



**TRABAJO REALIZADO POR:**

**RAFAEL OSUNA VENTURA**

# ÍNDICE

## **1. Idea de Negocio**

## **2. Localización**

### **2.1. Planos de la Empresa**

## **3. Plan de Organización y Recursos Humanos**

### **3.1. Organigrama**

## **4. Forma Jurídica y Plan de Financiación**

## **5. Análisis DAFO**

## **6. Competencia**

### **6.1. Estudio del Mercado**

## **7. Marketing**

## **8. Certificación Negativa**

### **8.1. Respuesta a la Certificación Negativa**

## **9. Inscripción en el Registro Mercantil**

## **10. Apertura de Cuenta Corriente**

## **11. Escritura de la Constitución de la Sociedad**

## **12. Estatus de la Sociedad**

## **13. Libro de Matrícula del Personal**

## **14. Ficha de Inscripción**

## **15. Inscripción de la Empresa en la Seguridad Social**

15.1. Alta de los trabajadores en la Seguridad Social

**16. Contrato de Alquiler**

**17. Contrato de Trabajo de los Empleados**

**18. Licencia de Apertura**

**19. Declaración Censal**

19.1. Solicitud del DNI de la Empresa

**20. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales**

20.1. Actos Jurídicos Documentados

20.2. Impuesto de Actividades Económicas

**21. Convenio Colectivo**

## 1.IDEA DE NEGOCIO

En el siguiente Trabajo Final de Empresa e Iniciativa Emprendedora vamos a exponer la creación de un establecimiento de ocio nocturno, que estará situado en el centro de la ciudad de Córdoba.

La empresa que vamos a montar se va a tratar de una discoteca-pub con el nombre de "BOSS". La elección de este tipo de empresa se debe a la creciente necesidad de las personas de una edad joven-media de contar con más establecimientos de este tipo.

Otro motivo que nos llevó a elegir este tipo de establecimiento fue al investigar sobre otra idea de negocio como un local de comida rápida. Tras la investigación sacamos varias conclusiones, este tipo de locales están muy demandados, pero existe una gran competencia que no para de aumentar, por lo que nos podría llevar a una idea de negocio poco viable e insostenible. En cambio, un establecimiento de ocio nocturno, como por el que nos hemos decantado es muy demandado y aquí, en Córdoba, no existe un gran aumento de estos o al menos del tipo de negocio que nosotros queremos estructurar.

Desde que nos decantamos por esta idea tuvimos la estructura de la misma muy clara: servir copas y crear un ambiente adecuado para poder atraer así a una determinada clientela.

Lo que se busca con atraer a una determinada clientela es buscar la atención de una franja de edad superior a la mayoría de esta, dado que los jóvenes suelen gastar más dinero en este tipo de locales. Pero si solo nos centramos en los jóvenes nos olvidamos de una franja de edad un poco más mayor que los anteriores, que le gusta ir a este tipo de establecimientos, pero no le atrae el ambiente de estos y que está dispuesta a gastar dinero, por ello, se ha pensado en "dividir" el establecimiento en dos partes. La primera estará más enfocada a la fiesta por así decirlo, es decir, un sitio donde todos los clientes estén bailando, con música más alta... Y la segunda estará más enfocada a las personas que buscan una fiesta un poco más calmada, en donde poder bailar, pero la música no impida conversa, o donde poder sentarte en grupo.

También se buscará atraer a otro grupo de gente más reacia incentivándoles a venir realizando fiestas temáticas y contratando dj's con renombre.

## 2.LOCALIZACIÓN

Hay que dar mucha importancia a la localización, debido a que un mismo local con las mismas características puede ser un éxito rotundo o un absoluto fracaso, simplemente dependiendo de esta variable comercial, por lo que hay que tener sumo cuidado en su elección.

Por ello la empresa se encontrará ubicada en el centro de la ciudad en la calle Manuel Sandoval Nº8. La elección de establecerla en esa zona ha sido que es la ubicación perfecta para un negocio de este tipo gracias a que al encontrarse en el centro de la ciudad tenemos la oportunidad de captar nuevos clientes prácticamente todos los días.

