal para servir nos avisará. Esto irá cambiando dependiendo del tipo de helado (no es lo mismo un helado líquido como la nata que uno más denso como los frutos rojos). Otras ventajas que presenta esta máquina son:

- Generación de menos ruido tanto para el personal como los clientes que están en la tienda.
- Cambio y moderación de velocidades según cada tipo de helado (dependiendo de los ingredientes).
- Control de la dureza y el frío de los helados (buscar una textura compacta)

Proveedores

Estas son algunas características que buscaremos para seleccionar a nuestros proveedores:

- Profesionales y expertos que conozcan bien el producto.
- Que entiendan el concepto del "hacer bien las cosas"
- Que dispongan de la materia prima e ingredientes que necesitemos con respecto a cantidad, tiempo y lugar de entrega.
- Que sean autosuficientes para nuestro abastecimiento y pedidos de última hora o urgentes debido a ciertos inconvenientes.
- Que no se retrasen en la elaboración ni en los plazos de entrega del producto.
- Que respeten los términos acordados del contrato.
- Que sean oportunistas.

Análisis del mercado

Aspectos generales del sector

El sector de los helados veganos es reciente y está en continuo auge. Actualmente, no está totalmente cubierto, porque no existen muchas empresas en el mercado. Por lo que esto puede suponer una gran oportunidad de negocio.

Este sector presenta un gran potencial de crecimiento y se prevé que se expanda; ya que, en España existen 3,8 millones de consumidores veggies, según datos del estudio de The Green Revolution 2019, una cifra que ha crecido en los dos últimos años a un ritmo de más de 400 mil españoles cada año.

Algunos factores que afectan a la estructura de mercado de forma considerable es la poca oferta existente en el mercado, lo que repercute en la insatisfacción de los clientes porque no existe gran variedad de sabores, y los más afectados son las personas totalmente veganas.

Como consecuencia de eso, las empresas están incrementando la inversión en I+D para ofrecer una mayor calidad y elaborar helados según las características de los clientes potenciales.

La climatología favorable y la recuperación del consumo por una mayor estabilidad económica han sido determinantes para impulsar este sector. Un inconveniente fue el cierre del canal de ventas HORECA durante la pandemia.

Finalmente, el comportamiento de compra de los clientes potenciales es selectiva; ya que, se aseguran de buscar un producto según el valor percibido (pagar lo correspondiente con la calidad de los helados).

Clientes potenciales

Plan de Empresa

Hemos decidido dividir nuestros clientes por grupos teniendo en cuenta sus características comunes y sus decisiones de compra:

- Clientes que siguen un estilo de vida saludable. Estos buscan un producto con menos calorías, pero nutritivo. Por lo que, el precio tiene que estar de acuerdo con la calidad del producto; es decir, pagarían un precio bajo-medio.
 - Clientes que siguen una dieta basada en el veganismo. Estos tipos de clientes exigirán un helado vegetal y de calidad. Por tanto, están dispuestos a pagar un precio alto.
 - Clientes que tienen alguna intolerancia o alergia a los productos lácteos. Por último, este grupo de clientes solo pueden consumir helados que respeten sus condiciones de salud. Exigirán rigurosidad con los ingredientes de los helados; por ende, pagarían un precio medio-alto.
- Todos estos segmentos de clientes nos resultan interesantes porque aparte que podemos ofrecerles un producto según sus necesidades y preferencias, ellos nos aportarán valor añadido en la diferenciación en el mercado.

Análisis de la competencia

Como ya mencionamos anteriormente, este sector no está cubierto del todo. Pero existen grandes empresas ya asentadas y con una elevada cuota de mercado.

Para las fortalezas y debilidades de un competidor directo para nuestro negocio, hemos buscado una empresa ya existente en el mercado salmantino: Heladería Umami.

Esta empresa se localiza también en la Rúa Mayor.

Sus productos. Todas sus producciones son artesanales; es decir, no utilizan aromas o colorantes que puedan alterar el sabor real del producto final.

Tiene una gran variedad de productos, desde helados hasta postres o dulces:

- Gelatos con menos grasas.
- Sorbetes y helados sin azúcar añadido apto para veganos.
- Sorbetes de fruta fresca para gente vegana y para todas las edades.
- Polos artesanales y mini conos de fruta fresca o crema recubiertos de chocolate negro, blanco... espolvoreados con topping.

Precio. Sus productos son de gran calidad y los venden a un precio asequible.

Calidad. Cuentan con el trabajo de productores locales para ofrecer un producto artesanal, vegetal y con un gran sabor.

Eficacia de su distribución. Utilizan su tienda física y su tienda online para vender sus propios productos.

También actúan como intermediarios en la venta de productos artesanales seleccionados de otras empresas al mejor precio.

Tiene una tienda online bien estructurada. Esto es una gran desventaja para nuestro negocio.

Debilidades de la empresa

Algunos de los factores que suponen una barrera para la buena marcha de la empresa son los siguientes:

- Bajas ventas durante el invierno.
- Muchas rotaciones debido al reducido número de personal.
- Poca experiencia y conocimiento del sector.

No tenemos una tienda online. Desaprovechamos ese nicho de mercado con muchas ventas.

Tenemos que evitar hacer colaboraciones o trabajar con personas oportunistas; sobre todo, los inversores que para financiarnos nos exigen demasiado para ralentizar la puesta en marcha de nuestro negocio.

Por otra parte, tenemos que considerar factores que puedan reducir nuestras ventas o frenar el éxito de nuestra empresa, como el retraso de las materias primas por parte de los proveedores o los conflictos de agencia a largo plazo entre los directivos y accionistas, entre otras.

En síntesis, para evitar que el mercado perciba todo lo anterior como debilidades, debemos mejorar nuestra gestión de inventarios, la gestión de dirección y control de la empresa, y lo más importante, hacer benchmarking de la competencia para ver qué podemos modificar y hacerlos como ellos. Es decir, seguir una estrategia de seguidores para no entrar en una guerra de precios con las empresas potenciales del sector, y ya más adelante modificarla.

Amenazas

Plan de Empresa

Estos son los obstáculos a los que se enfrenta nuestra empresa:

- Complicaciones para obtener financiación para nuestro negocio; ya que, con solo los 30000€ que aportamos entre los socios es solo para el arranque.
- Las empresas ya existentes en el sector, que cuentan con más experiencia y valor.
- Las posibles barreras de entrada como el capital inicial, los altos costes de puesta en marcha del proyecto, las restricciones legales sanitarias y las licencias de apertura, etc.
- La política de precios establecida en el mercado. Esto hará que entremos al principio con un precio muy bajo con respecto a nuestros competidores.
- La no generación de ingresos durante el primer año de actividad. Todo lo que ganaremos será invertido para autofinanciarse e impulsar el crecimiento de la empresa.

Fortalezas

Estos son los puntos claves que creemos que pueden marcar una ventaja comparativa con las empresas competidoras del sector:

- Ofrecemos un producto saludable y delicioso, sin azúcares añadidos. Utilizamos los azúcares naturales de los ingredientes (almendras, frutos secos, cacao natural, leche, etc).
- Tenemos en cuenta a todas las personas que quieren un helado nutritivo y sostenible.
- La ubicación de nuestra tienda se encuentra en una zona céntrica, que acoge a muchos turistas. Esto puede incrementar la demanda y las ventas.
- Reutilización de los materiales de envasado: las tarinas y las cucharas. Con esto podemos proyectar la concienciación del medio ambiente a nuestro público objetivo.
- Potenciación de la distribución mediante varios canales de venta.

Oportunidades

→ Son más bien (F)

Los factores que pueden mejorar situación competitiva de nuestra empresa en el mercado son los siguientes:

- Reducción de costes en la producción; ya que, no elaboramos nosotros mismos los helados.
- Realizar una buena campaña de geolocalización mediante redes sociales para identificar a nuestro segmento de clientes.
- Contamos con un servicio de take away para aquellos clientes que no solo quieren tomar el helado en nuestra tienda. Con esto, incrementamos nuestras ventas.

Plan de marketing

Estrategia de precios

Hemos analizado varios métodos de fijación de precios y hemos seleccionado el que hemos considerado adecuado según los costes de nuestro negocio y lo que finalmente vendemos según cada segmento de clientes. Esto nos da pie al diseño de la estrategia que vamos a seguir; lo que va a depender de nuestros objetivos empresariales (concordancia con las variables de marketing), de la flexibilidad y la orientación al mercado. Teniendo en cuenta todo esto, vamos a presentar nuestra estrategia de precios:

Estrategia de penetración. Consideramos que es un precio asequible para llegar a todo nuestro segmento de mercado, a la mayor parte del mercado. Los helados veganos no son una auténtica novedad y puede ser fácil de imitar. Además, existe una alta amenaza de competidores potenciales (otras empresas que se dediquen a lo mismo y ofrezcan una diferenciación en el producto).

Esta estrategia nos permitirá obtener economías de escala (reducción de los costes unitarios) y podremos recuperar la inversión realizada debido a la comercialización de nuestros helados veganos.

Política de ventas

La India la hoguilla
de puros
Lo Eso sería
para mi hijo
las cosas del Pan
Franc.

Plan de Empresa

Nuestro equipo de ventas será variado y contará con personal cualificado y experimentando. Además, les exigiremos una cierta formación (si no la tienen, les ofreceremos cursos de formación) y les motivaremos mediante incentivos y remuneraciones.

Tendremos unos márgenes comerciales favorables para nuestra actividad empresarial, los cuales nos servirán para cubrir ciertos costes y ser autosuficientes.

Para mantener una relación estrecha con nuestros distribuidores les ofreceremos promociones como cierta autonomía en el proceso de distribución (con un cierto acuerdo con nosotros), participación activa en el proceso y descuentos del precio de envío si quedamos satisfechos con su servicio.

El período de cobro a nuestros clientes se dividirá según las características de cada uno: a nuestros clientes finales les aplicaremos un período de cobro corto, debido a que compraran directamente en nuestra física. Será un proceso rápido y automático, donde nos abonarán la cantidad correspondiente una vez atendidos. En cuanto a otros tipo de clientes como proveedores o distribuidores, el plazo será un poco más largo, (relaciones a largo plazo y más eslabones de actividades) concretamente, unos 90 días aproximadamente. Además, los clientes que consuman un mayor volumen de helados, les aplicaremos descuentos, ofertas, etc. entre 10-25%

Promoción y publicidad

Nuestro plan de medios será un poco amplio, pero tendremos en cuenta nuestro presupuesto para publicidad y el coste de realizarla. Por tanto, el carácter de la misma será, en un principio, informativa; y después cuando nos asentemos en el mercado, pasará a ser un poco persuasiva.

Luego, utilizaremos una combinación entre un método dependiendo de nuestro límite financiero (según lo que podamos pagar; esto es, nuestro presupuesto como una pyme recién creada) y otro en función de nuestros objetivos (estableceremos un presupuesto según lo que pretendamos conseguir con la publicidad).

Después de analizar todo lo anterior, seleccionaremos nuestro estilo publicitario para expresar nuestro mensaje (texto con ilustraciones, uso de humor y creatividad, con música, acompañado de una historia o demostraciones) junto al análisis de la cobertura de nuestro público objetivo, la repetición o frecuencia, el impacto y la notoriedad de la publicidad. Esto son los medios en los que nos centraremos:

-Internet mediante redes sociales. Daremos a conocer nuestra marca y nuestros productos de forma rápida y veremos la respuesta de nuestros clientes. Llegaremos a más puntos geográficos en tiempo y acceso amplio, e intentaremos llegar a nuestro público objetivo. Aprovecharemos para realizar ofertas, promociones y descuentos directamente a nuestros clientes más fieles.

-Correo directo (mailing): nos dirigiremos a un público más selecto y podremos personalizar la información. Con esto, podremos ser más directos con las promociones y adaptarnos según las preferencias de los clientes.

-Publicidad en exteriores, mediante vallas, transporte público, anuncios luminosos, etc: con esta vía no profundizaremos en las promociones porque será para el público en general. Será una forma de atraer y captar nuevos clientes.

Esquema de distribución

Nuestro principal canal de distribución será nuestra tienda física. Pero utilizaremos otros puntos de venta alternativos. Uno de los más relevantes que consideramos es el canal HORECA (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías).

Nuestra política de descuentos será diferente en estos 2 canales: serán menores para los clientes habituales de nuestra tienda y mayores para el otro; porque son estos segundos los que podrán generarnos mayores márgenes de distribución.

Tendremos que ser capaces de controlar los costes de distribución con respecto a los de comercialización para no obtener pérdidas. Tiene que existir una cierta concordancia entre ambos, porque no podemos gastar más en distribuir los helados que la cantidad que vendemos. O al menos, la venta ha de ser capaz de cubrir los costes de distribución.

Finalmente, a priori, no vemos la posibilidad de exportación a otros mercados. Pero si a corto plazo, podemos abrirnos paso en el mercado nacional; concretamente a nivel provincial o regional. Así, vemos posibles entrada en los alrededores de Salamanca (pueblos) y provincias cercanas, como Zamora, Ávila, etc.

Servicio post-venta y garantías

La garantía de nuestro producto es el compromiso con la salud de nuestros clientes (producto saludable, nutritivo y menos calórico) y el medioambiente (un producto sostenible). La finalidad es fomentar el consumo sostenible y responsable. Es una garantía a largo plazo.

El servicio postventa incluirá un teléfono de atención al cliente para consultas, dudas o reclamaciones de nuestros clientes. Este teléfono será 24 horas y funcionará durante los días laborables mediante un sistema de asistente virtual. Además, contaremos con una aplicación para atender a nuestros clientes incluso los fines de semana, a través de mensajería instantánea.

Todo esto sin olvidar hacer siempre un benchmarking de la competencia, para ver cómo lo hacen y mejorar lo nuestro.

Bien
venido

Organización y personal

Relación del personal mínimo para iniciar la actividad empresarial. El personal está categorizado y comprende una descripción de las tareas y su número en función de cada categoría.

Equipo directivo

Javier Blanco Hernández. Se encargará de la planificación, organización y dirección de la empresa. También se encarga de las funciones contables y financieras de la empresa. Tiene un amplio historial laboral: ya que trabajó en varias empresas del mismo sector. Esto le hizo ganar más experiencia profesional en cuanto a la banca y finanzas. Además, se especializó en la gestión de mini créditos a emprendedores, por eso, entiende muy bien sobre las formas de financiación para nuestra empresa. Sabe a quiénes tenemos que acudir, inversores con buenas condiciones de crédito. Por todo eso, Javier se encargará exclusivamente a la gestión financiera y contable de la empresa.

Alejandro Álvarez Aparicio. Se encargará de la gestión de empleados, desarrollo de nuevas estrategias para conseguir beneficios. Revisa los resultados de las decisiones contables y financieras. Cuenta con un historial laboral no tan extenso, pero muy variado. Trabajó en empresas del sector de la alimentación (productoras y distribuidoras). Por eso, tiene conocimiento sobre la gestión de inventarios y cómo optimizar los canales de venta, a qué puntos acudir para vender el producto. Por eso, Gisel se encargará de controlar el stock en la tienda y la red de distribución del negocio.

Plantilla de la empresa

La plantilla de VEGAN ICE CREAM estará compuesta por: dos directivos, dueños de la empresa, con una dedicación total encargados de dirección, organización y planificación contable y financiera de la empresa. Capaces de: desarrollar nuevas estrategias de mercado para conseguir mayores beneficios, pensar en nuevos sabores de helados que puedan incluir en su carta de productos, todo ello para conseguir la estabilidad y consolidación del negocio.

Un empleado formado previamente que sean capaz de resolver las dudas de nuestros clientes, una jornada a tiempo parcial de 24 horas semanales con rotaciones para garantizar el tiempo de descanso.

Un empleado encargado de la recepción y distribución de los pedidos precedentes del sector HORECA.

Listado de personal

Categoría	Tareas	Personal mínimo
Directivo	Organización, planificación, control y dirección de la empresa.	2
Otro	Recepción de pedidos y distribución Servicio al cliente	1

Plan de inversiones

Inmovilizado material

- Terrenos y bienes naturales. El alquiler del local de forma mensual. Esto es, nuestra tienda ubicada en la Rua Mayor.
- Utillaje. Los envases: las tarrinas pequeñas de 175 ml y las grandes de 475 ml para que el cliente tenga opciones de tamaño para su helado, las cucharas, servilletas. -Otras instalaciones: aseos de baños. Es imprescindible disponer de dos aseos tanto para hombre como mujeres para acomodar más la estancia de nuestros clientes en la tienda.
- Mobiliario: sillas y mesas para acoger a nuestros clientes.
- Equipos para procesos de información: ordenadores, caja registradora para anotar los pedidos y la forma de pago y datafonos para cobrar a los clientes.
- Elementos de transporte: vehículo para distribuir los pedidos a los hoteles, restaurantes y cafeterías.

Inmovilizado intangible

- Propiedad industrial.

Inmovilizado financiero

- Tesorería. El efectivo en caja y nuestro capital propio.
- Préstamos bancarios. Es la financiación ajena para la puesta en marcha del negocio.
- Créditos. Los procedentes del ICO para nuevas pymes emprendedoras.
- Subvención de la Junta de Castilla y León de 2000 € por el inicio de una actividad económica por cuenta ajena siendo menores de 35 años

Otras inversiones

- La oficina de los directivos y una sala pequeña para los empleados (para que se cambien el uniforme y guarden sus pertenencias).
- Licencia de manipulación de alimentos. Es muy importante esto porque es un requisito específico para nuestro sector.
- Licencias del Ayuntamiento o de cualquier otra institución pública. Para alguna reforma en la tienda, instalación eléctrica o lo que sea.

Subvención de 2000 € probablemente va a la explotación.

Ingresos

Ingresos por Productos

Chocolate negro y avellanas

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	4.587	5.045	5.802	6.982
Precio (€)	3,20	3,20	3,20	3,20
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Frutas del bosque y Fresas

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	3.230	3.553	4.085	4.903
Precio (€)	5,00	5,00	5,00	5,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Vainilla de Madagascar

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	2.380	2.618	3.010	3.512
Precio (€)	5,00	5,00	5,00	5,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Almendras Caramelizadas

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	3.790	4.169	4.794	5.753
Precio (€)	3,20	3,20	3,20	3,20
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Chocolate negro y avellanas (HORECA)

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	500	750	1.000	1.250
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Frutas del bosque y Fresas (HORECA)

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	250	500	750	1.000
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Vainilla de Madagascar (HORECA)

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
----------------	------	------	------	------

Unidades	250	500	750	1.000
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Almendras Caramelizadas (HORECA)

Conceptos/años	2021	2022	2023	2024
Unidades	500	750	1.000	1.250
Precio (€)	3,00	3,00	3,00	3,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Totales Producción	2021	2022	2023	2024
Ventas (unidades)	15.487,00	17.685,00	21.191,00	25.750,00
Ventas (€)	59.356,40	67.839,80	79.682,20	96.827,00
Royalties (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Otros Ingresos

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
PMC (meses)	0,00	0,00	0,00	0,00
Aumento Existencias (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Activación I+D (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2021	2022	2023	2024
Total Ventas (€)	59.356,40	67.839,80	79.682,20	96.827,00
Clientes (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Gastos

Gastos de personal

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Personal	2	2	2	2
Salario(€)	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
Seguridad Social (€)	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	14.918,20	14.918,20	14.918,20	14.918,20
Seguridad Social (€)	4.475,52	4.475,52	4.475,52	4.475,52

Total Personal	2021	2022	2023	2024
Unidades	3	3	3	3
Salario (€)	42.918,20	42.918,20	42.918,20	42.918,20
Seguridad social (€)	12.875,52	12.875,52	12.875,52	12.875,52

Otros Gastos

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Aprovisionamientos (€)	8.510,60	9.629,93	11.272,00	13.829,24
Otros gastos explotación (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
PMP (meses)	0,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2021	2022	2023	2024
Total gastos personal (€)	55.793,72	55.793,72	55.793,72	55.793,72
Proveedores (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones

Inversiones en inmovilizados materiales

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Edificaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	3,00	3,00	3,00	3,00
Equipos de transporte (€)	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipos Informáticos (€)	2.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Instalaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Maquinaria y Herramientas (€)	10.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Mobiliario (€)	15.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Terrenos (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Total materiales	2021	2022	2023	2024
Inversión	32.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Amortización	3.600,00	600,00	600,00	600,00

Inversiones en inmovilizados intangibles

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Gastos I+D	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Total inmateniales	2021	2022	2023	2024
Inversión	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	0,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones financieras

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Inversión/desinversión	0,00	0,00	0,00	0,00

Otras inversiones

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Existencias finales	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00

Financiación

Prestamos

Conceptos/Años	2021	2021	2021	2021
Total Financiación				
Principales (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (€)				
Intereses (€)				
Saldo (€)				

Subvenciones

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
Subvención (€)	2.000	2.000	2.000	2.000
Imputación (€)	0,00	0,00	0,00	0,00

Balance

(cantidades en €)

Conceptos/Años	2021	2022	2023	2024
A) ACTIVO NO CORRIENTE	28.400	29.200	29.400	29.000
Inmovilizado intangible	0	0	0	0
Inmovilizado material	28.400	29.200	29.400	29.000
Inversiones financieras a LP	0	0	0	0
Otros activos no corrientes	0	0	0	0
B) ACTIVO CORRIENTE	5.052	4.468	12.281	31.184
Existencias	0	0	0	0
Cuentas por cobrar	0	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0
Efectivo y activo líquido	5.052	4.468	12.281	31.184
TOTAL ACTIVO A)+B) (€)	33.452	33.668	41.681	60.184
A) PATRIMONIO NETO	33.452	33.668	41.681	60.184
A-1) Fondos Propios	31.452	29.668	35.681	52.184
Capital	40.000	40.000	40.000	40.000
Prima Emisión	0	0	0	0
Reservas	0	-8.548	-10.332	-4.319
Resultado del ejercicio	-8.548	-1.784	6.012	16.503
A-2) Subvenciones capital	2.000	4.000	6.000	8.000
B) PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	0	0	0	0
Deuda a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales	0	0	0	0
Otras cuentas a pagar	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A)+B)+C) (€)	33.452	33.668	41.681	60.184

Cuenta de resultados

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
Importe neto de cifra de negocios	59.356	67.840	79.882	96.827
Aumento de existencias	0	0	0	0
Activación I+D	0	0	0	0
Otros ingreso de explotación	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	59.356	67.840	79.882	96.827
Aprovisionamientos	8.511	9.530	11.272	13.629
Gastos de personal	55.794	55.794	55.794	55.794
Otros gastos de explotación	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	64.304	65.424	67.066	69.423
Resultado bruto explotación	-4.948	2.416	12.816	27.484
Amortización inmovilizado	3.600	4.200	4.800	5.400
Imputación de subvenciones	0	0	0	0
Resultado explotación	-8.548	-1.784	8.016	22.004
Resultado financiero	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos	-8.548	-1.784	8.016	22.004
Impuesto de sociedades	0	0	-2004	-5501
RESULTADO DEL EJERCICIO	-8.548	-1.784	6.012	16.503

Estado de movimientos de tesorería

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2021	2022	2023	2024
NECESIDADES DE FONDOS				
Recursos aplicados en operaciones	4.948	0	0	0
Inversión inmovilizado intangible	0	0	0	0
Inversión inmovilizado material	32.000	5.000	5.000	5.000
Inversión inmovilizado financiero	0	0	0	0
Total inversión inmovilizado	32.000	5.000	5.000	5.000
Inversión Fondo de Maniobra	0	0	0	0
Disminución deuda financiera	0	0	0	0
TOTAL NECESIDADES	36.943	5.000	5.000	5.000
ORÍGENES DE FONDOS				
Recursos generados	0	2.416	10.812	21.903
Incremento de capital + prima	40.000	0	0	0
Subvenciones de capital	2.000	2.000	2.000	2.000
Aumento deuda financiera	0	0	0	0
Aumento deuda circulante	0	0	0	0
Disminución fondo de maniobra	0	0	0	0
TOTAL ORIGENES	42.000	4.416	12.812	23.903
Exceso - Necesidades de fondos	5.052	-584	7.812	18.903
EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS	5.052	4.468	12.281	31.184

Es general, es un buen Plan de Empresa, bien planteado y completo.

DATOS DEL PROYECTO

Aportar alguna cifra sobre el mercado vegano, sobre su potencial, que justifique más la idea de negocio.

Hay incoherencia de cifras en la Financiación propia: en la parte superior, al indicar el Capital Social, se pone 40.000 €; sin embargo, después se expone que el capital aportado por los socios es de 50.000

PLAN DE PRODUCCIÓN

Es bastante completo. Eso sí, para estar perfecto, le faltaría:

- Indicar la ubicación de la tienda (aparece en el plan de inversiones, pero es fundamental indicarla aquí)
- Aportar información sobre las licencias necesarias
- Incluir nombres de los Proveedores con los que se haya contactado; no es suficiente con indicar una serie de características sobre ellos.

ANÁLISIS DE MERCADO

La descripción de Aspectos generales de sector es muy buena.

El primer factor de Debilidades de la empresa, no es realmente una debilidad de la empresa, sino que afectaría a todo el sector (es decir, una Amenaza en el esquema DAFO).

Por el contrario, las Oportunidades que se señalan no son del sector, sino que son más bien propias de la empresa (serían Fortalezas dentro del esquema DAFO).

Recordad: Debilidades y Fortalezas son de mi empresa; Amenazas y Oportunidades son del Sector

PLAN DE MARKETING

Indicar la horquilla de precios que se manejará. Ello además servirá para justificar las cifras del Plan Financiero.

En general, os ha quedado muy bien, es una parte muy bien razonada.

