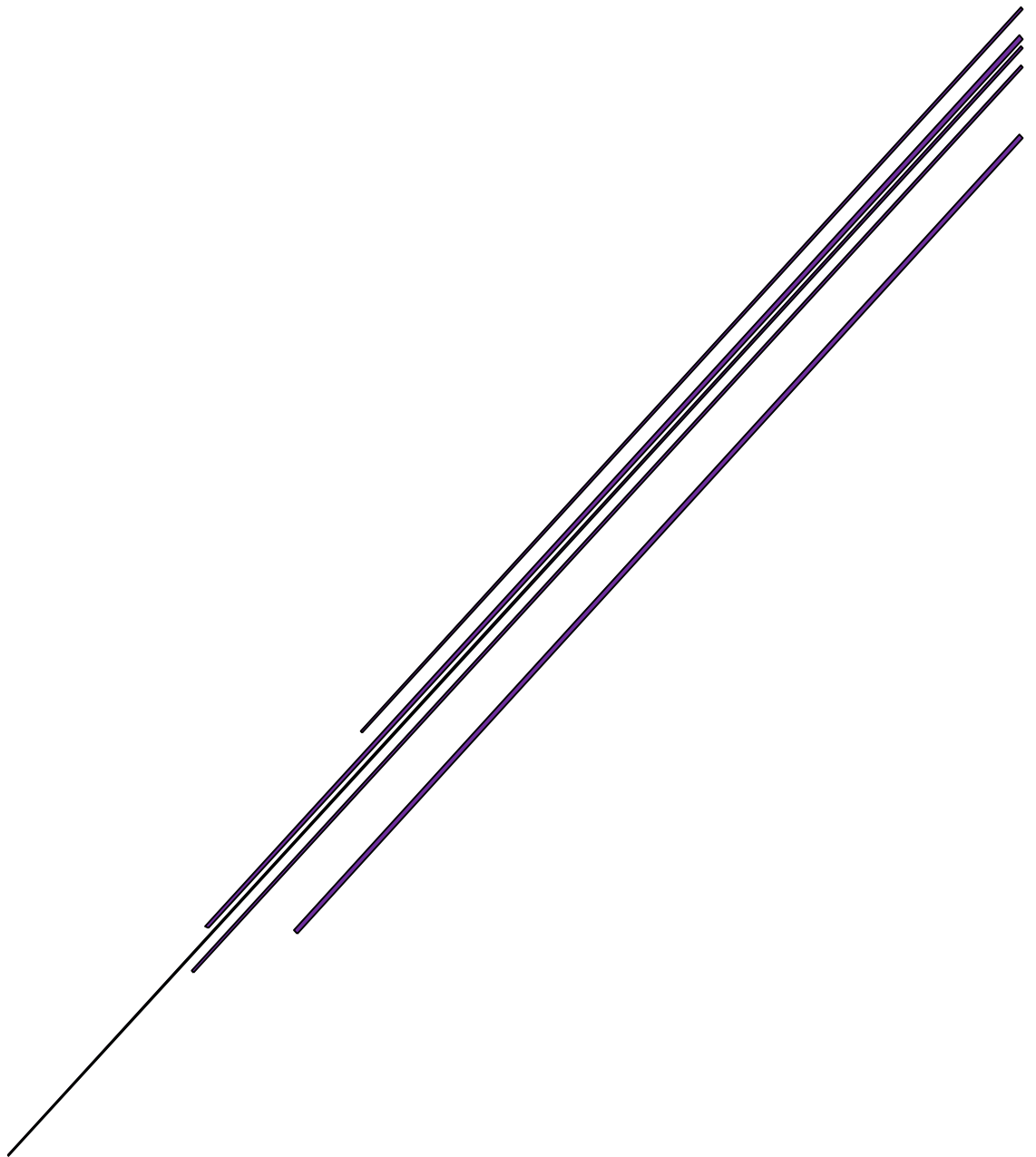


PLAN DE EMPRESA

LUCIA BENITEZ MARTINEZ



Salesianos Triana

2º Desarrollo de aplicaciones multiplataforma

INDICE:

1. *Introducción*
2. *Idea de negocio*
3. *Promotor*
4. *Características de la empresa*
5. *Localización*
6. *Calendario del plan de empresa*
7. *Producto ofrecido*
8. *Proceso productivo*
9. *Tipo de mercado en el que se desarrolla la empresa*
10. *Tipología de consumidores*
11. *Posicionamiento*
12. *Estudio de mercado*
13. *Análisis DAFO*
14. *Marketing Mix*
15. *Logo de la empresa*
16. *Forma jurídica*
17. *Trámites administrativos para la creación de la empresa y su puesta en marcha*
18. *Organización*
19. *Cuentas de amortización*
20. *Financiación*
21. *Modelos de facturas, hoja de pedido, recibo y albarán de la empresa.*

INTRODUCCIÓN:

Las enfermedades alérgicas se han duplicado en los últimos 15 años. Uno de cada cuatro españoles padece alguna y en la población infantil, alrededor del 3 al 7% sufre algún tipo de alergia alimenticia antes de entrar en la escuela.

Como todos nos podemos imaginar esto tiene una respuesta multifactorial, pero entre ellas hay que destacar los cambios de costumbres en la alimentación.

En la actualidad el periodo transcurrido entre la lactancia materna y los alimentos sólidos en los niños es bastante más reducido, provocando que se desarrollen un número mayor de alergias e intolerancias alimenticias. Estas pueden desarrollarse en cualquier momento desde la infancia e incluso no ocurrir dependiendo de la base genética de cada uno.

Pero esto no se queda sólo aquí, los últimos estudios demuestran que la gran mayoría de estas alteraciones son hereditarias, generando cada vez más intolerantes en nuestra sociedad.

Por todo esto, la idea de mi empresa es crear una pastelería que ofrezca productos para este sector creciente sin preocupaciones por las intolerancias o alergias de cada uno.

COMPETENCIA:

Por la zona donde pretendo abrir mi negocio, existen dos pastelerías enfocadas también al mismo mercado, le diferencia entre ellas y mi empresa, es que su parte informática está muy anticuada, su página web esta poco actualizada y no tienen ningún tipo de contacto online con sus clientes, para cualquier duda, debes o ir allí o llamar por teléfono.

Además, no tienen reparto a domicilio, algo que tengo pensado añadir a mi negocio.

IDEA DE NEGOCIO:

Mi empresa se va a dedicar a generar pasteles con productos que todos los intolerantes y alérgicos puedan comer sin perder la calidad y el sabor de un pastel artesanal de toda la vida ya que serán totalmente ecológicos.

Por la zona donde vamos a realizar iniciar la idea no se encuentra aún negocios con las misma características (teniendo en cuentas las cosas que deseo añadir para hacerla diferente) es por ello que considero que mi negocio triunfará pues como he explicado en la introducción, cada vez son más los casos de personas con problemas alimenticios que se privan de poder disfrutar de ciertas comidas por portar ingredientes que su organismo no tolera.

Al ser la renovación de la imagen de un antiguo negocio similar, el objetivo a corto plazo es sobrevivir y dar a conocer el cambio por todo el barrio para así poder prosperar y volver a tener el mismo éxito que cuando se creó la empresa.

El coste inicial de la empresa es mucho menor que si empezáramos de nuevo pues la gran mayoría de los muebles ya los tenemos, simplemente tendríamos que hacer una pequeña reformar para dar un lavado de cara al negocio.

Elemento	Precio
Reformas baño	3.800€
Pintar el local	750€
Limpieza profunda de ambos locales	900€

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Al ser una empresa que ya existe, vamos a mantener el nombre de esta, que es “Las Palomas”.

PROMOTOR:

El promotor de este proyecto soy yo, Lucía Benítez Martínez, es por ello que dejo mi curriculum vitae.