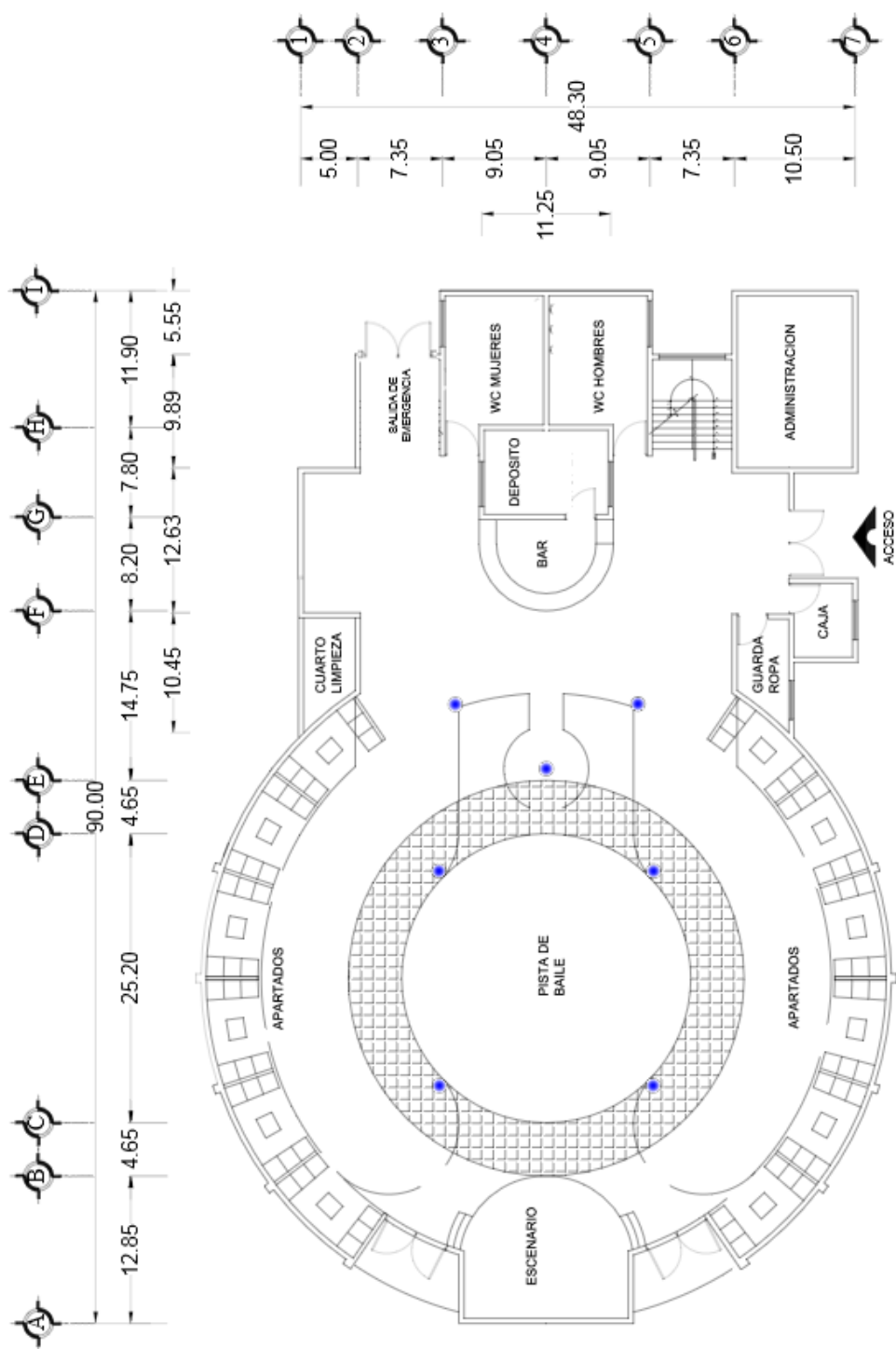
Cerca de esta ubicación existen establecimientos de este tipo por lo que somos una opción más y también estamos rodeados de restaurantes y locales donde poder comer, por lo que podemos atraer a clientes fácilmente.

También al tener negocios similares alrededor no tenemos problemas con el suministro de productos al tener asegurado el paso de repartidores de los mismos y el gran número de vías de acceso existentes a ese punto.