PLAN DE INVERSIONES

Es preciso indicar cifras a la hora de exponer el Inmovilizado Material. Es decir, no sólo el listado de los elementos, sino cuánto cuestan. Si no, después no se sabe de dónde salen las cifras que aparecen en el Plan Económico Financiero, y no se sabe si este es factible o coherente.

Inmovilizado Financiero => Préstamos bancarios => Realmente no son un inmovilizado financiero, sino un pasivo financiero, una deuda; justo al revés. Recordad que el Inmovilizado es el conjunto de inversiones.

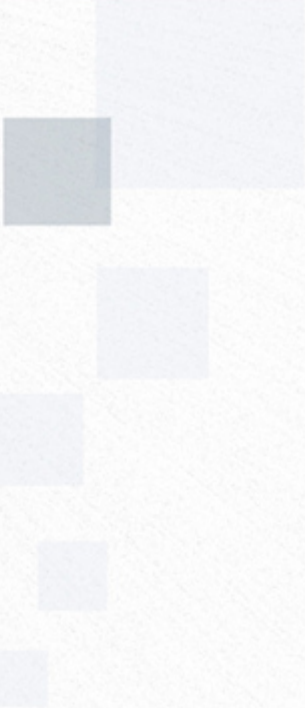
La subvención de 2.000 € probablemente haya que incluirla como subvención a la explotación (ingreso en PyG) y no como subvención de capital. La subvención de capital es la destinada a la compra de algún bien de equipo y hay que darla de baja según se vaya amortizando el inmovilizado comprado con ella. En cambio, la subvención concedida no parece que se destine a la compra de ningún bien.

Calificación final: 8.3 / 10



Plan de empresa

Realizado con la herramienta online de www.ipyme.org
con la colaboración de Enisa



Nombre del plan:	BIENBIO
Empresa:	BIENBIO
Fecha de impresión:	10/14/2022

Datos de la empresa

Denominación social	BIENBIO
Domicilio social	AVENIDA RAMÓN Y CAJAL, MADRID, 28016.
Sector de actividad	Investigación y Desarrollo
Forma jurídica	SRL
Capital social	3.000,00€

Datos del proyecto

Descripción del proyecto

Nuestra actividad desarrollará la medicina natural como un concepto amplio que nos permitirá tratar una variedad de medicinas complementarias y alternativas.

Financiación propia

Como financiación propia contamos con una serie de reservas y un capital social en el que tenemos las aportaciones concedidas por los socios y otras aportaciones de algunos inversores que contribuyen a nuestra investigación.

Financiación ajena

Contamos con préstamos a largo plazo como financiación ajena.

Listado de promotores

Alba Miguel Lázaro

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Investigación de medicamentos naturales.
Historial profesional	IBSAL. Instituto de Investigación Biomédica de Salamanca. Investigadora en la empresa INCLIVA.

Sheila Sánchez Recio

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Desarrollo de medicamentos naturales.
Historial profesional	CIBER. Centro de Investigación Biomédica en Red, de El Hospital Clínico San Carlos. Investigadora en la empresa IIBM

Sergio Gómez

Puesto en la empresa	Técnico
Dedicación al proyecto	Gestión de la administración del proyecto.
Historial profesional	Grado en Administración y Dirección de Empresas.

Listado de productos

Relación de productos o artículos a fabricar, comercializar o distribuir. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros productos ya existentes en el mercado.

Juanola Própolis.

Descripción	Son unas pastillas para suavizar la garganta gracias al efecto que producen en la mucosa bucofaríngea al chuparlas.
Ventajas	Está indicado para prevenir y tratar procesos infecciosos de las vías respiratorias. Frente a gripes y resfriados es válido por su efecto antiviral natural. Protege las cuerdas vocales de infecciones y de los daños ocasionados por el frío.

Aboca Finocarbo

Descripción	Favorece la eliminación fisiológica de los gases intestinales gracias a su contenido en Hinojo y Carbón Vegetal.
Ventajas	Su fórmula contiene Carbón Vegetal y frutos de Hinojo, que poseen propiedades carminativas y disminuyen la generación de gases en el tubo digestivo, por lo que también se reducen las flatulencias. Acaba con la sensación de pesadez abdominal.

Bio 3 Poleo Menta

Descripción	Infusión de plantas utilizadas en Medicina Tradicional para ayudarte con las digestiones lentas y pesadas.
Ventajas	Gracias a su aceite esencial, el poleo menta, es estimulante del apetito y de la digestión. Presenta propiedades antiespasmódicas, antisépticas y carminativas. Ayuda a realizar la digestión de las comidas y alivia la flatulencia. Menta biológica elaborada con la flor y hojas jóvenes, sin el tallo de variedades silvestres de <i>Mentha pulegium</i> .

Listado de servicios

Relación de servicios a prestar. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros servicios ya existentes en el mercado.

Medicina Naturalista

Descripción	Conlleva el diagnóstico, tratamiento y prevención de trastornos de salud a través del uso de terapias naturales, métodos y materiales, que pueden ser la nutrición clínica, la medicina herbal, la acupuntura, la homeopatía, o los sistemas médicos antiguos como los utilizados en China o la India.
Ventajas	Es un método cómodo y barato que no requiere grandes recursos para su aplicación, no se reportan complicaciones durante la aplicación del tratamiento y se reduce el consumo de medicamentos al mínimo por parte de los mismos.

Acupuntura

Descripción	La acupuntura consiste en la inserción de agujas muy finas en la piel en puntos estratégicos del cuerpo. La acupuntura es un componente clave de la medicina china tradicional, que utiliza para tratar el dolor.
Ventajas	Aunque no es un tratamiento que cura todo, es muy efectivo para tratar varias enfermedades. Es más efectiva tratando el dolor crónico como los dolores de cabeza, los calambres menstruales y el dolor de la parte inferior de la espalda.

Oligoelementos

Descripción	Son componentes químicos imprescindibles para el organismo, ya que brindan los nutrientes esenciales para que todos los procesos funcionen correctamente.
Ventajas	Rejuvenece la piel, revitaliza tu cabello, fortalece los huesos y dientes. Son una fuente de energía que fortalecen el sistema inmune.

Flores de Bach

Descripción	Ayudan a corregir patrones mentales y emocionales, como la culpa la rabia, los celos, la impaciencia, los diferentes tipos de miedos, la falta de confianza en uno mismo, el pesimismo, la rigidez mental y la intolerancia.
Ventajas	Aportan información energética y realizan su efecto equilibrando la energía que está contenida en el cuerpo de las personas, de esta manera consiguen que se pueda desbloquear la energía que se ha quedado estancada.

Plan de producción

Descripción del proceso productivo

1. Clasificación y compra de plantas: para este proceso, será necesario determinar la cantidad y las condiciones de calidad de las plantas a utilizar para la elaboración de los medicamentos mencionados, así mismo seleccionar con tiempo anticipado las plantas a utilizar con el apoyo de una comisión debidamente conformada la cual hará las coordinaciones correspondientes con la asociación APAPTIX.
2. Abastecimiento y suministro de plantas y materia prima: para obtener la materia prima de estos productos, se ha identificado una asociación denominada APAPTIX cuya identidad se dedica a la producción de plantas. Dicha asociación será la encargada de la producción de las plantas que el proyecto estará demandando para el desarrollo de medicamentos.
3. Elaboración de los productos medicinales: la elaboración de los medicamentos será realizada por los grupos asignados y capacitados previamente sobre los procesos que conlleva la producción. El lugar de trabajo contará con las condiciones que se requiera.
4. Etiquetado y envasado: una vez transformada la materia prima en medicamentos, se procederá a su conservación en frasco en el caso de jarabes y las pomadas en cajitas de plástico, posteriormente se le aplicará la marca y sus instrucciones de uso los cuales serán diseñados con anterioridad.

Sistemas de control y gestión de la calidad

Para el proceso de control y gestión eficaz, se considera fundamental la organización de los líderes de proyecto y de la promoción de la formación en producción de fármacos, que además estarán acompañados de organizaciones de apoyo para lograr las metas propuestas. Con el tiempo, será necesario crear un departamento de gestión, registros contables, crear formatos de acuerdos para clientes, crear cuentas bancarias y otras actividades. Para llevar a cabo las actividades que conducirán al procesamiento del producto, el equipo de mujeres responsable del proyecto debe organizarse de acuerdo con las necesidades de producción y gestión.

Tecnología utilizada

Con respecto a la tecnología se considera necesario el acceso a un laboratorio adecuado para los requerimientos y tomar en cuenta la experiencia de otras organizaciones en la producción de medicamentos naturales, así como hacer alianzas con los mismos para obtener la materia prima.

Instalaciones y maquinaria

Para la elaboración de los medicamentos será necesario ocupar un laboratorio que mide aproximadamente 4 x 8 metros cuadrados, con maquinaria simple, porque la transformación de las plantas a medicamentos son procesos simples pero efectivos que requieren de un lugar adecuado.

Proveedores

APAPTIX e INDEN PHARMA

Análisis del mercado

Aspectos generales del sector

Ofrece un servicio de medicina integral, a través del cual se busca captar personas de ambos sexos, y todas las edades, interesados en lograr el equilibrio mente-cuerpo a través del manejo de estrés causante de todas las enfermedades.

Clientes potenciales

Los clientes actuales y potenciales son personas de todas las edades que se preocupan por estar sanos a través del manejo de la medicina preventiva y curativa.

Análisis de la competencia

La competencia en esta rama cada vez es más amplia debido al desarrollo de la investigación, y debido a los autónomos que realizan los servicios de la medicina natural por su parte.

Debilidades de la empresa

Poca confianza de los usuarios hacia este tipo de medicina, falta de publicidad de los servicios y productos en consultorios, falta de un sistema de evaluación y desempeño, y poca capacidad de endeudamiento.

Amenazas

Impuestos locales y costosos, disposiciones que el gobierno y las entidades de la salud dicten, los competidores posicionados en el mercado, etc.

Fortalezas

Existe una alta disponibilidad hacia el cambio; el posicionamiento de un nicho de mercado, lo cual le permite tener un usuario cautivo; actualmente, el desarrollo de diversas estrategias que aumentan la competitividad; y, existe gran flexibilidad de los procesos en relación con el cliente interno y/o externo, lo que permite una mayor facilidad de innovación entre la demanda del mercado.

Oportunidades

Amplio desarrollo del mercado de las medicinas naturales o alternativas; la reciente apertura hacia las medicinas alternativas que ofrecen las empresas de servicios de salud, abre nuevas posibilidades de tratamientos blandos, no tóxicos y no agresivos químicamente. La aceptación de este tipo de terapias cada vez es mayor, y los medios de comunicación, cada vez informan más al consumidor sobre las bondades y ventajas de las medicinas complementarias sin detrimento de las bondades de las medicinas tradicionales.

Plan de marketing

Estrategia de precios

Los factores determinantes para la fijación del precio de los servicios de medicina alternativa son los siguientes:

1. El marco económico permite fijar una política de precios orientada hacia las utilidades con el fin de lograr un rendimiento del 10% sobre las ventas netas.
2. La empresa quiere aumentar su participación en el mercado, es por ello que maneja precios bajos, teniendo en cuenta que el servicio de medicina alternativa presenta una demanda elástica. Es decir, que a menor precio mayor cantidad demandada y viceversa.

Política de ventas

Requerimos que nuestros clientes nos hagan el pago vía online o en tienda física. Si es vía online, el cliente realizará el pago online, pero no se realizará el extracto hasta que el producto llegue a su domicilio. Por el contrario, si el pago se efectúa en nuestra tienda física, el consumidor podrá realizar el pago en efectivo o mediante tarjeta.

Promoción y publicidad

Intentamos hacer publicidad y anuncios a través de Google Ads, creando buscadores y targets para que los consumidores puedan acceder a nuestros productos.

Esquema de distribución

Se realizarán a través de marketing directo, por lo tanto, se realizará persona a persona. También, contamos con página online para que nuestros clientes puedan realizar sus pedidos desde casa.

Servicio post-venta y garantías

Lo realizaremos a través de la devolución del producto, siempre que tenga algún fallo, o el producto esté en malas condiciones.

Organización y personal

Relación del personal mínimo para iniciar la actividad empresarial. El personal está categorizado y comprende una descripción de las tareas y su número en función de cada categoría.

Equipo directivo

Directivo: Alba Miguel Lázaro.
Directivo: Sheila Sánchez Recio.
Técnico: Sergio Gómez.

Plantilla de la empresa

Los directivos, se encargarán de la investigación y desarrollo. Además también llevarán el control de la tienda online. Mientras que el técnico se encargará de la gestión, además de realizar otro tipo de actividades como puede ser la atención de las tiendas físicas y el buen funcionamiento de la empresa.

Listado de personal

Categoría	Tareas	Personal mínimo
Directivo	investigación y desarrollo de los nuevos métodos dentro de la medicina natural. Y control de la tienda online.	2
Técnico	Gestión de la empresa para que todo funcione de forma correcta, además de la atención de las tiendas físicas.	1

Plan de inversiones

Inmovilizado material

Tienda física.
Construcciones.

Inmovilizado intangible

Investigación
Desarrollo

Inmovilizado financiero

Préstamos a largo plazo

Otras inversiones

Mercaderías
Material de oficina
Instrumental de laboratorio

Ingresos

Ingresos por Productos

Juanola Própolis.

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	2.000	0	0	0
Precio (€)	5,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	3,00	0,00	0,00	0,00

Aboca Finocarbo

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	1.500	0	0	0
Precio (€)	4,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	2,00	0,00	0,00	0,00

Bio 3 Poleo Menta

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	2.500	0	0	0
Precio (€)	4,50	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	3,00	0,00	0,00	0,00

Totales Productos	2022	2023	2024	2025
Ventas (unidades)	6.000,00	0,00	0,00	0,00
Ventas (€)	27.250,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (€)	0,37	0,00	0,00	0,00

Ingresos por Servicios

Medicina Naturalista				
Conceptos\ años	2022	2023	2024	2025
Unidades	200	0	0	0
Precio (€)	15,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	2,00	0,00	0,00	0,00

Acupuntura				
Conceptos\ años	2022	2023	2024	2025
Unidades	50	0	0	0
Precio (€)	30,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Oligoelementos				
Conceptos\ años	2022	2023	2024	2025
Unidades	40	0	0	0
Precio (€)	20,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	1,00	0,00	0,00	0,00

Flores de Bach				
Conceptos\ años	2022	2023	2024	2025
Unidades	200	0	0	0
Precio (€)	25,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	2,00	0,00	0,00	0,00

Totales	2022	2023	2024	2025
Ventas (unidades)	490,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ventas (€)	10.300,00	0,00	0,00	0,00
Royalties(€)	1,00	0,00	0,00	0,00

Otros Ingresos

Conceptos\ Años	2022	2023	2024	2025
PMC (meses)	1,00	0,00	0,00	0,00
Aumento Existencias (€)	0,50	0,00	0,00	0,00
Activación I+D (€)	2,50	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos (€)	400,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2022	2023	2024	2025
Total Ventas (€)	36.624,50	0,00	0,00	0,00
Cientes (€)	3.052,04	0,00	0,00	0,00

Gastos

Gastos de personal

Directivo				
Conceptos\ años	2022	2023	2024	2025
Personal	2	2	2	2
Salario(€)	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social (€)	22.000,00	0,00	0,00	0,00

Técnico				
Conceptos\ años	2022	2023	2024	2025
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	20.000,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social (€)	10.000,00	0,00	0,00	0,00

Total Personal	2022	2023	2024	2025
Unidades	3	3	3	3
Salario (€)	140.000,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad social (€)	54.000,00	0,00	0,00	0,00

Otros Gastos

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
Aprovisionamientos (€)	1.500,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos explotación (€)	500,00	0,00	0,00	0,00
PMP (meses)	1,00	0,00	0,00	0,00
Totales	2022	2023	2024	2025
Total gastos personal (€)	194.000,00	0,00	0,00	0,00
Proveedores (€)	166,67	0,00	0,00	0,00

Inversiones

Inversiones en inmovilizados materiales

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
Edificaciones (€)	100.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	3,00	3,00	3,00	3,00
Equipos de transporte (€)	3.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipos Informáticos (€)	10.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Instalaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Maquinaria y Herramientas (€)	50.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Mobiliario (€)	30.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Terrenos (€)	20.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Total materiales	2022	2023	2024	2025
Inversión	213.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	13.860,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones en inmovilizados intangibles

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
Gastos I+D	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Total inmatrimoniales	2022	2023	2024	2025
Inversión	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	15.000,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones financieras

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
Inversion/desinversion	20.000,00	0,00	0,00	0,00

Otras inversiones

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
Existencias finales	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00

Financiación

Prestamos

Total Financiación	2022	2022	2022	2022
Principal (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (€)				
Intereses (€)				
Saldo (€)				

Subvenciones

Conceptos	Años	2022	2023	2024	2025
Subvención (€)		200.000	0	0	0
Imputación (€)		150.000,00	0,00	0,00	0,00

Balance

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
A) ACTIVO NO CORRIENTE	264.140	235.280	206.420	177.560
Inmovilizado intangible	45.000	30.000	15.000	0
Inmovilizado material	199.140	185.280	171.420	157.560
Inversiones financieras a LP	20.000	20.000	20.000	20.000
Otros activos no corrientes	0	0	0	0
B) ACTIVO CORRIENTE	-248.806	-248.973	-248.973	-248.973
Existencias	0	0	0	0
Clientes	3.052	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0
Efectivo y activo líquido	-251.858	-248.973	-248.973	-248.973
TOTAL ACTIVO A)+B) (€)	15.334	-13.693	-42.553	-71.413

A) PATRIMONIO NETO	15.168	-13.693	-42.553	-71.413
A-1) Fondos Propios	-34.833	-63.693	-92.553	-121.413
Capital	3.000	3.000	3.000	3.000
Prima Emisión	0	0	0	0
Reservas	0	-37.833	-66.693	-95.553
Resultado del ejercicio	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860
A-2) Subvenciones capital	50.000	50.000	50.000	50.000
B) PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	167	0	0	0
Deuda a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales	167	0	0	0
Otras cuentas a pagar	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A)+B)+C) (€)	15.334	-13.693	-42.553	-71.413

Cuenta de resultados

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
Importe neto de cifra de negocios	36.625	0	0	0
Aumento de existencias	1	0	0	0
Activación I+D	3	0	0	0
Otros ingreso de explotación	400	0	0	0
TOTAL INGRESOS	37.028	0	0	0
Aprovisionamientos	1.500	0	0	0
Gastos de personal	194.000	0	0	0
Otros gastos de explotación	500	0	0	0
TOTAL GASTOS	196.000	0	0	0
Resultado bruto explotación	-158.973	0	0	0
Amortización inmovilizado	28.860	28.860	28.860	28.860
Imputación de subvenciones	150.000	0	0	0
Resultado explotación	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860
Resultado financiero	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860
Impuesto de sociedades	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-28.374	-21.645	-21.645	-21.645

Estado de movimientos de tesorería

(cantidades en €)

Conceptos\Años	2022	2023	2024	2025
NECESIDADES DE FONDOS				
Recursos aplicados en operaciones	158.973	0	0	0
Inversión inmovilizado intangible	60.000	0	0	0
Inversión inmovilizado material	213.000	0	0	0
Inversión inmovilizado financiero	20.000	0	0	0
Total inversión inmovilizado	293.000	0	0	0
Inversión Fondo de Maniobra	2.885	0	0	0
Disminución deuda financiera	0	0	0	0
TOTAL NECESIDADES	454.858	0	0	0
ORÍGENES DE FONDOS				
Recursos generados	0	0	0	0
Incremento de capital + prima	3.000	0	0	0
Subvenciones de capital	200.000	0	0	0
Aumento deuda financiera	0	0	0	0
Aumento deuda circulante	0	0	0	0
Disminución fondo de maniobra	0	2.885	0	0
TOTAL ORÍGENES	203.000	2.885	0	0
Exceso - Necesidades de fondos	-251.858	2.885	0	0
EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS	-251.858	-248.973	-248.973	-248.973

BIENBIO

VALORACIÓN DEL PLAN

Datos básicos de la empresa y del proyecto (A valorar especialmente el nivel de desarrollo en Descripción de la actividad)	Óptimo Bueno Aceptable ✓ Flojo Ausente	/ 1 0'4
Promotores	Mencionados ✓ No mencion.	/ 0.5 0'5
Productos y servicios: Descripción detallada	Mencionados ✓ No mencion.	/ 0.5 0'5
Financiación: Mención y Coherencia	Menc + Coh Mencionados ✓ No mención	/ 1 0'5
Plan de producción - Descripción del proceso productivo - Sistemas de control y gestión de Calidad - Tecnología utilizada - Instalaciones y maquinaria - Proveedores	Óptimo Bueno Aceptable ✓ Flojo Ausente	/ 1,6 0'4
Análisis del mercado - Aspectos generales del sector - Clientes potenciales - Análisis de la competencia - Debilidades de la empresa	Óptimo Bueno Aceptable ✓	/ 1,6

- Amenazas - Fortalezas - Oportunidades	Flojo Ausente	0'8
Plan de Marketing - Estrategia de precios - Política de ventas - Promoción y publicidad - Esquema de distribución - Servicio post-venta y garantía	Óptimo Bueno Aceptable ✓ Flojo Ausente	/ 1,6 0'8
Organización y personal - Equipo directivo - Plantilla de la empresa	Menc + Coh ✓ Mencionados No mención	/ 1 1
PLAN DE INVERSIONES Y Escenario Económico	Óptimo Bueno Aceptable Flojo ✓ Ausente	/ 1,2 0'3
VALORACIÓN GLOBAL		5'2

Plan de Empresa

Datos de la empresa

Denominación social	BIENBIO
Domicilio social	AVENIDA RAMÓN Y CAJAL, MADRID, 28016.
Sector de actividad	Investigación y Desarrollo
Forma jurídica	SRL
Capital social	3.000,00€

Datos del proyecto

Descripción del proyecto

Nuestra actividad desarrollará la medicina natural como un concepto amplio que nos permitirá tratar una variedad de medicinas complementarias y alternativas.

Financiación propia

Como financiación propia contamos con una serie de reservas y un capital social en el que tenemos las aportaciones concedidas por los socios y otras aportaciones de algunos inversores que contribuyen a nuestra investigación.

Financiación ajena

Contamos con préstamos a largo plazo como financiación ajena.

Listado de promotores

Alba Miguel Lázaro

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Investigación de medicamentos naturales.
Historial profesional	IBSAL. Instituto de Investigación Biomédica de Salamanca. Investigadora en la empresa INCLIVA.

Sheila Sánchez Recio

Puesto en la empresa	Directivo
Dedicación al proyecto	Desarrollo de medicamentos naturales.
Historial profesional	CIBER. Centro de Investigación Biomédica en Red, de El Hospital Clínico San Carlos. Investigadora en la empresa IIBM

Sergio Gómez

Puesto en la empresa	Técnico
Dedicación al proyecto	Gestión de la administración del proyecto.
Historial profesional	Grado en Administración y Dirección de Empresas.

Plan de empresa

Preparado con la herramienta online de www.planemsg.com
con la colaboración de Ehesa

Nombre del plan: BIENBIO
Empresa: BIENBIO
Fecha de impresión: 10/14/2022

Listado de productos

Relación de productos o artículos a fabricar, comercializar o distribuir. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros productos ya existentes en el mercado.

Juanola Própolis.

Descripción	Son unas pastillas para suavizar la garganta gracias al efecto que producen en la mucosa bucofaringea al chuparlas.
Ventajas	Está indicado para prevenir y tratar procesos infecciosos de las vías respiratorias. Frente a gripes y resfriados es válido por su efecto antiviral natural. Protege las cuerdas vocales de infecciones y de los daños ocasionados por el frío.

Aboca Finocarbo

Descripción	Favorece la eliminación fisiológica de los gases intestinales gracias a su contenido en Hinojo y Carbón Vegetal.
Ventajas	Su fórmula contiene Carbón Vegetal y frutos de Hinojo, que poseen propiedades carminativas y disminuyen la generación de gases en el tubo digestivo, por lo que también se reducen las flatulencias. Acaba con la sensación de pesadez abdominal.

Bio 3 Poleo Menta

Descripción	Infusión de plantas utilizadas en Medicina Tradicional para ayudarte con las digestiones lentas y pesadas.
Ventajas	Gracias a su aceite esencial, el poleo menta, es estimulante del apetito y de la digestión. Presenta propiedades antiespasmódicas, antisépticas y carminativas. Ayuda a realizar la digestión de las comidas y alivia la flatulencia. Menta biológica elaborada con la flor y hojas jóvenes, sin el tallo de variedades silvestres de Mentha pulegium.

Listado de servicios

Relación de servicios a prestar. Incluye una descripción de los mismos y, en su caso, la ventaja competitiva respecto a otros servicios ya existentes en el mercado.

Medicina Naturalista

Descripción	Conlleva el diagnóstico, tratamiento y prevención de trastornos de salud a través del uso de terapias naturales, métodos y materiales, que pueden ser la nutrición clínica, la medicina herbal, la acupuntura, la homeopatía, o los sistemas médicos antiguos como los utilizados en China o la India.
Ventajas	Es un método cómodo y barato que no requiere grandes recursos para su aplicación, no se reportan complicaciones durante la aplicación del tratamiento y se reduce el consumo de medicamentos al mínimo por parte de los mismos.

Acupuntura

Descripción	La acupuntura consiste en la inserción de agujas muy finas en la piel en puntos estratégicos del cuerpo. La acupuntura es un componente clave de la medicina china tradicional, que utiliza para tratar el dolor.
Ventajas	Aunque no es un tratamiento que cura todo, es muy efectivo para tratar varias enfermedades. Es más efectiva tratando el dolor crónico como los dolores de cabeza, los calambres menstruales y el dolor de la parte inferior de la espalda.