INFORMACIÓN PERSONAL

Benítez Martínez Lucía

📍 C/Nuestra Señora de los Ángeles, 4, 9ºC, 41010 Sevilla (España) 📄

695288720

✉ lu.ninez@gmail.com

Sexo Femenino | Fecha de nacimiento 24/05/1996 | Nacionalidad Española

EXPERIENCIA PROFESIONAL

01/2015–presente Camarera

Confitería las palomas, Sevilla (España)

- Mantener la terraza
- Servir en barra
- Organizar pedidos
- Finalizar y decorar pasteles

10/2017–presente Profesora particular de informática a personas mayores

A domicilio, Sevilla (España)

- Organización de las clases
- Preparación del temario
- Planificar objetivos para final de curso MATERIAS Y HABILIDADES A ENSEÑAR:
- Utilización del Sistema Operativo y navegación por el mismo
- Navegar y organizar documentos por el ordenador
- Ofimática
- Gestión de archivos y manejo de periféricos de almacenamiento de archivos como pen drives o discos duros externos
- Uso de internet y manejo del correo electrónico

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

2017–presente Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma

Salesianos Triana, Sevilla (España)

Lenguajes que conozco:

- Java, Python, Android, Spring
- SQL Server, node.js, mongodb
- xml, HTML, CSS, consultas XPATH, json, javaScript, jquery, typeScript, DTD, XSD, Angular

2016–2018

Monitor de tiempo libre y responsable de unidad

Escuela Scout de Sevilla, Sevilla (España)

- Planificar, organizar, desarrollar y evaluar actividades asegurando las medidas básicas de seguridad y prevención de riesgo.

Unidades básicas de competencia:

- Diseñar, dirigir y ejecutar un taller o disciplina.
- Localizar recursos para el desarrollo de una actividad.
- reflexionar sobre las acciones llevadas a cabo, planteando propuestas de mejoras.
- Participar en un proyecto, responsabilizándose de las tareas específicas encomendadas en un equipo de trabajo.
- Saber prever y resolver riesgos.

2014–2016

Bachillerato Tecnológico - Especialidad en dibujo técnico e informática

IES Politécnico, Sevilla (España)

01/07/2016–12/07/2016

Manipulador de alimentos de alto riesgo

Federación de Scout de Andalucía (España)

- Aplicar y fomentar buenas prácticas de higiene en cada una de las etapas de manipulación de los alimentos.
- Controlar los factores que intervienen en el crecimiento bacteriano.
- Identificar y separar las diferentes etapas de manipulación de la actividad laboral.
- Mantener y fomentar la limpieza y aseo personal.
- Aplicar las medidas necesarias para limpiar y desinfectar.
- Entender la documentación y registros asociados al sistema de autocontrol
- Cumplimentar e interpretar los registros del sistema de autocontrol.
- Decidir e implementar medidas correctivas en función de su responsabilidad dentro de la empresa alimentaria en caso de incidencias.

COMPETENCIAS PERSONALES

Lengua materna

español

Lenguas extranjeras

COMPRENDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
Comprensión auditiva	Comprensión de lectura	Interacción oral	Expresión oral	
DELF B1				
Francés B1	B1	B1	B1	B1
Inglés A1	A1	A1	A1	A1

Niveles: A1 y A2: usuario básico - B1 y B2: usuario independiente - C1 y C2: usuario competente

Competencias comunicativas

- Capacidad para trabajar en equipo.
- Asertividad.
- Flexibilidad y aceptación.

- Resolución de problemas.
- Análisis.
- Sociabilidad
- Tolerancia al estrés.
- Creatividad
- Liderazgo
- Capacidad para otros tipos de comunicación (oral, escrita o a través de internet mediante redes sociales, por ejemplo)
- Iniciativa

Competencias de organización/gestión

- Capacidades de liderazgo tras dirigir un grupo scout.
- Conocimientos de contabilidad básica tras dirigir la tesorería de una asociación.
- Mediación en la organización de problema.
- Gestión de la división de tareas en un equipo de trabajo.
- Resolución de problemas y búsqueda de innovación en el planteamiento de los mismos.
- Capacidades organizativas generales en planificaciones de proyectos.
- Capacidad de estructuración de código y planteamiento de problemas informáticos.
- División de problemas informáticos complejos en problemas simples y planteamiento eficiente de la estructura del código.

Competencias digitales

AUTOEVALUACIÓN				
Tratamiento de la información	Comunicación	Creación de contenido	Seguridad	Resolución de problemas
Usuario competente	Usuario competente	Usuario competente	Usuario independiente	Usuario independiente

Competencias digitales - Tabla de autoevaluación

LOCALIZACIÓN:

El negocio se ubicará en el barrio de Triana, un barrio conocido históricamente por sus labores artesanales.

En este barrio se encuentra una pastelería con más de 50 años en el que los dueños desean hacer un traspaso del negocio para así disfrutar de su jubilación.

La Pastelería se llama las Palomas y se encuentra en la calle Evangelista nº34, haciendo esquina con la calle Leiria.



Dirección: Calle Evangelista, 34, 41010, Triana, Sevilla



Características del local:

- 75 m² construidos
- Segunda mano/Buen estado

- Equipado completo
- Dos aseos muy pequeños
- Situado a pie de calle
- Dos escaparates

Ventajas de la zona:

- Barrio de interés cultural.
- Buena afluencia de gente.
- Presencia de comercios cercana.
- Buena terraza para tomar el sol después de comer.
- Zona conocida.
- Tránsito de personas extrajeras.

Desventajas de la zona:

- No hay aparcamiento.
- Zona alejada del centro.
- Contenedores de basura cerca.

El local no tiene alquiler pues fue comprado hace ya 50 años, solo habría que terminar de pagar lo que queda de hipoteca, que por suerte no es mucha.

La empresa intentará adaptarse en todo momento a las necesidades de sus clientes y a la demanda de los productos y servicios del mercado.

La empresa irá ampliando el tamaño de su mercado conforme vaya creciendo y ofreciendo nuevos productos y servicios.

La empresa no necesitará financiación por cuenta ajena.

PRODUCTO OFRECIDO:

Como vamos a recibir un traspaso de negocio, el cual ya lleva 50 años abierto pero los dueños están pensando en la jubilación y buscan a alguien que se haga cargo de la confitería, continuaríamos haciendo los pasteles tradicionales para aquellos clientes veteranos que actualmente son los que mantienen el negocio vivo y además añadiríamos nuevos pasteles hiporalegénicos para el sector de la sociedad queremos enfocarnos.

Algunos de los productos que ofreceríamos serán:



FAMILIA DE DADOS

Pequeñas porciones de pasteles, producidas con sabrosas materias primas. Tienen forma de prisma cuadrado. Se diferencian las clases de chocolates y de frutas.



DADO AMERICAN CHEESECAKE. ~~846~~ 10129

80 u.	1 u.	Bx25	1.760 gr.	2407



DADO EXOTICO MANGO Y COCO. ~~866~~ 10134

80 u.	1 u.	Bx25	1.270 gr.	2407



DADO DE FRESA. ~~866~~ 10103

80 u.	1 u.	Bx25	1.420 gr.	2407

NUEVA
RECETA



DADO DE MOKA. ~~866~~ 10104

80 u.	1 u.	Bx25	1.180 gr.	2407



DADO TATIN DE PERA. ~~866~~ 10135

80 u.	1 u.	Bx25	1.040 gr.	2407



DADO DE SARA. ~~846~~ 10139

80 u.	1 u.	Bx25	1.180 gr.	2407

NOVEDAD
2017



DADO DE SACHER VANDICH. ~~866~~ 10105

80 u.	1 u.	Bx25	1.180 gr.	2407



DADO DE NARANJA. ~~866~~ 10106

80 u.	1 u.	Bx25	1.360 gr.	2407



DADO DE MANTEQUILLA. ~~866~~ 10107

80 u.	1 u.	Bx25	1.230 gr.	2407

NUEVA
RECETA



DADO DE SELVA NEGRA. ~~866~~ 10108

80 u.	1 u.	Bx25	1.260 gr.	2407



de frutas y el borracho.



CAPRICHIO DE VANDYCH. Ref. 10130



CAPRICHIO DE KIWI Ref: 10109



CAPRICHOS DE COCO Y PIÑA. 8.99 10110



CAPRICHIO DE TRUFA BLANCA. Ref: 10136

CAPRICHOS DE FRUTAS. 845 10137

CAPRICHIO DE CROCANTI. 8 e 10112

CAPRICHOS DE VAINILLA Y CHOCOLATE. **Sol** 10112

CAPRICHIO DE NARANJA. 6-0 10113

CAPRICHOS DE LIMÓN. Sol 10114

FAMILIA DE CLÁSICOS

Chauquette y las Flores de Moka y de Capuccino.