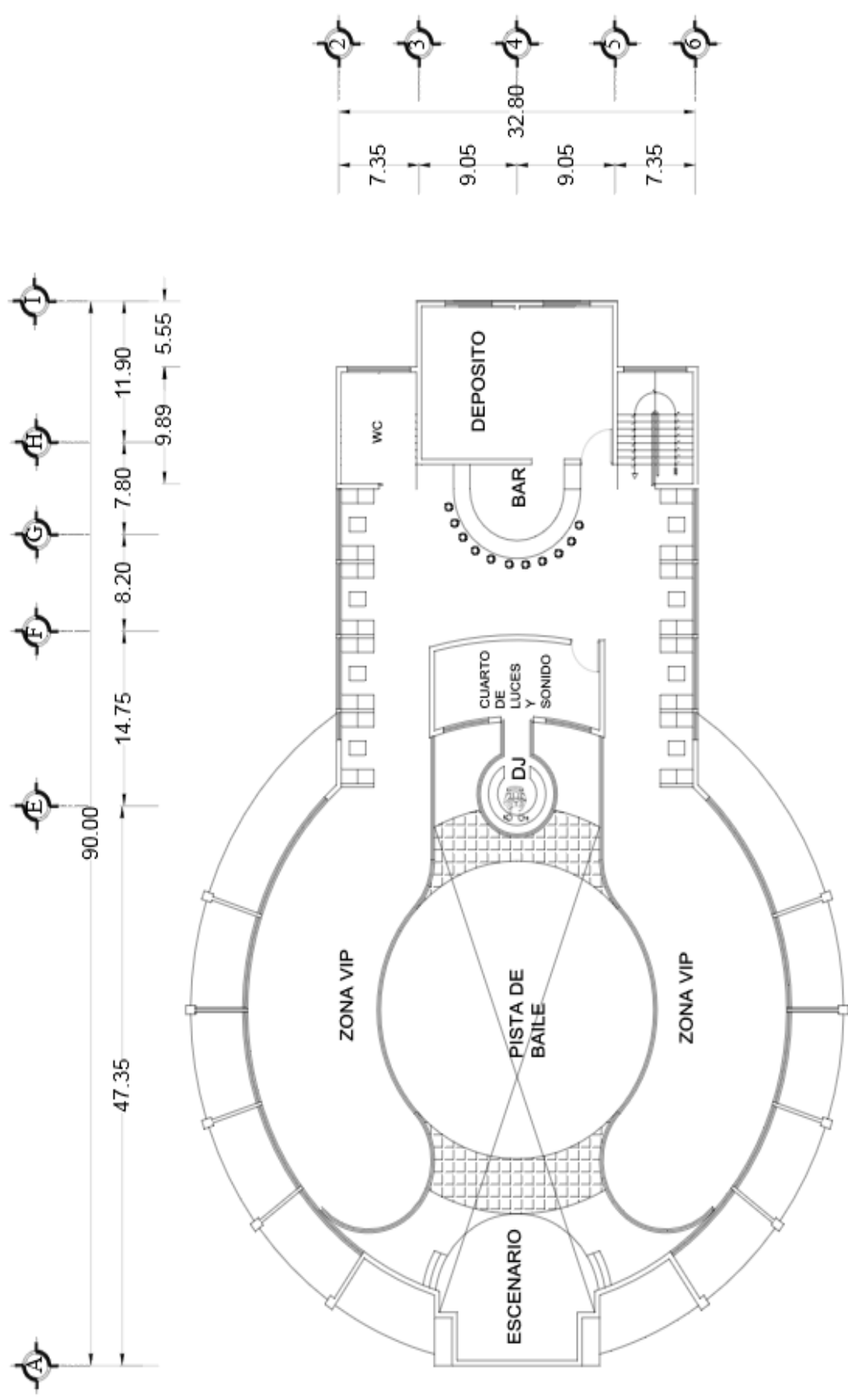
La proximidad a servicios de transporte público, también es otra característica a tener en consideración, porque acarrea consigo el movimiento de pasajeros, tanto de media distancia como de trayectos más cortos, que son clientes potenciales también de nuestro establecimiento.