Oligoelementos

Descripción	Son componentes químicos imprescindibles para el organismo, ya que brindan los nutrientes esenciales para que todos los procesos funcionen correctamente.
Ventajas	Rejuvenece la piel, revitaliza tu cabello, fortalece los huesos y dientes. Son una fuente de energía que fortalecen el sistema inmune.

Flores de Bach

Descripción	Ayudan a corregir patrones mentales y emocionales, como la culpa, la rabia, los celos, la impaciencia, los diferentes tipos de miedos, la falta de confianza en uno mismo, el pesimismo, la rigidez mental y la intolerancia.
Ventajas	Aportan información energética y realizan su efecto equilibrando la energía que está contenida en el cuerpo de las personas, de esta manera consiguen que se pueda desbloquear la energía que se ha quedado estancada.

Son productos, no servicios

Plan de producción

Descripción del proceso productivo

1. Clasificación y compra de plantas: para este proceso, será necesario determinar la cantidad y las condiciones de calidad de las plantas a utilizar para la elaboración de los medicamentos mencionados, así mismo seleccionar con tiempo anticipado las plantas a utilizar con el apoyo de una comisión debidamente conformada la cual hará las coordinaciones correspondientes con la asociación APAPTIX.
2. Abastecimiento y suministro de plantas y materia prima: para obtener la materia prima de estos productos, se ha identificado una asociación denominada APAPTIX cuya identidad se dedica a la producción de plantas. Dicha asociación será la encargada de la producción de las plantas que el proyecto estará demandando para el desarrollo de medicamentos.
3. Elaboración de los productos medicinales: la elaboración de los medicamentos será realizada por los grupos asignados y capacitados previamente sobre los procesos que conlleva la producción. El lugar de trabajo contará con las condiciones que se requiera.
4. Etiquetado y envasado: una vez transformada la materia prima en medicamentos, se procederá a su conservación en frasco en el caso de jarabes y las pomadas en cajitas de plástico, posteriormente se le aplicará la marca y sus instrucciones de uso los cuales serán diseñados con anterioridad.

Sistemas de control y gestión de la calidad

Para el proceso de control y gestión eficaz, se considera fundamental la organización de los líderes de proyecto y de la promoción de la formación en producción de fármacos, que además estarán acompañados de organizaciones de apoyo para lograr las metas propuestas. Con el tiempo, será necesario crear un departamento de gestión, registros contables, crear formatos de acuerdos para clientes, crear cuentas bancarias y otras actividades. Para llevar a cabo las actividades que conducirán al procesamiento del producto, el equipo de mujeres responsable del proyecto debe organizarse de acuerdo con las necesidades de producción y gestión.

Muy genérico, específico

Tecnología utilizada

Con respecto a la tecnología se considera necesario el acceso a un laboratorio adecuado para los requerimientos y tomar en cuenta la experiencia de otras organizaciones en la producción de medicamentos naturales, así como hacer alianzas con los mismos para obtener la materia prima.

Genérico. Tenéis los acuerdos con los laboratorios, las

Instalaciones y maquinaria

Para la elaboración de los medicamentos será necesario ocupar un laboratorio que mide aproximadamente 4 x 8 metros cuadrados, con maquinaria simple, porque la transformación de las plantas a medicamentos son procesos simples pero efectivos que requieren de un lugar adecuado.

licencias necesarias?

Proveedores

APAPTIX e INDEN PHARMA

Traen cuestiones sobre el servicio post-venta, el seguimiento de la satisfacción del cliente.

Tenéis de calidad

Análisis del mercado

Aspectos generales del sector

Ofrece un servicio de medicina integral, a través del cual se busca captar personas de ambos sexos, y todas las edades, interesados en lograr el equilibrio mente-cuerpo a través del manejo de estrés causante de todas las enfermedades.

Cilentes potenciales

Los clientes actuales y potenciales son personas de todas las edades que se preocupan por estar sanos a través del manejo de la medicina preventiva y curativa.

Cifras. Alguien nicho en concreto?

Análisis de la competencia

La competencia en esta rama cada vez es más amplia debido al desarrollo de la investigación, y debido a los autónomos que realizan los servicios de la medicina natural por su parte.

Indicare competitid

Debilidades de la empresa

Poca confianza de los usuarios hacia este tipo de medicina, falta de publicidad de los servicios y productos en consultorios, falta de un sistema de evaluación y desempeño, y poca capacidad de endeudamiento.

Amenazas

Impuestos locales y costosos, disposiciones que el gobierno y las entidades de la salud dicten, los competidores posicionados en el mercado, etc.

Fortalezas

Existe una alta disponibilidad hacia el cambio; el posicionamiento de un nicho de mercado, lo cual le permite tener un usuario cautivo; actualmente, el desarrollo de diversas estrategias que aumentan la competitividad; y, existe gran flexibilidad de los procesos en relación con el cliente interno y/o externo, lo que permite una mayor facilidad de innovación entre la demanda del mercado.

Oportunidades

Amplio desarrollo del mercado de las medicinas naturales o alternativas; la reciente apertura hacia las medicinas alternativas que ofrecen las empresas de servicios de salud, abre nuevas posibilidades de tratamientos blandos, no tóxicos y no agresivos químicamente.

La aceptación de este tipo de terapias cada vez es mayor, y los medios de comunicación, cada vez informan más al consumidor sobre las bondades y ventajas de las medicinas complementarias sin detrimento de las bondades de las medicinas tradicionales.

Indicare mercado potencial, cifras de potenciales consumidores... Buen apartado de ①

Plan de marketing

Estrategia de precios

Los factores determinantes para la fijación del precio de los servicios de medicina alternativa son los siguientes:

1. El marco económico permite fijar una política de precios orientada hacia las utilidades con el fin de lograr un rendimiento del 10% sobre las ventas netas.
2. La empresa quiere aumentar su participación en el mercado, es por ello que maneja precios bajos, teniendo en cuenta que el servicio de medicina alternativa presenta una demanda elástica. Es decir, que a menor precio mayor cantidad demandada y viceversa.

→ ?
Tunitin

Política de ventas

Requerimos que nuestros clientes nos hagan el pago vía online o en tienda física. Si es vía online, el cliente realizará el pago online, pero no se realizará el extracto hasta que el producto llegue a su domicilio. Por el contrario, si el pago se efectúa en nuestra tienda física, el consumidor podrá realizar el pago en efectivo o mediante tarjeta.

¿Habría descuentos promocionales?

Promoción y publicidad

Intentamos hacer publicidad y anuncios a través de Google Ads, creando buscadores y targets para que los consumidores puedan acceder a nuestros productos.

¿Cómo será el diseño de la web?

Esquema de distribución

Se realizarán a través de marketing directo, por lo tanto, se realizará persona a persona. También, contamos con página online para que nuestros clientes puedan realizar sus pedidos desde casa.

Servicio post-venta y garantías

Lo realizaremos a través de la devolución del producto, siempre que tenga algún fallo, o el producto esté en malas condiciones.

Organización y personal

Relación del personal mínimo para iniciar la actividad empresarial. El personal está categorizado y comprende una descripción de las tareas y su número en función de cada categoría.

Equipo directivo

Directivo: Alba Miguel Lázaro.
Directivo: Sheila Sánchez Recio.
Técnico: Sergio Gómez.

Plantilla de la empresa

Los directivos, se encargarán de la investigación y desarrollo. Además también llevarán el control de la tienda online. Mientras que el técnico se encargará de la gestión, además de realizar otro tipo de actividades como puede ser la atención de las tiendas físicas y el buen funcionamiento de la empresa.

Listado de personal

Categoría	Tareas	Personal mínimo
Directivo	investigación y desarrollo de los nuevos métodos dentro de la medicina natural. Y control de la tienda online.	2
Técnico	Gestión de la empresa para que todo funcione de forma correcta, además de la atención de las tiendas físicas.	1

Plan de inversiones

Inmovilizado material

Tienda física.
Construcciones.

Indicar cifras

Inmovilizado intangible

Investigación
Desarrollo

→ Patentes!

Inmovilizado financiero

Préstamos a largo plazo

→ No es un Inmovilizado

Otras inversiones

Mercaderías
Material de oficina
Instrumental de laboratorio

los gastos de personal son desembolsos para la viabilidad del negocio

Ingresos

Ingresos por Productos

Juanola Propolis

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	2.000	0	0	0
Precio (€)	5,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	3,00	0,00	0,00	0,00

Albaca Finocarrão

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	1.500	0	0	0
Precio (€)	4,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	2,00	0,00	0,00	0,00

Bio 3 Poleo Menta

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	2.500	0	0	0
Precio (€)	4,50	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	3,00	0,00	0,00	0,00

Totales Productos	2022	2023	2024	2025
Ventas (unidades)	6.000,00	0,00	0,00	0,00
Ventas (€)	27.250,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (€)	0,37	0,00	0,00	0,00

Ingresos por Servicios

Medicina Naturalista

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	200	0	0	0
Precio (€)	15,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	2,00	0,00	0,00	0,00

Acupuntura

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	50	0	0	0
Precio (€)	30,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	0,00	0,00	0,00	0,00

Óligoelementos

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	40	0	0	0
Precio (€)	20,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	1,00	0,00	0,00	0,00

Flores de Bach

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
Unidades	200	0	0	0
Precio (€)	25,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (%)	2,00	0,00	0,00	0,00

Totales	2022	2023	2024	2025
Ventas (unidades)	490,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ventas (€)	10.300,00	0,00	0,00	0,00
Royalties (€)	1,00	0,00	0,00	0,00

Otros Ingresos

Conceptos/años	2022	2023	2024	2025
PMC (meses)	1,00	0,00	0,00	0,00
Aumento Existencias (€)	0,50	0,00	0,00	0,00
Activación I+D (€)	2,50	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos (€)	400,00	0,00	0,00	0,00

Totales	2022	2023	2024	2025
Total Ventas (€)	38.624,50	0,00	0,00	0,00
Clientes (€)	3.052,04	0,00	0,00	0,00

Gastos

Gastos de personal

Directivo				
Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Personal	2	2	2	2
Salario(€)	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social (€)	22.000,00	0,00	0,00	0,00

Técnico				
Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Personal	1	1	1	1
Salario(€)	20.000,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad Social (€)	10.000,00	0,00	0,00	0,00

Total Personal				
Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Personal	3	3	3	3
Salario (€)	140.000,00	0,00	0,00	0,00
Seguridad social (€)	54.000,00	0,00	0,00	0,00

Otros Gastos

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Aprovisionamientos (€)	1.500,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos explotación (€)	500,00	0,00	0,00	0,00
PMP (meses)	1,00	0,00	0,00	0,00

Totales				
Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Total gastos personal (€)	194.000,00	0,00	0,00	0,00
Proveedores (€)	166,67	0,00	0,00	0,00

Inversiones

Inversiones en inmovilizados materiales

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Edificaciones (€)	100.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	3,00	3,00	3,00	3,00
Equipos de transporte (€)	3.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipos Informáticos (€)	10.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Instalaciones (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	12,00	12,00	12,00	12,00
Maquinaria y Herramientas (€)	50.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Mobiliario (€)	30.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Terrenos (€)	20.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	0,00	0,00	0,00	0,00
Total materiales				
2022	213.000,00	0,00	0,00	0,00
Inversión	213.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	13.860,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones en inmovilizados intangibles

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Gastos I+D	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	25,00	25,00	25,00	25,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (%)	10,00	10,00	10,00	10,00
Total inmovilizados				
2022	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Inversión	60.000,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	15.000,00	0,00	0,00	0,00

Inversiones financieras

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Inversión/desinversión	20.000,00	0,00	0,00	0,00

Otras inversiones

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Existencias finales	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00

Financiación

Prestamos

Total Financiación	2022	2023	2024	2025
Principal (€)	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización (€)				
Intereses (€)				
Saldo (€)				

Subvenciones

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Subvención (€)	200.000	0	0	0
Imputación (€)	150.000,00	0,00	0,00	0,00

¿De dónde salen?

¿quién se va a adquirir?

Balance

(cantidades en €)

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
A) ACTIVO NO CORRIENTE	264.140	235.280	206.420	177.560
Inmovilizado intangible	45.000	30.000	15.000	0
Inmovilizado material	199.140	185.280	171.420	157.560
Inversiones financieras a LP	20.000	20.000	20.000	20.000
Otros activos no corrientes	0	0	0	0
B) ACTIVO CORRIENTE	-248.806	-248.973	-248.973	-248.973
Existencias	0	0	0	0
Clientes	3.052	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0
Efectivo y activo líquido	-251.858	-248.973	-248.973	-248.973
TOTAL ACTIVO A)+B) (€)	15.334	-13.693	-42.553	-71.413
A) PATRIMONIO NETO	15.168	-13.693	-42.553	-71.413
A-1) Fondos Propios	-34.833	-83.693	-92.553	-121.413
Capital	3.000	3.000	3.000	3.000
Prima Emisión	0	0	0	0
Reservas	0	-37.833	-66.693	-95.553
Res. resultado del ejercicio	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860
A-2) Subvenciones capital	50.000	50.000	50.000	50.000
B) PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0
Deudas a largo plazo	0	0	0	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	167	0	0	0
Deuda a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales	167	0	0	0
Otras cuentas a pagar	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO A)+B)+C) (€)	15.334	-13.693	-42.553	-71.413

Cuenta de resultados

(cantidades en €)

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
Importe neto de cifra de negocios	36.625	0	0	0
Aumento de existencias	1	0	0	0
Activación I+D	3	0	0	0
Otros ingresos de explotación	400	0	0	0
TOTAL INGRESOS	37.028	0	0	0
Aprovisionamientos	1.500	0	0	0
Gastos de personal	194.000	0	0	0
Otros gastos de explotación	500	0	0	0
TOTAL GASTOS	195.999	0	0	0
Resultado bruto explotación	-158.973	0	0	0
Amortización inmovilizado	28.860	28.860	28.860	28.860
Imputación de subvenciones	150.000	0	0	0
Resultado explotación	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860
Resultado financiero	0	0	0	0
Resultado antes de impuestos	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860
Impuesto de sociedades	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-37.833	-28.860	-28.860	-28.860

Estado de movimientos de tesorería

(cantidades en €)

Conceptos/Años	2022	2023	2024	2025
NECESIDADES DE FONDOS				
Recursos aplicados en operaciones	158.973	0	0	0
Inversión inmovilizado intangible	60.000	0	0	0
Inversión inmovilizado material	213.000	0	0	0
Inversión inmovilizado financiero	20.000	0	0	0
Total inversión inmovilizado	293.000	0	0	0
Inversión Fondo de Maniobra	2.885	0	0	0
Disminución deuda financiera	0	0	0	0
TOTAL NECESIDADES	454.858	0	0	0
ORÍGENES DE FONDOS				
Recursos generados	0	0	0	0
Incremento de capital + prima	3.000	0	0	0
Subvenciones de capital	200.000	0	0	0
Aumento deuda financiera	0	0	0	0
Aumento deuda circulante	0	0	0	0
Disminución fondo de maniobra	0	2.885	0	0
TOTAL ORÍGENES	203.000	2.885	0	0
Exceso - Necesidades de fondos	-251.858	2.885	0	0
EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS	-251.858	-248.973	-248.973	-248.973

DATOS DEL PROYECTO

La descripción del proyecto es muy escueta. Habría que indicar al menos qué aporta la idea de negocio frente a lo que ya hay. Se puede hablar de las ventajas de la medicina natural, y del mayor cuidado del cuerpo que tiene ahora mismo la ente.

Financiación propia: se indica 'contamos con una serie de reservas' => Ello no es posible. Las reservas surgen como consecuencia de los resultados que se van alcanzando. Un proyecto de empresa no tiene aún resultados de PyG generados.

LISTADO DE SERVICIOS

Los Oligoelementos y las Flores de Bach son productos, no servicios

PLAN DE PRODUCCIÓN

La descripción de los sistemas de control y gestión de la calidad es muy genérica; se precisaría especificar más en relación al proyecto concreto que se presenta.

Igualmente sucede con la Tecnología utilizada; es muy genérico. Una duda que surgen es si los promotores tienen los acuerdos con los laboratorios, las licencias necesarias.

Es preciso tratar cuestiones sobre el servicio post-venta y el seguimiento de la satisfacción del cliente como gestión de la calidad.

Nota importante: cuando utilizéis una fuente de forma intensa (como lo habéis hecho con una Tesis de la Universidad San Carlos de Guatemala), es fundamental que indiquéis la fuente. No pasa nada por referenciar vuestro estudio a las fuentes originales; es más, le puede dar hasta más valor saber que os estáis basando en investigaciones previas sólidas. Pero no citar la fuente se llama...PLAGIO. Y está mal visto. Os lo digo de cara a cuando hagáis vuestro TFG.

ANÁLISIS DEL MERCADO

Es necesario incluir cifras sobre clientes potenciales, e indicar si se va a atender más específicamente algún nicho en concreto.

El análisis de la competencia es muy escueto: indicar los principales competidores.

En definitiva, un análisis de mercado debe indicar el mercado potencial, cifras de potenciales consumidores.

Tenéis un buen apartado de Oportunidades, muy bien planteado.

PLAN DE MARKETING

Indicar si habrá descuentos promocionales, algo habitual en este sector.

Por otra parte, debe aclararse cómo será el diseño de la web.

PLAN DE INVERSIONES

No es suficiente con indicar tienda física o construcciones, sino que se han de incluir cifras. Si no, no se sabe de dónde salen las cifras expuestas en el plan económico-financiero.

Los gastos de personal son desorbitados para la viabilidad del negocio, y probablemente sean excesivos de entrada.

Un préstamo a largo plazo no es un Inmovilizado Financiero, sino un pasivo financiero. Un Inmovilizado financiero es una inversión; un préstamo a largo plazo es una deuda.

Aparecen 20.000 de Inversiones financieras a largo plazo que no se sabe a qué corresponden.

Aparecen unas subvenciones de capital por importe de 50.000 sin saber qué se va a adquirir con ese importe subvencionado.

Calificación final: 5.2 / 10

ANEXO IV

EJEMPLO DE LA TAREA DEL DOSSIER DOCUMENTAL

RÚBRICA DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

DOSSIER DOCUMENTAL

TRÁMITE	Ok	½	FALTA
Registro Mercantil Central			
Agencia Tributaria: Número de Identificación Fiscal (prov.)			
Apertura de cuenta bancaria			
Notario: Escritura Pública			
Consejerías de Hacienda de las CC.AA.: ITP y AJD			
Registro Mercantil			
Agencia Tributaria: Número de Identificación Fiscal (Def.)			
Agencia Tributaria: Alta en el Censo de Empresarios			
Trámites especiales (Cooperativas / Laborales)			
Agencia Tributaria: IAE posible			
Ayuntamiento: Licencia de obras			
Trámites especiales de actividad: Junta CyL / Ayuntamiento			
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Alta en el Régimen de Seg. Soc. RETA (¿)			
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Inscripción de empresa			
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Afiliación de Trabajadores			
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Alta de Trabajadores			
Consejería de Trabajo de la Comunidad: Comunicación apertura centro de trabajo			
Calendario Laboral / LVE			
Servicio Público de Empleo Estatal: Alta de los contratos de trabajo			
Oficina de Registro de Patentes y Nombres comerciales			

DOSSIER DOCUMENTAL

TRÁMITE	Ok	½	FALTA
Registro Mercantil Central	✓		
Agencia Tributaria: Número de Identificación Fiscal (prov.)	✓		
Apertura de cuenta bancaria	✓		
Notario: Escritura Pública	✓		
Consejerías de Hacienda de las CC.AA.: ITP y AJD	✓		
Registro Mercantil		✓	Tiene Registro Propio
Agencia Tributaria: Número de Identificación Fiscal (Def.)			✓
Agencia Tributaria: Alta en el Censo de Empresarios	✓		
Trámites especiales (Cooperativas / Laborales)			✓
Agencia Tributaria: IAE posible	✓		
Ayuntamiento: Licencia de obras	✓		
Trámites especiales de actividad: Junta CyL / Ayuntamiento			
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Alta en el Régimen de Seg. Soc. RETA (¿)			
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Inscripción de empresa	✓		
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Afiliación de Trabajadores	✓		
Tesorería territorial de la Seguridad Social: Alta de Trabajadores	✓		
Consejería de Trabajo de la Comunidad: Comunicación apertura centro de trabajo	✓		
Calendario Laboral / LVE	✓✓		
Servicio Público de Empleo Estatal: Alta de los contratos de trabajo	✓		
Oficina de Registro de Patentes y Nombres comerciales	✓		
	16	1	2
	16'5/19		8'7

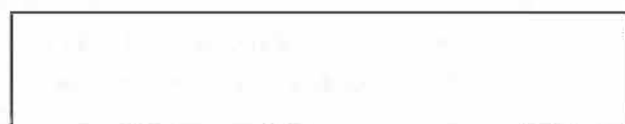
DOSSIER DOCUMENTAL
COOPERATIVA-PANADERIA
ARTEPAN S. COOP



VNiVERSiDAD
DE SALAMANCA

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

GRADO EN GESTIÓN DE PYMES
ASESORAMIENTO PARA PYMES
Prof. Luis Rodríguez Domínguez



DENOMINACIONES SOCIALES

SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN

1

2

3

4

5

Beneficiario y Denominaciones Envío y Facturación Importe y Modo de Entrega Entidad de Pago Confirmación

BENEFICIARIO Y DENOMINACIONES

Por favor, repase cuidadosamente los datos introducidos antes de enviarlos ya que no se admitirán modificaciones a su solicitud con posterioridad.

BENEFICIARIO DE LA DENOMINACIÓN

Finalidad:

- ☒ CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD
☐ CAMBIO DE DENOMINACIÓN
☐ CAMBIO DENOMINACIÓN SLNE

En el caso de **CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD**, indíquese el **nombre y apellidos** (en este orden y sin abreviaturas) o denominación social (incluyendo la forma social), de uno de los socios fundadores.

En caso de **CAMBIO DE DENOMINACIÓN** indicar el nombre actual de la sociedad (incluyendo la forma social).

IMPORTANTE: NO INCLUYA DATOS DE NIF, ETC EN ESTE CAMPO.

RECUERDE: Si el beneficiario es una persona física debe incluir el nombre y apellidos completos (tal como figuran en su documento de identidad).

DENOMINACIONES SOLICITADAS.

Por favor **NO INCLUYA** la forma social en los campos de Denominación Social, debe elegirla del desplegable FORMA O TIPO.

Primera Denominación Social:	ArtePan	Forma o tipo:	Sociedad Cooperativa
Segunda Denominación Social:	Panes y Mas Panes	Forma o tipo:	Sociedad Cooperativa
Tercera Denominación Social:	Panaderia Trujillo	Forma o tipo:	Sociedad Cooperativa
Cuarta Denominación Social:	Panaderia Selecta	Forma o tipo:	Sociedad Cooperativa
Quinta Denominación Social:	Panaderia Salamanca	Forma o tipo:	Sociedad Cooperativa

Cancelar

Continuar

>> Datos de usuario y direcciones de entrega y facturación.

ÁREA DE USUARIOS CON CONVENIO

TRANSACCIONES CON TARJETA

INFORMACIÓN GENERAL

Cómo acceder a los servicios del RMC
Documentación General y Descargas
Localización y Contacto
Direcciones de Registros Mercantiles

SOCIEDADES INSCRITAS

Nombre Social - CIF
Administrador - Apoderado
Depósitos de Proyectos

DENOMINACIONES SOCIALES

Información Denominaciones Sociales
Consultas
Solicitud de Certificados
Bolsa de Denominaciones
Seguimiento de Solicitudes

TRÁMITES PARA CERTIFICACIONES CON FIRMA ELECTRÓNICA

Acceso a la Certificación
Renovaciones / Modificaciones



DECLARACIÓN CENSAL

de alta, modificación y baja en el Censo de
Empresarios, Profesionales y Retenedores

Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa.

101 NIF

102 Apellidos o razón o denominación social

103 Nombre

Espacio reservado para numeración por código de barras

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta

- 110 ☒ Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF)
111 ☐ Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores

B) Modificación

- 120 ☐ Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.
121 ☐ Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF
122 ☐ Modificación de datos de teléfonos y direcciones electrónicas. (páginas 2A, 2B y 2C)
123 ☐ Modificación domicilio fiscal. (páginas 2A, 2B y 2C)
124 ☐ Modificación domicilio social o de gestión administrativa. (páginas 2A y 2B)
125 ☐ Modificación y baja domicilio a efectos de notificaciones. (páginas 2A, 2B y 2C)
126 ☐ Modificación otros datos identificativos. (páginas 2A, 2B y 2C)
127 ☐ Modificación datos representantes. (página 3)
128 ☐ Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 4)
129 ☐ Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros. (página 5)
130 ☐ Solicitud de alta/baja en el registro de devolución mensual. (página 5)
131 ☐ Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios. (página 5)
132 ☐ Comunicación de opción y renuncia a la llevanza de los Libros registro del IVA a través de la Sede electrónica de la AEAT. (página 5)
133 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 5)
134 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 6)
135 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades. (página 6)
136 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español. (página 6)
137 ☐ Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002. (página 6)
138 ☐ Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta. (página 7)
139 ☐ Modificación datos relativos a otros impuestos. (página 7)
140 ☐ Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario. (página 7)
141 ☐ Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o partícipes. (página 8)
142 ☐ Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin liquidación. Entidades inactivas).

Fecha efectiva del cese

141 / /

C) Baja

- 150 ☐ Baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

151 Causa

Fecha efectiva de la baja

152 / /

Lugar, fecha y firma

Lugar

Fecha

Firma en calidad de

Firma

Firmado D./Dª.:

036

Espacio reservado para N° justificante

Hoja .../...

2. IDENTIFICACIÓN (continuación)

B) Personas jurídicas o entidades

B1 Persona jurídica o entidad residente o constituida en España

☒

B2 Persona jurídica o entidad no residente o constituida en el extranjero

B3 Código País

Identificación

B4 NIF

B5 Razón o denominación social

B6 Anagrama

ARTEPAN S. Coop.