ROSA DE TRUFA. Ref: 10126



BOLA DE COCO. Ref: 10121



BOLA DE YEMA. Ref. 10122



TOCINILLO DE CIELO. Ref: 10101



TOCINILLO DE CAFÉ. Ref: 10102



c



FLAN CHINO. Ref: 10124



1



80 u.	1 u.	Br25	1.040 gr.	240
-------	------	------	-----------	-----

PROCESO PRODUCTIVO:

En primer lugar, reunión con los actuales propietarios del negocio para informarme acerca de la clientela habitual, proveedores e ingresos medios anuales.

En segundo lugar, aprendizaje de competencias acerca de llevar el negocio necesarias a parte de las que ya se han adquirido a base de experiencia profesional en el propio negocio.

Preparación de página web, así como plan de marketing para dar publicidad al nuevo modelo de negocio previo a su cambio.

Una vez adquiridas las competencias y el negocio y lista la web. Clausura temporal del negocio para reformas y comienzo de la producción de los nuevos pasteles a la vez que inicio de la campaña de marketing.

Tras la remodelación del local, se haría una gran apertura con algún evento u oferta que arráyese más clientes el primer día para así conseguir un buen arranque con nuevos clientes que hayan podido probar los productos.

Según la viabilidad y productividad del negocio, se plantearía la expansión del mismo mediante la compra o alquiler de locales contiguos para ofrecer una mayor cantidad de productos, así como un espacio agradable y acogedor en donde consumirlos. De igual forma se plantearía la posibilidad de reparto a domicilio mediante alguna APP como JustEat/Glovo o mediante un servicio propio.

Respecto al proceso productivo de los pasteles, a principio de semana vendrán los proveedores, estos traerán los productos necesarios para hacer los pasteles (*harina, huevo, azúcar, leche....*) El día exacto serán los Martes, para así ver lo que se ha gastado y lo que no e incluso cancelar la quedada con el proveedor, pues cada semana se gasta más de una cosa u otra, depende totalmente de los clientes que vengan a la tienda. Además, los martes por la tarde no abrimos al público, esa tarde la dedicaríamos a organizar la tienda y prepararla para la semana.

Una vez los tengamos, el pastelero hará todos los pasteles que hagan falta para mantener la vitrinas llenas y bonitas, además de los encargos que nos hayan hecho.

Si la venta nace de un encargo, este estará listo unos 30-15 min antes de que llegue el cliente, pero sin envolver, para que pueda ver el resultado, en caso de que nos avise de que tenga prisa, nos saltaremos este paso. En caso de que sea un encargo a domicilio, el pedido estará preparado 30 min antes, envuelto y metido en la nevera si lleva nata o trufa o algo parecido, para que en cuanto llegue el repartido pueda salir con el pedido y llevarlo al domicilio correspondiente sin que se estropee el producto con el calor.

Si la venta nace de allí en la pastelería, el vendedor le atenderá, le preparará los pasteles que pida en la bandeja y se lo envolverá y cobrará en caja.

La fabricación de cada pastel dependerá de la receta, pero para la elaboración de cada producto, tendremos en cuentas las siguientes normas:

NORMAS HIGIÉNICAS PARA LOS ESTABLECIMIENTOS DE HOSTELERIA

Revisión: FM/FEB/ 2014

La normativa de aplicación a los establecimientos hosteleros es amplia y diversa, ver apartado relativo a la Base Legal, por lo que con objeto de favorecer su conocimiento y aplicación se han elaborado las siguientes **Normas orientativas** que constituyen el criterio unificado de aplicación.

Para cualquier duda, ampliación o aclaración puede ponerse en contacto con la **Inspección Veterinaria Municipal** en C/ Ugalde, nº 7- Tel. -94-4204924-00.

Ámbito de aplicación:

Establecimientos hosteleros de nueva instalación, ampliaciones o reformas (en la medida de lo posible).

Condiciones Generales

1. La disposición de conjunto, el diseño, la construcción y las dimensiones de los locales deberán:
 - a. Permitir una limpieza y desinfección adecuada.
 - b. Evitar la acumulación de suciedad, condensaciones, mohos...
 - c. Posibilitar las prácticas correctas de higiene, incluida la prevención de la contaminación cruzada.
 - d. Las dimensiones de los locales de trabajo deberán permitir que los trabajadores realicen su trabajo sin riesgos para su seguridad y salud y en condiciones ergonómicas aceptables.
2. Las cocinas y locales de manipulación de alimentos no serán lugares de paso.
3. Los establecimientos que elaboren alimentos tendrán implantado un sistema de autocontrol adaptado a su actividad.

Alturas

Las alturas mínimas serán de dos metros y medio (2'50 m) en las zonas de público y trabajo, y de dos metros treinta centímetros (2'30 m) en aseos y vestuarios.

Iluminación

1. La intensidad de la luz mínima en zonas de manipulación será de 350 lux y de 150 en las de almacenamiento, incluidas las cámaras frigoríficas.
2. El sistema de iluminación de las zonas donde se manipulan o almacenan alimentos sin envasar y útiles, estará debidamente protegido de manera que, en caso de rotura, no contamine los mismos.

Desagües

Los desagües de todos los aparatos instalados en el local dispondrán de sifón.

Cocinas

1. Los establecimientos donde se elabore cualquier tipo de alimentos, incluidos pinchos y tapas, dispondrán de recinto o zona acotada de cocina.
2. La superficie mínima del recinto o zona de elaboración de alimentos (cocina) será de 4 m².
3. La superficie destinada a cocina será superior a la suma del 10% de la superficie destinada al público (bar, cafetería), más el 20% de la del comedor, en su caso.
4. Las superficies de paredes y suelos serán impermeables, lisas, no absorbentes, y fáciles de limpiar y desinfectar. Los suelos serán antideslizantes y las paredes preferentemente de color claro.
5. Los techos serán lisos, claros y fáciles de limpiar.
6. La cocina dispondrá, al menos, de:
 - a. Lavamanos-fregadero conjunto, en cocinas de superficie inferior a 8 m², con grifo de accionamiento no manual, agua fría y caliente, y del tamaño suficiente para la limpieza de los alimentos y lavado de los útiles habitualmente empleados.
 - b. Si la cocina tiene más de 8 m² de superficie, el lavamanos será independiente del fregadero, cada uno con su grifo, y el del lavamanos será de accionamiento no manual (preferentemente a pedal).
 - c. Útiles de aseo (jabón líquido, toallas de papel) en todo momento, en los lavamanos.
 - d. Máquina lavavajillas de capacidad suficiente.
 - e. Cámara frigorífica para alimentos, de capacidad suficiente, y con termómetro de lectura externa. (Tª referencia entre 0 y 6°C.)
 - f. Superficie de manipulación de alimentos, en buen estado, de fácil limpieza y desinfección y de tamaño acorde con el volumen y tipo de trabajo.
7. La disposición del mobiliario será tal que evite la formación de huecos de difícil acceso para la limpieza.
8. La cocina no será la única vía de acceso al almacén, al objeto de que el suministro de mercancías, no se efectúe a través de ella.
9. La anchura mínima de las zonas de trabajo, libres de mobiliario, será de ochenta centímetros, (0,80 m).
10. Los establecimientos que utilicen amasadora para la harina, dispondrán de zona aislada al efecto.
11. Los establecimientos que dispongan de zonas de servicio de comidas (comedor o asimilados) con una superficie superior a ciento cincuenta metros cuadrados (150 m²), las cocinas precisarán además:
 - a. Cámara frigorífica exclusiva para la conservación de platos preparados, con tamaño adecuado y alejada de los focos de calor y de la zona de materias primas.
 - b. Accesos independientes, de entrada de materias primas y de salida de comida preparada;

- c. Zona exclusiva, para la manipulación de materias primas, con cámaras, útiles, lavamanos y fregaderos independientes.
 - d. Local o zona diferenciada, destinada a la limpieza de útiles y vajilla.
12. Todos los establecimientos dispondrán de armario o zona claramente delimitada, para el depósito de útiles y productos de limpieza y desinfección. Cuando la superficie útil destinada al público sea superior a ciento cincuenta metros cuadrados (150 m²) contarán con un local destinado exclusivamente a este fin.