## 2.1 PLANOS DE LA EMPRESA



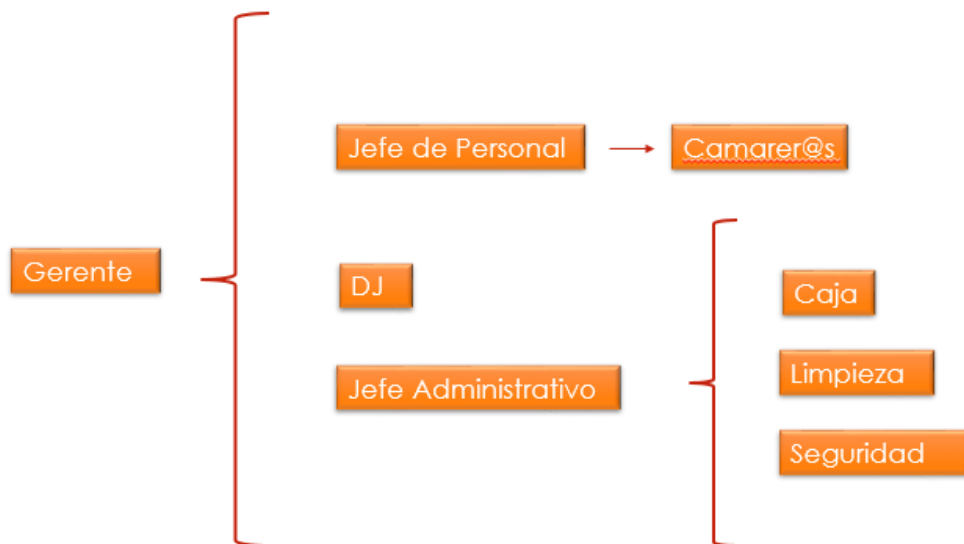
PLANTA BAJA DISCOTECA -



### 3. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

- Jefe Administrativo y de Personal: Rafael Osuna
- Dj y Gerente: Antonio Estévez Reyes
- Camareros/as:
  - Planta baja:
    - Camarera nº1: Lucia Sánchez
    - Camarero nº2: Antonio Sánchez
  - Planta alta:
    - Camarera Nº1: María soler
    - Camarero Nº2: Juan Santos
- Jefe seguridad interior: Jesús García
- Seguridad exterior: Pedro González

#### 3.1 ORGANIGRAMA





## 4. FORMA JURÍDICA Y PLAN DE FINANCIACIÓN

La empresa estará bajo la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada y se denominará BOSS S.L. Es una sociedad jurídica mercantil de tipo capitalista, que estará formada por dos socios, Don Antonio Estévez Reyes y Don Rafael Osuna Ventura, cada uno con el 50% de las participaciones de la sociedad.

El capital social estará dividido en participaciones sociales iguales, nominales e indivisibles, por lo que no pueden transmitirse libremente. Los socios tienen derecho a suscripción preferente en el caso de una ampliación de capital.

El capital social para esta Sociedad de Responsabilidad Limitada es de 30.000€ y será desembolsada íntegramente en el momento de la constitución de la sociedad por parte de los socios, cada uno en su porcentaje de representación, siendo este igual en ambas partes.

La responsabilidad de los socios, estará limitada al capital que han aportado y no responderán con sus propios bienes en caso de deudas de la empresa.

La administración puede ser llevada a cabo por un único administrador o por varios administradores solidarios o mancomunados, o por un consejo de administración que estará compuesto por un mínimo de tres y un máximo de doce consejeros.

Este tipo de sociedad es el que creemos que se adecua más a nuestras necesidades, aunque nos hemos decantado por este tipo de sociedad, somos conscientes de los números inconvenientes que presenta, pero también de las ventajas.

Ventajas de la Sociedad de Responsabilidad Limitada:

- Capital social mínimo reducido y sin capital social máximo.
- Posibilidad de aportar el capital en dinero o bienes.
- Limitación de la responsabilidad económica de los socios.
- Gran libertad de pactos entre los socios.
- No hay un porcentaje mínimo ni máximo de capital por socio.
- Control de la entrada de personas ajenas a la sociedad.
- Los administradores pueden tener carácter indefinido.

Inconvenientes de la Sociedad de Responsabilidad Limitada:

- Obligación de llevar la contabilidad.
- Gastos en el proceso de constitución y lentitud.
- Se necesita escritura pública para transmitir participaciones.
- Dificultad en la realización del Impuesto de Sociedades.
- No puede emitir obligaciones.
- No puede cotizar en Bolsa.