B7 NIF otros países/NIF-IVA (INVAT)

B8 Fecha acuerdo voluntades

B9 Fecha constitución

B10 Fecha inscripción registral

B90 Código identificación fiscal del Estado de residencia/NIF-IVA (INVAT)

Datos de teléfonos y direcciones electrónicas

B27 Tfno. Móvil nacional

B28 Tfno. Fijo extranjero

B29 Tfno. Móvil extranjero

B39 Dominio o dirección de Internet

Artepanpanaderia@gmail.com

Domicilio fiscal en España

B11 Tipo de vía B12 Nombre de la vía pública

Av. Italia

B13 Tipo Num.

45

B14 Núm. casa B15 Calif. nu

B16 Bloque

B17 Portal

B18 Escal.

B19 Planta

B20 Puerta

1 8

B21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

B22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

B23 C. Postal

B24 Nombre del Municipio

37007 Salamanca

B25 Provincia

Salamanca

B30 Referencia catastral

Domicilio en el estado de residencia o de constitución (no residentes)

Domicilio fiscal B38

Domicilio social B39

B31 Domicilio (Address)

B32 Complemento domicilio (si fuese necesario)

B34 Población / Ciudad

B33 C. Postal (ZIP)

B35 Provincia / Región / Estado

B36 País

B37 Cod. País

Domicilio a efectos de notificaciones (si es distinto del fiscal, cumplimente el apartado 1 ó el 2 según estime oportuno)

B40 Baja

1) B41 Tipo de vía B42 Nombre de la vía pública

B43 Tipo Num.

B44 Núm. casa

B45 Calif. nu

B46 Bloque

B47 Portal

B48 Escal.

B49 Planta

B50 Puerta

B51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

B52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

B53 C. Postal

B54 Nombre del Municipio

B55 Provincia

B59 Destinatario (si es distinto del declarante)

B60 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)

2) B61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO:

B62 Población / Ciudad

B63 C. Postal

B64 Provincia

B68 Destinatario (si es distinto del declarante)

B69 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)

Domicilio social

B71 Tipo de vía B72 Nombre de la vía pública

B73 Tipo Num.

B74 Núm. casa

B75 Calif. nu

B76 Bloque

B77 Portal

B78 Escal.

B79 Planta

B80 Puerta

B81 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

B82 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

B83 C. Postal

B84 Nombre del Municipio

B85 Provincia

Forma jurídica o clase de entidad

65 ¿Tiene personalidad jurídica?

SÍ

NO

Marque con una X la casilla que corresponda e indique la forma jurídica o clase de entidad:

68 Persona jurídica. Forma jurídica: 69

70 Entidad en atribución de rentas constituida en España con actividad económica. Clase de entidad:

71

72 Entidad en atribución de rentas constituida en España sin actividad económica. Clase de entidad:

73

74 Entidad en atribución de rentas constituida en el extranjero, con presencia en España. Clase de entidad:

75

76 Entidad en atribución de rentas constituida en el extranjero, sin presencia en España. Clase de entidad:

77

78 Otras entidades. Clase de entidad: 79.....

Establecimientos permanentes

B91 ¿Opera en España a través de establecimiento permanente?

SÍ

NO

B92 ¿Cuántos?

Indique los establecimientos permanentes a través de los que opera en España.

B93 1 NIF

B94 Denominación

B95 2 NIF

B96 Denominación

B97 3 NIF

B98 Denominación

Modelo
036

NIF

Apellidos y nombre o razón o denominación social

ARTEPAN S. Coop

Pág. 3

036255012290 0

Hoja .../...

3. REPRESENTANTES

Representante N.º 1

Causa de la presentación

300 Alta representante ☐ 301 Baja representante ☐ 302 Modificación de la representación ☐ 303 Fecha

Identificación del representante

304 NIF 305 Apellidos y nombre o razón social

65

ARTEPAN

306 Residente SI ☒ NO ☐

Domicilio fiscal

311 Tipo de vía 312 Nombre de la vía pública 313 Tipo Núm. 314 Núm. casa 315 Calif. 316 Bloque 317 Portal 318 Escal. 319 Planta 320 Puerta

17

2

A

321 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 322 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

323 C. Postal 324 Nombre del Municipio 325 Provincia 326 Tfno. Fijo 327 Tfno. Móvil 328 Núm. de Fax

37007

Salamanca

Salamanca

Causa de la representación

330 Legal ☐ 331 Clave
332 Voluntaria ☐

Tipo de representación

Título de la representación

333 Clave

334 Clave

Representante N.º 2

Causa de la presentación

350 Alta representante ☐ 351 Baja representante ☐ 352 Modificación de la representación ☐ 353 Fecha

Identificación del representante

354 NIF 355 Apellidos y nombre o razón social

356 Residente SI ☐ NO ☐

Domicilio fiscal

361 Tipo de vía 362 Nombre de la vía pública 363 Tipo Núm. 364 Núm. casa 365 Calif. 366 Bloque 367 Portal 368 Escal. 369 Planta 370 Puerta

371 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 372 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

373 C. Postal 374 Nombre del Municipio 375 Provincia 376 Tfno. Fijo 377 Tfno. Móvil 378 Núm. de Fax

Causa de la representación

380 Legal ☐ 381 Clave
382 Voluntaria ☐

Tipo de representación

Título de la representación

383 Clave

384 Clave

Ejemplar para el interesado

036

Espacio reservado para Nº justificante

Hoja .../...

4. DECLARACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LOCALES

A) Actividad

400 Descripción de la actividad 402 Grupo o epígrafe/sección I.A.E. 403 Tipo de actividad 404 Código de actividad
1071

B) Lugar de realización de la actividad

La actividad se desarrolla fuera de un local determinado

Causa de presentación 405 Alta 406 Fecha 407 N.º referencia
408 Baja 409 Fecha 410 N.º referencia

Indique el municipio en el que desarrolla, fundamentalmente, su actividad económica:

411 Municipio Cód. Municipal Provincia Cód. Provincia

La actividad se desarrolla en local determinado (locales directamente afectos a la actividad)

412 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

413 S.G. 414 Nombre de la vía pública 415 Núm. 416 Piso 417 Pta. 418 Código Postal

Av Italia

45 1 B 37007

419 Municipio

Cód. Municipal

420 Provincia

Cód. Provincia

421 Comunidad Autónoma

Salamanca

Salamanca

Castilla y León

422 Superficie (m²) 423 Grado de afec.

%

Causa de presentación 424 Alta 425 Fecha 426 N.º referencia
427 Baja 428 Fecha 429 N.º referencia alta
430 Variación 431 Fecha 432 N.º referencia alta

433 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

434 S.G. 435 Nombre de la vía pública 436 Núm. 437 Piso 438 Pta. 439 Código Postal

440 Municipio

Cód. Municipal

441 Provincia

Cód. Provincia

442 Comunidad Autónoma

443 Superficie (m²) 444 Grado de afec.

%

Causa de presentación 445 Alta 446 Fecha 447 N.º referencia
448 Baja 449 Fecha 450 N.º referencia alta
451 Variación 452 Fecha 453 N.º referencia alta

454 Referencia catastral

Locales indirectamente afectos a la actividad (almacenes, depósitos, centros dirección, ...)

• LOCAL Número .../...

455 S.G. 456 Nombre de la vía pública 457 Núm. 458 Piso 459 Pta. 460 Código Postal

461 Municipio

Cód. Municipal

462 Provincia

Cód. Provincia

463 Comunidad Autónoma

464 Superficie (m²) 465 Grado de afec. 466 Uso o destino

%

467 Siglas

Causa de presentación 468 Alta 469 Fecha 470 N.º referencia
471 Baja 472 Fecha 473 N.º referencia alta
474 Variación 475 Fecha 476 N.º referencia alta

477 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

478 S.G. 479 Nombre de la vía pública 480 Núm. 481 Piso 482 Pta. 483 Código Postal

484 Municipio

Cód. Municipal

485 Provincia

Cód. Provincia

486 Comunidad Autónoma

487 Superficie (m²) 488 Grado de afec. 489 Uso o destino

%

490 Siglas

Causa de presentación 491 Alta 492 Fecha 493 N.º referencia
494 Baja 495 Fecha 496 N.º referencia alta
497 Variación 498 Fecha 499 N.º referencia alta

Modelo
036

NIF
F-37870852

Apellidos y nombre o razón o denominación social
ARTEPAN S. Coop

036255012290 0

Pág. 8

Hoja 1/1

12. RELACION DE SOCIOS, MIEMBROS O PARTICIPES

Socios Miembros Participes 1

Causa de la presentación

803 Baja 804 Modificación 805 Fecha

801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

López

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública

Calle

843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta

17

2

A

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio

37007

Salamanca

855 Provincia

Salamanca

857 Tfno. Móvil

858 Núm. de Fax

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario)

863 Población/Ciudad

864 e-mail

865 País 866 Provincia/Región/Estado

867 País

868 Cód. País 869 Tfno. Fijo

870 Tfno. Móvil

871 Núm. de Fax

		Renuncia		Revocación		Renuncia		Revocación		Firma		Cuota o % de participación	
		819		820		821		822				818	%
IRPF:	Estimación objetiva												
	Estimación directa simplificada												
IVA:	Régimen simplificado	823		824									
	Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca					825		826					

Socios Miembros Participes 2

Causa de la presentación

802 Alta ☒ 803 Baja 804 Modificación 805 Fecha

801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública

Calle

Gil de Ontañón

843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta

1

C

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio

37005

Salamanca

855 Provincia

Salamanca

856 Tfno. Fijo

857 Tfno. Móvil

858 Núm. de Fax

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario)

863 Población/Ciudad

864 e-mail

865 País 866 Provincia/Región/Estado

867 País

868 Cód. País 869 Tfno. Fijo

870 Tfno. Móvil

871 Núm. de Fax

		Renuncia		Revocación		Renuncia		Revocación		Firma		Cuota o % de participación	
		819		820		821		822				818	%
IRPF:	Estimación objetiva												
	Estimación directa simplificada												
IVA:	Régimen simplificado	823		824									
	Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca					825		826					

Ejemplar para la Administración

Modelo
036

NIF

F-37870852

Apellidos y nombre o razón o denominación social

ARTEPAN S. Coop

Reellenar Formulario

Pág. 8

Hoja 1/1

036255012290 0

2. RELACION DE SOCIOS, MIEMBROS O PARTICIPES

Relación de socios, miembros o participes 3

Causa de la presentación

802 Alta ☒

803 Baja ☐

804 Modificación ☐

805 Fecha

800 NIF

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública

Av Portugal

843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta

8

6

C

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio

37005

Salamanca

855 Provincia

Salamanca

856 Tfno. Fijo

857 Tfno. Móvil

858 Núm. de Fax

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario)

863 Población/Ciudad

864 e-mail

865 C. Postal 866 Provincia/Región/Estado

867 País

868 Cód. País 869 Tfno. Fijo

870 Tfno. Móvil

871 Núm. de Fax

IRPF: Estimación objetiva

Renuncia Revocación

819

820

Estimación directa simplificada

Renuncia Revocación

821

822

Firma

Cuota o % de participación

818

%

IVA: Régimen simplificado

823

824

Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca

825

826

Relación de socios, miembros o participes 4

Causa de la presentación

803 Baja ☐

804 Modificación ☐

805 Fecha

800 Apellidos y nombre, razón o denominación social

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública

Calle

843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta

4

5

8

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio

37003

Salamanca

855 Provincia

Salamanca

856 Tfno. Fijo

857 Tfno. Móvil

858 Núm. de Fax

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario)

863 Población/Ciudad

864 e-mail

865 C. Postal 866 Provincia/Región/Estado

867 País

868 Cód. País 869 Tfno. Fijo

870 Tfno. Móvil

871 Núm. de Fax

IRPF: Estimación objetiva

Renuncia Revocación

819

820

Estimación directa simplificada

Renuncia Revocación

821

822

Firma

Cuota o % de participación

818

%

IVA: Régimen simplificado

823

824

Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca

825

826

Reellenar Formulario

Ejemplar para la Administración

Datos previos para la contratación

CIF (solo A y B)

F37870852



 CIF no válido

 El proceso de alta solo está disponible para CIF A y B

Tanto para poder continuar con el proceso de alta como para retomarlo en otro momento, es necesario que definas unas claves de acceso. Tendrás también que validar el email introducido.

USUARIO

Email (usuario)

ArtePanpanaderia@gmail.com

 Tu email será tu usuario

Repetir email

ArtePanpanaderia@gmail.com

CONTRASEÑA

Contraseña

.....

 Debe tener entre 8 y 10 caracteres, no coincidir con el usuario ni contener "BBVA".



He leído y acepto el **tratamiento de mis datos personales**.

ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO

"ARTEPAN"

TITULO I. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Denominación y régimen legal

Con la denominación de Sociedad Cooperativa "ARTEPAN" (en adelante, "ARTEPAN, S. Coop." o la "Sociedad Cooperativa") se constituye una sociedad cooperativa de trabajo asociado de primer grado, al objeto de proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros.

La Sociedad Cooperativa estará dotada de plena personalidad jurídica desde el momento de la inscripción de su escritura pública de constitución en el Registro de Sociedades Cooperativas.

La Sociedad Cooperativa se rige por los presentes estatutos, por las disposiciones de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, así como por el conjunto de las disposiciones legales que resulten de aplicación.

Artículo 2. Domicilio social

El domicilio social de ARTEPAN, S. Coop. se fija en:

Avenida Italia, 45, 1ºB, 37007, Salamanca

No obstante, el Administrador Único será competente para trasladar el domicilio social dentro del mismo término municipal. El acuerdo de traslado del domicilio social debe formalizarse en escritura pública y presentarse para su inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas en el plazo de 30 días contados a partir del día siguiente a aquel en el que el acuerdo fue adoptado.

Para trasladar el domicilio social a un término municipal distinto, la Asamblea General adoptará un acuerdo de modificación de los presentes estatutos que deberá formalizarse e inscribirse en los términos previstos en el párrafo anterior.

Artículo 3. Ámbito territorial

El ámbito territorial en el que ARTEPAN, S. Coop. desarrollará su actividad cooperativizada es el correspondiente a todo el territorio español.

Artículo 4. Objeto social. Actividad económica

El objeto social de ARTEPAN, S. Coop. consistirá en la realización de las siguientes actividades económicas:

Elaboración de pan y otros productos de panadería

Artículo 5. Duración

ARTEPAN, S. Coop. tendrá una duración indefinida, y se entenderá que sus actividades darán comienzo el día del otorgamiento de su escritura pública de constitución, sin perjuicio de las consecuencias legales previstas para los actos y contratos celebrados en nombre de la Sociedad Cooperativa en momentos anteriores al de su inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas.

TÍTULO II. DE LOS SOCIOS

Capítulo I. De la condición de socio

Artículo 6. Personas que pueden ser socios trabajadores

De acuerdo con el objeto social indicado en el artículo 4 de estos estatutos, podrán ser socios trabajadores de ARTEPAN, S. Coop.:

Las personas físicas que tengan capacidad legal para contratar la prestación de su trabajo. Los extranjeros podrán ser socios trabajadores de acuerdo con lo previsto en la legislación específica sobre la prestación de su trabajo en España.

Artículo 7. Adquisición de la condición de socio

Los promotores de la Sociedad Cooperativa que constan como tales en la escritura pública de constitución de la misma, adquirirán la condición de socios de ARTEPAN, S. Coop. una vez hayan suscrito, desembolsado y acreditado las cantidades exigidas en los presentes estatutos; y hayan suscrito el compromiso de no darse de baja de la Sociedad Cooperativa sin causa calificada como justificada hasta el final del ejercicio económico en el cual pretenden cursar baja.

Posteriormente, para adquirir la condición de socio de la Sociedad Cooperativa será necesario:

- a) Cumplir los requisitos recogidos en los presentes estatutos.
- b) Suscribir, desembolsar y acreditar la aportación obligatoria mínima al capital social acordada por la Asamblea General de conformidad con lo establecido en los presentes estatutos.
- c) Desembolsar el importe de la cuota de ingreso que haya determinado la Asamblea General, en la cuantía y en las condiciones acordadas por esta.
- d) Suscribir el compromiso de no darse de baja de la Sociedad Cooperativa sin causa calificada como justificada.
- e) Respetar el procedimiento de admisión previsto en el artículo siguiente.

Artículo 8. Procedimiento de admisión

Las personas interesadas en adquirir la condición de socio de ARTEPAN, S. Coop. deberán hacer llegar una solicitud por escrito al Administrador Único, el cual deberá resolver en el plazo máximo de 3 meses a contar desde la fecha de su recepción. Este acuerdo recibirá publicidad mediante su exposición en el tablón de anuncios de la Sociedad Cooperativa y, en su caso, en sus distintos centros y en su página web. Transcurrido el plazo sin haberse adoptado la decisión, la solicitud se entenderá estimada.

El acuerdo de admisión podrá ser impugnado ante la Asamblea General por al menos un 20 por ciento de los socios en el plazo de 30 días desde la publicación del acuerdo estimatorio o, en su caso, desde la fecha en que la admisión sea estimada por silencio del Administrador Único.

Frente a la denegación de la admisión, el solicitante podrá recurrir la decisión en el plazo de 20 días desde su notificación ante la Asamblea General que resolverá, previa audiencia del interesado, en la primera reunión que celebre luego de la presentación de la impugnación.

La adquisición de la condición de socio quedará en suspenso hasta que haya transcurrido el plazo de 20 días para recurrir la admisión o, si ésta fuera recurrida, hasta que la Asamblea General resuelva.

Artículo 9. Obligaciones y responsabilidades de los socios

Los socios están obligados a cumplir con las siguientes obligaciones y/o responsabilidades:

a) Cumplir los acuerdos válidamente adoptados por ARTEPAN, S. Coop., sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 17.4 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

b) Participar en las actividades cooperativizadas que desarrolla la Sociedad Cooperativa para el cumplimiento de su fin social, en la siguiente cuantía:

Producción de al menos 2 toneladas de pan al año

El Administrador Único, cuando exista causa justificada, podrá liberar de dicha obligación al socio, en la cuantía que proceda y según las circunstancias que concurran.

c) Guardar secreto sobre aquellos asuntos y datos de la Sociedad Cooperativa cuya divulgación pueda perjudicar a los intereses sociales lícitos.

d) Aceptar los cargos para los que fueren elegidos, salvo justa causa de excusa.

e) Cumplir con las obligaciones económicas que le correspondan.

f) No realizar actividades competitivas con las actividades empresariales que desarrolle la Sociedad Cooperativa, salvo autorización expresa del Administrador Único.

g) Cuantas otras obligaciones y/o responsabilidades se deriven de estos estatutos y de las disposiciones legales aplicables a la Sociedad Cooperativa.

Artículo 10. Derechos de los socios

En contrapartida a las obligaciones y responsabilidades establecidas en el artículo anterior, los socios gozan de los siguientes derechos:

- a) Asistir, participar en los debates, formular propuestas según la regulación contenida en los presentes estatutos y votar las propuestas que se les sometan en la Asamblea General y demás órganos colegiados de los que formen parte.
- b) Ser elector y elegible para los cargos de los órganos sociales.
- c) Participar en todas las actividades de la Sociedad Cooperativa, sin discriminaciones.
- d) Al retorno cooperativo, en su caso.
- e) A la actualización, cuando proceda, y a la liquidación de las aportaciones al capital social, así como a percibir intereses por las mismas, en su caso.
- f) A la baja voluntaria.
- g) A recibir la información necesaria para el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones, en los términos del artículo 16.3 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y del artículo siguiente de estos estatutos.
- h) A la formación profesional adecuada para realizar su trabajo.
- i) Cuantos otros derechos se deriven de estos estatutos y de las disposiciones legales aplicables a la Sociedad Cooperativa.

Los socios pueden ejercitar estos derechos sin más limitaciones que las derivadas de un procedimiento sancionador o de medidas cautelares estatutarias.

Artículo 11. Derecho de información

Todos los socios de ARTEPAN, S. Coop. tienen derecho a la información en los términos previstos en el artículo 16.3 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en los presentes estatutos o en los acuerdos adoptados por la Asamblea General. Como mínimo tendrán derecho a:

- a) Recibir copia de los presentes estatutos sociales y, si existiese, del reglamento de régimen interno y de sus modificaciones, con mención expresa del momento de entrada en vigor de éstas.
- b) Libre acceso a los Libros de Registro de socios de la Sociedad Cooperativa, así como al Libro de Actas de la Asamblea General y, si lo solicita, el Administrador Único deberá proporcionarle copia certificada de los acuerdos adoptados en las Asambleas Generales.
- c) Recibir, si lo solicita, del Administrador Único, copia certificada de los acuerdos del Consejo que afecten al socio, individual o particularmente y en todo caso a que se le muestre y aclare, en un plazo no superior a un mes, el estado de su situación económica en relación con la Sociedad Cooperativa.
- d) Examinar en el domicilio social y en todos los centros de trabajo, en el plazo comprendido entre la convocatoria de la Asamblea y su celebración, los documentos que vayan a ser sometidos a la misma y en particular las cuentas anuales, el informe de gestión, la propuesta de distribución de resultados y el informe de los Interventores o el informe de la auditoría, según los casos

e) Solicitar por escrito en el domicilio social, con un plazo de 10 días de antelación a la celebración de la Asamblea, o verbalmente en el transcurso de la misma, la ampliación de cuanta información considere necesaria en relación a los puntos contenidos en el orden del día. El Administrador Único contará con un plazo máximo de 15 días para responder fuera de la Asamblea, por la complejidad de la petición formulada.

f) Solicitar por escrito y recibir información sobre la marcha de la Sociedad Cooperativa y en particular sobre la que afecte a sus derechos económicos o sociales. En este supuesto, el Administrador Único deberá facilitar la información solicitada en el plazo de 30 días o, si se considera que es interés general, en la Asamblea más próxima a celebrar, incluyéndola en el orden del día.

g) Cuando el 10 por ciento de los socios de la Sociedad Cooperativa, o cien socios, si ésta tiene más de mil, soliciten por escrito al Administrador Único la información que considere necesaria, éste deberá proporcionarla también por escrito, en un plazo no superior a un mes.

En los supuestos de los apartados e), f) y g) de este artículo, el Administrador Único podrá negar la información solicitada, cuando el proporcionarla ponga en grave peligro los legítimos intereses de la Sociedad Cooperativa o cuando la petición constituya obstrucción reiterada o abuso manifiesto por parte de los socios solicitantes. No obstante, estas excepciones no procederán cuando la información haya de proporcionarse en el acto de la Asamblea y ésta apoyase la solicitud de información por más de la mitad de los votos presentes y representados y, en los demás supuestos, cuando así lo acuerde la Asamblea General como consecuencia del recurso interpuesto por los socios solicitantes de la información.

En todo caso, la negativa del Administrador Único a proporcionar la información solicitada podrá ser impugnada por los solicitantes de la misma por el procedimiento a que se refiere el artículo 31 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Además, respecto a los supuestos de las letras a), b) y c) de este artículo, podrán acudir al procedimiento previsto en la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

Artículo 12. Baja voluntaria del socio

Los socios podrán darse de baja voluntariamente en ARTEPAN, S. Coop. en cualquier momento mediante preaviso por escrito al Administrador Único enviado con una antelación de: 6 meses.

Hasta que transcurra el plazo de preaviso, el socio mantendrá sin ninguna modificación, los derechos y obligaciones que le correspondían con anterioridad a preavisar su baja. El incumplimiento del plazo de preaviso podrá dar lugar a la correspondiente indemnización de daños y perjuicios. No obstante, a efectos del reembolso de las aportaciones de los socios al capital social, la baja se entenderá producida a la finalización del período de preaviso, incluso en caso de incumplimiento del socio de su obligación de preavisar en el plazo mínimo fijado.

El Administrador Único será competente para calificar y determinar los efectos de la baja. Esta decisión deberá formalizarse en el plazo de tres meses, a contar desde la fecha de efectos de la baja, por escrito motivado que deberá ser comunicado al socio interesado. Transcurrido dicho plazo sin resolución, el socio podrá considerar su baja como justificada a los efectos de su liquidación y reembolso de aportaciones al capital, sin perjuicio de lo previsto en este artículo y en el artículo 51 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas

El socio disconforme con el acuerdo motivado del Administrador Único sobre la calificación y efectos de su baja podrá impugnarlo en el plazo de un mes, desde su notificación, ante la Asamblea General que resolverá en la primera reunión que celebre. Transcurrido dicho plazo sin resolución y notificación, se entenderá que el recurso ha sido estimado. En caso de que la impugnación no sea admitida o sea desestimada, podrá recurrirse en el plazo de un mes desde su no admisión o notificación ante el Juzgado de lo Mercantil, por el cauce procesal previsto en el artículo 31 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Si la baja supusiera el incumplimiento injustificado del socio al compromiso de no darse de baja a que hacen referencia los presentes estatutos, esta se considerará como injustificada, con los efectos previstos en estos estatutos.

El socio que hubiera salvado expresamente su voto o estuviera ausente y disconforme con cualquier acuerdo de la Asamblea General, que implique la asunción de obligaciones o cargas gravemente onerosas no previstas en estos estatutos, podrá darse de baja, mediante escrito dirigido al Administrador Único dentro de los cuarenta días a contar del siguiente al de la recepción del acuerdo. Esta baja tendrá la consideración de justificada.

Artículo 13. Baja obligatoria del socio

Causarán baja obligatoria los socios que pierdan los requisitos exigidos para serlo según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas o los presentes estatutos.

La baja obligatoria será acordada, previa audiencia del interesado, por el Administrador Único de oficio, a petición de cualquier otro socio o del propio afectado.