Barra

1. El pavimento de la zona de barra será fijo, no rugoso, impermeable, antideslizante y continuo (no tarimas).
2. Cumplirá con lo exigido para las cocinas sobre disposición de mobiliario, precisando además de:
 - a. Una máquina lavavasos, con desagüe automático después de cada lavado y dotado de agua caliente al menos a sesenta y seis grados centígrados (66º C), salvo que se encuentre ubicado en otra dependencia cercana a la barra.
 - b. Fregadero-lavamanos dotado de agua fría y caliente.
3. No está permitida en esta zona la tenencia de aparatos tales como freidoras, planchas, etc., cuyo uso suponga la transformación de los alimentos, salvo que se habilite una zona específica al efecto que cumpla con lo establecido para cocinas.
4. Los alimentos expuestos en la barra estarán convenientemente cubiertos, y conservados a la temperatura adecuada, debiendo disponer de instalación necesaria a tal efecto .

Almacén

1. Todos los establecimientos deberán contar con uno o varios recintos destinados exclusivamente a almacén, con una superficie mínima total del ocho por ciento (8%) de la global del local. Dispondrá de ventilación adecuada y no se verá afectado por el funcionamiento de máquinas susceptibles de elevar sustancialmente la temperatura.
2. El volumen del almacén no será inferior al resultado de multiplicar la superficie mínima por la altura mínima, dos metros treinta centímetros (2,30 m), aceptándose únicamente como tal la que disponga de al menos un metro y medio (1,50 m) de altura libre.
3. Sus paramentos serán lisos y de fácil limpieza y dispondrá de baldas, estanterías, etc., de material fácilmente lavable, de forma que se puedan depositar adecuadamente los alimentos y útiles, evitando su contacto con el suelo.
4. Su acceso será fácil, no considerándose como tal las escaleras escamoteables ni de caracol. Estas sólo serán válidas si son reglamentarias o para almacenes complementarios y de uso infrecuente.
5. En el almacén queda prohibida la manipulación de alimentos no envasados, consecuentemente también la tenencia, en estado de uso, de útiles o aparatos destinados a esta manipulación
6. La cocina no será la única vía de acceso al almacén, al objeto de que el suministro de mercancías, no se efectúe a través de ella. En los establecimientos con cocina, el almacén,

o al menos una parte del mismo, se situará cerca de la cocina y será de fácil acceso.

Basuras

1. Los establecimientos con superficie destinada al público inferior o igual a ciento cincuenta metros cuadrados (150 m^2) contarán con recipientes de uso exclusivo para la basura, de fácil limpieza y desinfección, cierre hermético y tamaño acordes con el volumen de residuos generados y posibilidad de su reciclaje. Estos recipientes estarán ubicados fuera de la cocina y servirán para depositar en ellos las bolsas de basura llenas.
2. Los establecimientos con superficie superior a ciento cincuenta metros cuadrados (150 m^2), contarán con un recinto cerrado para el depósito de basuras, que no comunicará directamente con las zonas de manipulación de alimentos. Su superficie útil será de, al menos, dos metros cuadrados (2 m^2) que se irá incrementando a razón de un metro cuadrado (1 m^2) por cada cien (100 m^2) suplementarios. Sus paredes y suelos serán impermeables, lisos, de fácil limpieza y desinfección.
3. Los cuartos de basura de más de seis metros cuadrados (6 m^2) dispondrán de punto de agua y de suelo inclinado hacia un sumidero, y estarán debidamente ventilados.

Aseos públicos

1. Con carácter general, todo establecimiento deberá contar con dos (2) aseos.
2. Las dimensiones mínimas de los aseos, (recinto donde se ubica el inodoro) serán de 1.20 m^2 . Cuando la superficie destinada al uso público supere los 100 m^2 , se incrementará la dotación de aseos en dos inodoros adicionales, uno por sexo y así sucesivamente por cada 100 m^2 adicionales. En el caso de los masculinos la mitad de los inodoros podrá ser sustituida por mingitorios.
3. Dispondrán de lavabo, con agua potable y grifos de cierre no manual, jabón líquido en dosificador, papel higiénico, perchas, secamanos de aire caliente, o bien toallas de un sólo uso, en cuyo caso contarán con recipientes para depositar las usadas.
4. Los recintos de los inodoros no comunicarán directamente con locales de manipulación o consumo de alimentos.
5. Las paredes y suelos serán de material liso, impermeable, no absorbente, y de fácil limpieza y desinfección.
6. Los aseos, anteaos y vestuarios no servirán para la circulación ni almacenamiento de productos alimenticios.
7. Los aseos de uso exclusivo para minusválidos, cuando dispongan de un sistema de control de acceso restringido, podrán comunicar directamente con zonas de público.

Vestuarios y aseos del personal

1. Los establecimientos de superficie inferior o igual a sesenta metros cuadrados (60 m^2), deberán contar con un armario o taquilla individual por persona empleada, que utilice ropa de trabajo.
2. Si la superficie es superior a sesenta metros cuadrados (60 m^2) dispondrán de un recinto de superficie no inferior al cuatro por ciento (4%) de la total del establecimiento, para vestuarios y aseos del personal. Estos recintos dispondrán de armarios y taquillas individuales en número y tamaño suficientes para el mismo, así como de asientos y espacio

capaces para que pueda cambiarse de ropa sin dificultad.

3. Cuando el establecimiento tenga una superficie superior a cien metros cuadrados (100 m²), el vestuario contará con cabina de inodoro independiente y con lavamanos de accionamiento no manual con agua fría y caliente.
4. Las cabinas de inodoro no comunicarán con zonas de consumo o manipulación de alimentos, tendrán una superficie mínima de uno coma dos metros cuadrados (1,2 m²), dispondrán de extracción forzada al exterior y sus paredes y suelos serán de material liso, impermeable, no absorbente y de fácil limpieza y desinfección (alicatado o similar).
5. En aquellos establecimientos que no dispongan de cocina, office u obrador, bastará con disponer de armario o taquillas para el personal, salvo que éste precise de ropa de trabajo exclusiva, en cuyo caso se sujetarán a los requisitos establecidos en los apartados anteriores.

Ventilación

Zonas de público

1. En las zonas destinadas al público se exigirá un sistema de ventilación forzada, que garantice un caudal mínimo de renovación del aire, de 20 m³/m²/h, sin producir molestias al vecindario por olores, ruidos o vibraciones.

Aseos y vestuarios

1. En los aseos se exigirá ventilación natural o forzada, con salida al exterior del establecimiento.
2. Si no se cuenta con un sistema permanente de ventilación, la extracción de aire entrará en funcionamiento al accionar o bien el interruptor de la luz o bien el mecanismo de descarga de la cisterna del inodoro.

Cocinas

1. Con carácter general, las cocinas dispondrán de un sistema adecuado de captación y expulsión de humos y gases producidos, a través de un conducto exclusivo que se elevará, al menos, hasta una altura de dos (2) metros por encima del alero de la edificación.

Cuartos de basura

1. Los recintos para residuos sólidos de más de seis metros cuadrados (6 m²) de superficie estarán provistos de sistema de ventilación forzada con salida al exterior, sin producir olores, ruidos, u otras molestias.

Normas sanitarias para terrazas y veladores

1. Las instalaciones de cocina, barra, almacén y aseos públicos deberán disponer de la capacidad suficiente para el incremento de actividad que supone la terraza.
2. Las terrazas deberán estar situadas a conveniente distancia de cualquier foco de suciedad o insalubridad.
3. Los suelos donde se instalen permitirán su limpieza eficaz.
4. Mantendrán las debidas condiciones de limpieza, salubridad y ornato.
5. Cuando la Oficina de uso de espacio público tenga dudas sobre la capacidad del establecimiento para mantener la higiene y seguridad alimentaria, debido al incremento de la actividad que supone la terraza, podrá solicitar informe sanitario al Área de Salud y Consumo.