Para constituir la sociedad será necesarios realizar los siguientes trámites:

1.-Solicitud de la certificación negativa de la de nominación social. En el Registro Mercantil Central, se acredita la no existencia de otra sociedad ya constituida con el mismo nombre de la que se pretende constituir.

2.-Otorgamiento de la escritura pública de constitución. Acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura pública de constitución. Deben formar parte necesariamente de la misma, entre otros:

- La identidad de los socios.
- La voluntad de constituir una sociedad limitada.
- La aportación de cada socio y las participaciones asignadas según su aportación.
- Los estatutos de la sociedad.
- El sistema de administración establecido en la sociedad.

3.-Liquidación del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados. El pago del impuesto por operaciones societarias supondrá el 1% del capital de la sociedad y se realizará en la Consejería de Hacienda de la CCAA, siendo el requisito previo y necesario para la inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.

4.- Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil. A partir de este momento la empresa adquiere plena capacidad jurídica.

5.- Solicitud del número de identificación fiscal, CIF. Es necesario dar de alta la sociedad en Hacienda, aunque este número tendrá carácter provisional hasta que la sociedad se inscriba en el Registro Mercantil, momento en el que el CIF se convertirá en definitivo.

6.- Darse de alta en el censo de empresarios. Declaración censal de inicio de la actividad de la sociedad en la Agencia Tributaria.

7.- Obtención de las licencias de actividad. La licencia de apertura del establecimiento de la empresa y la licencia de obras en el caso de que sea necesaria, deberán tramitarse en el Ayuntamiento de la localidad que deberá concedernos la correspondiente licencia urbanística municipal, siempre que se cumplan todos los requisitos, sino deberán subsanarse.

8.- Afiliación a la Seguridad Social, tanto de la empresa como de los empleados.

9.- Adquisición y legalización del libro de visitas. Las empresas están obligadas a tener en cada centro de trabajo un libro de visitas a disposición de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Inspección del Trabajo.

## 5. ANÁLISIS DAFO

Mediante el siguiente análisis DAFO vamos a obtener un diagnóstico de la situación de la empresa, que será de gran utilidad para la organización de la misma. La principal meta perseguida con la realización de este análisis es ayudar y dar apoyo a la entidad para encontrar sus factores estratégicos críticos, identificarlos y usarlos, respaldándose en ellos para realizar cambios organizativos que mejoren la empresa, desde este mecanismo de estudio.

### FORTALEZAS:

-Demanda creciente: el número de personas que buscan un establecimiento de este tipo va aumentando cada año más. Las personas jóvenes y adultas cada vez más buscan pasar su tiempo de ocio nocturno en establecimientos como el nuestro, por lo que debemos de aprovecharnos de la situación que ahora mismo vive este sector y así poder atraer a los máximos clientes posibles.

-Reducidas barreras de entrada: al no tener ningún tipo de experiencia, este tipo de establecimiento es ideal ya que no necesitas unos amplios conocimientos de ningún tipo de materia, ni es necesario una innovación muy grande, simplemente con conocer un poco el sector se puede obtener mucho rendimiento y con el tiempo obtener beneficios sustanciales.

-Innovación en el sector: podemos ofrecer o tener algo completamente innovador que nos permita ser únicos y crear una imagen distinta a las que tienen los establecimientos similares que se encuentran en los alrededores. Podemos innovar tanto en el tema de iluminación como en el tipo de música, así como en los diferentes espectáculos que se pueden ofrecer o con ofertas o servicios que repercutan directamente al usuario.

-Ubicación del local: la ubicación del establecimiento es inmejorable ya que al encontrarse en pleno centro de la ciudad, es paso obligatorio de los transeúntes y de los miles de turistas que atrae la ciudad, por lo que tendremos flujo constante de potenciales clientes prácticamente todos los días. Además de los números vías de comunicación que facilitan la llegada al local. También nos aprovechamos de los números restaurantes o locales de comida rápida de los alrededores que después de comer le puede apetecer tomar algo en otro tipo de ambiente.

#### DEBILIDADES:

-Consecuencias negativas del ocio nocturno: el ocio nocturno lleva consigo innumerables consecuencias negativas, tales como el exceso en el consumo de alcohol producido por los “botellones” que se suelen realizar antes de ir a establecimientos como el nuestro, el consumo de drogas, el ruido generado que puede llegar a molestar a los vecinos y la cantidad de basura que se genera.