El acuerdo del Administrador Único será ejecutivo desde que sea notificada la ratificación de la Asamblea General, o haya transcurrido el plazo para recurrir ante esta sin haberlo hecho.

No obstante, el Administrador Único podrá establecer la suspensión cautelar de derechos y obligaciones del socio desde el inicio del expediente de baja obligatoria hasta que el acuerdo final tenga carácter ejecutivo. En todo caso, el socio conservará su derecho de voto en la Asamblea General mientras el acuerdo no sea ejecutivo.

Asimismo, en el supuesto de incapacidad absoluta o de gran invalidez de acuerdo con las leyes vigentes sobre Seguridad Social, se producirá la baja obligatoria del socio trabajador, de conformidad con el artículo 84.2 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas

Por último, cuando por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción o en el supuesto de fuerza mayor, para mantener la viabilidad empresarial de la Sociedad Cooperativa, sea necesario, a criterio de la Asamblea General reducir, con carácter definitivo el número de puestos de trabajo de la misma o modificar la proporción de las cualificaciones profesionales del colectivo que la integra, la Asamblea General deberá designar a los socios trabajadores que deberán causar baja obligatoria justificada en la Sociedad Cooperativa, de conformidad con el artículo 85 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Artículo 14. Normas de disciplina social

Los socios solo podrán ser sancionados por las faltas tipificadas en el artículo siguiente de estos estatutos.

Artículo 15. Faltas

Las faltas que pueden cometer los socios se clasifican en faltas leves, graves y muy graves.

Son faltas leves:

- a) La falta de notificación al Administrador Único del cambio de domicilio del socio, en el plazo de dos meses desde que este se produzca.
- b) La inasistencia injustificada a las Asambleas Generales a las que el socio haya sido convocado en debida forma.
- c) La falta de remisión de la documentación o de las informaciones que se le requieran para la buena organización de la Sociedad Cooperativa.

Son faltas graves:

- a) La comisión de dos faltas leves en el período de un año.
- b) Los malos tratos de palabra o de obra a otros socios, a las personas que integran los órganos sociales, a los trabajadores por cuenta ajena o a los clientes de la Sociedad Cooperativa.
- c) Causar daños graves en los locales, bienes de equipo, maquinaria, instalaciones, utillaje y mobiliario de la Sociedad Cooperativa.
- d) El incumplimiento de la normativa y de las medidas sobre salud laboral y prevención de riesgos laborales cuando del mismo puedan derivarse riesgos para la salud y la integridad física del socio, de otros socios o de los trabajadores por cuenta ajena de la Sociedad Cooperativa.
- e) El incumplimiento de las órdenes emitidas por los órganos sociales.
- f) El incumplimiento injustificado de la jornada de trabajo que acumulado suponga un mínimo de 15 horas al mes.

Son faltas muy graves:

- a) La comisión de tres faltas graves en el período de un año.
- b) Realizar actividades competitivas con las actividades empresariales que desarrolle la Sociedad Cooperativa.
- c) El fraude en las aportaciones al capital social, así como la manifiesta desconsideración con los miembros de los órganos sociales y los representantes de la entidad que perjudique los intereses materiales o el prestigio social de la Sociedad Cooperativa.
- d) La falsificación de documentos, firmas, estampillas, sellos, marcas, claves o datos análogos, relevantes para la relación de la Sociedad Cooperativa con sus socios o con terceros.

- e) La no participación en la actividad cooperativizada en los términos previstos en estos estatutos.
- f) La violación de secretos de la Sociedad Cooperativa que perjudiquen gravemente los intereses de la misma.
- g) La usurpación de funciones de los órganos sociales o de cualquiera de sus miembros.
- h) El incumplimiento de las obligaciones económicas con la Sociedad Cooperativa.
- i) Prevalerse de la condición de socio para desarrollar actividades contrarias a las Leyes.
- j) El abandono del trabajo sin causa justificada.

Artículo 16. Sanciones

Por la comisión de faltas leves, podrán imponerse a los socios las siguientes sanciones:

- a) Amonestación verbal.
- b) Amonestación por escrito.
- c) Multa de hasta 100 euros.

Por la comisión de faltas graves, las siguientes:

- a) Inhabilitación para ocupar cargos en los órganos sociales por hasta un año.
- b) Suspensión de empleo y sueldo de uno a quince días
- c) Multa de hasta 5.000 euros.

Por la comisión de faltas muy graves, las siguientes:

- a) Inhabilitación para ocupar cargos en los órganos sociales por hasta tres años.
- b) Suspensión de empleo y sueldo de dieciséis días a dos meses
- c) Multa de hasta 15.000 euros.
- d) Suspensión del socio en sus derechos, solo si la falta consiste en el incumplimiento de sus obligaciones económicas o en la no participación en las actividades cooperativizadas en los términos establecidos en estos estatutos. Esta suspensión no podrá alcanzar al derecho de información ni, en su caso, al de percibir retorno, al devengo de intereses por sus aportaciones al capital social, ni a la actualización de las mismas.
- e) Expulsión, en los términos previstos en el artículo siguiente.

Artículo 17. Expulsión del socio

La expulsión de los socios solo se impondrá en caso de comisión de una falta muy grave. Si esta falta hubiese sido cometida por un cargo social, el Administrador Unico podrá incluir en el mismo acuerdo sancionador la propuesta de cese simultáneo en el desempeño de dicho cargo.

El acuerdo de expulsión podrá ser impugnado en los términos previstos en estos estatutos. Este acuerdo será ejecutivo desde el momento en que sea notificada la ratificación de la Asamblea General mediante votación secreta, o cuando haya transcurrido el plazo para recurrir ante la misma sin haberlo hecho.

Artículo 18. Plazos de prescripción

Las faltas leves cometidas por los socios prescribirán a los dos meses, las graves a los cuatro meses, y las muy graves a los seis meses.

El cómputo de dichos plazos comenzará en la fecha en la que se hayan cometido las infracciones. Los plazos se interrumpirán al incoarse el procedimiento sancionador, pero comenzarán a correr de nuevo si en el plazo de cuatro meses no se dicta y notifica la resolución al socio interesado.

Artículo 19. Órgano y procedimiento sancionador

La facultad sancionadora es competencia indelegable del Administrador Único. Este órgano sancionará las faltas cometidas por los socios mediante expediente instruido al efecto, previa audiencia del socio interesado, y respetando en todo caso el siguiente procedimiento:

Cuando el Administrador Único tenga conocimiento de la comisión de una falta por algún socio, incoará expediente sancionador contra el mismo. Este acuerdo será notificado al socio interesado y será motivado, expresando detalladamente los cargos imputados, con mención de los artículos de los presentes estatutos que se consideran infringidos, y las sanciones que podrán serle impuestas en aplicación de estos estatutos.

Posteriormente, se concederá trámite de audiencia al socio interesado para que, si lo estima necesario o conveniente, realice alegaciones por escrito y presente las pruebas que estime oportunas. A la vista de estas o de su ausencia, el Administrador Único tomará un acuerdo sancionador del socio, o bien de sobreseimiento del expediente. Este acuerdo será notificado al socio interesado mediante escrito motivado que, en caso de tratarse de un acuerdo sancionador, expresará detalladamente los cargos por los que ha sido sancionado, el artículo infringido, la sanción impuesta y la vía de recursos contra este acuerdo, indicando los plazos para su interposición y los órganos competentes para conocer de ellos.

El acuerdo sancionador del Administrador Único tendrá carácter ejecutivo, salvo en caso de imponer la expulsión como sanción. No obstante, el Administrador Único podrá establecer con carácter inmediato la suspensión cautelar de derechos y obligaciones del socio, con las limitaciones y alcance previstos en estos estatutos para los supuestos de baja obligatoria.

El acuerdo de sanción puede ser impugnado en el plazo de un mes, desde su notificación, ante la Asamblea General que resolverá en la primera reunión que celebre. Transcurrido dicho plazo sin haberse resuelto y notificado el recurso se entenderá que éste ha sido estimado.

En caso de que la impugnación no sea admitida o sea desestimada, podrá recurrirse en el plazo de un mes desde su no admisión o notificación ante el Juzgado de lo Mercantil, por el cauce procesal previsto en el artículo 31 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas

TÍTULO III. DE LOS ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

Capítulo I. De la Asamblea General

Artículo 20. Composición y clases

La Asamblea General es la reunión de los socios constituida con el objeto de deliberar acerca de los asuntos que, de acuerdo a la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, y a estos estatutos son de su competencia. Las decisiones por ella adoptadas vinculan a todos los socios de ARTEPAN, S. Coop.

Las Asambleas Generales pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las ordinarias tienen por objeto principal examinar la gestión social y aprobar, si procede, las cuentas anuales; sin embargo, se podrá incluir en su orden del día cualquier otro asunto propio de la competencia de la Asamblea. El resto de Asambleas Generales tendrán el carácter de extraordinarias.

Artículo 21. Competencia

La Asamblea General es competente para fijar la política general de ARTEPAN, S. Coop. y para debatir sobre cualquier otro asunto de interés para la misma, siempre que conste en su orden del día. Aunque únicamente podrá tomar acuerdos obligatorios en materias que la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas no considere competencia exclusiva de otro órgano social, podrá impartir instrucciones al Administrador Único o someter a autorización la adopción por dichos órganos de acuerdos o decisiones sobre determinados asuntos.

Particularmente, corresponde a la competencia exclusiva de la Asamblea General la deliberación y adopción de acuerdos sobre los siguientes asuntos:

- a) Examen de la gestión social, aprobación de las cuentas anuales, del informe de gestión y de la aplicación de los excedentes disponibles o imputación de las pérdidas.
- b) Nombramiento y revocación de los miembros del Administrador Único, de los interventores, de los auditores de cuentas, de los liquidadores, así como la determinación de la cuantía de la retribución de los consejeros y de los liquidadores.
- c) Modificación de los presentes estatutos, y aprobación y modificación del Reglamento de régimen interno de ARTEPAN, S. Coop.
- d) Aprobación de nuevas aportaciones obligatorias, admisión de aportaciones voluntarias, actualización del valor de las aportaciones al capital social, fijación de las aportaciones de los nuevos socios, establecimiento de cuotas de ingreso o periódicas, así como del tipo de interés a abonar por las aportaciones al capital social.
- e) Emisión de títulos participativos, y de participaciones especiales.
- f) Fusión, escisión, transformación y disolución de la Sociedad Cooperativa.
- g) Toda decisión que suponga una modificación sustancial, según estos estatutos, de la estructura económica, social, organizativa o funcional de la Sociedad Cooperativa.

h) Constitución de cooperativas de segundo grado y de grupos cooperativos o incorporación a estos en caso de ya estar constituidos; participación en otras formas de colaboración económica contempladas en el artículo 79 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas; y adhesión a entidades de carácter representativo así como separación de las mismas.

i) El ejercicio de la acción social de responsabilidad contra el Administrador Único, los auditores de cuentas y liquidadores.

j) Todos cuantos otros asuntos se deriven de una norma legal o de los presentes estatutos.

La competencia de la Asamblea General sobre los actos en que su acuerdo es preceptivo en virtud de una norma legal o de los presentes estatutos es indelegable, salvo en el caso de las competencias que puedan ser delegadas en el grupo cooperativo regulado en el artículo 78 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Artículo 22. Convocatoria. Forma y contenido

La Asamblea General ordinaria deberá ser convocada por el Administrador Único dentro de los seis meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio económico. Si transcurre dicho plazo sin convocatoria, los Interventores deberán instarla del Administrador Único y, si la convocatoria no se produce dentro de los quince días siguientes al recibo del requerimiento, deberán solicitarla al juez competente, que la convocará. Asimismo, transcurrido el plazo de seis meses sin convocatoria, cualquiera de los socios podrá solicitar a dicha autoridad judicial la convocatoria de la Asamblea General.

La Asamblea General extraordinaria será convocada a iniciativa del Administrador Único, a petición efectuada, fehacientemente, por un número de socios que represente el veinte por ciento del total de los votos, o a solicitud de los Interventores. Si transcurrido el plazo de un mes desde el requerimiento, el Administrador Único aún no la ha convocado, los solicitantes podrán instar su convocatoria por el juez competente.

En cualquier caso, la Asamblea General deberá ser convocada con una antelación mínima de quince días y máxima de dos meses, mediante anuncio expuesto públicamente de forma destacada en el domicilio social y en cada uno de los demás centros en los que ARTEPAN, S. Coop. desarrolle su actividad. Además, la convocatoria se realizará por cualquier procedimiento de comunicación, individual y escrita, que asegure la recepción del anuncio por todos los socios en el domicilio designado al efecto o en el que conste en el Libro Registro de socios, siempre que estos se encuentren dentro del territorio nacional. En el caso de que la Sociedad Cooperativa tenga más de quinientos socios, la convocatoria se anunciará también en un diario de gran difusión en su ámbito territorial de actuación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

La convocatoria deberá indicar, al menos, la fecha, hora y lugar de la reunión, si es en primera o segunda convocatoria, y deberá expresar de forma clara y precisa los asuntos que componen el orden del día, el cual será fijado de acuerdo a lo previsto en el artículo 24 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. En caso de incluir en el mismo anuncio la primera y la segunda convocatoria a la Asamblea General, estas deberán estar separadas por al menos media hora.

La Asamblea General podrá celebrarse sin convocatoria previa, siempre que estén presentes o representados todos los socios de la Sociedad Cooperativa, y que estos acepten por unanimidad constituirse en Asamblea General aprobando, también por unanimidad, su orden del día. El acta de la Asamblea deberá recoger el acuerdo para celebrar la Asamblea, su orden del día, y la firma de todos los socios.

Artículo 23. Constitución y funcionamiento

La Asamblea General quedará válidamente constituida en primera convocatoria, cuando estén presentes o representados más de la mitad de los votos sociales y, en segunda convocatoria, cuando lo estén al menos un diez por ciento de los votos o cien votos sociales.

Al comienzo de la reunión, la Asamblea General elegirá un Presidente y un Secretario.

Las votaciones serán secretas cuando se trate de elegir o revocar a los miembros de los órganos sociales o del acuerdo para ejercitar la acción de responsabilidad contra los mismos, de transigir o renunciar al ejercicio de dicha acción o de resolver cualquier tipo de recursos que sean competencia de la Asamblea General.

Asimismo, se adoptarán mediante votación secreta, los acuerdos sobre cualquier punto del orden del día, cuando así lo apruebe el diez por ciento de los votos sociales presentes y representados en la Asamblea General, previa solicitud de cualquier socio. No obstante, cuando el número de asistentes o la densidad del orden del día así lo aconsejen, solo podrá realizarse una de estas votaciones secretas por sesión asamblearia, en cuyo caso, la propia Asamblea a propuesta del Presidente, determinará qué punto del orden del día será objeto de votación secreta.

Artículo 24. Derecho de voto

Cada socio tendrá derecho a un voto.

El socio deberá abstenerse de votar, cuando el acuerdo que se someta a la Asamblea General tenga por objeto la resolución de los recursos interpuestos por el socio contra sanciones que le fuesen impuestas por el Administrador Único, así como en los casos en los que el acuerdo verse sobre una situación de conflicto de intereses entre el socio y ARTEPAN, S. Coop., en los términos previstos en el artículo 42 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y en el artículo 190 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

Artículo 25. Asistencia y representación

Los socios podrán ejercer su voto personalmente o por representación concedida a otro socio, quien no podrá representar a más de dos.

La representación deberá acreditarse mediante cualquiera de las siguientes formas: poder especial, comparecencia ante el Administrador Único de ARTEPAN, S. Coop., escrito autógrafo del que otorgue la representación o cumplimentación del impreso original editado por la propia Sociedad Cooperativa al efecto. En cualquier caso, dicha delegación de voto deberá hacerse con carácter especial para cada Asamblea que se celebre. Corresponderá al Administrador Único decidir acerca de la idoneidad del escrito que acredite la representación.

La representación legal, a efectos de asistir a la Asamblea General, de las personas jurídicas y de los menores o incapacitados, se ajustará a las normas del Derecho común o especial que le sean aplicables.

Artículo 26. Adopción de acuerdos

Excepto en los supuestos previstos por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, la Asamblea General de ARTEPAN, S. Coop. adoptará los acuerdos por más de la mitad de los votos válidamente expresados, no siendo computables a estos efectos los votos en blanco ni las abstenciones.

Será necesaria la mayoría de dos tercios de los votos presentes y representados para adoptar acuerdos acerca de:

- a) La modificación de los presentes estatutos.
- b) La adhesión o baja en un grupo cooperativo.
- c) La transformación, fusión, escisión, disolución y reactivación de la Sociedad Cooperativa.
- d) Los demás previstos en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Serán nulos los acuerdos sobre asuntos que no consten en el orden del día, salvo el de convocar una nueva Asamblea General; el de que se realice censura de las cuentas por miembros de la Sociedad Cooperativa o por persona externa; el de prorrogar la sesión de la Asamblea General; el ejercicio de la acción de responsabilidad contra los administradores, los interventores, los auditores o los liquidadores; la revocación de dichos cargos sociales, así como los demás casos previstos en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Artículo 27. Acta de la Asamblea

El acta de la Asamblea será redactada por el Secretario expresando, en todo caso, lugar, fecha y hora de la reunión, relación de asistentes, si se celebra en primera o segunda convocatoria, manifestación de la existencia de quórum suficiente para su válida constitución, señalamiento del orden del día, resumen de las deliberaciones e intervenciones cuya constancia se haya solicitado en el acta, así como la transcripción de los acuerdos adoptados con los resultados de las votaciones.

El acta podrá ser aprobada por la propia Asamblea General a continuación del acto de su celebración o dentro del plazo de quince días siguientes a la misma, por su Presidente y dos socios sin cargo designados en la misma Asamblea, quienes la firmarán junto con el Secretario.

Cuando los acuerdos sean inscribibles, deberán presentarse en el Registro de Sociedades Cooperativas los documentos necesarios para su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de la aprobación del acta, bajo la responsabilidad del Administrador Único.

El acta notarial se registrará por lo dispuesto en el artículo 29 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Artículo 28. Impugnación de acuerdos de la Asamblea General

Podrán ser impugnados los acuerdos de la Asamblea General que sean contrarios a la Ley, que se opongan a los presentes estatutos o lesionen, en beneficio de uno o varios socios o terceros, los intereses de la Sociedad Cooperativa. Los acuerdos contrarios a la ley serán nulos, y el resto, anulables.

Las acciones de impugnación de los acuerdos nulos y de los acuerdos anulables deberán respetar las normas y los plazos establecidos en el artículo 31 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Capítulo II. Del Administrador Único

Artículo 29. Naturaleza y competencia

Al estar formada por menos de diez socios, ARTEPAN, S. Coop. contará con un Administrador Único como órgano de gobierno al que corresponde la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la Sociedad Cooperativa, con sujeción a la Ley, a estos estatutos y a la política general fijada por la Asamblea General. Al Administrador Único le corresponderá las competencias y funciones atribuidas por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas al Consejo Rector, su Presidente y su Secretario.

No obstante, cuando el número de socios sea igual o mayor que diez, la Asamblea General nombrará un Consejo Rector y regulará su funcionamiento, de acuerdo con lo establecido en los artículos 32 a 37 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Dicho órgano asumirá las funciones que estos estatutos atribuyen al Administrador Único. Asimismo, la Asamblea General puede decidir, en los mismos términos, nombrar un Consejo Rector incluso si el número de socios se mantiene por debajo de diez.

Corresponde al Administrador Único cuantas facultades no estén reservadas por Ley o por los presentes estatutos a otros órganos sociales, y la modificación de los estatutos cuando esta consista únicamente en el cambio de domicilio social dentro del mismo término municipal.

Asimismo, le corresponde acordar la emisión de obligaciones y de otras formas de financiación mediante emisión de valores negociables, siempre y cuando no se trate de participaciones especiales o títulos participativos, cuya competencia estará atribuida a la Asamblea General.

Artículo 30. Ejercicio de la representación

El Administrador Único ostentará la representación legal de la Sociedad Cooperativa, dentro del ámbito de facultades que le atribuyen estos estatutos y las concretas que para su ejecución resulten de los acuerdos de la Asamblea General o de las decisiones del Administrador Único.

El Administrador Único podrá conferir apoderamientos, así como proceder a su revocación, a cualquier persona, cuyas facultades representativas de gestión o dirección se establecerán en la escritura de poder y, en especial, nombrar y revocar al gerente, director general o cargo equivalente, como apoderado principal de ARTEPAN, S. Coop. El otorgamiento, modificación o revocación de los poderes de gestión o dirección con carácter permanente se inscribirá en el Registro de Sociedades Cooperativas.

Artículo 31. Nombramiento del Administrador Único

El Administrador Único será nombrado por la Asamblea General en votación secreta por el mayor número de votos.

Solo pueden ser nombrados los socios de la Sociedad Cooperativa que no estén incurso en alguna de las incompatibilidades, incapacidades y prohibiciones del artículo 41 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Asimismo, solo podrán ser nombrados administradores únicos los socios personas físicas.

El nombramiento del Administrador Único surtirá efecto desde el momento de su aceptación, y deberá ser presentado a inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas, en el plazo de un mes.

Artículo 32. Duración y cese

El Administrador Único será nombrado por un período de: 4 años, pudiendo ser reelegido en su cargo.

El Administrador Único que hubiera agotado el plazo para el cual fue elegido, continuará ostentando su cargo hasta el momento en que se produzca la aceptación del que lo sustituya.

El Administrador Único podrá renunciar a su cargo, presentando su dimisión ante la Asamblea General, previa explicación de las razones de dicha renuncia. En cualquier caso, la renuncia no podrá tener el carácter de irrevocable, quedando siempre condicionada a su aceptación por la Asamblea General.

La Asamblea General podrá destituir al Administrador Único de su cargo en cualquier momento. Este acuerdo podrá adoptarse aunque no conste en el orden del día. Sin embargo, en este caso, será necesaria la mayoría del total de votos de la Sociedad Cooperativa, salvo si la destitución se debe a la existencia de alguna causa de incompatibilidad, incapacidad o prohibición de las previstas en el artículo 41 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en cuyo caso se podrá adoptar por mayoría simple.

En caso de vacante del Administrador Único, la Asamblea General nombrará uno nuevo en el plazo de quince días, respetando el artículo 35 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas en lo que resulte aplicable.

Artículo 33. Impugnación de las decisiones del Administrador Único

Las decisiones del Administrador Único que sean contrarias a la Ley, que se opongan a los presentes estatutos o lesionen, en beneficio de uno o varios socios los intereses de ARTEPAN, S. Coop., podrán impugnarse según las normas y dentro de los plazos previstos en el artículo 37 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Capítulo III. De la Intervención

Artículo 34. Naturaleza y nombramiento

La Intervención es el órgano de fiscalización de la Sociedad Cooperativa. Estará integrada por un interventor titular, y 2 suplentes.

Su mandato tendrá una duración de: 4 años, con posibilidad de reelección.

La Asamblea General, en votación secreta y por el mayor número de votos, elegirá a los interventores entre los socios de ARTEPAN, S. Coop. Cuando se trate de una persona jurídica, ésta deberá nombrar una persona física para el ejercicio de las funciones propias del cargo.

El nombramiento de interventor surtirá efecto desde su aceptación y este seguirá ostentando su cargo hasta el momento en el que se produzca la renovación, aunque haya concluido el período para el que fue elegido.

El cargo de interventor no será retribuido. Sin embargo, será compensado de los gastos que le origine su función.

Artículo 35. Funciones

La Intervención tiene como funciones las asignadas por los presentes estatutos, además de las que expresamente le encomienda la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Puede consultar y comprobar toda la documentación de ARTEPAN, S. Coop. y proceder a las verificaciones que estime necesarias.

Asimismo, salvo que la Sociedad Cooperativa esté sujeta a la auditoría de cuentas, tiene como función la censura de las cuentas anuales y el informe de gestión antes de ser presentados a la Asamblea General para su aprobación. Este informe deberá emitirse respetando lo previsto en el artículo 39 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Capítulo IV. Disposiciones comunes al Administrador Único y a la Intervención

Artículo 36. Incompatibilidades, incapacidades y prohibiciones para el ejercicio del cargo

No podrán ser administradores únicos ni interventores las personas que se encuentren incurso en alguno de los supuestos previstos en el artículo 41 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y demás leyes que les sean de aplicación.

Artículo 37. Responsabilidad del Administrador Único y de los interventores

La responsabilidad del Administrador Único y de los interventores por daños causados, se regirá por lo dispuesto para los administradores de las sociedades anónimas, si bien, los interventores no tendrán responsabilidad solidaria. El acuerdo de la Asamblea General, que decida sobre el ejercicio de la acción de responsabilidad, podrá ser adoptado aunque no figure en el orden del día, y requerirá mayoría ordinaria. En cualquier momento la Asamblea General podrá transigir o renunciar al ejercicio de la acción, siempre que no se opusieren a ello socios que ostenten el 5 por ciento de los votos sociales de la Sociedad Cooperativa.

TÍTULO IV. DEL RÉGIMEN ECONÓMICO DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

Capítulo I. Del capital social y las aportaciones sociales

Artículo 38. Responsabilidad de los socios

Los socios de ARTEPAN, S. Coop. no responderán personalmente de las deudas sociales.

Su responsabilidad estará limitada a las aportaciones que hubieran suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad. No obstante, el socio que cause baja en la Sociedad Cooperativa responderá personalmente por las deudas sociales, previa exclusión del haber social, durante cinco años desde la pérdida de su condición de socio, por las obligaciones contraídas por la Sociedad Cooperativa con anterioridad a su baja, hasta el importe reembolsado de sus aportaciones al capital social.

Artículo 39. Capital social

El capital social mínimo con el que puede constituirse y funcionar ARTEPAN, S. Coop. se fija en la cantidad de cinco mil euros (5.000 €).

El capital social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios.