Otros aspectos técnico sanitarios de interés

1. Los requisitos higiénicos sanitarios contenidos en el presente documento tienen el carácter de reglas generales de aplicación. No obstante, de forma excepcional, se podrá eximir el cumplimiento de alguna de las mismas, en especial las relativas a superficies y alturas mínimas, cuando se solicite por escrito de forma suficientemente razonada a la inspección sanitaria municipal, quién propondrá justificadamente la solución más adecuada.
2. Las referencias a la superficie de los establecimientos contenidas en el presente documento se entenderán hechas a la superficie útil. Computarán como superficie útil de cocina las áreas de cometido complementario (offices, asadores, zonas de lavado de vajilla y útiles, etc...,) aunque no estén incluidas en el recinto de cocina. Los establecimientos que elaboren y sirvan comidas en comedores instalados en terrazas, veladores, o similares, la superficie útil mínima de su cocina se verá incrementada en un 10% de su tamaño.
3. Dispondrán de equipos frigoríficos con la capacidad y características necesarias para realizar eficazmente y con las debidas garantías sanitarias, la conservación de alimentos. Deberán estar provistos de termómetro de lectura externa (Tª referencia entre 0 y 6°C).
4. En las cámaras frigoríficas existirá una completa separación, entre los alimentos crudos y cocinados o se conservarán en frigoríficos distintos.
5. Las tablas de corte, tajos, etc. estarán en buen estado, y serán de un tamaño que permita su correcta limpieza y desinfección en fregaderos / lavavajillas (preferible).
6. El número de tablas que debe tener la cocina de un establecimiento hostelero depende de su tamaño, tipo de elaboraciones que practica etc., pero todas las cocinas deben disponer al menos de dos tablas. Una de ellas de uso exclusivo para los alimentos cocinados,(también denominados higienizados, descontaminados o preparados), en ella se realizarán, como ejemplo, las siguientes operaciones: preparación de pinchos, canapés y bocadillos, corte de ingredientes para ensaladas, fileteado de asados etc.. Los alimentos crudos se manipularán en la otra.
7. En cocinas grandes es aconsejable disponer de un juego de tablas para los diferentes trabajos, estarán marcadas o serán de colores, como ejemplo:
 - a) Blancas para alimentos higienizados o limpios (manipulación de alimentos cocinados , cortar pan , elaboración de sándwiches, etc)
 - b) Rojas para manipulación de carnes frescas (crudas).
 - c) Azules para manipulación de pescados crudos.
 - d) Verdes para verduras.
 - e) Amarillas para pollos.
8. Los pinchos, banderillas cazuelas, etc., expuestos en barra deberán estar protegidos bajo vitrina, plástico transparente, etc., y refrigerados mediante vitrina frigorífica en el caso necesario,(sándwiches con salsas; pinchos tipo ensaladillas; tortillas, revueltos, fritos y cazuelas una vez templadas). Tª referencia < 10°C.
9. Todo el personal manipulador de cocina o elaborador de pinchos usará ropa exclusiva y limpia para su trabajo. Además, deberá acreditar formación en materia de higiene alimentaria
10. El responsable de cocina tendrá termómetro para efectuar controles de las temperaturas

de cocinado, recalentado y conservación de los alimentos.

11. La lista de precios estará expuesta en lugar visible.

12. El establecimiento dispondrá de hojas de reclamaciones a disposición de los clientes que lo soliciten.

Prácticas no permitidas:.

1. Utilizar serrín o similares en el suelo de las zonas donde se manipulan o almacenan alimentos.
2. Almacenar alimentos, bebidas y sus útiles en:
 - a. Aseos y vestuarios.
 - b. Pasillos.
 - c. A la intemperie o en recintos no debidamente cerrados.
 - d. Cuartos de máquinas.
 - e. Bajo escaleras abiertas u otras zonas de fácil de contaminación.
3. Depositar o almacenar productos tóxicos (detergentes, desinfectantes, insecticidas, etc.) junto o sobre los alimentos. Se almacenarán en lugar separado.
4. Trasvasar productos tóxicos o peligrosos (detergentes abrillantadores etc) a recipientes que pudieran dar lugar a equívocos respecto a su contenido, en especial a cualquier tipo de recipiente que haya contenido alimentos o bebidas. (botellas de agua, vino etc).
5. Almacenar cazuelas, sartenes, recipientes o envases boca arriba, salvo que estén tapados, de tal forma que estén protegidos de toda contaminación.
6. No eliminar perfectamente, mediante escurrido o secado, el agua de aclarado de los útiles de cocina y vajilla. Prestar especial atención a los recipientes de plástico.
7. Depositar la vajilla y cristalería para su secado sobre trapos húmedos
8. Almacenar o utilizar plaguicidas considerados tóxicos o muy tóxicos, salvo por empresas autorizadas.
9. La aplicación de plaguicidas sobre alimentos, útiles, o superficies de trabajo, así como no guardar los tiempos de espera establecidos tras la aplicación.
10. Abastecerse de alimentos elaborados en domicilios particulares
11. La elaboración de alimentos embotados o similares, sometidos a tratamientos térmicos higienizantes en el propio envase y conservados a temperatura ambiente ("conservas caseras").
12. Dejar vajilla, útiles y/o superficies de trabajo sucios de una jornada para otra.
13. Almacenar alimentos congelados sin estar debidamente protegidos mediante envolturas aislantes.
14. La presencia de animales domésticos en las zonas de manipulación y almacenamiento de alimentos.
15. La elaboración y/o el servicio de:

- a. Alimentos que contengan huevo crudo, como tortillas poco hechas, tiramisú, mayonesa casera etc..
- b. Pescado crudo o insuficientemente cocinado si previamente no ha sido congelado.

16. Manipular alimentos por personal afectado de vómitos y/o diarreas.

BASE LEGAL, REGLAMENTACIÓN DE REFERENCIA:

- Reglamento C.E. 852/2004 sobre Normas de Higiene de los productos alimenticios. Diario oficial de la unión europea del 25-06-2004.
- Real Decreto 3484/2000 B.O.E. 12 Enero 2001 por el que se establecen las Normas de Higiene para la elaboración, distribución y comercio de comidas preparadas.
- ORDEN de 15 de marzo de 2002, del Consejero de Sanidad, por la que se establecen las condiciones sanitarias y la clasificación de los comedores colectivos y de los establecimientos no industriales de elaboración de comidas preparadas para el consumidor final en la Comunidad Autónoma del País Vasco
- Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- Ordenanza de Hostelería del Ayuntamiento de Bilbao.(2013).

Para cualquier consulta o aclaración de las presentes Normas Técnico Sanitarias, puede dirigirse a la Sección de Inspección Alimentaria y Zoonosis; C/ Ugalde, 7 48012 BILBAO

-TFNO: 94 420 49 00 -24 –

CALENDARIO DE LA EMPRESA:

LAS PALOMAS	MESES													
Actividad	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO
Reformas														CERREAMOS
Publicidad														
Producción														
Ped.domicilio														
Beneficios														

TIPO DE MERCADO:

Al ser un negocio abierto para todo el público y ofrecer un producto de consumo inmediato (los pasteles), mi empresa es de mercado de consumo. Además como mi empresa no hay mucha por la ciudad, pertenecería a un oligopolio pues con características parecidas a las mías, apenas hay aquí en Sevilla.

Respecto a la relación con la empresa, busco que el número de clientes se duplique respecto al actual, es decir, alrededor de unos 1000 clientes al mes, y en navidades y semana santa que es la época fuerte, alrededor de 3000-4000.

Considero que el mercado, añadiendo todas las comodidades que estoy añadiendo crecerá exponencialmente, pues al fin y al cabo, lo único que estamos haciendo es asemejar una pastelería a las comodidades de una cadena de comida rápida, como por ejemplo el burger King.

TIPOLOGÍA DE CONSUMIDORES:

El sector al que mi empresa se enfoca es a aquellas personas que son bastantes hogareñas, que les gusta reunirse de vez en cuando con la familia o amigos para merendar o disfrutar del postres tras una buena comida con el sabor de los pasteles de siempre.

La empresa también se dirigirá a clientes tanto ocasionales (que paseen por la zona, turistas, etc...) como a clientes fieles que hayan depositado su confianza en nosotros para la compra de productos para su uso doméstico o de ocio.

Especificando un poco más, nos enfocaríamos en los vecinos del barrio, entre 40 y 60 años, de ambos sexo y en los extranjeros, ya que es el sector actual que se puede permitir “el capricho” de ir todos los días o los fin de semanas a merendar a la calle o desayunar en la confitería, pues los jóvenes por el horario del trabajo o el salario bajo no pueden hacerlo.

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO:

Para destacar mi empresa entre las demás, tendré una página web donde iré publicando toda la información de mis productos para que todo el mundo tenga acceso, además de cuentas en redes sociales para que los más jóvenes puedan ver fotos de los pasteles y compartirla. A todo esto añadiré sorteos o juegos en los cuales todos mis seguidores puedan participar y así llegar a más gente.

Y por si todo esto parece poco, mi pastelería será la primera que presente reparto a domicilio de pasteles por la zona, con productos totalmente personalizados al gusto del consumidor.

En la época de navidad, como aumenta exponencialmente la venta, cuando la tienda coja fama, aumentaremos nuestros servicios de venta a domicilio incluyendo los pueblos de Sevilla, y si mantenemos a todos los antiguos clientes de Huelva o Málaga, plantearíamos transporte express para ambas provincias.

La página web la diseñaré yo misma con mis conocimientos de informática, además debido a mi experiencia en el voluntariado como monitora de un grupo scout, estuve llevando las redes sociales y también tengo conocimientos de cómo hacer juegos para enganchar a los seguidores y mantener activa las cuentas de las redes sociales.

ESTUDIO DEL MERCADO:

El objetivo de mi estudio de mi mercado es conocer si le parece una buena idea el hecho de ampliar la variedad de los productos de la pastelería a los intolerantes y alérgicos.

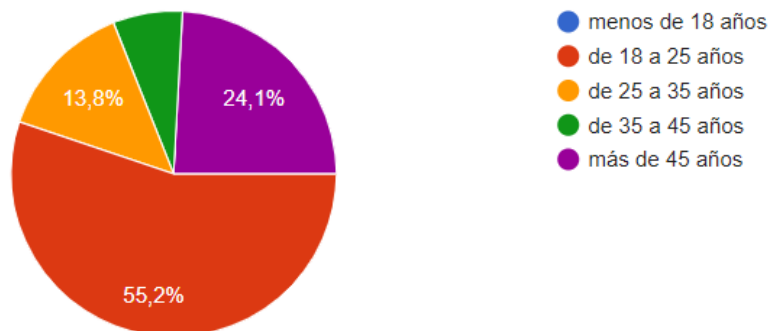
Para investigar hemos diseñado el siguiente plan:

1. Elaborar una encuesta con google formulario
 - a. *Edad*
 - b. *Sexo*
 - c. *¿Tienes problemas alimenticios? (intolerancia, alergia, diabetes...)*
 - d. *De ser así, ¿podrías especificar cuál?*
 - e. *¿Conoces a alguien con problemas alergénicos?*
 - f. *¿Te gustan los dulces?*
 - g. *Del 1 al 10, valora cómo ves una pastelería de productos artesanales para alérgicos e intolerantes.*
2. Difundir la encuesta por distintas redes sociales (WhatsApp, Instagram y Facebook). La encuesta ha sido respondida por 100 personas en total.

Los datos obtenidos son los siguientes:

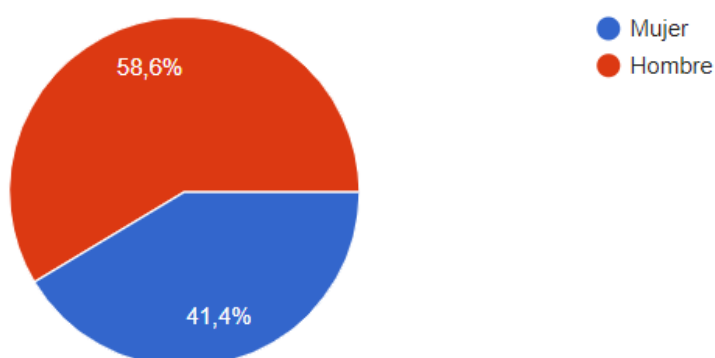
Edad

58 respuestas



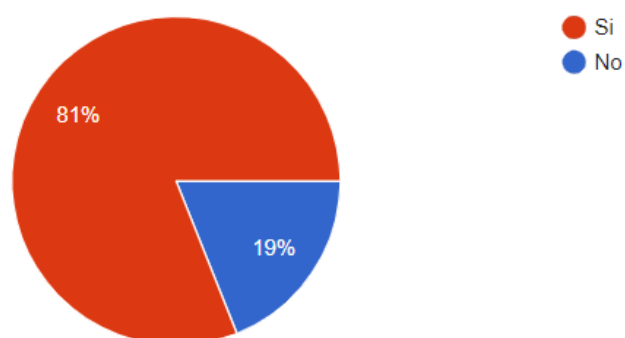
Sexo

58 respuestas



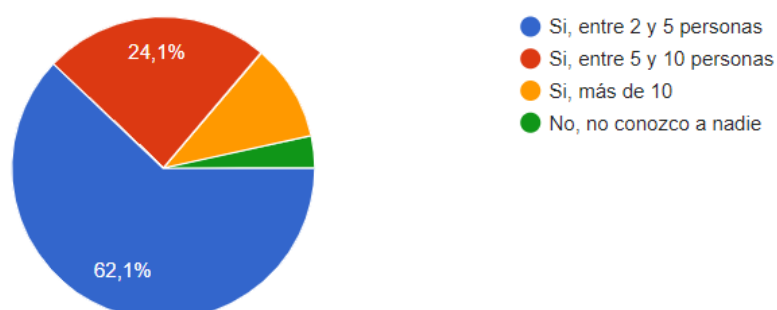
¿Tienes problemas alimenticios? (intolerancia, alergia, diabetes...)

58 respuestas



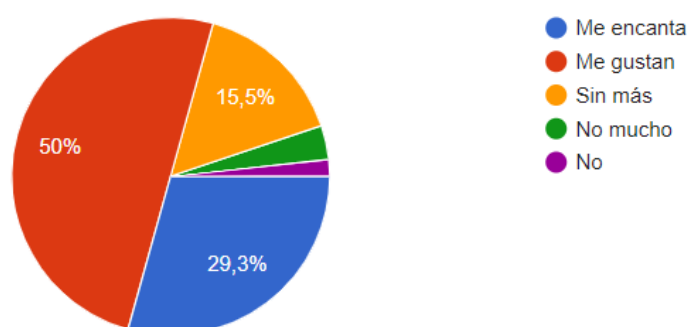
¿Conoces a alguien con problemas alimenticios?

58 respuestas



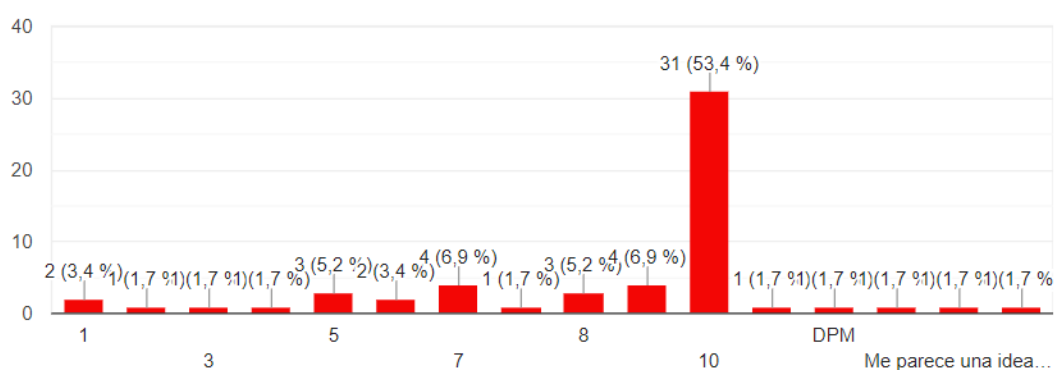
¿Te gustan los dulces?

58 respuestas



Del 1 al 10, valora cómo ves una pastelería de productos artesanales para alérgicos e intolerantes.

58 respuestas



Como conclusión de la encuesta, el 79.3% de los participantes les gustan los pasteles y un 81% tienen problemas alimenticios que les dificulta poder disfrutar de ellos, provocando así que más del 50% de los encuestados les encante la idea.

Viendo el buen recibimiento obtenido de mi empresa a través de la encuesta, llego a la conclusión de que tendría mucho éxito.

ANÁLISIS DAFO:

	Interno	Externo
Negativos	DEBILIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> El producto es muy específico. No es un consumo de primera necesidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Existen productos parecidos en supermercados. Productos más baratos que los que yo pueda ofertar.
Positivos	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de un local ya conocido en la zona. • Calidad en el producto. • Conocimiento amplio respecto a los problemas alimenticios 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumenta el sector potencialmente. • Existencia de una demanda por los consumidores
--	--	---

MARKETING MIX:

1. Estrategia en el producto:

- Agregaremos a nuestros pasteles nuevas características (ingredientes sin lactosa, sin gluten, sin azúcar...) manteniendo el buen aspecto de siempre.
- Lanzaremos una nueva línea de pasteles complementaria a la que ya tenemos; por ejemplo, los famosos y deliciosos triángulos de chocolate sin lactosa o sin gluten o sin azúcar.
- Al lanzar nuestra nueva línea de pasteles alergénicos, ampliamos nuestra variedad de productos a nuestros clientes.
- Y por último añadiremos a nuestro producto servicios complementarios; por ejemplo, la entrega a domicilio.

2. Estrategia para el precio:

- Lanzaremos al mercado los nuevos productos con un precio más bajo con el fin de lograr una rápida penetración, una rápida acogida o hacerlo rápidamente conocido, es decir, que la nueva línea de pasteles que generemos las venderemos para obtener el mínimo beneficio (bollería alrededor de 1.2€ - 1.4€), y cuando haya cogido popularidad en el barrio, equivaldremos los productos a los antiguos.
- En caso de que consigamos una demanda importante, aumentaremos nuestros precios por encima de los de la competencia (1.5€ - 2€) con el fin de crear en nuestros productos una sensación de mayor calidad, pues tampoco podremos competir con los precios de los grandes almacenes.
- Ofreceremos distintos sorteos en épocas claves: por ejemplo, una cesta de pasteles por navidad.

3. Estrategia de distribución:

- Crearemos una página web y una aplicación móvil donde los clientes puedan realizar pedidos o encargos. Ambas aplicaciones las desarrollaré yo misma.
- Ofreceremos nuestros productos a través de llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos o propaganda por correo a domicilio.

4. Estrategia para la promoción:

- Trabajaremos con cupones o vales de descuentos; por ejemplo, cada 10 compras superiores a 35€, una tarta totalmente gratis.
- Crearemos un sorteo o un concurso entre nuestros clientes.
- Les daremos pequeños regalos u obsequios a nuestros clientes habituales; por ejemplo, cuando vengan a desayunar, alguna vez les ofreceremos algún pastel gratis.
- Anunciaremos en diarios o en revistas especializadas; por ejemplo, pasteles de ensueño o dulcypas.
- Anunciaremos nuestra tienda en guías turísticas de Sevilla, como Sevilla secreta o Los morados.
- Ofrecer una pequeña degustación a los nuevos clientes, es decir, tener pasteles de degustación, igual que las heladerías.

- Mantendremos los carteles o afiches publicitarios en la fachada del local de nuestra empresa.
- Colocaremos nuestro logo en los vehículos de nuestra empresa.
- Imprimiremos y repartiremos folletos, volantes y tarjetas de presentación. Presupuesto: A5 4/OT 150 GR, 0.24€/unid | | A5 4/4T 150 GR, 0.37€/unid



LOGO:

El significado del logo de la pastelería, consiste en que el fundador de esta, proviene de una familia de pasteleros, y cuando decidió crear su propio negocio, quiso representar en un emoticono una imagen suya en su niñez.

Como lo que nos interesa es que los clientes sigan relacionando la empresa con la de toda la vida, hemos decidido mantener el mismo logo y decoración de la pastelería.



FORMA JURÍDICA:

Mi empresa es una Sociedad Unipersonal responsable limitada. Este término surge como respuesta a la aspiración del empresario individual a ejercitar su industria o comercio con responsabilidad limitada frente a sus acreedores.

Esta forma puede darse por dos casos, constitución por un único socio, ya sea natural o jurídico, o por constitución por dos o más socios cuando todas las participaciones hayan pasado a ser propiedad de un único socio. Mi caso es el segundo, la pastelería Las Palomas actualmente es una sociedad anónima formada por el padre (fundador de la tienda) y su hijo, y ambos me venderán sus partes tras haberlo aprobado en su junta.

Tras todo el trámite, en las escrituras públicas que se inscribirán en el registro mercantil, será necesario reflejar la declaración de haberse producido la situación de unipersonalidad "como consecuencia de haber pasado un único socio a ser propietario de todas las particiones sociales".

En tanto subsista la situación de unipersonalidad, tendré que constar expresamente esta condición en toda la documentación, correspondencia, notas de pedido y facturas, así como en todos los anuncios que haya de publicar por disposición legal o estatutaria.

Como socia única ejerceré las competencias de la Junta General, mis decisiones se consignarán en acta bajo mi firma, pudiendo ser ejecutadas y formalizadas.

Sus características principales son las siguientes:

- Una vez constituida e inscrita en el Registro Mercantil goza de personalidad jurídica propia, es decir, goza de la independencia patrimonial y capacidad de obrar propia.
- Se trata de una sociedad cerrada, por las restricciones que se imponen para la transmisión de la condición de socio.
- Está regida democráticamente, ya que la voluntad de los socios se manifiesta en proporción a su participación en el capital social.
- Tiene carácter mercantil, con independencia de cuál sea su objeto social.

Las ventajas e inconveniente de este tipo de sociedad son las mismas que la de una sociedad de responsabilidad Limitada.

- Responsabilidad frente a acreedores limitada al capital social y a los bienes a nombre de la sociedad.
- Relativa sencillez en cuanto a trámites burocráticos.
- Capital social mínimo exigido relativamente bajo, 3.000 €, que además una vez desembolsado puede destinarse a financiar inversiones o necesidades de liquidez.
- Los costes de constitución son asequibles, del orden de 600 €, sin contar la aportación de capital social.
- A partir de cierto nivel de beneficios o rendimientos, del orden de 40.000 €, los impuestos son menores que los del autónomo ya que el tipo del impuesto de sociedades es fijo (25%) mientras que los tipos del IRPF son progresivos, pagando más cuanto más ganas.

- Con una sociedad, el autónomo puede fijarse un sueldo y desgravarlo como gasto.
- Las sociedades tienen mejor imagen.
- La constitución de una sociedad limitada suele llevar una media de 40 días, *inconveniente que no me afecta pues ya está formada*.
- Si para obtener la financiación necesaria el banco nos pide garantías personales, la responsabilidad limitada se está “evaporando” en gran medida.

PYME MÁS CERCANA:

Dirección: Calle Ruiseñor, 5, 41010 Sevilla

Provincia: Provincia de Sevilla

Teléfono: 954 33 00 71

TRAMITACIÓN:

Proceso de constitución y adopción de personalidad jurídica en una sociedad de responsabilidad limitada.

Los pasos a seguir son los siguientes:

- Generales:

Trámite	Descripción	Organismo
<u>Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores</u>	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.	Agencia Tributaria (AEAT)
<u>Impuesto sobre Actividades Económicas</u>	Es un tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.	Agencia Tributaria (AEAT)
<u>Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)</u>	Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades	Tesorería General de la Seguridad Social
<u>Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social</u>	El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social.	Tesorería General de la Seguridad Social
<u>Obtención y legalización del libro de Visitas</u>	No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo.	Inspección Provincial de Trabajo
<u>Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad</u>	La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.	Registro Mercantil Provincial
<u>Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales</u>	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.	Registro Mercantil Provincial
<u>Obtención de un certificado electrónico</u>	El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.	Autoridades de certificación

- En caso de contratar a alguien:

Trámite	Descripción	Organismo
Inscripción de la empresa	La inscripción es el acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).	Tesorería General de la Seguridad Social
Afiliación de trabajadores	Acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social reconoce a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social	Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los contratos de trabajo	Este trámite consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.	Servicio Público de Empleo Estatal
Comunicación de apertura del centro de trabajo	Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.	Consejería de Trabajo de la CCAA
Obtención del calendario laboral	Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.	Inspección Provincial de Trabajo

TRÁMITES PARA LA PUESTA EN MARCHA:

Trámite	Descripción	Organismo
Licencia de actividad	Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento.	Ayuntamientos
Registro de ficheros de carácter personal	Obligación de los responsables de gestionar datos de carácter personal para garantizar el derecho a la protección de dichos datos.	Agencia Española de Protección de Datos

Trámites para la constitución

Registro Mercantil Central:

Certificación negativa del nombre de la sociedad.

Plazo: A instancia de uno de los socios. La certificación negativa tiene una vigencia de tres meses (renovable por el mismo periodo).



Agencia Tributaria:

Solicitud del Número de Identificación Fiscal provisional.

Plazo: Antes de realizar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abono de pagos, o contratación de personal laboral.



Notaria:

Firma de la escritura de constitución de la sociedad.

Plazo: Seis meses desde la expedición de la certificación negativa de la denominación social (ver plazo de validez de la certificación).



Consejerías de Hacienda de las CC.AA.:

Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITPyAJD). La creación de empresas está exenta del pago de este impuesto.

Plazo: un mes desde el otorgamiento de la escritura pública.



Registro Mercantil Provincial:

Inscripción de la empresa

Plazo: Dentro del mes siguiente al otorgamiento de la escritura pública.

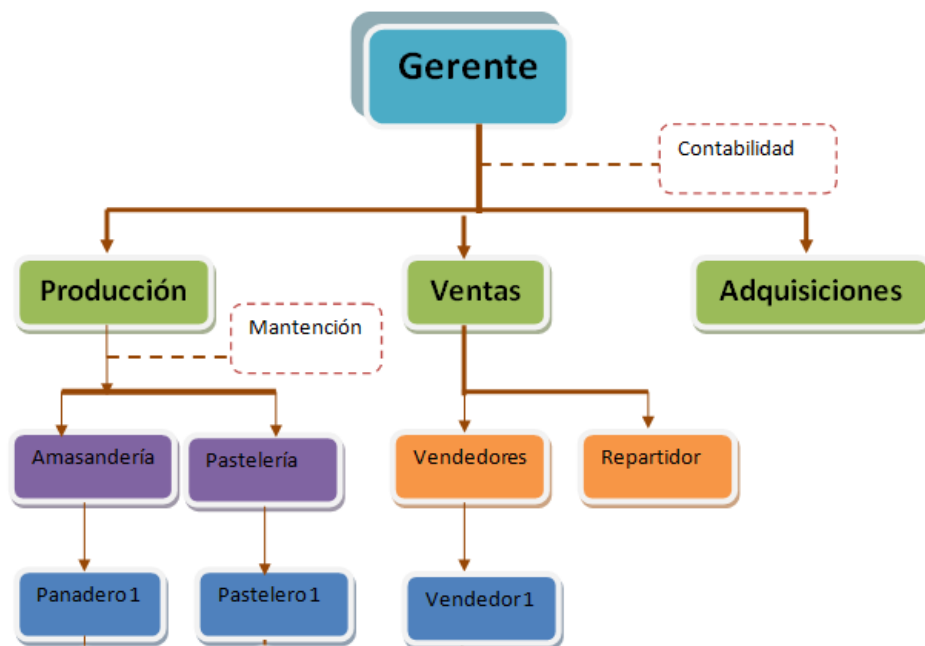


Agencia Tributaria:

Solicitud del Número de Identificación Fiscal definitivo.

Plazo: Dentro del mes siguiente a la fecha de constitución de la sociedad siempre antes de realizar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abono de pagos, o contratación de personal laboral.

ORGANIGRAMA:



- Producción: es el área encargada de la fabricación de los productos para vender. Actualmente, el panadero y el pastelero es la misma persona
- Ventas: son los que están en contacto con el público, como nuestra pastelería también consta de cafetería, el vendedor hará de camarero cuando se precise.
- Adquisiciones: es el área encargada de gestionar el marco de reparto a domicilio y búsqueda de nuevos locales para mejorar el nuestro o para iniciar una franquicia en función del éxito de nuestra pastelería.
- Gerente: es la parte encargada de la contabilidad, secretaría, etc... lo más seguro es que se encargue el promotor hasta que la empresa consiga el peso suficiente para contratar a profesionales.

El perfil de empleado que busco es alguien con los estudios superiores de cocina o que lleve muchos años trabajando en la repostería con el título de Manipulador de Alimentos. Actualmente, debido al espacio del obrador, sólo podría haber un único pastelero, es por ello que también debe de ser una persona que domine las artes de la panadería.

Respecto a nivel personal, busco a una persona entusiasta, con ideas innovadoras e intenciones de involucrarse en su proyecto como si fuese suyo.

El contrato que le haría, tras pasar el periodo de prueba, sería indefinido, y el sueldo empezaría entre los 800-1000 mensuales hasta que el negocio cogiera estabilidad y después se lo aumentaría todo lo que los beneficios de la tienda me permitan.

Respecto al puesto del vendedor, actualmente lo ocuparía yo, pues ya tengo experiencia y es mi negocio, cuando este vaya cogido peso, formaría a alguien joven, simpático y con don de gente. Respecto con la titulación, me bastaría que tuviera el título de Manipulador de Alimentos. Por temas de seguridad, les pediría a todos los que se vayan a incorporar nuevamente en la empresa que se leyeran este plan de prevención de riesgos en panaderías/pastelerías.

CUENTAS DE AMORTIZACIÓN:

ACTIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	253900€
Inmovilizando intangible	300€
Materia prima para los pasteles	300€
Inmovilizado material	253200€
Locales	250000
Muebles	1000
Maquinaria del obrador	2700
ACTIVO CORRIENTE	14600
Existencias	5100
Pasteles	2300
Bebidas cafetería	2200
Pan	600
Disponibles	9500
Bancos	9500
TOTAL ACTIVO	268500

FINANCIACIÓN:

La empresa cuenta con un capital inicial de 10000€ y cuenta con un préstamo a devolver en un año de 2400€. El préstamo lo proporciona Caja de ingenieros.

		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
GAS TOS	Luz	0	0	150	0	0	150	0	0	100	0	0	150
	Agua	0	0	80	0	0	80	0	0	65	0	0	80
	Hipot eca	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Prest amo	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Apro visio nami ento	650	250	250	800	250	250	200	0	300	250	250	1000

	Total mensual	1050	650	890	1200	650	650	600	400	890	650	650	1640
	Total anual	9920											
INGRESOS	Por ventas	6200	800	800	1500	800	700	600	0	600	700	800	1500
	Por encargos	4500	300	300	900	300	200	100	0	100	200	300	800
	Total mensual	10700	1100	1100	2400	1100	900	700	0	700	900	1100	2200
	Total anual												

MODELOS DE FACTURAS, HOJA DE PEDIDO, RECIBO Y ALBARÁN DE LA EMPRESA:

**NÚMERO DE PEDIDO DE COMPRA:**

PARA:

Nombre:

Compañía:

Dirección:

Ciudad, estado o provincia y código postal:

Teléfono:

ENVIAR A:

Nombre:

Compañía:

Dirección:

Ciudad, estado o provincia y código postal:

Teléfono:

FECHA DEL PEDIDO DE COMPRA	SOLICITANTE	MEDIO DE ENVÍO	PUNTO DE F.A.B.	TÉRMINOS

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
			SUBTOTAL	
			IMPUESTO SOBRE VENTAS	
			ENVÍO Y ADMINISTRACIÓN	
			OTROS	
			TOTAL	

1. Envíe dos copias de la factura.
2. Realice este pedido de acuerdo con los precios, términos, método de entrega y especificaciones enumeradas anteriormente.
3. Si no puede realizar el envío de la forma especificada, avísenos inmediatamente.
4. Envíe toda la correspondencia a:

Nombre:


Dirección:

Ciudad, estado o provincia y código postal:

Teléfono:

Autorizado por

Fecha

ALBARÁN				
 <p>Evangelista, 34, Sevilla, España, 954 346 429</p>		NÚMERO DE ALBARAN		
		FECHA Y HORA DE SALIDA		
		FECHA Y HORA DE ENTREGA		
		ENCARGADO DE ALMACÉN		
		EMPRESA TRANSPORTISTA		
		CLIENTE		
		DIRECCIÓN		
		PAÍS		
		PROVINCIA		
		POBLACIÓN		
		TELÉFONO		
		PERSONA DE CONTACTO		
E-MAIL				
REFERENCIA	NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
TOTAL IVA NO INCLUIDO				
IVA				
TOTAL IVA INCLUIDO				

Las Palomas
Evangelista, 34, 41010, Sevilla, 41010
Tel. 954 346 429



FACTURA Nº:

FECHA:

FACTURAR A

ENVIAR A

INSTRUCCIONES

Nombre:
Dirección:
Ciudad, código postal:

Nombre:
Dirección:
Ciudad, código postal:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
----------	-------------	-----------------	-------

SUBTOTAL

IMPUESTOS SOBRE LAS
VENTAS

ENVÍO Y TRANSPORTE

TOTAL A PAGAR EL

Gracias por ser cliente
nuestro.

RECIBO N°		: 1
Pagado por:		Pagado a:
DESCRIPCIÓN		CANTIDAD
	SUBTOTAL	
	DESCUENTOS	
	IMPUESTO	
	TOTAL	
Fecha:	Recibido por:	