Se intentará regular esto de algún modo como impedir el acceso al establecimiento a determinadas personas que se encuentren en un estado alterado deriva del consumo excesivo de alcohol o de drogas, y también se colaborará con la policía para intentar minimizar el ruido que se pueda generar a las puertas del establecimiento.

-Bajo nivel profesional de los trabajadores: en general los empleados de este tipo de negocio suelen ser personas con poca formación profesional, debido a falta de estudios que formen a este tipo de personas. Los profesionales se forman a partir de obtener experiencia en locales similares. De modo que no existen muchos profesionales disponibles para contratar, por lo que nos puede costar encontrar a empleados que se ajusten al perfil que buscamos.

Se buscará cubrir las vacantes de plantillas con personas con alguna experiencia y conocimientos en el sector, así como gente nueva para poder formales de acuerdo a nuestra filosofía de trabajo. Formaremos así un equipo competente con el que poder el mejor rendimiento posible.

-Situación económica actual: tendremos que convivir con una época de crisis general, teniendo que adaptarnos a los diferentes precios del mercado y las necesidades de los clientes, ya que la oferta actual es diferente a la de hace unos años.

Tendremos que realizar un estudio del mercado para saber los precios de productos y servicios para ajustarnos dentro de nuestras posibilidades a estos.

#### OPORTUNIDADES:

-Atractivo turístico: nos encontramos en unas de las ciudades más visitadas de toda España, por lo que hay que aprovecharlo. Córdoba atrae a miles de turistas en diferentes épocas del año lo que nos proporciona constantemente nuevo posibles clientes.

Por ello, en las épocas de más afluencia se buscará realizar fiestas temáticas u ofrecer ofertas o servicios especiales con la intención de captar a estos nuevos clientes, los cuales pueden ser una fuente de ingresos elevada durante gran parte del año.

-Subvenciones y ayudas para emprendedores: debido a la actual situación económica del país, el gobierno concede ayudas o subvenciones a determinados tipos de negocios. Estas ayudas no tienen por qué ser económicas sino a nivel de formación o de otros tipos de recursos.

Se buscará conseguir cualquier tipo de ayuda, ya sea municipal, autonómica o estatal dirigidas a autónomos.

#### AMENAZAS

-Opinión pública contraria a estas actividades: nos encontramos dentro de un sector donde existe mucha competitividad, por lo que pueden existir personas o colectivos que estén encontrar de nuestra actividad.

El ocio nocturno sigue teniendo en algunas personas esa mala imagen por lo que tendremos que convivir con ello, y basaremos nuestra política de empresa siempre respetando las opiniones de esas personas o colectivos, incluso se buscara colaborar con ellos si es en beneficio mutuo.

Cuidaremos sumamente la opinión publica ya que una mala reputación, aunque sea falsa puede llevarnos al desastre, siempre buscaremos que los clientes se queden con buen sabor de boca por así decirlo y que quieran volver a venir a nuestro establecimiento.

-El botellón: este será uno de los mayores problemas que tendremos todos los días de apertura. Este es practicado por la mayoría de los jóvenes antes de entrar al establecimiento. Esto es debido al precio de la bebida dentro de los establecimientos de este tipo, al hacer botellón se ahorran dinero y a la hora de entrar al establecimiento consumen menos.

Intentaremos evitar esta práctica colaborando con las autoridades si es necesario, ya que esta práctica aparte de que obtenemos menos beneficio con ella, puede ocasionar daños colaterales que nos afecten indirectamente a nuestro establecimiento. Estos daños colaterales pueden ser peleas, exceso de ruido, aglomeraciones en la puerta del establecimiento...

-Aplicación estricta de la normativa: para la apertura de la empresa hay que cumplir con todos los protocolos y normativas establecidas al respecto dentro del marco de la ley. Si se genera nuevas leyes que implique la recaudación por parte de las administraciones públicas, el sector se puede ver afectado gravemente y con ello nosotros y los empleados que tenemos contrados, debido a la posible reducción de presupuesto de gastos.

También un endurecimiento de las normativas actuales nos perjudicaría ya que nos obligaría a realizar desembolso económico para adaptarnos a la nueva normativa, lo que nos llevaría a tener un beneficio mínimo, incluso a no obtener beneficio o a no poder hacer frente a ese desembolso.

Para evitar esto debemos trasladar nuestras preocupaciones a diversas organizaciones encargadas de pactar estas normativas con las administraciones, para que de esta forma nos repercutan lo menos posible.

## 6.COMPETENCIA Y ESTUDIO DEL MERCADO

Las actividades de ocio nocturno han experimentado un gran auge en los últimos años, haciendo formar parte de ellas cada vez a personas con una edad mucho más temprana. Este hecho ha propiciado un aumento significativo de la demanda potencial del sector y además la aparición de nuevas preocupaciones sociales, como el consumo de alcohol entre los más jóvenes y la práctica del botellón, junto con otros problemas procedentes de los mismos como la suciedad, el ruido y la incomodidad para los vecinos, entre otros.

La importancia de este sector radica en la gran cantidad de personas que mueven estas actividades recreativas, especialmente los fines de semana y que se estiman en millones, distribuidos por todo el territorio nacional.

Tras un estudio de una serie de factores, vamos a conocer si estos factores nos van a repercutir de forma positiva o negativa, para saber si es viable este proyecto.

Los factores son los siguientes:

- Factores Políticos
- Factores Económicos
- Factores Sociales
- Factores Tecnológicos
- Normativa Autonómica
- Normativa Estatal
- Producto Interior Bruto
- Índice de precios del consumo
- Pirámide de población

Tras analizar estos factores vemos que la zona de Córdoba es propicia para montar un negocio de nuestro tipo. Córdoba presenta una estabilidad razonable económicamente y políticamente. En el factor social, en general a las personas de esta zona le parece buena idea que exista más variedad de establecimientos de este tipo, pero en el factor tecnológico sí que no es una zona que este encabeza de ello.

Las normativas aplicadas a esta zona son moderadas con lo cual no tendríamos a penas dificultades para iniciar el negocio. Aunque la pirámide de población tiene



su mayor tamaño en la franja de personas a partir de 45 años, estas poseen un capital dentro de la media y suelen disfrutar bastante del ocio nocturno.

En cuanto a la competencia, la situación del sector es buena ya que no existe ninguna empresa que abarque el mercado ni se encuentre en una posición dominante, sí que existe bastantes empresas de este tipo, pero no tendríamos problemas a priori al abrir nuestro establecimiento. Si tendríamos problemas con estas empresas en cuanto a objetivos, dado que sus objetivos son muy similares a los nuestros.

Nos encontramos en un sector donde todos intentamos captar al mismo tipo de persona, personas jóvenes, por lo que nos enfocamos a personas con poco poder adquisitivo.

Respecto a los precios la competencia apenas existe ya que todos los establecimientos tienen un precio similar, por lo que no hay mucha competencia respecto a este punto, simplemente no deberíamos de ajustar a los precios establecidos. Esto genera competencia por otro lado, ya que al tener todos los mas o menos los mismos precios, los clientes no tienen problemas con encontrar otro local con servicios semejantes, por lo que debemos de ofrecer algo que nos diferencie.

La posibilidad de que nos hagan competencia nuevas empresas es alta debido al auge de este tipo de establecimientos, pero esto puede generar que algunos establecimientos no cumplan con las expectativas de los clientes por lo que la competencia respecto a esto no nos debería de perjudicar demasiado. Además, el dinero necesario para montar un negocio de este disuade a muchas personas que ven en él una oportunidad de negocio.

En general la competencia nos va a venir de:

-Bares de copas: ofrecen la posibilidad de sentarse y un ambiente más relajado, por el contrario, ofrecen poca variedad de bebidas y no suelen poner ofertas interesantes. La licencia de apertura les restringe la hora de cierre, siendo la de discotecas mucho mayor.

Su punto fuerte seria el precio de las copas, ya que es inferior al que hay “establecido” en las discotecas.

-Discotecas: serian nuestro gran competidor. Ofrecen una carta similar a la nuestra y con precios también similares. A su favor juegan los años de experiencia que han obtenido creando una clientela más o menos estable.

Tener muchos negocios al lado que nos puedan hacer la competencia tampoco es malo, lo podemos ver como algo positivo ya que nos asegura afluencia de personas que nosotros podemos intentar captar ofreciendo servicios u ofertas que no encuentren en los demás establecimientos del mismo tipo, o que simplemente por cambiar de ambiente quieran probar a entrar en nuestro establecimiento.

## 7.MARKETING

La ubicación de la ciudad de Córdoba, debido a la excelente localización y de las instalaciones situadas a su alrededor que facilitaran su acceso por diferentes medios de transporte, ya sea con coche, taxi o autobús , además de contar con restaurantes de comida rápida cerca del establecimiento, al ser una población con gran afluencia de turistas y cercana a otras localidades , ofrece la posibilidad de recibir una gran afluencia en los meses de marzo, abril, mayo e incluso verano y de obtener una clientela bastante fiel para los demás meses del año.

Los servicios ofrecidos por la empresa están dirigidos a un público comprendido entre los 18 años hasta cualquier edad, sin límite, siempre que se esté en buenas condiciones para estar en el establecimiento. Principalmente, entre 18 y 60 serían la franja de edad más factibles, entre la gente joven y las personas adultas.

Se busca atraer a personas que disponen de tiempo libre durante la tarde o con tradición de salir cuando terminan de trabajar, desde la hora de apertura de las instalaciones hasta la hora de cierre, para disfrutar de su tiempo de ocio con nosotros.

Un factor que persigue la empresa es conseguir la mayor y más rápida difusión posible, al menor coste, por lo que todos los medios de dar a conocer la empresa a los potenciales consumidores.

Se deberá descartar determinadas técnicas o modalidades de publicidad que suelen tener un mayor coste al necesitar para ello personas contratadas para su realización, por lo que se persigue en definitiva el llegar a la gente aprovechando la influencia abrumadora de internet y su uso generalizado. De este modo podremos abarcar a un público mayor sin necesidad de grandes desembolsos ni de desplazamientos para ello, siendo un medio ideal para nuestro propósito inicial en este ámbito.

La presencia en redes sociales como Facebook, twitter e Instagram será una forma de llegar a una inmensa cantidad gente, con las cuales podremos promocionarnos de forma gratuita y llegar a nuevos clientes. Además, se informará de todas las ofertas, descuentos y todo tipo de promociones que se vayan a realizar para que todo el mundo tenga acceso a las mismas y se realizaran concursos de entradas o de regalos exclusivos de la empresa, para todos los participantes que quieran inscribirse a través de las redes sociales.

También se buscará inscripción de la empresa en todo tipo de páginas web especializadas, para a dar a conocer la empresa entre la gente que se mueve dentro del sector y en otras páginas de amplio seguimiento por parte del público en general.

El día de la gran inauguración, la entrada será gratuita para todos los asistentes hasta fin de aforo. Se regalarán para los cien primeros asistentes a la invitación camisetas conmemorativas de la ocasión, como las que llevarán todos los miembros del equipo.

DOCUMENTOS  
NECESARIOS PARA  
PONER EN  
MARCHA LA  
EMPRESA

# 8. CERTIFICACIÓN NEGATIVA

## **SOLICITUD DE CERTIFICACION NEGATIVA DEL NOMBRE**

Antonio Manuel Estévez Reyes, vecino de Córdoba, "domicilio de la persona", con DNI "45952982-L", en nombre y representación de la sociedad limitada "Boss Disco-Pub", con domicilio social "C/ Manuel Sandoval N°8".

### **EXPONE:**

Que necesitando acreditar que el nombre de la sociedad limitada "Boss Disco-Pub" no coincide con el de otra ya existente.

### **SOLICITA:**

Se les expida por el señor registrador mercantil, certificación Negativa de la Denominación.

Córdoba, 25 de mayo de 2018

Firma del representante

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Manuel Estévez Reyes', with a stylized flourish at the end.

FDO: Antonio Manuel Estévez Reyes

SR ENCARGADO DEL REGISTRO MERCANTIL CENTRAL

# 9. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL



## **REGISTRO MERCANTIL CENTRAL**

D. Antonio Valverde Muñoz, en su condición de encargado del registro mercantil central

### **Certifica**

Vista la solicitud formulada por “el representante que hemos puesto antes” en nombre y representación de la sociedad limitada “nombre de la sociedad” y una vez examinados los archivos de este registro, no consta ninguna sociedad limitada con idéntico nombre.

Madrid, 30 de mayo de 2018

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'A' followed by a smaller, more complex signature element.

FDO: Antonio Valverde Muñoz

# 10.APERTURA DE CUENTA CORRIENTE