Las aportaciones al capital social se acreditarán mediante anotaciones en cuenta, sin que puedan tener la condición de títulos valores, que deberán hacer constar las cuantías de las aportaciones suscritas y desembolsadas y las fechas de las mismas, las actualizaciones de las aportaciones. Cada anotación en cuenta deberá expresar, al menos, los datos siguientes: denominación de la Sociedad Cooperativa, nombre del titular, y aportación del socio. Las aportaciones voluntarias al capital social deberán estar debidamente diferenciadas, haciéndose constar, además de los datos señalados para las anteriores, la fecha del acuerdo de emisión y el tipo de interés fijado. Las anotaciones en cuenta deberán estar autorizadas con las firmas del Administrador Único de ARTEPAN, S. Coop.

Las aportaciones de los socios al capital social se realizarán en moneda de curso legal. No obstante, también podrán consistir en bienes y derechos susceptibles de valoración económica. Dicha valoración corresponde al Administrador Único, previo informe de expertos independientes designados por este.

El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder de un tercio del capital social.

Artículo 40. Aportaciones obligatorias

La aportación mínima obligatoria para ser socio de ARTEPAN, S. Coop. se fija en cinco mil euros (5.000 €).

La Asamblea General podrá acordar nuevas aportaciones obligatorias al capital social, fijando la cuantía, plazos y condiciones del desembolso. El socio que tuviera desembolsadas aportaciones voluntarias podrá aplicarlas, en todo o en parte, a cubrir las nuevas aportaciones obligatorias acordadas por la Asamblea General. El socio disconforme con la exigencia de nuevas aportaciones al capital social podrá darse de baja, calificándose ésta como justificada.

Las aportaciones obligatorias deberán desembolsarse al menos en un 25 por ciento en el momento de la suscripción y el resto en el plazo máximo establecido por la Asamblea General.

Si por la imputación de pérdidas de la Sociedad Cooperativa a los socios, la aportación al capital social de alguno de ellos quedara por debajo del importe fijado como aportación mínima obligatoria para mantener la condición de socio, el socio afectado deberá realizar la aportación necesaria hasta alcanzar dicho importe, para lo cual será inmediatamente requerido por el Administrador Único, el cual fijará el plazo para efectuar el desembolso, que no podrá ser inferior a dos meses ni superior a un año.

El socio que no desembolse las aportaciones en los plazos previstos incurrirá en mora por el solo vencimiento del plazo y deberá abonar a la Sociedad Cooperativa el interés legal por la cantidad adeudada y resarcirla, en su caso, de los daños y perjuicios causados por la morosidad. Asimismo, podrá ser suspendido en sus derechos societarios hasta que normalice su situación y si no realiza el desembolso en el plazo fijado para ello, podría ser causa de expulsión. En todo caso, ARTEPAN, S. Coop. podrá proceder judicialmente contra el socio moroso.

Los socios que se incorporen con posterioridad a la Sociedad Cooperativa deberán efectuar la aportación obligatoria al capital social que tenga establecida la Asamblea General para adquirir tal condición. Su importe no podrá superar el valor actualizado, según el índice general de precios al consumo (IPC), de las aportaciones obligatorias inicial y sucesivas efectuadas por el socio de mayor antigüedad en la Sociedad Cooperativa.

Artículo 41. Aportaciones voluntarias

La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias al capital social por parte de los socios de ARTEPAN, S. Coop. El acuerdo expresará la cuantía global máxima y el tipo de interés que percibirán estas aportaciones, que no podrá ser superior al de las últimas aportaciones voluntarias o, en su defecto, al de las aportaciones obligatorias.

Las aportaciones voluntarias deberán desembolsarse totalmente en el momento de la suscripción y tendrán el carácter de permanencia propio del capital social, del que pasarán a formar parte.

El Administrador Único podrá decidir, a requerimiento de su titular, la conversión de aportaciones voluntarias en obligatorias, así como la transformación de aportaciones obligatorias en voluntarias cuando aquéllas deban reducirse para adecuarse al potencial uso cooperativo del socio.

Artículo 42. Intereses de las aportaciones

Las aportaciones obligatorias al capital social **no devengarán intereses**.

Las aportaciones voluntarias devengarán el tipo de interés fijado por el acuerdo de emisión de las mismas.

De conformidad con lo establecido en el artículo 48 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, la remuneración de las aportaciones voluntarias al capital social, estará condicionada a la existencia en el ejercicio económico de resultados positivos previos a su reparto y, en ningún caso, excederá en más de seis puntos del interés legal del dinero.

Artículo 43. Actualización de las aportaciones

La Asamblea General podrá acordar la actualización del balance de la Sociedad Cooperativa, en los mismos términos y con los mismos beneficios que se establezcan para las sociedades de derecho común, y de conformidad con lo establecido en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

La Asamblea general acordará el destino de la plusvalía resultante de la actualización pudiendo destinarla, en uno o varios ejercicios, y en la proporción que estime conveniente, a la actualización del valor de las aportaciones al capital social de los socios o al incremento de los fondos de reserva, respetando las limitaciones establecidas por la normativa reguladora sobre actualización de balances. No obstante, si la Sociedad Cooperativa tuviera pérdidas sin compensar, la plusvalía se aplicará, en primer lugar a la compensación de las mismas y, el resto a los destinos mencionados.

Artículo 44. Transmisión de las aportaciones

Las aportaciones solo podrán transmitirse:

- a) Por actos "inter vivos", únicamente a otros socios de ARTEPAN, S. Coop. y a quienes adquieran tal condición dentro de los tres meses siguientes a la transmisión que, en este caso, queda condicionada al cumplimiento de dicho requisito. En todo caso, deberá respetarse el límite impuesto en el artículo 45.6 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.
- b) Por sucesión "mortis causa", a los causahabientes si fueran socios y así lo soliciten, o si no lo fueran, previa admisión como tales realizada de conformidad con lo dispuesto en los presentes estatutos y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, que deberá solicitarse en el plazo de seis meses desde el fallecimiento. En caso contrario, tendrá derecho a la liquidación del crédito correspondiente a la aportación social.

Artículo 45. Reembolso de las aportaciones

En caso de baja en la Sociedad Cooperativa, los socios tendrán derecho al reembolso de sus aportaciones al capital social. En caso de fallecimiento, sus causahabientes gozarán del derecho al reembolso.

La liquidación de estas aportaciones se hará según el balance de cierre del ejercicio en el que se produzca la baja, con las deducciones señaladas en el presente artículo.

Del valor acreditado de las aportaciones se deducirán las pérdidas imputadas e imputables al socio, reflejadas en el balance de cierre del ejercicio en el que se produzca la baja, correspondientes a dicho ejercicio o que provengan de otros y estén sin compensar. Asimismo, en caso de baja no justificada por incumplimiento del período de permanencia mínimo al cual se comprometen los socios con carácter previo a la adquisición de dicha condición, se podrá establecer una deducción del 30 por ciento sobre el importe resultante de la liquidación de las aportaciones obligatorias, una vez efectuadas las deducciones anteriores.

El Administrador Único tendrá un plazo de tres meses desde la fecha de aprobación de las cuentas del ejercicio en el que haya causado baja el socio, para proceder a efectuar el cálculo del importe a reembolsar de sus aportaciones al capital social. Dicho importe deberá ser comunicado al socio.

El socio disconforme con el resultado de dicho acuerdo podrá impugnarlo en el plazo de un mes, desde su notificación, ante la Asamblea General que resolverá en la primera reunión que celebre, previa audiencia del interesado, y en votación secreta. Transcurrido dicho plazo sin haberse resuelto y notificado el recurso, se entenderá que éste ha sido estimado.

En caso de que la impugnación no sea admitida o se desestime, podrá recurrirse en el plazo de un mes ante el Juzgado de lo Mercantil, por el cauce procesal previsto en el artículo 31 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

El plazo para hacer efectivo el reembolso no podrá exceder de cinco años a partir de la fecha de baja. En caso de fallecimiento del socio, el plazo de reembolso a los causahabientes no podrá ser superior a un año desde que el hecho causante se ponga en conocimiento de la Sociedad Cooperativa.

Las cantidades pendientes de reembolso no serán susceptibles de actualización, pero darán derecho a percibir el interés legal del dinero, que deberá abonarse anualmente junto con, al menos, una quinta parte de la cantidad a reembolsar.

Artículo 46. Cuotas de ingreso y periódicas

La Asamblea General podrá establecer cuotas de ingreso.

El importe de la cuota de ingreso de los nuevos socios no podrá exceder del 25 por ciento de la cuantía de la aportación obligatoria al capital social que se le exija para su ingreso en la Sociedad Cooperativa.

Asimismo, la Asamblea General podrá establecer cuotas periódicas determinando su importe y periodicidad.

En ningún caso dichas cuotas serán reintegrables ni podrán incorporarse al capital social.

Artículo 47. Participaciones especiales

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, la Asamblea General podrá acordar la admisión de otros recursos financieros de socios o de terceros, con el carácter de subordinados que no se incorporen al capital social, con un plazo mínimo de vencimiento de cinco años. Cuando el vencimiento de estas participaciones no tenga lugar hasta la aprobación de la liquidación de la Sociedad Cooperativa, tendrán la consideración de capital social.

Capítulo II. De los fondos sociales obligatorios

Artículo 48. Fondo de reserva obligatorio

El fondo de reserva obligatorio destinado a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa, es irrepartible entre los socios.

Necesariamente se destinarán al fondo de reserva obligatorio:

- a) Los porcentajes de los excedentes cooperativos y de los beneficios extracooperativos y extraordinarios que fije la Asamblea General, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 58 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas o el porcentaje de los resultados, caso de optar la Sociedad Cooperativa por la contabilización separada de los resultados cooperativos de los extracooperativos.
- b) Las deducciones sobre las aportaciones obligatorias al capital social en los casos de baja no justificada de los socios por incumplimiento del período de permanencia mínimo.
- c) Las cuotas de ingreso de los socios, cuando las establezca la Asamblea General.
- d) Los resultados de las operaciones realizadas como consecuencia de acuerdos intercooperativos suscritos con otras cooperativas.

Además, ARTEPAN, S. Coop. deberá constituir y dotar los fondos que la normativa aplicable establezca con carácter obligatorio en función de su actividad o calificación.

Artículo 49. Fondo de educación y promoción

El fondo de educación y promoción se destinará, en aplicación de las líneas básicas fijadas por la Asamblea General, a actividades que cumplan alguna de las siguientes finalidades:

- a) La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas.
- b) La difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas.
- c) La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.

Para el cumplimiento de los fines de este fondo se podrá colaborar con otras sociedades y entidades, pudiendo aportar, total o parcialmente, su dotación. Asimismo, tal aportación podrá llevarse a cabo a favor de la unión o federación de cooperativas en la que esté asociada para el cumplimiento de las funciones que sean coincidentes con las propias del referido fondo.

El informe de gestión recogerá con detalle las cantidades que con cargo a dicho fondo se hayan destinado a los fines del mismo, con indicación de la labor realizada y, en su caso, mención de las sociedades o entidades a las que se remitieron para el cumplimiento de dichos fines.

Necesariamente se destinarán al fondo de educación y promoción:

- a) Los porcentajes de los excedentes cooperativos o de los resultados que fije la Asamblea General, conforme a los límites mínimos previstos en el artículo 58.1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.
- b) Las sanciones económicas que imponga la Sociedad Cooperativa a sus socios.

Este fondo es inembargable e irrepartible entre los socios, incluso en el caso de liquidación de la Sociedad Cooperativa, y sus dotaciones deberán figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas.

El importe del fondo que no se haya aplicado o comprometido, deberá materializarse dentro del ejercicio económico siguiente a aquél en que se haya efectuado la dotación, en cuentas de ahorro, en títulos de la Deuda Pública o títulos de Deuda Pública emitidos por las Comunidades Autónomas, cuyos rendimientos financieros se aplicarán al mismo fin. Dichos depósitos o títulos no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito.

Capítulo III. Del ejercicio económico

Artículo 50. Ejercicio económico

El ejercicio económico tendrá una duración de doce meses y coincidirá con el año natural extendiéndose, por tanto, del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, excepto el ejercicio inicial que dará comienzo el día indicado en la escritura pública de constitución de la Sociedad Cooperativa.

Artículo 51. Determinación de resultados del ejercicio económico

La determinación de los resultados del ejercicio económico se llevará a cabo conforme a la normativa general contable. No obstante, también se consideran como gasto:

- a) El importe de los bienes entregados por los socios para la gestión cooperativa, en valoración no superior a los precios reales de liquidación, y el importe de los anticipos societarios a los socios trabajadores.
- b) La remuneración de las aportaciones al capital social, participaciones especiales, obligaciones, créditos de acreedores e inversiones financieras de todo tipo captadas por la Sociedad Cooperativa.

Se contabilizarán separadamente los resultados extracooperativos derivados de las operaciones por la actividad cooperativizada realizada por terceros no socios, los obtenidos de actividades económicas o fuentes ajenas a los fines específicos de la Sociedad Cooperativa, así como los derivados de las inversiones o participaciones financieras en sociedades, o los extraordinarios procedentes de plusvalías que resulten de operaciones de enajenación de los elementos del activo inmovilizado. Se exceptúan de esta contabilidad separada:

- a) Los derivados de ingresos procedentes de inversiones o participaciones financieras en sociedades cooperativas, o en sociedades no cooperativas cuando éstas realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa.
- b) Las plusvalías obtenidas por la enajenación de elementos del inmovilizado material destinados al cumplimiento del fin social, cuando se reinvierta la totalidad de su importe en nuevos elementos del inmovilizado, con idéntico destino, con los límites y dentro de los plazos previstos en el artículo 57 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Para la determinación de los resultados extracooperativos se imputará a los ingresos derivados de estas operaciones, además de los gastos específicos necesarios para su obtención, la parte que, según criterios de imputación fundados, corresponda de los gastos generales de la cooperativa.

Artículo 52. Aplicación de los excedentes

De los excedentes contabilizados para la determinación del resultado cooperativo, una vez deducidas las pérdidas de cualquier naturaleza de ejercicios anteriores y antes de la consideración del Impuesto de Sociedades, se destinará al menos el 20 por ciento al fondo de reserva obligatorio y el 5 por ciento al fondo de educación y promoción.

De los beneficios extracooperativos y extraordinarios, una vez deducidas las pérdidas de cualquier naturaleza de ejercicios anteriores y antes de la consideración del Impuesto de Sociedades, se destinará al menos un 50 por ciento al fondo de reserva obligatorio.

La Asamblea General será competente para fijar los porcentajes exactos de los excedentes y de los beneficios extracooperativos y extraordinarios destinados a cada uno de los fondos.

La aplicación de los excedentes y beneficios extracooperativos y extraordinarios disponibles, una vez satisfechos los impuestos exigibles, será competencia de la Asamblea General en cada ejercicio económico. Estos podrán aplicarse a retorno cooperativo a los socios, a dotación a fondos de reserva voluntarios con carácter irrepartible o repartible, o a incrementar el fondo de reserva obligatorio y/o el fondo de educación y promoción.

Artículo 53. Retorno cooperativo y retribución de trabajadores asalariados

El retorno cooperativo se acreditará a los socios en proporción a las actividades cooperativizadas realizadas por cada socio con la Sociedad Cooperativa. La Asamblea General, por más de la mitad de los votos válidamente expresados, fijará la forma de hacer efectivo el retorno cooperativo acreditado a cada socio.

Por acuerdo de la Asamblea General, ARTEPAN, S. Coop. podrá reconocer y concretar el derecho de sus trabajadores asalariados a percibir una retribución, con carácter anual, cuya cuantía se fijará en función de los resultados del ejercicio económico. Esta retribución tendrá carácter salarial y será compensable con el complemento de similar naturaleza establecido, en su caso, en la normativa laboral aplicable, salvo que fuese inferior a dicho complemento, en cuyo caso se aplicará este.

Artículo 54. Imputación de las pérdidas

Las pérdidas producidas en cada ejercicio en la Sociedad Cooperativa se podrán imputar a una cuenta especial para su amortización con cargo a futuros resultados positivos, dentro del plazo máximo de siete años.

En caso de tener que compensar dichas pérdidas, se respetarán las siguientes reglas:

- a) Podrá imputarse la totalidad de las pérdidas a los fondos de reserva voluntarios si existiesen.
- b) Al fondo de reserva obligatorio podrán imputarse, como máximo y en función del origen de las pérdidas, los porcentajes medios de los excedentes cooperativos o beneficios extracooperativos y extraordinarios que se hayan destinado a dicho fondo en los últimos cinco años o desde su constitución, si esta no fuera anterior a cinco años.
- c) La cuantía no compensada con los fondos obligatorios y voluntarios se imputará a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellos con la Sociedad Cooperativa. Si estas operaciones o servicios realizados fueran inferiores a las que como mínimo está obligado a realizar el socio, la imputación de las referidas pérdidas se efectuará en proporción a la actividad cooperativizada mínima obligatoria.

Las pérdidas imputadas a cada socio se satisfarán de alguna de las siguientes formas:

- a) El socio podrá optar entre su abono directo mediante deducciones en sus aportaciones al capital social o, en su caso, en cualquier inversión financiera del socio en la Sociedad Cooperativa que permita esta imputación, dentro del ejercicio siguiente a aquél en que se hubiera producido.
- b) Con cargo a los retornos que puedan corresponder al socio en los siete años siguientes, si así lo acuerda la Asamblea General. Si quedasen pérdidas sin compensar, transcurrido dicho período, éstas deberán ser satisfechas por el socio en el plazo máximo de un mes a partir del requerimiento expreso formulado por el Administrador Único.

TÍTULO V. DE LA DOCUMENTACIÓN SOCIAL Y CONTABILIDAD

Artículo 55. Documentación social

ARTEPAN, S. Coop. llevará, en orden y al día, los siguientes libros:

- a) Libro de registro de socios.
- b) Libro registro de aportaciones al capital social.
- c) Libro de actas de la Asamblea General, del Administrador Único, de los liquidadores.
- d) Libro de inventarios y cuentas anuales y Libro diario.
- e) Cualesquiera otros que sean exigidos por las disposiciones legales.

Estos libros sociales y contables se regirán por lo previsto en el artículo 60 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en cuanto a su legalización y diligencia, validez y custodia.

Artículo 56. Contabilidad y cuentas anuales de la Sociedad Cooperativa

La Sociedad Cooperativa llevará una contabilidad ordenada y adecuada a su actividad con arreglo a lo establecido en el Código de Comercio, en la normativa contable y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y sus normas de desarrollo. Podrá formular cuentas anuales en modelo abreviado cuando concurren las circunstancias previstas en el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de enero.

El Administrador Único deberá formular, en un plazo máximo de tres meses computados a partir de la fecha del cierre del ejercicio social, las cuentas anuales, el informe de gestión que recogerá también las variaciones habidas en el número de socios, y una propuesta de aplicación de los excedentes disponibles o de imputación de pérdidas.

Artículo 57. Auditoría de cuentas

La Sociedad Cooperativa estará obligada a auditar sus cuentas y el informe de gestión en la forma prevista en la Ley de Auditoría de Cuentas en los siguientes casos:

- a) En los supuestos previstos en dicha ley y sus normas de desarrollo o en cualquier otra norma legal de aplicación.
- b) Cuando lo acuerde la Asamblea General.
- c) Cuando no estando obligada legalmente y no habiéndolo acordado la Asamblea General, lo solicite el cinco por ciento de los socios al Registro de Sociedades Cooperativas, siempre que no hubieran transcurrido tres meses a contar desde la fecha de cierre del ejercicio.

Salvo el supuesto en que la auditoría de cuentas sea resultado de la solicitud de los socios, en cuyo caso el auditor de cuentas será nombrado para un ejercicio determinado por el Registro de Sociedades, la competencia para la designación de los auditores de cuentas corresponde a la Asamblea General. El nombramiento deberá realizarse antes de que finalice el ejercicio a auditar y por un periodo de tiempo entre tres y nueve años a contar desde la fecha en que se inicie el primer ejercicio a auditar, pudiendo ser reelegidos por la Asamblea General anualmente una vez haya finalizado el periodo inicial.

Una vez nombrado el auditor, no se podrá proceder a la revocación de su nombramiento, salvo por justa causa.

TÍTULO VI. DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

Artículo 58. Causas de disolución

ARTEPAN, S. Coop. se disolverá por acuerdo de la Asamblea General, adoptado por mayoría de los dos tercios de los socios presentes y representados, así como por las causas previstas en el artículo 70 de la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas.

Artículo 59. Liquidación

Disuelta la Sociedad Cooperativa se abrirá el período de liquidación, excepto en los supuestos de fusión, absorción o escisión.

La Asamblea General designará entre los socios, en votación secreta y por mayoría de votos, a los liquidadores en número impar.

La liquidación y extinción de la Sociedad Cooperativa se ajustará a las normas establecidas en los artículos 71 a 76 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Artículo 60. Adjudicación del haber social

Satisfechas dichas deudas, el resto del haber social, sin perjuicio de lo pactado en la financiación subordinada, se adjudicará por el siguiente orden:

- a) El importe del fondo de educación y promoción se pondrá a disposición de la entidad federativa a la que esté asociada la Sociedad Cooperativa. Si no lo estuviere, la Asamblea General podrá designar a qué entidad federativa se destinará. De no producirse designación, dicho importe se ingresará a la Confederación Estatal de Cooperativas de Trabajo Asociado y de no existir esta, en el Tesoro Público con la finalidad de destinarlo a la constitución de un Fondo para la Promoción del Cooperativismo.
- b) Se reintegrará a los socios el importe de las aportaciones al capital social que tuvieran acreditadas, una vez abonados o deducidos los beneficios o pérdidas correspondientes a ejercicios anteriores, actualizados en su caso; comenzando por las aportaciones de los socios colaboradores, las aportaciones voluntarias de los demás socios y a continuación las aportaciones obligatorias.
- c) Se reintegrará a los socios su participación en los fondos de reserva voluntarios que tengan carácter repartible.
- d) El haber líquido sobrante, si lo hubiere, se pondrá a disposición de la sociedad cooperativa o entidad federativa que se designe por acuerdo de Asamblea General. De no producirse designación, dicho importe se ingresará a la Confederación Estatal de Cooperativas de Trabajo Asociado y de no existir esta, en el Tesoro Público con la finalidad de destinarlo a la constitución de un Fondo para la Promoción del Cooperativismo.

TÍTULO VII. DE LOS MÉTODOS PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Artículo 61.

Si el método de resolución alternativa resultare infructuoso en todo o en parte, para la resolución de la controversia subsistente, las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales competentes del lugar donde se encuentre el domicilio social de la Sociedad Cooperativa.

NOTARÍA

MARÍA LUISA DE LA CALLE GONZÁLEZ



✉ info@notarianluisacalle.com ☎ 920213416

Inicio

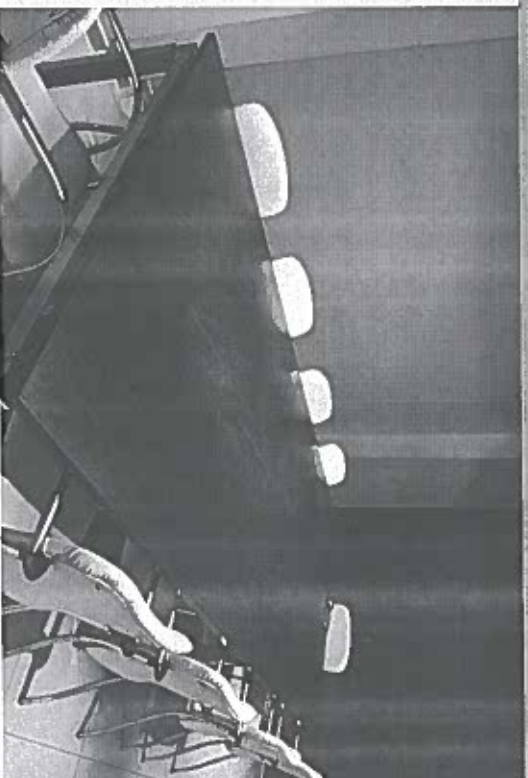
La Notaría

Horarios

Documentos y Consultas

Contacto

Avisos legales



Formamos un equipo para ofrecer servicios profesionales especializados, enfocados hacia la atención personal de calidad, atendiendo previamente todas las dudas y consultas que puedan surgir.

Todos los clientes de nuestra Notaría merecen un trato preferente, y nuestra misión es aportar la mejor solución a cada caso.

Nuestros valores de referencia son la seguridad jurídica, la profesionalidad, la confidencialidad y la puntualidad de nuestros servicios, avalados por una amplia experiencia.



NOTARIA
MARÍA LUISA DE LA CALLE
GONZÁLEZ

PLAZA CLAUDIO SÁNCHEZ ALBORNOZ, 2
ÁVILA



Junta de
Castilla y León

Consejería de Hacienda

Servicio Territorial de Hacienda de
(U OFICINA LIQUIDADORA DE DISTRITO HIPOTECARIO)

Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y
Actos Jurídicos Documentados

DECLARACIÓN - LIQUIDACIÓN



MODELO
600

Código Territorial **E H**

N.º DE PRESENTACIÓN



600F0101CVZ05

RESERVADO
ADMINISTRACIÓN

SUJETO PASIVO

N.I.F.

Apellidos y nombre o razón social

Provincia

01 **F37870852**

02 **ARTEPAN S. Coop**

03 **Salamanca**

Municipio

Siglas

Nombre de la vía pública

04 **Salamanca**

05 **A**

06 **Italia**

Núm.

Portal

Esc.

Piso

Prta.

Código Postal

Teléfono

N.º sujetos pasivos (s/anexo)

07 **45**

08

09

10 **1**

11 **B**

12 **37007**

13

14

TRANSMITENTE/PRESTATARIO

N.I.F.

Apellidos y nombre o razón social

Provincia

15

16

17

18

Municipio

Siglas

Nombre de la vía pública

19

20

21

22

23

24

25

26

Núm.

Portal

Esc.

Piso

Prta.

Código Postal

Teléfono

N.º de transmitentes (s/anexo)

21

22

23

24

25

26

27

28

FECHA DEVENGO

Día Mes Año

29

Doc. Privado

30

Expresión abreviada

Concepto

Doc. Notarial

31

32

33

Doc. Judicial

34

35

Notario o Fedatario

36

Código Notario

N.º Protocolo

Doc. Administr.

37

38

Doc. Mercantil

39

40

Identificación del bien, operación o acto

Provincia

Municipio

Referencia catastral

Valor catastral

Valor en documento

45

20.000

Valor

46

EXENTO

47

☒ NO SUJETO

48

Fundamento del beneficio fiscal o no sujeción

49

Base imponible

50

20.000

Reducción de la base

51

Base liquidable

52

Tipo

53

Cuota

54

Bonificación. Cuota

55

A Ingresar

56

Ingresado por autoliquidaciones anteriores

57

Intereses de demora

58

TOTAL A INGRESAR

59

El sujeto pasivo o presentador del documento declara bajo su responsabilidad que junto con el documento original presenta una copia simple que coincide en todos sus términos con los de aquí.

PRESENTADOR

N.I.F.

Apellidos y nombre

Provincia

Firma del sujeto pasivo
o del presentador

61

62

Lisa

Salamanca

s

Nombre de la vía pública

/ /

63

64

65

66

67

68

Escalera

Piso

Puerta

Código Postal

Teléfono

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

Ingreso efectuado a favor del Tesoro de la Comunidad de Castilla y León.

Ingreso a través de
Entidades Colaboradoras:

☐

E.C. en efectivo

☐

E.C. adeudo en cuenta

Importe

79

Euros

Entidad

Oficina

D.C.

N.º Cuenta

(Firma del titular de la cuenta o persona autorizada)

INGRESO

PRESENTACIÓN

LIQUIDACIÓN

DATOS DEL DOCUMENTO
IDENTIFICACIÓN
O ACTO

Protección de datos: El interesado reconoce haber recibido la información establecida en la vigente normativa sobre protección de datos de carácter personal.

Este documento no será válido sin la certificación mecánica o, en su defecto, firma autorizada.

EJEMPLAR PARA LA ADMINISTRACIÓN (GESTIÓN)

Registro Mercantil de Salamanca

Trámites con el Registro Mercantil de Salamanca

Puede obtener los documentos oficiales que se muestran a continuación del Registro Mercantil de Salamanca sin necesidad de desplazarse hasta el Registro, rellenando el correspondiente formulario y recibéndolo por email.

Telemáticamente puede obtener los documentos que se muestran a continuación del Registro Mercantil de Salamanca:

Nota simple

Certificado

Cuentas anuales

Estatutos Sociales



DECLARACIÓN CENSAL

de alta, modificación y baja en el Censo de
Empresarios, Profesionales y Retenedores

Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa.

101 NIF **F39870852**

102 Apellidos o razón o denominación social

ARTEPAN S. Coop

103 Nombre

Espacio reservado para numeración por código de barras

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta

- 110 ☐ Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF)
- 111 ☒ Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores

B) Modificación

- 120 ☐ Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.
- 121 ☐ Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF
- 142 ☐ Modificación de datos de teléfonos y direcciones electrónicas. (páginas 2A, 2B y 2C)
- 122 ☐ Modificación domicilio fiscal. (páginas 2A, 2B y 2C)
- 123 ☐ Modificación domicilio social o de gestión administrativa. (páginas 2A y 2B)
- 124 ☐ Modificación y baja domicilio a efectos de notificaciones. (páginas 2A, 2B y 2C)
- 125 ☐ Modificación otros datos identificativos. (páginas 2A, 2B y 2C)
- 126 ☐ Modificación datos representantes. (página 3)
- 127 ☐ Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 4)
- 128 ☐ Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros. (página 5)
- 129 ☐ Solicitud de alta/baja en el registro de devolución mensual. (página 5)
- 130 ☐ Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios. (página 5)
- 143 ☐ Comunicación de opción y renuncia a la llevanza de los Libros registro del IVA a través de la Sede electrónica de la AEAT. (página 5)
- 131 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 5)
- 132 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 6)
- 133 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades. (página 6)
- 134 ☐ Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español. (página 6)
- 135 ☐ Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002. (página 6)
- 136 ☐ Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta. (página 7)
- 137 ☐ Modificación datos relativos a otros Impuestos. (página 7)
- 138 ☐ Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario. (página 7)
- 139 ☐ Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o partícipes. (página 8)
- 140 ☐ Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin liquidación. Entidades inactivas).

Fecha efectiva del cese

141 / /

C) Baja

- 150 ☐ Baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

151 Causa

Fecha efectiva de la baja

152 / /

Lugar, fecha y firma

Lugar

Fecha

Firma en calidad de

Firma

Firmado D./D^a..

2. IDENTIFICACIÓN (continuación)

B) Personas jurídicas o entidades

B1 Persona jurídica o entidad residente o constituida en España

B2 Persona jurídica o entidad no residente o constituida en el extranjero

B3 Código País

Identificación

B4 NIF

B5 Razón o denominación social

B6 Anagrama

F37770852

ARTEPAN S. Coop

B7 NIF otros países/NIF-IVA (NVAT)

B8 Fecha acuerdo voluntades

B9 Fecha constitución

B10 Fecha inscripción registral

B90 Código identificación fiscal del Estado de residencia/NIF-IVA (NVAT)

Datos de teléfonos y direcciones electrónicas

B27 Tlf. Móvil nacional

B28 Tlf. Fijo extranjero

B29 Tlf. Móvil extranjero

B39 Dominio o dirección de Internet

Arte Panaderia@guail.com

Domicilio fiscal en España

B11 Tipo de vía B12 Nombre de la vía pública

B13 Tipo Num.

B14 Núm. casa B15 Calif. nu

B16 Bloque

B17 Portal

B18 Escal.

B19 Planta

B20 Puerta

Av Italia

45

1

B

B21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

B22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

B23 C. Postal

B24 Nombre del Municipio

B25 Provincia

B30 Referencia catastral

Salamanca

Salamanca

37007

Domicilio en el estado de residencia o de constitución (no residentes)

Domicilio fiscal B38

Domicilio social B39

B31 Domicilio (Address)

B32 Complemento domicilio (si fuese necesario)

B34 Población / Ciudad

B33 C. Postal (ZIP)

B35 Provincia / Región / Estado

B36 País

B37 Cod. País

Domicilio a efectos de notificaciones (si es distinto del fiscal, cumplimente el apartado 1 ó el 2 según estime oportuno)

B40 Baja

1) B41 Tipo de vía B42 Nombre de la vía pública

B43 Tipo Num.

B44 Núm. casa B45 Calif. nu

B46 Bloque

B47 Portal

B48 Escal.

B49 Planta

B50 Puerta

B51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

B52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

B53 C. Postal

B54 Nombre del Municipio

B55 Provincia

B59 Destinatario (si es distinto del declarante)

B60 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)

2) B61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO:

B62 Población / Ciudad

B63 C. Postal

B64 Provincia

B68 Destinatario (si es distinto del declarante)

B69 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)

Domicilio social

B71 Tipo de vía B72 Nombre de la vía pública

B73 Tipo Num.

B74 Núm. casa B75 Calif. nu

B76 Bloque

B77 Portal

B78 Escal.

B79 Planta

B80 Puerta

B81 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

B82 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

B83 C. Postal

B84 Nombre del Municipio

B85 Provincia

Forma jurídica o clase de entidad

65 ¿Tiene personalidad jurídica?

SI

NO

Marque con una X la casilla que corresponda e indique la forma jurídica o clase de entidad:

68 Persona jurídica. Forma jurídica: 69

70 Entidad en atribución de rentas constituida en España con actividad económica. Clase de entidad:

71

72 Entidad en atribución de rentas constituida en España sin actividad económica. Clase de entidad:

73

74 Entidad en atribución de rentas constituida en el extranjero, con presencia en España. Clase de entidad:

75

76 Entidad en atribución de rentas constituida en el extranjero, sin presencia en España. Clase de entidad:

77

78 Otras entidades. Clase de entidad: 79

Establecimientos permanentes

B91 ¿Opera en España a través de establecimiento permanente?

SI

NO

B92 ¿Cuántos?

Indique los establecimientos permanentes a través de los que opera en España.

B93 1 NIF

B94 Denominación

B95 2 NIF

B96 Denominación

B97 3 NIF

B98 Denominación

3. REPRESENTANTES

Representante N.º 1

Causa de la presentación

300 Alta representante ☒ 301 Baja representante ☐ 302 Modificación de la representación ☐ 303 Fecha

Identificación del representante

304 NIF 305 Apellidos y nombre o razón social

313 Tipo Núm. 314 Núm. casa 315 Calif. nú 316 Bloque 317 Portal 318 Escal. 319 Planta 320 Puerta
12 2 A

321 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 322 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

323 C. Postal 324 Nombre del Municipio 325 Provincia 326 Tfno. Fijo 327 Tfno. Móvil 328 Núm. de Fax
37007 Sabana 325 Sabana

Causa de la representación

330 Legal ☐ 331 Clave
332 Voluntaria ☐

Tipo de representación

Título de la representación

333 Clave 334 Clave

Representante N.º 2

Causa de la presentación

350 Alta representante ☐ 351 Baja representante ☐ 352 Modificación de la representación ☐ 353 Fecha

Identificación del representante

354 NIF 355 Apellidos y nombre o razón social

356 Residente SI ☐ NO ☐

Domicilio fiscal

361 Tipo de vía 362 Nombre de la vía pública 363 Tipo Núm. 364 Núm. casa 365 Calif. nú 366 Bloque 367 Portal 368 Escal. 369 Planta 370 Puerta

371 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 372 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

373 C. Postal 374 Nombre del Municipio 375 Provincia 376 Tfno. Fijo 377 Tfno. Móvil 378 Núm. de Fax

Causa de la representación

380 Legal ☐ 381 Clave
382 Voluntaria ☐

Tipo de representación

Título de la representación

383 Clave 384 Clave

Ejemplar para el interesado

036

Espacio reservado para N° justificante

Hoja .../...

4. DECLARACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LOCALES

A) Actividad

400 Descripción de la actividad

402 Grupo o epígrafe/sección I.A.E.

403 Tipo de actividad

404 Código de actividad

1071

B) Lugar de realización de la actividad

La actividad se desarrolla fuera de un local determinado

Causa de presentación

405

Alta

406 Fecha

407 N.º referencia

408

Baja

409 Fecha

410 N.º referencia

Indique el municipio en el que desarrolla, fundamentalmente, su actividad económica:

411 Municipio

Cód. Municipal

Provincia

Cód. Provincia

La actividad se desarrolla en local determinado (locales directamente afectos a la actividad)

412 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

413 S.G. 414 Nombre de la vía pública

Av Italia

415 Núm. 416 Piso 417 Prta. 418 Código Postal

45 1 B 34007

419 Municipio

Cód. Municipal

420 Provincia

Cód. Provincia

421 Comunidad Autónoma

Salamanca

Salamanca

Castilla y León

422 Superficie (m²)

423 Grado de afec.

%

Causa de presentación

424

Alta

425 Fecha

426 N.º referencia

427

Baja

428 Fecha

429 N.º referencia alta

430

Variación

431 Fecha

432 N.º referencia alta

433 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

434 S.G. 435 Nombre de la vía pública

436 Núm. 437 Piso 438 Prta. 439 Código Postal

440 Municipio

Cód. Municipal

441 Provincia

Cód. Provincia

442 Comunidad Autónoma

443 Superficie (m²)

444 Grado de afec.

%

Causa de presentación

445

Alta

446 Fecha

447 N.º referencia

448

Baja

449 Fecha

450 N.º referencia alta

451

Variación

452 Fecha

453 N.º referencia alta

Locales indirectamente afectos a la actividad (almacenes, depósitos, centros dirección, ...)

454 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

455 S.G. 456 Nombre de la vía pública

457 Núm. 458 Piso 459 Prta. 460 Código Postal

461 Municipio

Cód. Municipal

462 Provincia

Cód. Provincia

463 Comunidad Autónoma

464 Superficie (m²)

465 Grado de afec.

%

466 Uso o destino

467 Siglas

Causa de presentación

468

Alta

469 Fecha

470 N.º referencia

471

Baja

472 Fecha

473 N.º referencia alta

474

Variación

475 Fecha

476 N.º referencia alta

477 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

478 S.G. 479 Nombre de la vía pública

480 Núm. 481 Piso 482 Prta. 483 Código Postal

484 Municipio

Cód. Municipal

485 Provincia

Cód. Provincia

486 Comunidad Autónoma

487 Superficie (m²)

488 Grado de afec.

%

489 Uso o destino

490 Siglas

Causa de presentación

491

Alta

492 Fecha

493 N.º referencia

494

Baja

495 Fecha

496 N.º referencia alta

497

Variación

498 Fecha

499 N.º referencia alta

Ejemplar para el interesado

Modelo
036

NIF
F-37870852

Apellidos y nombre o razón o denominación social
ARTEPAN S. Coop

036255012290 0

12. RELACIÓN DE SOCIOS, MIEMBROS O PARTICIPES

Socio miembro principal 1

Causa de la presentación

802 Alta ☒

803 Baja

804 Modificación

805 Fecha

800 NIF

801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública 843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta

Calle 17 2 A

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio 855 Provincia 856 Tfno. Fijo 857 Tfno. Móvil 858 Núm. de Fax

37007 Salamanca Salamanca

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario) 863 Población/Ciudad 864 e-mail

865 C. Postal 866 Provincia/Región/Estado 867 País 868 Cód. País 869 Tfno. Fijo 870 Tfno. Móvil 871 Núm. de Fax

818 Cuota o % de participación %

IRPF: Estimación objetiva 819 820 Estimación directa simplificada 821 822

IVA: Régimen simplificado 823 824 Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca 825 826

Socio miembro principal 2

Causa de la presentación

802 Alta ☒

803 Baja

804 Modificación

805 Fecha

801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

Domicilio fiscal en España

841 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta

24 1 C

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio 855 Provincia 856 Tfno. Fijo 857 Tfno. Móvil 858 Núm. de Fax

37005 Salamanca Salamanca

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario) 863 Población/Ciudad 864 e-mail

865 C. Postal 866 Provincia/Región/Estado 867 País 868 Cód. País 869 Tfno. Fijo 870 Tfno. Móvil 871 Núm. de Fax

818 Cuota o % de participación %

IRPF: Estimación objetiva 819 820 Estimación directa simplificada 821 822

IVA: Régimen simplificado 823 824 Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca 825 826

Modelo
036

NIF

F-37870852

Apellidos y nombre o razón o denominación social

ARTEPAN S. Coop

Reellenar Formulario

Pág. 8

036255012290 0

12. RELACION DE SOCIOS, MIEMBROS O PARTICIPES

Causa de la presentación

802 Alta ☒ 803 Baja ☐ 804 Modificación ☐ 805 Fecha
800 NIF 801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública 843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta
Av

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio 855 Provincia 857 Tfno. Móvil 858 Núm. de Fax
37005 Salamanca Salamanca

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario) 863 Población/Ciudad 864 e-mail

865 C. Postal 866 Provincia/Región/Estado 867 País 868 Cód. País 869 Tfno. Fijo 870 Tfno. Móvil 871 Núm. de Fax

	Renuncia	Revocación		Renuncia	Revocación	Firma	Cuota o % de participación
	819	820		821	822		818 %
IRPF: Estimación objetiva	☐	☐	Estimación directa simplificada	☐	☐		
IVA: Régimen simplificado	☐	☐	Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca	☐	☐		

Causa de la presentación

802 Alta ☒ 803 Baja ☐ 804 Modificación ☐ 805 Fecha
800 NIF 801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

Domicilio fiscal en España

841 Tipo de vía 842 Nombre de la vía pública 843 Tipo Núm. 844 Núm. casa 845 Calif. nu 846 Bloque 847 Portal 848 Escal. 849 Planta 850 Puerta
4 5 B

851 Complemento domicilio (ej.: Urbanización, Polígono Industrial, C. Comercial...) 852 Localidad/Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal 854 Nombre del Municipio 855 Provincia 857 Tfno. Móvil 858 Núm. de Fax
37003 Salamanca Salamanca

Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento domicilio (si fuese necesario) 863 Población/Ciudad 864 e-mail

865 C. Postal 866 Provincia/Región/Estado 867 País 868 Cód. País 869 Tfno. Fijo 870 Tfno. Móvil 871 Núm. de Fax

	Renuncia	Revocación		Renuncia	Revocación	Firma	Cuota o % de participación
	819	820		821	822		818 %
IRPF: Estimación objetiva	☐	☐	Estimación directa simplificada	☐	☐		
IVA: Régimen simplificado	☐	☐	Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca	☐	☐		

Reellenar Formulario

Ejemplar para la Administración



MINISTERIO
DE HACIENDA



Agencia Tributaria

Delegación de
Administración de

Código Administración

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Impuesto sobre Actividades Económicas

Pág. 1

Modelo

840

Apartado I: Datos identificativos del sujeto pasivo

Espacio reservado para la etiqueta identificativa. Si no dispone de etiquetas, cumplimente las casillas 1 a 12, con los datos que se solicitan y acompañe fotocopia del N.I.F.

1 N.I.F. F37870852	2 Apellidos y nombre o Razón social ARTEPAN S. Coop
Domicilio fiscal:	
3 SG Au	4 Vía pública Italia
5 Núm. 45	6 Km. 1
7 Esc. 1	8 Piso B
9 Pta. 37007	
10 Municipio Salamanca	11 Provincia Salamanca
12 Cód. Postal 37007	
13 Teléfono de contacto (prefijo incluido): 923524432	

Apartado II: Declaración

14 Ejercicio:

15 Declaración de:

Alta	Variación	
Inicio de actividad .. ☐	Cambio de opción de ☐	Alta
Dejar de disfrutar ☐	la clase de cuota ☐	Baja
de exención .. ☐		
Baja	Elementos tributarios .. ☐	
Cese de actividad .. ☐	Otras causas .. ☐	
Disfrutar de exención .. ☐		
Declar. complementaria ☐		

16 N.º Ref.

890555921344 2



Apartado III: Representante

17 N.I.F. 5093																	
Domicilio																	
19 S.G. ..	20 Nombre de la vía pública																
21 C. Vía 17	22 Núm. 17	23 Km. 2	24 Esc. A	25 Piso 2	26 Pta. A	27 Teléfono											
28 Cód. Postal 37007		29 Municipio Salamanca		30 C. Mun. Salamanca		31 Provincia										32 C. Prov.	

Apartado IV: Datos de la actividad

33 Clase de cuota:	☐ Municipal	☐ Nacional	☐ Provincial (provincia:)	C. Prov.
34 Tipo de actividad:	☐ Empresarial	☐ Profesional	☐ Artística	☐ 35 Local afecto indirectamente
36 Descripción de la actividad: Elaboración de pan y otros productos de panadería				37 Grupo o epígrafe:
38 Municipio Salamanca		39 C. Mun. Salamanca		40 Provincia
Domicilio de la actividad:				
42 S.G. 	43 Nombre de la vía pública		44 C. Postal 	45 C. Vía
46 Núm. 	47 Km. 	48 Pto. 	49 Esc. 	50 Piso
51 Pta. 	52 Teléfono			
Notas que son de aplicación:		53 Agrupación	54 Grupo	55 Epígrafe
56 Notas que son de aplicación de otros grupos o epígrafes:		58 Sección		
57 Regla(s) que son de aplicación: Regla 4.º 2 F):		59 Grupo o epígrafe		
60 Exención:		Regla 7.º:		
61 Bonificación:				
62 Fecha de inicio, variación, cese u otras causas de presentación de la declaración:				
63 Causa de la variación o baja:				
64 Causa de la declaración complementaria:				
65 Año en que inicio la actividad por 1.º vez (sólo profesionales):				
66 Información adicional:				
67 N.º Ref.:				

Apartado V: Local afecto indirectamente a la actividad

68 Uso o destino: ☐ (Ver instrucciones)		(Almacén, depósito, centro de dirección, administración, cálculo, etc.)		
Situación				
69 Cód. Postal		70 Municipio		71 C. Mun.
72 Provincia		73 C. Prov.		
74 S.G.	75 Nombre de la vía pública	76 Cód. Vía	77 Núm.	78 Km.
79 Pto.	80 Esc.	81 Piso	82 Pta.	83 Teléfono



Ayuntamiento de Salamanca

Área de Urbanismo
Servicio de Policía Administrativa y Actividades Clasificadas

COMUNICACIÓN DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES Y/O COMERCIALES // SOLICITUD DE DECLARACIÓN DE CONFORMIDAD (1)

MOD-0550

INTERESADO:						
Nombre y Apellidos / Razón Social ARTEPAN S. Coop					N.I.F. / C.I.F. F37870352	
Domicilio Avenida Itelva			Número 45	Portal	Escalera	Planta 1
Municipio Salamanca			Provincia Salamanca		C. P. 37007	Puerta B
REPRESENTANTE:						
Nombre 1er Apellido			2º Apellido		N.I.F.	
Domicilio Calle			Número 17	Portal	Escalera	Planta 2
Municipio Salamanca			Provincia Salamanca		C. P. 37007	Puerta A
NOTIFICACIONES (Marque una sola opción)						
☐ Correo Postal ☐ Notificación electrónica (con certificado electrónico) ☐ Interesado ☐ Representante						
Correo electrónico *: * Su correo electrónico es un medio de contacto válido. Si opta por la notificación electrónica, se empleará para comunicarle la puesta a disposición de la notificación en https://sede.administracion.gob.es/carpeta/clave.htm						
DATOS DE LA ACTIVIDAD:						
DENOMINACIÓN (NOMBRE) COMERCIAL: ARTEPAN S. Coop						
ACTIVIDAD A DESARROLLAR: Elaboración de pan y otros productos de panadería						
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO: Avenida Itelva, 45						
ANTERIOR USO O DESTINO DEL LOCAL:						
REALIZACIÓN DE OBRAS / REFORMA EN LOCAL: SI ☐ NO ☒						
DOCUMENTACIÓN NECESARIA:						
☐ Memoria descriptiva del establecimiento (modelo 0551, disponible en www.aytosalamanca.es , descarga de formularios)						
☐ Plano de emplazamiento en formato A3 o A4, a escala 1:500, actual y firmado por técnico competente (2)						
☐ Plano de planta en formato A3 o A4, a escala 1:50, actual y firmado por técnico competente (2)						
☐ Plano de sección en formato A4 o A3, a escala 1:20, donde conste la altura libre de cada estancia, actual y firmado por técnico competente (2)						
☐ Fotografía actual de la fachada del establecimiento						
☐ Original o fotocopia de la carta de pago de las Tasa por Licencia de Apertura (3)						

(1) (2) y (3) Ver información al dorso.

El/la firmante, cuyos datos personales se indican, **COMUNICA** la apertura del establecimiento comercial mencionado; **MANIFIESTA** de forma expresa que cumple todos los requisitos exigibles de acuerdo con la normativa vigente; **DECLARA** bajo su responsabilidad estar en posesión de la documentación exigida y ser ciertos los datos que ha reseñado y **ADJUNTA**, en su caso, los documentos que se indican:

Lugar y fecha: _____

FIRMA: _____

ILMO. SR. ALCALDE-PRESIDENTE DEL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA

Cl. Iscar Peyra, 24 - 26 • 37002 SALAMANCA • Teléfono: 923 279 115 • Fax: 923 279 115 • www.aytosalamanca.es • policia.urbanismo@aytosalamanca.es

Protección de datos de carácter personal. Información básica: Los datos recabados en este formulario serán incorporados y tratados en la actividad de tratamiento correspondiente a la solicitud que se formula, con los límites y condiciones establecidos tanto en el Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 como en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales. Información adicional: Podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación, portabilidad y oposición a que se refiere la citada normativa, y/o contactar con el Delegado de Protección de Datos en este enlace: <http://www.aytosalamanca.es/es/ciudadanoyempresa/protecciondedatos/>, en el que también podrá consultar la información completa sobre la finalidad, legitimidad y contenido de la citada actividad.

190421 bdy

MEMORIA DESCRIPTIVA DEL ESTABLECIMIENTO

Características de la actividad y medidas correctoras sobre su posible repercusión ambiental

NOMBRE COMERCIAL ARTEPAN S. Coop

TITULAR ARTEPAN S. Coop

DECLARA, bajo su responsabilidad, ser ciertos los datos y circunstancias que a continuación se detallan:

CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL

Emplazamiento:

Avenida Italia, 45 1ºB

Cuadro de superficies (útil y construida) y de altura libre de cada estancia:

250 m²

Materiales de decoración:

Distribución, huecos y servicios sanitarios: (justificando las condiciones señaladas al reverso de la instancia de Comunicación de apertura)

CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD

Descripción de la actividad:

Elaboración de pan y otros productos de panadería

Anterior uso / destino del local:

Realización de obras:

☒ No

☐ Sí (Descripción de las obras a realizar e indicar los elementos afectados)

Si hay cambio de uso o se realizan obras: (justificación del cumplimiento del CTE DB SUA y CTE DB SI, acompañado de la documentación gráfica que proceda)

Instalaciones de protección contra incendios:

☐ Extintores (número) :

☐ Otros....

Descripción de las instalaciones en la que se indique la incidencia ambiental de las mismas: (mecánica, eléctrica, climatización y otras)

Salamanca, (fecha) _____

Firmado:



TA.6

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1.1 RÉGIMEN (Ver punto 1 de instrucciones)

1.2 SISTEMA ESPECIAL (ver punto 1 de instrucciones)

FECHA DE INSCRIPCIÓN

Día: 22 Mes: 11 Año: 2022

2. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

2.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL

ARTEPAN S. Coop

2.2 NOMBRE COMERCIAL O ANAGRAMA

2.3 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")

D.N.I.: ☐ C.I.F.: ☐ TARJETA DE EXTRANJERO: ☐ OTRO DOCUMENTO: ☐

2.4 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

2.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

3. DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 FECHA

Día: 25 Mes: 11 Año: 2022

3.2 TIPO REGISTRO

3.3 NÚMERO

3.4 PROVINCIA

3.5 TOMO

3.6 LIBRO

3.7 FOLIO

3.8 SECCIÓN

3.9 HOJA

3.10 I/A

4. DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL

TIPO DE VÍA	NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA	BLOQUE	NÚM.	BIS	ESCAL.	PISO	PUERTA	CÓD. POSTAL
A-1	Italia		45			1	8	37007
MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO		PROVINCIA						
Salamanca								
anexo		CORREO ELECTRÓNICO						
6		Artepanpanaderia@gmail.com						

5. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

5.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA

Elaboración de pan y otros productos de panadería

5.2 I.A.E.

5.3 CÓDIGO CNAE 2009

1071

5.4 CONVENIO COLECTIVO (CÓDIGO Y DESCRIPCIÓN)

5.5 MÁRQUESE CON UNA "X" SI SE TRATA DE:

E.T.T. ☐ TRABAJADORES DE ESTRUCTURA
☐ TRABAJADORES MEDIDOS

CENTRO
DOCENTE

☐ SUBVENCIONADO
☐ NO SUBVENCIONADO

CENTRO ESPECIAL
DE EMPLEO ☐

5.6 TRABAJADORES CTA, AJENOS O ASIMILADOS CON EXCLUSIONES DE COTIZACIÓN

5.7 TRABAJADORES DEL RÉGIMEN GENERAL CON COEFICIENTE REDUCTOR DE LA EDAD DE JUBILACIÓN

FERROVIARIOS ☐

PERSONAL DE VUELO AEREO ☐

ESTATUTO DEL MINERO ☐

TIPO DE VÍA	NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA	BLOQUE	NÚM.	BIS	ESCAL.	PISO	PUERTA	CÓD. POSTAL
MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO		PROVINCIA						

6. A EFECTOS DE NOTIFICACIONES SEÑALA COMO DOMICILIO PREFERENTE (Marque con una "X" la opción correcta)

DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL DEL EMPRESARIO (PUNTO 4) ☐

DOMICILIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA (PUNTO 5.8) ☐

7. DATOS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

7.1 ENTIDAD ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES PROFESIONALES (N° Y DENOMINACIÓN)

7.2 ENTIDAD CON LA QUE CUBRE LA INCAPACIDAD TEMPORAL POR CONTINGENCIAS COMUNES

MARQUE CON UNA "X": ENTIDAD GESTORA ☐ MUTUA ☐

8. DATOS RELATIVOS AL REPRESENTANTE

DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DEL TITULAR DE LA CUENTA DE ADEUDO

D.N.I.: ☐ C.I.F.: ☐

TARJETA EXTRANJERO: ☐

PASPT.: ☐

N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

Fecha:

FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE

Firma

Fecha:

REPRESENTANTE (FECHA, FIRMA Y SELLO)

Firma

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA REQUERIDA

ÓRGANO AL QUE SE DIRIGE LA SOLICITUD: DIRECCIÓN PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓN DE LA T. G. S. S.

ADVERTENCIA: En las Comunidades Autónomas con lengua cooficial, existe a su disposición impreso redactado en lengua vernácula.

TA.6
(26-06-2018)



TA.1

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD DE: AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL, ASIGNACIÓN DE NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL Y VARIACIÓN DE DATOS

1. DATOS DEL SOLICITANTE

1.1 PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	1.2 SEXO
			☒ H ☐ M
D.N.I.: ☒	TARJETA DE EXTRANJERO: ☐	PASAPORTE: ☐	1.4 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO
			2
1.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL			
Día: 21 Mes: 06 Año: 1965	Años		
LUGAR O MUNICIPIO DE NACIMIENTO	PROVINCIA DE NACIMIENTO	PAÍS DE NACIMIENTO	
Salamanca	Salamanca	España	
1.6 GRADO DE DISCAPACIDAD	NACIONALIDAD	1.7 APELLIDO DE SOLTERA (Sólo nacionales Unión Europea excepto España)	
	Española		
1.8 DOMICILIO			
TIPO DE VÍA	NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA	BLOQUE	NÚM.
Au		8	10
		BIS	ESCAL.
			PISO
			PUERTA
			C.POSTAL
			37005
MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO	PROVINCIA		
Salamanca	Salamanca		
1.9 DATOS TELEMÁTICOS			
CORREO ELECTRÓNICO			
ACEPTO ENVÍO COMUNICACIONES INFORMATIVAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL	SI ☐	NO ☐	TELÉFONO MÓVIL

2. DATOS RELATIVOS A LA SOLICITUD (Marque con "X" la opción correcta)

AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL ☒ ASIGNACIÓN NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL ☐ VARIACIÓN DE DATOS ☐

2.1 CAUSA DE LA VARIACIÓN DE DATOS

A esta solicitud se acompañan los siguientes documentos:

☐	☐	☐
☐	☐	☐

3. DATOS RELATIVOS A LA NOTIFICACIÓN (Marque con una "X" la opción correcta)

Afectos de lugar de Notificación el interesado/a señala como domicilio preferente: El indicado en datos del solicitante ☒ El indicado a continuación ☐

TIPO DE VÍA	NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA	BLOQUE	NÚM.	BIS	ESCAL.	PISO	PUERTA	C.POSTAL
MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO	PROVINCIA		TELÉFONO					

LUGAR, FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE	
Lugar:	Fecha:
Firma:	

LUGAR, FECHA Y FIRMA DEL/DE LA EMPRESARIO/A, CUANDO PROCEDA	
Lugar:	Fecha:
Firma:	

ÓRGANO AL QUE SE DIRIGE LA SOLICITUD: DIRECCIÓN PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓN DE LA T. G. S. S.

--

ADVERTENCIA: En las Comunidades Autónomas con lengua cooficial, existe a su disposición este impreso redactado en lengua vernácula.

TA.1
(29-06-2018)



A 2/S

Registro de personas en el sistema de entrada

SOLICITUD DE ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS DEL TRABAJADOR POR CUENTA AJENA O ASIMILADO

1. DATOS DEL AFILIADO/A

PRIMER APELLIDO _____ SEGUNDO APELLIDO _____ NOMBRE _____

Día 21 Mes 06 Año 1965 [] D.N.I. ☒ TARJETA DE EXTRANJERO: ☐ PASAPORTE: ☐ 1.2 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO _____

DOMICILIO _____ CORREO ELECTRÓNICO _____
ACEPTO ENVÍO COMUNICACIONES INFORMATIVAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL SI ☐ NO ☐ TELÉFONO MÓVIL 8399 _____

2. DATOS RELATIVOS A LA SOLICITUD (Marque con "X" la opción correcta)

ALTA ☒ BAJA ☐ VARIACIÓN DE DATOS ☐ 2.1 SITUACIÓN DE INACTIVIDAD INICIO ☐ FIN ☐ 2.2 CAUSA DEL ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS _____ FECHA DE ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS Día _____ Mes _____ Año _____

3. DATOS DE LA EMPRESA SOLICITANTE

RAZÓN SOCIAL DEL EMPRESARIO COLECTIVO O NOMBRE Y APELLIDOS DEL EMPRESARIO/A INDIVIDUAL 3.1 RÉGIMEN/SISTEMA ESPECIAL CÓDIGO CUENTA COTIZACIÓN (C.C.C.)
ARTEPAN S. CO. _____ 1
DOMICILIO _____

Avenida Italia, 45, 10B

4. DATOS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

4.1 CONTRATO DE TRABAJO 4.1.1 CÓDIGO 4.1.2 FECHA DE INICIO DEL CONTRATO DE TRABAJO Día 19 Mes 11 Año 2022 4.1.4 FECHA DE FIN DE VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS Día _____ Mes _____ Año _____
4.1.3 CAUSA ALTA SUCESIVA 4.1.5 EMPRESA DE ORIGEN DEL CONTRATO _____

4.2 TRABAJADORES/AS CON EXCLUSIONES DE COTIZACIÓN

4.2.1 EXCLUSIÓN DE CESE DE ACTIVIDAD (Marque con "X" la opción correcta) SI ☐ NO ☐ 4.3 RELACIÓN LABORAL DE CARÁCTER ESPECIAL _____
4.4 GRUPO COT. 4.5 OCUPACIÓN AT/EP 4.6 C.C.C. o Nº S.S. DEL EMPRESARIO USUARIO 4.7 IDENTIFICACIÓN DE LA EMBARCACIÓN _____

4.8 INDIQUE SI EL TRABAJADOR/A SE ENCUENTRA EN SITUACIÓN DE:

DESEMPLEADO/A ☐ DESEMP. INSCRIPTO MAS DE 6 MESES ☐ DESEMPLEADO/A SUBSIDIO R.E.A. ☐ RENTA ACTIVA DE INSERCIÓN ☐ MUJER SUBREPRESENTADA ☐ EXCLUSIÓN SOCIAL ☐ TRABAJADOR/A DE AUTÓNOMO/A ☐
BENEF. SUBSIDIO DESEMP. > 52 AÑOS ☐ BENEF. DESEMPLEO FALTA 1 AÑO O MÁS ☐ MUJER REINCORPORADA AL TRABAJO DESPUÉS DE MATERNIDAD ☐ PARTO ÚLTIMOS 24 MESES ☐ VÍCTIMA VIOLENCIA DE GÉNERO ☐ INCAPACITADO/A READMITIDO/A ☐

Nº HORAS ORDINARIAS (A) Día _____ Semana _____ Mes _____ Año _____ Nº HORAS JORNADA MÁXIMA (B) COEFICIENTE TIEMPO PARCIAL (A x 1000) / B = _____

4.9. TIEMPO PARCIAL 4.10 N.S.S. TRABAJADOR/A SUSTITUIDO/A 4.11 CAUSA DE LA SUSTITUCIÓN 4.12 CATEGORÍA PROFESIONAL 4.13 C.C.E. 4.14 CONVENIO COLECTIVO

4.15 INDIQUE SI EL TRABAJADOR/A SE ENCUENTRA EN ALGUNA DE LAS SITUACIONES ESPECIALES SIGUIENTES

EXCEDENCIA CUIDADO HIJO ☐ EXCEDENCIA OTRO FAMILIAR ☐ GUARDA LEGAL -% ☐ MATERNIDAD ☐ SUSPENSIÓN POR REGULACIÓN DE EMPLEO TOTAL/PARCIAL -% ☐ HUELGA TOTAL/PARCIAL CIERRE PATRONAL -% ☐
RELEVO ☐ OTRAS SITUACIONES _____

4.16 SISTEMA ESPECIAL DE FRUTAS, HORTALIZAS E INDUSTRIAS DE CONSERVAS VEGETALES

4.16.1 COEFICIENTE DE PERMANENCIAS 4.16.2 DÍAS DE TRABAJO 4.16.3 DÍAS EN SITUACIÓN DE INCAPACIDAD TEMPORAL, MATERNIDAD O RIESGO DURANTE EL EMBARAZO

FIRMA DEL TRABAJADOR/A FIRMA Y SELLO DEL EMPRESARIO/A
Fecha: D.N.I.: FIRMA: Fecha: D.N.I.: FIRMA:
DILIGENCIA DE NOTIFICACIÓN DE LA SUSANACIÓN Y MEJORA DE LA SOLICITUD DILIGENCIA DE NOTIFICACIÓN DE LA RESOLUCIÓN

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA REQUERIDA

ÓRGANO AL QUE SE DIRIGE LA SOLICITUD: DIRECCIÓN PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓN DE LA T. G. S. S.:

**ANEXO PARTE A
MODELO COMUNICACIÓN DE APERTURA DE
CENTRO DE TRABAJO**

Expediente núm. _____

COMUNICACIÓN DE APERTURA O REANUDACIÓN DE ACTIVIDAD

DATOS DE LA EMPRESA

De nueva creación ☐ 1 ☒ Ya existente ☐ 2		Núm. documento N.I.F./C.I.F.
Nombre o razón social <i>ARTEPAN S. Coop</i>		<i>F37870852</i>
Domicilio <i>Avenida Italia, 45, 108</i>		Municipio <i>Salamanca</i>
Provincia <i>Salamanca</i>	Código Postal <i>37007</i>	Teléfono Correo <i>Artepan@telefonos.com</i>
Actividad económica <i>Elaboración de pan</i>		Entidad Gestora o Colaboradora de A.T. y E.P.:

DATOS DEL CENTRO DE TRABAJO

De nueva creación ☒ 1 Reanudación de actividad ☐ 2 Cambio de actividad ☐ 3 Traslado ☐ 4		
Nombre <i>ARTEPAN S. Coop</i>		Municipio <i>Salamanca</i>
Domicilio <i>Avenida Italia, 45, 108</i>		Provincia <i>Salamanca</i>
Actividad económica (CNAE 2009) <i>1071</i>		
Fecha de iniciación de la actividad del Centro Mes Año al que se refiere la presente comunicación		Día
Número de Trabajadores ocupados: Hombres Mujeres TOTAL		
Clase de Centro de Trabajo Taller, oficina, almacén, obra de construcción... (si se trata de centro móvil, indicar su posible localización)		Superficie construida (m2)
Modalidad de organización preventiva	Asunción personal por el empresario ☐	
	Trabajador/es designado/s ☐	
	Servicio de prevención propio ☐	
	Servicio de prevención ajeno ☐	

DATOS DE PRODUCCIÓN Y/O ALMACENAMIENTO DEL CENTRO DE TRABAJO

Maquinaria o aparatos instalados	Potencia instalada (Kw ó CV)
Realiza trabajos o actividades incluidos en el Anexo I del Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.	
En caso afirmativo, especificar trabajos o actividades	

NOTAS

- Se cumplimentarán a máquina o bolígrafo con letras de imprenta
- Este impreso, una vez cumplimentado, se presentará ante la Oficina Territorial de Trabajo

a de de 20
El empresario o representante de la empresa
Fdo.

De conformidad con lo establecido en el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal la Consejería de economía y empleo, le informa de que los datos aportados en este formulario serán incorporados a un fichero para su tratamiento automatizado. Le comunicamos que podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, previstos por la Ley, mediante escrito, según modelos normalizados por Orden PAT/175/2003, de 20 de febrero, dirigido a la Dirección General de Trabajo y Prevención de Riesgos Laborales C/ Jesús Rivero Meneses, 3-2ª planta C.P. 47014 Valladolid Castilla y León.
Para cualquier consulta relacionada con la materia o sugerencia para mejorar este impreso, puede dirigirse al teléfono de información administrativa 012



SOLICITUD DE ALTA EN EL SISTEMA
LVE-ITSS

1. Datos Generales

2. Datos Empresa / Trabajador Autónomo

Razón Social:	ARTEPAU S. Coop			
Nombre:				
Apellido 1:				
Apellido 2:				
Documento identificativo:	C.I.F.:		N.I.F./N.I.E.:	E37870852
Código CNAE (2009)	1071	C.C.C. principal / NAF:	15882243066	
Régimen S.S.:		Entidad AT/EP:		
Correo electrónico:				

3. Domicilio Social

Tipo de Vía	Avenida								
Nombre de la Vía:	Italia								
Número:	45	Bis:	☐	Escalera:		Piso:	1	Puerta:	13
Localidad:	Salamanca								
Provincia:	Salamanca				Código Postal:	37002			
Teléfono:	923584432								

Comunidad de Castilla y León

Calendario Laboral 2022

enero 2022						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2		
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

febrero 2022						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
			5	6		
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

marzo 2022						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
			5	6		
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

abril 2022						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

mayo 2022						
L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

junio 2022						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
			5			
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

julio 2022						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
					3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

agosto 2022						
L	M	X	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

septiembre 2022						
L	M	X	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30

octubre 2022						
L	M	X	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

noviembre 2022						
L	M	X	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30

diciembre 2022						
L	M	X	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Fiestas nacionales:

- 1 de Enero, Año Nuevo
- 6 de Enero, Epifanía del Señor
- 15 de Abril, Viernes Santo
- 15 de Agosto, Asunción de la Virgen
- 12 de Octubre, Fiesta Nacional de España
- 1 de Noviembre, Todos los Santos
- 6 de Diciembre, Día de la Constitución Española
- 8 de Diciembre, Inmaculada Concepción

Fiestas nacionales que la Comunidad Autónoma no ha ejercido la facultad de sustitución:

- 14 de Abril, Jueves Santo
- 2 de Mayo, Lunes siguiente a la Fiesta del Trabajo
- 26 de Diciembre, Lunes siguiente a la Natividad del Señor

Fiestas de la Comunidad de Castilla y León:

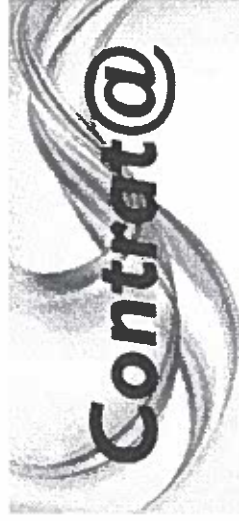
- 23 de Abril, Día de Castilla y León



COMUNICAR LA CONTRATACIÓN. CONTRAT@

Crear PDF

Esta web facilita la comunicación de la contratación on-line a través de la aplicación Contrat@. Esta aplicación permite a los empresarios y a las empresas que actúan en nombre propio y a las empresas y profesionales colegiados que actúan en representación de terceros, comunicar el contenido de la contratación laboral a los Servicios Públicos de Empleo desde su propio despacho o sede profesional.



A través de Contrat@ se pueden comunicar los datos de Contratos, Copias Básicas, Prórrogas, Llamamientos de fijos discontinuos y Pactos de horas complementarias, y puede hacerse por una de las tres opciones disponibles: a través de la comunicación de datos, a través del envío de ficheros XML o a través de Servicios Web.

La utilización de este servicio requiere disponer de una Autorización de los Servicios Públicos de Empleo. Para ello se debe cumplir una Solicitud de Autorización y presentarla con la documentación precisa en dichos Servicios Públicos. Una vez concedida la Autorización, se podrá acceder a Contrat@ bien con Certificado Digital o DNI electrónico, o con el Identificador de la Empresa y la clave personal que se asignó al realizar la Solicitud. Para más información, existe en la aplicación un completo "Manual de Usuario" y un enlace de "Avisos" que se actualiza con las novedades de legislación en materia de contratación. Si tiene alguna duda o incidencia, puede plantearla desde el Buzón de Contrat@.

- Acceso con certificado digital o DNI electrónico.
- Acceso con autorización.
- Obtención de códigos.

Ofertas de trabajo de las empresas ▼

Contratos de trabajo ▼

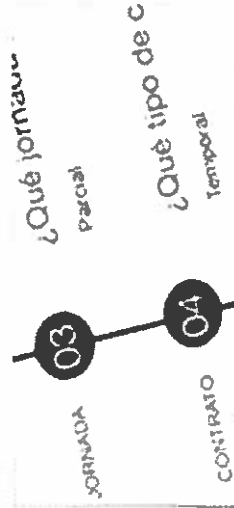
Servicios para empresas ▲

Comunicar la Contratación.

Contrat@

Servicios para empresas. Certific@2 ▼

Información para las empresas ▼



Características de un contrato de trabajo

Qué contrato de trabajo celebrar y sus incentivos



SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA

NÚMERO SOLICITUD:

FECHA, HORA Y MINUTO DE PRESENTACIÓN EN O.E.P.M.:

LUGAR, FECHA, HORA Y MINUTO DE PRESENTACIÓN EN
LUGAR DISTINTO O.E.P.M.:

(1) TIPO DE MARCA

- ☐ MARCA DE PRODUCTOS O SERVICIOS ☐ MARCA DIVISIONAL
☐ MARCA COLECTIVA ☐ MARCA TRANSFORMADA
☐ MARCA DE GARANTÍA

(2) DATOS COMPLEMENTARIOS PARA MARCAS DIVISIONALES Y TRANSFORMADAS

EXP. ORIGEN: NÚMERO: F. SOLICITUD:
F. PRIORIDAD: F. CONCESIÓN: DIVISIÓN Nº: ____ DE ____
CLASES:

1. DATOS DEL SOLICITANTE

(3) SOLICITANTE: APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL

ARTE PAN S. Coop

NOMBRE

D.N.I./N.I.F.

CNAE

PYME

F8787082

1071

☐ Sigue en página anexa

(4) ESTADO NACIONALIDAD DEL SOLICITANTE

ESTADO DE RESIDENCIA DEL SOLICITANTE

ESTADO DE ESTABLECIMIENTO DEL SOLICITANTE

(5) DIRECCIÓN DEL SOLICITANTE: CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO ETC.

CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD

PROVINCIA

PAÍS

(6) DIRECCIÓN NOTIFICACIONES: CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.

CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD

PROVINCIA

PAÍS

(7) DIRECCIÓN CORREO ELECTRÓNICO DEL SOLICITANTE

Nº TELÉFONO

INDICACIÓN DEL MEDIO DE NOTIFICACIÓN PREFERENTE

☐ CORREO ELECTRÓNICO

☐ CORREO

(8) INDICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DEL SOLICITANTE SITO EN EL TERRITORIO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL LUGAR DE PRESENTACIÓN:

2. DATOS DEL REPRESENTANTE

(9) REPRESENTACIÓN:

☐ EL SOLICITANTE NO ESTÁ REPRESENTADO

EL SOLICITANTE ESTÁ REPRESENTADO POR:

☐ AGENTE PROPIEDAD INDUSTRIAL

☐ EMPLEADO DE LA EMPRESA

☐ OTRO REPRESENTANTE

(10) APELLIDOS DEL REPRESENTANTE (Y Nº DE COLEGIADO, SI FUERA AGENTE DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL)

NOMBRE

CÓD. AGENTE P.I./N.I.F.

3. ÍNDICE DE DOCUMENTOS QUE SE ACOMPAÑAN Y FIRMAS

(11) ÍNDICE DE DOCUMENTOS QUE SE ACOMPAÑAN:

- ☐ REPRODUCCIÓN DE LA MARCA ☐ CERTIFICADO PRIORIDAD UNIONISTA
☐ PODER DEL REPRESENTANTE ☐ TRADUCCIÓN CERTIFICADO DE PRIORIDAD
☐ JUSTIFICANTE PAGO TASA SOLICITUD ☐ CERTIFICADO PRIORIDAD EXPOSICIÓN
☐ JUSTIFICANTE PAGO TASA PRIORIDAD ☐ TRADUCCIÓN CERTIFICADO P. EXPOSICIÓN
☐ REGLAMENTO DE USO ☐ INFORME
☐

FIRMA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE

(12) NÚMERO DE PÁGINAS DE SOLICITUD:

FIRMA DEL FUNCIONARIO

CONFIRMACIÓN Nº PÁGINAS FUNCIONARIO

Mod. 410/1

ANEXO V

EJEMPLOS DE FICHAS PARA LAS TAREAS DEL TEMA 2 Y DEL

TEMA 4

- **FORMAS JURÍDICAS**
- **ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN**

Establecimiento de comida rápida

3 socios. Cada uno de los socios trabajará un 20% de la jornada completa y se contratarán dos trabajadores que también trabajarán 20% del tiempo

No quieren asumir responsabilidad personal

Gimnasio

5 socios

Ahora mismo se llevan bien, pero es probable que haya problemas en el futuro.

3 de ellos trabajarán además en el gimnasio como monitores y profesores de kick-boxing.

2 de ellos simplemente aportarán dinero

Autoescuela

4 socios, que también trabajarán dando clases teóricas y prácticas

Sus aportaciones monetarias son diferentes, pero quieren que en la toma de decisiones todos tengan el mismo peso

Capital social: 2.500 €

Librería

Prefieren una figura jurídica dentro de la Economía Social

Quieren aprovechar bonificaciones fiscales al máximo

3 socios

2 trabajadores adicionales

LABORATORIO DE PRODUCTOS COSMÉTICOS

Se trata de un laboratorio consolidado que, entre otras líneas, está investigando una enzima novedosa anti-envejecimiento.

El importe de la inversión es elevado: 400.000 euros para poder realizar todas las fases del experimento, con su fase de experimentación animal y humana, y patente y registro sanitario final.

Se han sondeado a distintos bancos, y los Departamentos de Riesgos son reticentes a proveer esos 400.000 euros

EMPRESA CONSTRUCTORA

Se trata de una empresa constructora de alto nivel de facturación.

Se plantea internacionalizarse a Panamá y Colombia, donde ya ha participado previamente en licitaciones públicas.

La inversión del 'desembarco' en América va a ser elevada.

Está dispuesta a emitir títulos de deuda para financiarse, si se considera necesario.

EMPRESA DE MENSAJERÍA

Se trata de una empresa de entrega de paquetería. Tiene una flota de 5 furgonetas y 2 vehículos de mayor envergadura.

Quiere lanzarse al mercado internacional, puesto que está adquiriendo buena imagen y se estima que podría ser factible y rentable.

Se necesitarían 3 furgonetas adicionales. Se estima un coste individual de 24.000 euros

FABRICACIÓN DE FERTILIZANTES

Se trata de una empresa que fabrica productos químicos para el campo, especialmente fertilizantes y agentes químicos anti-plagas.

Tiene un gran éxito en la región, y planea internacionalizarse.

Los tipos de interés de la banca privada son excesivos para su planificación financiera, pero quieren agotar todas las vías bancarias, antes de pensar en otras opciones.

ANEXO VI

FOTO FINAL DEL ROLE PLAY





**VNiVERSIDAD
D SALAMANCA**

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL