|  |  |
| --- | --- |
|  | **2017 - 2018** |
|  | **PROYECTO EMPRESARIAL** |



Raquel Barbero Sánchez

Sara Bernal Parrales

Alejandra Cabello Díaz

Natalia Valleros Aparicio

**índice**

***Plan de empresa***

* + Presentación de los alumnos promotores *Pag.05*
  + Breve descripción de la actividad elegida *Pag.09*
  + Definición del servicio *Pag.09*
  + Mercado al que se dirige *Pag.10*
  + Necesidades que cubre *Pag.11*

***Estudio del entorno***

* + Factores que inciden en la actividad empresarial *Pag.13*
  + Análisis de la competencia *Pag.17*

***Estudio del mercado***

* + Segmento del mercado *Pag.25*
  + Estructura y objetivos del cuestionario *Pag.26*
  + Cuadernillo del cuestionario *Pag.27*
  + Selección de la muestra *Pag.29*
  + Realización de la encuesta *Pag.31*
  + Conclusión *Pag.43*

***Forma jurídica de la empresa***

* + Determinación de la forma jurídica *Pag.45*
  + Elección del nombre de la empresa *Pag.46*
  + Logotipo signos y símbolos representativos *Pag.46*
  + Trámites y documentación *Pag.47*

***dEFINICIÓN DEL PRODUCTO. PRODUCCIÓN***

* + Proceso de producción *Pag.50*
  + Plan de producción *Pag.52*
  + Plan de aprovisionamiento *Pag.61*
  + Presupuesto de costes *Pag.64*

***dEFINICIÓN del mercado y comunicación***

* + Plan de publicidad *Pag.67*
  + Presupuesto de costes. Cuadro resumen *Pag.70*

***dEterminación de los prescios y organización de ventas***

* + Organización de la distribución *Pag.72*
  + Precio de los productos/servicios *Pag.73*
  + Organización y planificación de las ventas *Pag.75*

***localización de la empresa***

* + Necesidades de espacio *Pag.79*
  + Localización de la empresa y régimen de propiedad de
  + los locales *Pag.80*
  + Planos con el detalle de los espacios físicos de la

empresa del proyecto *Pag.81*

* + Cuadro resumen de gastos *Pag.82*

***organización funcional de la empresa***

* + Organización interna de la empresa *Pag.84*
  + Cuadro resumen de los gastos de administración y

generales de la empresa *Pag.88*

***la inversión y financiación empresarial***

* + Plan de inversión de la empresa *Pag.90*
  + Plan de amortización de los elementos del activo fijo

de la empresa *Pag.92*

* + Plan de financiación *Pag.93*

***estudio económico-financiero del proyecto***

* + Movimiento de fondos del primer año *Pag.98*
  + Estado de cash-flow *Pag.99*
  + Viabilidad del proyecto *Pag.99*

***puesta en marcha de la empresa***

* + Constitución: Estatutos, escrituras y actas *Pag.101*
  + Libros obligatorios de contabilidad *Pag.113*
  + Documentos para la inscripción en los registros

públicos *Pag.114*

**PLAN DE EMPRESA**

**PRESENTACIÓN DE LOS ALUMNOS PROMOTORES**

Este proyecto ha sido llevado a cabo por cuatro alumnas de segundo curso de Grado Superior en Administración y Finanzas impartido en el IES Pérez Comendador de Plasencia (Cáceres).

***RAQUEL BARBERO SÁNCHEZ***

**DATOS PERSONALES**

**Nombre:** Raquel Barbero Sánchez

**Fecha nacimiento:** 14/11/1996 **Edad:** 21 años

**Dirección:** C/Miguel Hernández nº10 **Localidad:** Serradilla (Cáceres)

**Teléfono:** 676615106

**E-mail:** raquelbarberosanchez90@gmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

* Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas IES Pérez Comendador (Plasencia)
* Bachillerato. IES Gabriel y Galán (Plasencia)
* Educación Secundaria Obligatoria IES Gabriel y Galán (Plasencia)

**IDIOMAS**

Inglés: Nivel Básico

**INFORMÁTICA**

Microsoft Office a nivel usuario avanzado

Manejo de programas específicos como CONTAPLUS, NOMINAPLUS

**OTROS DATOS DE INTERÉS**

Carné de conducir B1.

***SARA BERNAL PARRALES***

**DATOS PERSONALES**

**Nombre:** Sara Bernal Parrales

**Fecha nacimiento:** 20/04/1992 **Edad:** 25 años

**Dirección:** Avda. de la Mazuela, 8 **Localidad:** Plasencia (Cáceres)

**Teléfono:** 618 49 02 82

**E-mail:** sara.bp3@gmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

* 1º CFGS – Administración y Finanzas
* Nivel Básico de Prevención de Riesgos Laborales (96 horas)
* Técnico en Gestión Administrativa, 2013-2015.
* Curso de Gestión Auxiliar de Personal (MF0980\_2) en “*A la Vera del Jerte Formación*”
* Graduado en la E.S.O en el *“I.E.S Gabriel y Galán”* en Plasencia.

**IDIOMAS**

**Inglés:** Avanzado

* B2 en Escuela Oficial de Idiomas Plasencia.
* (P.E.T.) Preliminary English Test de la Universidad de Cambridge.
* (K.E.T.) Key English Test de la Universidad de Cambridge.

**Francés:** Básico

INFORMÁTICA

* Curso de informática. (Internet, Microsoft Access)
* Manejo del Paquete **Microsoft Office**.
* Programas orientados a labores administrativas.
* Altos conocimientos informáticos a nivel de usuario.

OTROS DATOS DE INTERÉS

* Carné de conducir B.

***ALEJANDRA CABELLO DÍAZ***

**DATOS PERSONALES**

**Nombre:** Alejandra Cabello Díaz

**Fecha nacimiento:** 16/03/1995 **Edad:** 22 años

**Dirección:** C/Puente, 4 **Localidad:** Serradilla (Cáceres)

**Teléfono:** 638612802

**E-mail:** Alejandracabellodiaz@gmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

* Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas IES Pérez Comendador (Plasencia)
* Bachillerato**.** Colegio Misioneras de la Providencia (Salamanca)
* Educación Secundaria Obligatoria Colegio Misioneras de la Providencia (Salamanca)

**IDIOMAS**

**Inglés:** nivel básico

INFORMÁTICA

Microsoft Office a nivel usuario avanzado

Manejo de programas específicos como TRACER, CONTAPLUS, QUALISYS

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carné de conducir B1.

***NATALIA VALLEROS APARICIO***

**DATOS PERSONALES**

**Nombre:** Natalia Valleros Aparicio

**Fecha de nacimiento:** 28/09/1994 **Edad**: 23 años

**Dirección:** Avda. Extremadura, 27,1B **Localidad**: Aldeanueva de la Vera **Teléfono:** 664858587 (Cáceres)

**Email:** nataruca94@hotmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

* Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas IES Pérez Comendador (Plasencia)
* Técnico Superior Laboratorio Diagnóstico IES Martínez Uribarri (Salamanca)
* Bachillerato Ciencias de la Salud IES Jaranda (Jarandilla de la Vera)
* Educación Secundaria Obligatoria IES Jaranda (Jarandilla de la Vera)

**IDIOMAS**

**Inglés:** Nivel básico

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carné de conducir B1.

Curso Logoss de enfermedades infecciosas

**Breve descripción de la actividad elegida**

Nuestra idea de negocio para implantar en el núcleo urbano de Plasencia consistirá en la apertura de una Bolera ofreciendo también servicios de comida rápida (bocadillos, hamburguesas…) y ocio alternativo (billares, futbolines…) que podrá disfrutar tanto gente de la ciudad (jóvenes y familias) como de los alrededores.

Se ha llegado a esta decisión gracias a la búsqueda de información realizada donde hemos descubierto la escasez de negocios dedicados a esta actividad recreativa en el norte de Cáceres.

**Definición del Servicio**

La Bolera constará de tres zonas principales:

* Bolera: área principal del establecimiento compuesta por cuatro pistas con sus correspondientes mesas y zona de alquiler de equipo para el buen desarrollo de la actividad.
* Zona de entretenimiento: ofreciendo una alternativa a la actividad principal (la bolera) donde los clientes podrán disfrutar del uso de dos mesas de billar, dos futbolines y dos dianas electrónicas.
* Zona de restauración: donde los clientes podrán relajarse tomando algo tranquilamente o comer, ya que se ofrece servicio de comida rápida (bocadillos, hamburguesas, con guarnición y bebidas o refrescos).

Puntualmente la empresa realizará diferentes ofertas en función de la época del año o del momento.

**MERCADO AL QUE SE DIRIGE**

El Bowling (Juego de Bolos), es actualmente practicado por más de 150 millones de personas en el mundo, lo que ha provocado que sea considerada una de las principales tendencias dentro de la Industria del Ocio y Entretenimiento en este siglo.

La cantidad total de Boleras en España es de 600 (según el Censo Nacional de Instalaciones Deportivas), solo una de ellas en la provincia de Cáceres.

La actividad del Bowling continúa registrando tasas de crecimiento muy positivas año tras año. Su aceptación y atracción como una actividad de ocio, para jóvenes y familias, es la principal causa de su expansión.

Otra de las ventajas que ofrece el bowling es que es una combinación de ocio y deporte no influenciado por la meteorología.

Dado que en nuestra ciudad no hay ninguna bolera y cuenta con pocas ofertas de ocio del estilo, hemos visto ésta opción como una buena inversión con un alto número de clientes potenciales.

Trataremos de abarcar el mayor número posible de clientes, haciendo del local un lugar de entretenimiento que sirva tanto a las familias que deseen pasar un rato agradable con un juego entretenido, como a los jóvenes que busquen un nuevo lugar para distraerse y divertirse.

El público objetivo de una bolera es muy amplio, ya que se trata de un deporte que puede ser practicado por personas de todas las edades. No requiere de grandes capacidades físicas, por lo que se puede practicar desde edades comprendidas entre los 6 y los 80 años, lo cual convierte en clientes a la gran mayoría de la población, siendo los potenciales los comprendidos entre 15 a 45 años, que disfrutan de más tiempo libre y de ocio, con más poder adquisitivo.

**NECESIDADES QUE CUBRE**

La apertura de una bolera en Plasencia se trata de una idea innovadora que fomenta un tipo de entretenimiento diferente y alternativo a la poca oferta existente en nuestra ciudad.

Las personas tenemos multitud de necesidades: físicas, fisiológicas, mentales, espirituales y sociales, y por ello se hace necesaria la posibilidad de salir de la rutina diaria a través del ocio. A día de hoy, el mayor impedimento a la hora de divertirse de manera saludable es la escasez de tiempo, ya que la mayor parte de nuestras horas se dedican al trabajo. Acudir a la Bolera ayuda a relajarse y liberar estrés, tras una larga jornada un descanso siempre es bienvenido.

Jugar a los bolos es un deporte que no requiere de gran esfuerzo físico por lo que está orientado a un amplio rango de público. Además no supone un gran desembolso económico para las familias como puede ser el caso de otros deportes o actividades.

Fomenta el compañerismo y el trabajo en equipo ya que es una actividad donde formas parte de un grupo que persigue el mismo objetivo. Así se logran formar nuevos lazos de amistad y se fomenta una pequeña competencia sana

Dedicar tiempo diario o semanal para divertirnos con el objetivo de responder a nuestras necesidades puede ser la clave para mejorar nuestra calidad de vida.

**ESTUDIO DEL ENTORNO**

**FACTORES QUE INCIDEN EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL**

El entorno se define como el conjunto de hechos y factores externos a la empresa relevantes para ella, con los que interacciona y sobre los que puede influir pero no controlar, que se concretan en un conjunto de normas y relaciones establecidas que condicionan su actividad.

Los factores más importantes del entorno general que inciden en nuestra empresa son:

* Factor económico
* Factor socio-cultural
* Factor político-legal
* Factor tecnológico
* Factor ambiental
* Factor demográfico

***Factor económico:***

Es uno de los factores que más influyen en nuestra actividad.

España es un país que no está pasando por su mejor momento debido a la crisis económica, de hecho, la tasa de paro en Extremadura se cerró el año 2016 con un 28.31%.

Debido a la bajada del poder adquisitivo de las familias, el presupuesto destinado al ocio es el que se ve más afectado, aún así la economía de los hogares y el consumo hoy día se va recuperando paulatinamente.

El gasto medio por hogar en Extremadura fue de 23.003,7 euros en 2016, un 2% más que el año anterior (2,6% más a nivel nacional), según la Encuesta de Presupuestos Familiares publicada por el Instituto Nacional de Estadística.

El porcentaje destinado al ocio, espectáculos y cultura fue del 4,6%, con un gasto medio por hogar de 1.059,48 euros.

Nuestra empresa quiere ofrecer un servicio asequible a nuestros clientes que haga que su desembolso económico no les suponga un gran esfuerzo.

***Factores socio-culturales:***

Estos factores hacen referencia a las características de la población, al nivel educativo, las pautas culturales, los estilos de vida y hábitos de consumo, las tendencias de la moda, las diferencias sociales, etc.

En los últimos años el Bowling ha ganado adeptos en todo el mundo, siendo cada vez más las boleras que se abren, por lo que podemos decir que es un deporte actualmente de moda que está calando entre todas las clases sociales.

Además, hoy día los jóvenes pasan gran parte de su tiempo libre usando nuevas tecnologías (teléfonos móviles, ordenadores…) para entretenerse o conectar con otras personas a través de las redes sociales. La bolera les proporcionaría un lugar de encuentro donde reunirse y realizar actividades de ocio fomentando el contacto directo entre ellos en lugar de hacerlo en un entorno virtual.

***Factores político legales:***

Son los referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica.

Se incluyen en ellos elementos como:

* + El sistema institucional. Influirá decisivamente en la empresa el grado de poder y de proximidad a ella que tenga cada uno de los niveles del Estado.
  + Las ideologías y partidos políticos relevantes también son importantes, pues normalmente los partidos de derecha o centro-derecha tienden a favorecer a las empresas rebajando los impuestos directos, y acentuando los indirectos, de forma que esto beneficia a los empresarios y por tanto a nuestra empresa.
  + La estabilidad y riesgos políticos. Una empresa de un país con estabilidad política, tendrá una mayor estabilidad económica que aquella que esté en un país políticamente inestable. Actualmente nuestro país vive una situación de inestabilidad política debido a los conflictos ocurridos en Cataluña, pero creemos que no durará mucho tiempo y además no afectará a nuestra empresa.

La legislación que afecta a la empresa. Se refiere al conjunto de normas jurídicas que ordenan la actividad de la empresa.

Existe un conjunto determinado de leyes orientadas a la planificación y desarrollo de actividades de ocio y tiempo libre.

En Extremadura la ley que regula esta actividad es la **Ley 2/2003, de 13 de marzo, de la convivencia y el ocio de Extremadura**, cuyo objeto es establecer las medidas y prever las actuaciones de los poderes públicos para favorecer una adecuada utilización del ocio, en particular mediante la prevención del consumo abusivo de bebidas alcohólicas y de las alteraciones de la convivencia derivadas del mismo.

También afectan otras leyes como:

**La reglamentación de ruidos y vibraciones, regulado por el Decreto 19/1997, del 4 de febrero**

Horarios de apertura y cierre de los establecimientos públicos y actividades recreativas, regulado por la **Orden del 16 de septiembre de 1996** y otras leyes de la Comunidad Autónoma de Extremadura. Nuestro horario vendrá determinado en función de la categoría atribuida al establecimiento según la licencia.

***Factores tecnológicos:***

Se hará un uso de diversos factores tecnológicos para promocionar nuestros servicios a través de la web y redes sociales, y gracias al fácil acceso a internet que existe hoy día y que tienen nuestros clientes potenciales será más fácil hacer llegar toda la información sobre nuestro negocio.

También dispondremos de varios sistemas de pago para ofrecer métodos actualizados (en efectivo, con tarjeta, a través del móvil…)

Utilizaremos una aplicación informática que gestione las partidas de bolos.

Para la gestión de pedidos a proveedores y el registro de compras y ventas usaremos el *Paquete Office.*

***Factores ambientales:***

Nuestra bolera estará situada en un lugar céntrico y se tomarán las medidas necesarias para que el ruido emitido por el choque de los bolos no suponga una molestia para las viviendas y negocios colindantes mediante la insonorización del local con paneles.

También tenemos en cuenta que la estación del año es un factor influyente en el flujo de clientes ya que con el frío la gente estará más predispuesta al ocio en un lugar cerrado que en época de calor.

***Factores demográficos:***

Una población en crecimiento crea muchas más necesidades que satisfacer y Plasencia se encuentra en constante crecimiento. Nuestro servicio estará principalmente orientado a clientes de edades comprendidas entre los 15 y 40 años, rango compuesto por la mayor parte de la población en Plasencia (Ver tabla anexa). También debemos tener en cuenta que la bolera más cercana se encuentra en Navalmoral de la Mata a unos 60km por lo que se cuentan con los posibles clientes de poblaciones cercanas.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Población de Plasencia por sexo y edad 2016 | | | |
| Edad | **Hombres** | **Mujeres** | **Total** |
| 0-5 | 815 | 764 | 1.579 |
| 5-10 | 1.087 | 1.095 | 2.182 |
| 10-15 | 1.137 | 1.101 | 2.238 |
| 15-20 | 1.124 | 1.056 | 2.180 |
| 20-25 | 1.145 | 1.046 | 2.191 |
| 25-30 | 1.174 | 1.161 | 2.335 |
| 30-35 | 1.254 | 1.306 | 2.560 |
| 35-40 | 1.423 | 1.520 | 2.943 |
| 40-45 | 1.607 | 1.615 | 3.222 |
| 45-50 | 1.673 | 1.764 | 3.437 |
| 50-55 | 1.656 | 1.835 | 3.491 |
| 55-60 | 1.411 | 1.430 | 2.841 |
| 60-65 | 1.062 | 1.111 | 2.173 |
| 65-70 | 905 | 965 | 1.870 |
| 70-75 | 755 | 874 | 1.629 |
| 75-80 | 555 | 743 | 1.298 |
| 80-85 | 501 | 785 | 1.286 |
| 85- | 416 | 792 | 1.208 |
| Total | 19.700 | 20.963 | 40.663 |

**ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | *La bolera de Navalmoral* |
| **Localización** | Carretera Jarandilla, 22, Cáceres. 10300 Navalmoral de la mata |
| **Forma de provisión** | Los pedidos en general se realizan cada 15 días, exceptuando los alimentos y las bebidas que se reponen semanalmente.  Una vez al año hacemos un pedido a un proveedor especializado en bowling (online) para reponer material específico como pueden ser bolas o zapatillas para el juego. |
| **Tipo de producción** | Bolera americana con siete pistas, restaurante, cafetería, zona infantil y recreativa.  Los recreativos disponen de billar, futbolín y dianas.  El restaurante dispone de carta con bebidas, raciones, hamburguesas, perritos, ensaladas, bocadillos, platos combinados y postres.  Horario de 17:00 – 00:00 todos los días excepto martes (cierre por descanso)  Celebra cumpleaños, cenas de empresa, reuniones y bautizos bajo reserva  Número de trabajadores: 4 |
| **Precios que ofertan** | * Precio partida bolos (lunes y jueves): 4€ * Precio partida bolos (viernes, sábados, domingos y festivos): 4.50 € * Precio partida bolos (miércoles, por ser el día del jugador): 3 € * Bar:   Botellín o caña 1€ Tubo de cerveza 1'20 € Tercio de cerveza 1,50 € Refrescos 1,50 € Toda consumición acompañada de su aperitivo |
| **Cuota de mercado** | 100%, habitantes de Navalmoral y toda la región norte de la zona de Cáceres. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | *Recreativos Galicia* |
| **Localización** | Calle Pedro de Lorenzo, 4, 10600, Plasencia, Cáceres |
| **Forma de provisión** | Acuerdos de colaboración a largo plazo (con proveedores locales) de todos los suministros que se consumen con frecuencia como pueden ser los productos que venden (golosinas) o el material de oficina y limpieza.  Las máquinas son adquiridas después de pedir presupuesto a varias empresas y comparar los precios, ya que suponen una inversión costosa y no son frecuentes. |
| **Tipo de producción** | Sala recreativa que cuenta con un billar, dos futbolines, máquinas de juegos y simulación, varias videoconsolas y ciber.  También dispone de tienda de chucherías y bebidas.  Cada cierto tiempo organiza competiciones de billar, futbolín y videoconsolas.  Horario de 12:00 a 14:00 y de 17:00 a 23:00, todos los días  El número de trabajadores es 1. |
| **Precios que ofertan** | * Futbolín: 50 cent * Billar: 1€ * Videoconsolas: 1€ (media hora) * Ciber: 1€ (una hora) |
| **Cuota de mercado** | La cuota de mercado de estos recreativos es 100% ya que no existe otra empresa dedicada a lo mismo en toda la ciudad ni alrededores. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | *Multicines Alkazar Plasencia* |
| **Localización** | Av. Cañada Real, S/N, 10600 Plasencia, Cáceres |
| **Forma de provisión** | Los proveedores de la sala de cine son empresas que tienen la titularidad de los derechos de distribución y exhibición de la mayor parte de las películas, que se hacen cargo de la entrega de la copia de la película y del material promocional (Fox, Walt Disney, Pixar, Warner Bross...)  El aprovisionamiento de la tienda y demás artículos necesarios como limpieza y material de oficina se hace con empresas locales y aproximadamente se hacen pedidos cada semana. |
| **Tipo de producción** | Multicine con los últimos estrenos de cartelera en ocho salas digitales, tienda de palomitas y snacks, bebidas. El local dispone de una bocatería ``Burguer New York´´,  Habitualmente dispone de ofertas por 8,25€ donde incluyen entrada de cine, bocadillo, bebida. También dispone de un menú cumple.  Horario de 17:00 a 02:00  Número de trabajadores: 7 |
| **Precios que ofertan** | Normal: 6,50€(2D)-7,50€(3D)  Reducido\*: 4,80€(2D)-6,00€(3D)  \*: Excepto festivos y víspera de festivos   * De Lunes a Miércoles en 1ª sesión * Día del espectador * Mayores de 60 años (de lunes a viernes).   Burguer New York donde ofrecen hamburguesas, super burguer, salchichas, sándwiches, bocadillos y raciones. |
| **Cuota de mercado** | 100%, ya que no hay ningún otro establecimiento en Plasencia ni en los alrededores que ofrezcan estos servicios. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | *McDonald’s* |
| **Localización** | Calle Bravo Murillo, 3 10600 Plasencia, Cáceres |
| **Forma de provisión** | Esta empresa es una franquicia por lo cual su canal de distribución no varía para cada producto, si no que es el mismo para todos (carne, pan, patatas…), con su localización en Sevilla y en el que cuenta con almacén propio. |
| **Tipo de producción** | Cadena de restaurantes de comida rápida en Plasencia desde hace 15 años. Sus principales productos son las hamburguesas, las patatas fritas, los menús para el desayuno, los refrescos, los batidos, los helados, los postres y, recientemente, las ensaladas de fruta y otros productos exclusivos.  También cuenta con zona de juegos infantil dentro del establecimiento y app.  Habitualmente tiene ofertas en muchos de sus productos.  Horario de 11:00 a 00:00, abierto todos los días.  La plantilla actual es de 17 trabajadores y 6 encargados. |
| **Precios que ofertan** | * Menús clásicos: 6.50€ * Menús especiales: 7€ * Menú ahorro: 3.90€ * Happy Meal (menú infantil): 3.85€ * Bebidas: 1 a 2.50€ * Postres: 2.50€ * Cafés: 1€ * Complementos: 1 a 4€ |
| **Cuota de mercado** | Hay en nuestra ciudad muchos locales que ofrecen este tipo de productos (Burguer King, Telepizza, Eclipse…) por lo que no podemos determinar exactamente la cuota de mercado y la empresa no nos la proporcionó, pero podemos decir que sería alta ya que a este establecimiento acude mucha gente diariamente. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | *Burguer King Plasencia* | |
| **Localización** | Calle Julián Besteiro, 10600 Plasencia | |
| **Forma de provisión** | Realizan estudios de mercado para poder prever los clientes que van a tener diariamente y así lograr dar a basto en cada Burguer King y por ende, satisfacer a los clientes.  Existe una central de producción donde se producen los componentes de las hamburguesas y desde la que salen hacia los establecimientos, haciendo la entrega en cajas que contienen la comida.  También tienen como colaboradores a otras empresas que les proveen de todos los ingredientes como el pan o los helados y se los hacen llegar en transporte organizado a los distintos establecimientos. | |
| **Tipo de producción** | Cadena de comida rápida que ofrece amplia variedad de hamburguesas, entrantes y snacks, bebidas, ensaladas, desayunos y postres.  Dispone de menús seleccionados, menús infantiles, autoking, servicio a domicilio y aplicación para móvil con ofertas...  Regularmente ofrece promociones y descuentos en muchos de sus productos  Posibilidad de celebrar cumpleaños organizados en el establecimiento  Horario de 12:30 – 23:30  Número de trabajadores: el Burguer King Plasencia tendrá hasta 50 trabajadores en plantilla, 35 de ellos serán fijos. | |
| **Precios que ofertan** | * Menús: 4 a 9 euros * Entrantes: 2 a 5 euros * Ensaladas: 4 a 6 euros | * Bebidas: 1 a 3 euros * Postres: 1 a 4 euros |
| **Cuota de mercado** | En Plasencia existen varios establecimientos en los que ofrecen comida rápida al igual que en el Burguer King, como son el McDonald y el Pitas Pitas, por lo que la cuota de mercado no será del 100% ya que se repartirá entre los diferentes restaurantes, a los habitantes de Plasencia que acudirán se les suma los de los pueblos de alrededor. No sabemos exactamente cuál es la cuota pero sabemos que será alta, una de las causas por ejemplo es el precio. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de la empresa** | *Eclipse* |
| **Localización** | Plaza Pintor José Morales Pascual, 24, 10600 Plasencia, Cáceres |
| **Forma de provisión** | Los principales proveedores que utilizan son Máximo Callejo, Frialto, Disanfrio. |
| **Tipo de producción** | Restaurante con gran variedad de Bocadillos, Pizzas, Hamburguesas, Patatas, Sándwiches, Pastas, Ensaladas y Platos Especiales. Dispone de bar-cafetería, restaurante y terraza.  Martes, miércoles y jueves: de 16:00 a 2:00  Viernes, sábados y domingos: de 11:00 a 2:00  Lunes: cerrado por descanso  Trabajadores: 7 |
| **Precios que ofertan** | Bocadillos: desde 2.50€ a 9.90€  Pizzas: de 7.00€ a 12.00€  Sándwiches: de 2.50€ a 4.80€  Patatas: de 3.00€ a 3.50€  Platos combinados y raciones de 6.50€ a 16.00€  Ensaladas de 4€ a 6€  Bebidas 1€ a 2€ |
| **Cuota de mercado** | En Plasencia hay bastantes establecimientos que ofrecen este tipo de productos por lo que no podemos determinar la cuota de mercado exacta pero si sabemos que es elevada ya que este restaurante tiene bastante afluencia de clientes diariamente, aumentando los fines de semana. |

***Cuota del mercado***

En Plasencia y alrededores no se dispone de ningún establecimiento de este tipo, por lo que la cuota de mercado respecto a la bolera sería del 100%.

La competencia directa más cercana es la bolera de Navalmoral de la Mata, que se encuentra a una hora aproximadamente.

En cuanto a centros de ocio existe un nivel de competencia bajo, únicamente tenemos los Multicines Alkazar y recreativos Galicia, los cuales consideramos competencia indirecta y con los que compartiríamos cuota de mercado en este aspecto.

Por último, como disponemos de servicio de restauración y bar, hemos incluido varios restaurantes cercanos a nuestro local como competencia directa y por lo tanto creemos que nuestra cuota de mercado no será muy alta, ya que estará repartida entre todos los establecimientos de la zona.

**ESTUDIO DEL MERCADO**

**Segmentos del mercado**

Nuestra empresa está orientada a personas que residen en Plasencia y pueblos de los alrededores en un radio de 60 km aproximadamente, las cuales no pueden acudir a lugares donde ofrezcan nuestros servicios debido a la inexistencia de estos establecimientos.

Nuestro servicio estará principalmente orientado a clientes de edades comprendidas entre los 15 y 45 años.

Dependiendo de la edad, podemos dividirlo en:

*Niños (6 a 14 años*): acompañados por sus padres, que buscan un lugar en el que poder disfrutar en familia, y sobre todo seguro, con lugares adecuados para ellos.

*Jóvenes (15 a 25 años):* los jóvenes que se encuentren en este período podrán disfrutar de los bolos, de una amplia variedad de máquinas recreativas y una zona de restauración.

*Adultos (26 a 45 años):* en primer lugar, los adultos de hasta 45 años aproximadamente que tienen niños pequeños y que pueden encontrar en la bolera un entretenimiento para ellos y a su vez para los niños. En segundo lugar están los adultos a partir de esta edad, con hijos ya mayores y con más tiempo libre para poder disfrutar con un deporte como este en sus ratos libres.

*Mayores (+45):* Por otro lado, consideramos que nuestra empresa está orientada a un público sin alto nivel adquisitivo, ya que no consideramos que sea un deporte excesivamente caro con precios asequibles respecto a calidad-precio para cualquier persona con una renta media.

**ESTRUCTURA Y OBJETIVOS DEL CUESTIONARIO**

Con el fin de llevar a cabo una buena investigación del mercado, hemos optado por salir a la calle y realizar una encuesta personal y directa con nuestros clientes potenciales. Así, trataremos de obtener la información de una forma eficaz, rápida y fiable.

La estructura del cuestionario a realizar constará de dos apartados:

**1º Datos personales.**

En este apartado intentaremos conocer el perfil de la persona encuestada, lo que incluye sus características personales y su situación laboral. Las variables para nuestro estudio serán:

* Edad
* Localidad
* Sexo
* Estado civil
* Profesión
* Ingresos mensuales

Estará orientado principalmente a un público de edades comprendidas entre 15 y 45 años, rango compuesto por la mayor parte de la población en Plasencia.

**2º Ocio y tiempo libre.**

Trataremos de averiguar el tiempo libre del que disponen los encuestados, así como a que lo dedican. Además, nos centraremos en obtener información relevante sobre aspectos particulares de nuestra bolera. Trataremos de conocer si le agrada al público, las veces que acuden a este tipo de instalaciones e incluso les propondremos que nos den ideas para mejorar nuestro negocio y así poder satisfacerles.

**3º Restauración**

Para llevar a cabo un buen estudio de mercado, realizaremos encuestas para recabar información sobre si suelen comer fuera de casa, en qué momento del día, la frecuencia en que lo hacen y la preferencia de nuestros clientes entre los productos que tenemos pensado ofertar en nuestro establecimiento, son los siguientes:

* Comida: bocadillos, pizzas, hamburguesas, hot dogs, sándwiches y patatas fritas.
* Bebidas: refrescos, zumos, cerveza/vino, y otros) así como en qué momento del día prefieren comer fuera de casa.

**CUADERNILLO DEL CUESTIONARIO**

**Datos personales**

Edad: Sexo: Mujer Hombre

Localidad de residencia:

Estado civil:

Soltero Casado Separado Viudo

Nº de miembros de la unidad familiar:

**Trabajo**

Actualmente se encuentra:

Estudiando Trabajando Paro Jubilado

Profesión:

Ingresos mensuales de la unidad familiar:

Menos de 1200€ De 1200e a 1800€

De 1800€ a 2400€ Más de 2400€

**Ocio y tiempo libre**

¿A qué dedica su tiempo libre?

¿Existe algún lugar de ocio en la zona donde vive? Sí No

¿Cuál?

¿Jugaría usted a los bolos? Sí No

¿Preferiría ir a nuestro establecimiento entre semana o fines de semana?

Entre semana Fines de semana

Si es entre semana, ¿Qué día iría?

¿En compañía de quién acudirías a la bolera?

¿Consumiría otro de nuestros servicios ? Sí No

¿Cuál?

¿Crees que la C/ Juana Jugán (CÉNTRICA entre el Toy Planet y el McDonald’s) es una buena zona para una bolera?

**RESTAURACIÓN**

¿Con qué frecuencia come fuera de casa?

Cuándo come fuera de casa, ¿En qué momento del día suele hacerlo?

Almorzar Comer Merendar Cenar









De la siguiente lista seleccione 3 comidas rápidas que sean de su preferencia y que habitualmente consuma:







Hamburguesas Patatas fritas Sándwiches







Hot Dogs Bocadillos Pizzas

¿Qué tipo de bebidas suele consumir para acompañar este tipo de comidas?

Refrescos Zumos Cerveza / vino







Otros:

**SELECCIÓN DE LA MUESTRA**

La encuesta se va a realizar con el fin de obtener unos resultados fiables, por lo que se intentará obtener la mayor cantidad de datos posibles. Para ello, no podemos excluir a ningún tipo de personas.

El cuestionario contiene los datos de personas tanto de renta baja, como de renta alta. Además, no se han descartado a las personas de tercera edad que aunque lógicamente no disfrutarán de igual modo que los jóvenes de nuestras instalaciones, también pueden hacer uso de ellas.

Otro asunto tratado en la encuesta será el lugar de residencia de nuestros clientes potenciales que determinará el posible flujo de clientes de otras poblaciones, por lo que se realizará la encuesta en Plasencia y pueblos de los alrededores.

Hemos llevado a cabo una división de tres apartados diferenciados con el objetivo de obtener información más detallada, conociendo así la demanda de nuestros clientes y pudiendo ofrecerles un servicio especial y personalizado. Además del estudio por sexo, población y nivel de renta, uno de los grandes factores que determinan la asistencia a este tipo de lugares es la edad, debido a las circunstancias sociales y al nivel de vida de los individuos.

Por tanto, diferenciaremos entre los siguientes grupos:

* **Niños**, tratando como tales a aquellos con edad comprendida entre los 6 y 14 años.
* **Jóvenes**, nos referimos aquellos cuya edad esté comprendida entre los 15 y 25 años.
* **Adultos**, considerando a todos aquellos con edad comprendida en un intervalo de 26 a 45 años.
* **Mayores**, siendo aquellos cuya edad es superior a 45 años.

A continuación, estudiaremos el nivel de utilización de nuestros servicios en relación con la edad, dado que la renta viene determinada en gran medida, con este factor. Este estudio se hará de una forma global.

**BOLERA Y SERVICIOS DE RESTAURACIÓN**

**Jóvenes**. La bolera se trata de una actividad de ocio donde la probabilidad de que los jóvenes sean los clientes más habituales es alta. Podemos hacer una diferenciación de estos en estudiantes y trabajadores. Los estudiantes gozan de más tiempo libre y al no tener cargas económicas destinan gran parte de sus ingresos al ocio y en cuanto a los jóvenes trabajadores, el tiempo que estos dedican al ocio no variará mucho del de los estudiantes y dispondrán de más recursos económicos. En cuanto a la restauración, los jóvenes son los que más comida rápida consumen, especialmente por su precio, por lo que serán nuestros clientes potenciales de este sector.

**Adultos**. Podemos mencionar a los adultos trabajadores que acuden a lugares de ocio para disfrutar de su tiempo libre. Además las personas dentro de esta clasificación, si tienen hijos, estos les incitarán a acudir a centros recreativos como el nuestro y a consumir nuestros servicios de restauración, ya que es una manera fácil, económica y rápida de cenar juntos en familia.

**Mayores**. Este grupo dispone de mucho tiempo libre, pudiendo dedicar parte de éste al ocio personal. Por norma general, a esta edad las responsabilidades para/con los hijos son inferiores ya que la mayoría serán mayores de edad. Nuestro servicio de restauración no va dirigido directamente a este último grupo, ya que las personas mayores no suelen consumir mucho estos productos de comida rápida.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ENCUESTADOS** | | |
| **EDAD** | **TOTAL** | **%** |
| 6 a 14 | 12 | 10 |
| 15 a 25 | 52 | 43 |
| 26 a 45 | 32 | 27 |
| más de 45 | 24 | 20 |

**REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA**

Nuestro estudio ha ido orientado a nuestros posibles clientes potenciales, cuyas edades hemos dividido en dos grupos de entre 15 - 25 años y 26 - 45 años, haciendo más hincapié en los del primero, ya que nuestra actividad está orientada a gente más joven.

También nos hemos dirigido hacia un número inferior, pero significativo, de personas de edades superiores que puedan ser atraídos por nuestras instalaciones; y sin tampoco descartar a los niños que acudirían a la bolera acompañados de sus padres.

|  |  |
| --- | --- |
| **PROCEDENCIA** | |
| LOCAL | OTRAS LOCALIDADES |
| 59 | 61 |

OTRAS LOCALIDADES

Como podemos apreciar en el gráfico, hemos realizado encuestas tanto a personas locales como de los pueblos de alrededor, ya que ofrecemos un servicio que no se encuentra ni en Plasencia ni en ninguna zona cercana, queriendo conseguir con esto recabar información sobre el número de personas de los pueblos colindantes que estarían dispuestas a acudir a nuestro establecimiento.

Dato importante que utilizaríamos para tener en cuenta varios factores como el tipo de servicio a ofrecer teniendo en cuenta que se desplaza desde fuera (aparcamientos, servicios de restauración…).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **SEXO** | | | |
| MUJER  (Jugarían a los bolos) | | HOMBRE  (Jugarían a los bolos) | |
| SI | NO | SI | NO |
| 54 | 4 | 60 | 2 |

Aunque pensábamos que los hombres serían el género que más acudiría a nuestro establecimiento, gracias a este gráfico podemos observar que no hay gran diferencia entre el número de hombres y de mujeres que estarían dispuestos a hacer uso de nuestra bolera, por lo que no es un factor determinante a la hora del desarrollo de la actividad.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO CIVIL** | | | |
| SOLTERO | CASADO | SEPARADO | VIUDO |
| 82 | 34 | 3 | 1 |

Según los resultados de las encuestas podemos observar que la mayoría de gente que vendría a nuestro negocio serían personas solteras, esto es muy positivo porque la mayoría dedica su tiempo libre al ocio, y un gran número de ellos iría acompañado de amigos, es decir, que atraerían a más gente.

En segundo lugar se encuentran los casados, lo cual es muy interesante porque estos vendrían acompañados de su pareja y/o familia suponiendo un mayor gasto y por tanto un mayor beneficio para nosotros.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MIEMBROS DE LA UNIDAD FAMILIAR** | | | |
| 1 | 2 | 3 | Más de 3 |
| 10 | 19 | 35 | 56 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RENTA DE LA UNIDAD FAMILIAR** | | | |
| Menos 1200€ | 1200€ a 1800€ | 1800€ a 2400€ | Más de 2400€ |
| 32 | 33 | 25 | 27 |

Hemos considerado un dato bastante importante conocer de cuantos miembros se componen las unidades familiares de las personas que hemos encuestado y su nivel de renta, ya que dependiendo de sus ganancias podremos tener una referencia sobre si podrían destinar una parte de sus ingresos al ocio y en qué medida.

Podemos observar que la mayoría de los encuestados forman parte de unidades familiares con un número superior a tres miembros y que proporcionalmente disponen de una renta de 1200€ - 1800€, por lo que si disponen de presupuesto para ocio teniendo en cuenta que nuestro establecimiento ofrece precios asequibles.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO LABORAL** | | | |
| ESTUDIANDO | TRABAJANDO | EN PARO | JUBILADO |
| 60 | 38 | 19 | 5 |

Podemos observar en la gráfica que una gran mayoría de las personas encuestadas se encuentran estudiando, seguido por una gran diferencia de las que se encuentran trabajando, estos son los dos grupos que más predominan.

Gracias a esto podemos deducir que el primer grupo (estudiantes) dispondrá de más tiempo libre para dedicar al ocio y acudir a nuestro establecimiento y el segundo (trabajadores) dispondrá de recursos económicos para gastar en su disfrute personal.

|  |  |
| --- | --- |
| **JUGARÍAN A LOS BOLOS** | |
| SI | NO |
| 114 | 6 |

En nuestra localidad no existe ninguna bolera y nos preguntábamos por qué anteriormente no se había implantado este tipo de negocio aquí, por lo que nos interesaba saber quien estaría interesado en acudir a este tipo de establecimiento y con qué frecuencia lo harían.

Hemos podido deducir que la mayor parte de los encuestados sí estarían interesados en venir.

|  |  |
| --- | --- |
| **PREFERENCIA PARA JUGAR** | |
| ENTRE DIARIO | FINES DE SEMANA |
| 13 | 107 |

Gracias a los datos recabados en relación a la frecuencia, sus preferencias son los fines de semana.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PREFERENCIA ENTRE DIARIO** | | | | |
| L | M | X | J | V |
| 4 | 9 | 10 | 25 | 35 |

Los datos recabados en relación a la frecuencia (sus preferencias son los fines de semana y en caso de venir entre semana, lo harían con más asiduidad los jueves y viernes) nos podremos hacer una idea aproximada sobre que necesitaremos, en qué cantidad y en qué momento.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CON QUIÉN** | | |
| AMIGOS | PAREJA | FAMILIA |
| 94 | 26 | 37 |

Hemos decidido preguntar a los encuestados que, en caso de acudir a la bolera, en compañía de quien lo harían para tener una referencia sobre el posible flujo de clientes, ya que no es lo mismo que acudan con su pareja, que con un grupo de amigos o la familia.

|  |  |
| --- | --- |
| **CONSUMIRÍAN OTROS SERVICIOS** | |
| SI | NO |
| 89 | 31 |

Para saber si sería rentable ofrecer ocio alternativo aparte de la bolera a nuestros clientes hemos preguntado si harían uso del resto de servicios que tenemos pensado implantar en nuestro negocio.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CUALES** | | | | |
| BILLAR | DIANA | FUTBOLIN | BAR | TODOS |
| 22 | 18 | 27 | 43 | 15 |

Hemos podido deducir que si harían uso de estos y gracias a este gráfico observamos cuales tendrían mayor éxito.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FRECUENCIA COMER FUERA** | | | |
| 1 / SEMANA | +1 / SEMANA | 1 / MES | +1 / MES |
| 22 | 24 | 37 | 32 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CUANDO SUELE COMER FUERA** | | | |
| ALMORZAR | COMER | MERENDAR | CENAR |
| 4 | 58 | 1 | 82 |

Conociendo la frecuencia en la que la gente come fuera de casa podemos predecir las necesidades de nuestro establecimiento en relación a la restauración y si saldría rentable ofertar un servicio de comida rápida.

Valorando que la mayor parte de las personas encuestadas sí que harían uso de nuestro servicio de comida rápida, pasamos a recabar información sobre en qué momento del día lo harían, y vemos que la mayoría lo harían en el momento de la cena.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PREFERENCIA DE ALIMENTOS** | | | | | | |
| HAMBURGUESA | PATATAS FRITAS | SANDWICH | HOT DOG | PIZZA | BOCADILLO |
| 83 | 69 | 29 | 5 | 78 | 86 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| REFERENCIA BEBIDA | | | |
| REFRESCO | ZUMO | CERV./VINO | AGUA |
| 76 | 5 | 40 | 15 |

Para terminar, nos ha interesado conocer las preferencias alimenticias de los encuestados en relación a los productos que hemos pensado ofertar en nuestro servicio de restauración para valorar si se puede prescindir de alguno de ellos o si la gente planteaba añadir alguno diferente.

En lo que respecta a la comida, podemos observar que se puede prescindir de los Hot Dogs y que la mayor demanda corresponderá a los bocadillos, pizzas y hamburguesas con guarnición de patatas fritas y generalmente acompañado con un refresco, dato obtenido de la segunda tabla, sin dejar de tener en cuenta las otras opciones.

**CONCLUSIÓN**

Gracias al resultado obtenido tras la realización de nuestra encuesta hemos deducido las siguientes conclusiones:

Todos los factores objeto del estudio están íntimamente relacionados tal y como demuestran los resultados obtenidos.

Observamos que aunque los niveles de renta predominantes sean los más bajos (1200 a 1800 euros por familia) la mayoría de nuestros encuestados están trabajando, por lo que sí estarían dispuestos a gastar dinero en ocio y restauración, acudiendo a nuestra bolera.

Por otra parte, los clientes serán hombres y mujeres casi en la misma proporción, principalmente jóvenes de entre 15 y 25 años y familias con niños pequeños, todo esto relacionado con que los fines de semana es la preferencia mayoritaria para acudir a este tipo de establecimiento, coincidiendo con el tiempo libre de éstos, ya que en su gran mayoría son estudiantes.

La comida que serviremos está dirigida a nuestros clientes potenciales, los jóvenes, y podemos ver que todas las propuestas serán consumidas, predominando las hamburguesas, las patatas, los bocadillos y como bebida los refrescos.

Como conclusión general, con los datos obtenidos podemos decir que nuestra empresa sería viable, que la gente, tanto de Plasencia como de los alrededores, acudiría a jugar a los bolos con frecuencia si existiera un lugar para ello en nuestra localidad y que, además, consumiría también otros de los servicios ofertados como son las máquinas recreativas y alimentación.

**FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA**

**Determinación de la forma jurídica**

**de la empresa**

La forma jurídica que hemos elegido para el proyecto es la Sociedad Limitada Laboral.

Se ha tomado esta decisión debido a varios factores:

* **Capital social**: el mínimo legal es de 3.000 € totalmente desembolsado, sin existir límite máximo. Puede estar formado por aportaciones monetarias (dinero) o en especie, siendo necesario disponer de una valoración de ese bien aceptada por todos los socios fundadores. Lo que no nos implica una gran inversión inicial.
* El **número mínimo de socios** es uno, sin existir límite máximo. Nuestra empresa estará formada por cuatro socios.
* La **responsabilidad** de los socios es solidaria entre ellos y limitada al capital aportado, de manera que no responderemos ante las posibles deudas con nuestro patrimonio personal.
* **Clase de socios**: pueden ser socios trabajadores y/o socios capitalistas, lo que nos permitirá ahorrar en contratación de personal ya que nosotras podremos realizar actividades laborales.
* Los **trámites** a seguir por esta sociedad son más sencillos que los de, por ejemplo la Sociedad Anónima que es la otra sociedad que se estaba barajando.

**Elección del Nombre de la Empresa**

El nombre que hemos elegido es BowlingPlas S.L.L.

Para la elección del nombre de nuestra empresa hemos seguido las siguientes pautas para lograr su eficacia:

* Guarda relación con el servicio que vamos a comercializar, ya que el significado de “BowlingPlas” significa Bolos Plasencia, es un juego de palabras.
* Es un nombre llamativo y sonoro que consideramos fácil de recordar.
* Nuestra imagen corporativa está relacionada con la diversión y el entretenimiento de ahí la elección de los colores y la tipografía.
* Consideramos que capta la atención.

**LOGOTIPO**



##### Nuestro logotipo está diseñado de manera que atraiga la atención expresando una idea clara del negocio que representa, de ahí la determinación de añadir la bola con tres bolos. Hemos elegido estos tres colores (Blanco, rojo y negro) ya que contrastan muy bien entre ellos.

##### Gracias a su simplicidad se podrá reproducir en diferentes medios y formatos sin complicaciones y no a mucho coste.

##### TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN

##### Actualmente la mejor manera de realizar todos los pasos es a través de un Punto de Atención al Emprendedor (PAE) acreditado por el Ministerio de Economía e Industria, que te permite constituir cómodamente una S.L. en un plazo de 7 a 15 días gracias a los nuevos procesos de tramitación online (Documento único electrónico - DUE) y la unificación de la tramitación online.

##### Registro del nombre de la sociedad

Debes dirigirte al Registro Mercantil Central y solicitar el certificado negativo de denominación social. Es decir, el documento que acredita que el nombre elegido no coincide con el de ninguna otra sociedad ya existente. Una vez concedido el certificado, el nombre quedará reservado para el solicitante durante 3 meses, renovable por otros 3.

**\*Impreso:** Solicitud de Certificación

**Número de identificación fiscal**

El objeto del NIF es identificar la empresa a efectos fiscales. Se deberá solicitar antes de comenzar la actividad de la empresa.

La solicitud se realiza en la Administración de la Agencia Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la Sociedad o Entidad, rellenando el modelo 036.

**\*Impreso:** Declaración Censal Modelo 036

**Abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa**

Deberás abrir una cuenta bancara a nombre de la empresa que vas a constituir e ingresar el capital mínimo inicial, es decir, 3.000€, de manera íntegra.

**Redacción de los Estatutos Sociales**

Los socios deberán redactar los Estatutos Sociales, es decir, el conjunto de normas que regirán la empresa y que se incorporarán posteriormente a la escritura pública de la constitución. Afortunadamente este trámite se ha simplificado mucho si creas tu SL a través de un PAE, ya que se utilizan unos estatutos simplificados tipo sin coste.

**Escritura pública**

Los socios fundadores firmarán la escritura de Constitución de la Sociedad, obligatoriamente ante notario y en un plazo de seis meses desde la expedición de la certificación negativa de denominación social.

**Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados**

La creación de una empresa está exenta del pago de este impuesto

**\*Impreso**: Modelo 600

**Inscripción y Calificación en el Registro de Sociedades Laborales**

Antes de inscribirla en el Registro Mercantil, hay que efectuar la inscripción en el Registro Administrativo de Sociedades Laborales de la Dirección General de Trabajo de la Comunidad correspondiente.

**REGISTRO DE COOPERATIVAS DE EXTREMADURA**  
CONSEJERÍA DE IGUALDAD Y EMPLEO  
Servicio de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales  
Avda. Extremadura 43 - C.P. 06800 Mérida  
Tfno.: 924006087 - Fax: 924 005277  
http://www.juntaex.es/consejerias/igualdad-empleo/dg-trabajo/index-ides-idweb.html

***Documentos anexos:***

Solicitud de Certificación

Declaración Censal Modelo 036

Modelo 600

**DEFINICIÓN DEL PRODUCTO**

**PRODUCCIÓN**

**proceso de producción**

Como ya hemos explicado anteriormente, nuestra empresa se dedica al sector del ocio y tiempo libre; ya que se trata de una bolera, además también ofrecemos un servicio de restauración, ambos detallados a continuación.

Nuestro establecimiento tendrá el siguiente horario de apertura, aunque el horario de cierre podrá variar en función de la clientela:

* Lunes: CERRADO
* De Martes a Viernes 17.00 a 24.00
* Sábado y Domingo 13.00 a 24.00

La bolera dispondrá de cuatro pistas, en cada pista podrán jugar un máximo de ocho jugadores y un mínimo de dos por partida (se suele jugar por equipos), con una duración media de unos 30 minutos y también dispondremos de una pantalla individual por pista en la que se podrá ver la puntuación.

En cada pista habrá una mesa con asientos para que los jugadores esperen su turno mientras consumen algún refresco o lo que deseen.

También ofreceremos un servicio de alquiler de calzado especial para la pista de bolos ya que cada jugador deberá estar provisto de unos zapatos especiales. Los demás materiales utilizados son: bolas, pantallas clasificatorias, bolos, mecanismo de recuperación de bolos y de bolas, y las pistas.

La bolera dispondrá de un sistema de rieles para la recuperación automática de las bolas y un mecanismo de recogida y colocación de bolos.

La zona recreativa también constará de dos mesas de billar americano, dos dianas electrónicas y dos futbolines.

Para su uso, los clientes únicamente deberán introducir la moneda correspondiente en la máquina y podrán jugar hasta que termine la partida.

Los tacos de billar estará dispuestos en las paredes y los dardos se pedirán en el mostrador.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Máquina** | **precio** | **duración media** |
| Billar | 1€ | 30 min |
| Futbolín | 0,50 cent | 20 min |
| Diana electrónica | 1€/persona | 30 min |

Nuestro bar/restaurante se dedicará al suministro de bebidas (agua, cerveza, vino, café, refrescos y zumos) y comida rápida (Hamburguesas, sándwiches, bocadillos y patatas fritas) en el que nuestros clientes podrán beber y/o comer sin necesidad de tener que hacer uso de los servicios recreativos.

Las etapas de este servicio son: la recogida del pedido, la preparación en la cocina, y por último servirlo al cliente.

Dependiendo del tipo de comida elegida y el número de pedidos, variará el tiempo de preparación, pero debido a que en nuestro establecimiento solo se sirve comida rápida este no será excesivo.

Para este servicio disponemos de zona de comedor, barra de bar y cocina totalmente equipada.

En la zona de restauración habrá **dos camareros** encargados de atender y servir las mesas y reponer los productos del almacén.

En la cocina habrá **un cocinero** encargado de la higiene de esta y de la elaboración de la comida.

La cocina dispondrá del siguiente horario:

* Lunes: CERRADO
* De Martes a Viernes 17.00 a 23.00
* Sábado y Domingo 13.00 a 16.00 y de 19.00 a 23.00

El Bar dispondrá del siguiente horario:

* Lunes: CERRADO
* De Martes a Viernes 17.00 a 24.00
* Sábado y Domingo 13.00 a 24.00

**plan de producción**

***Volúmenes de producción***

Dependiendo del día de la semana tendremos un volumen de producción u otro ya que los fines de semana contaremos con más afluencia de la que podamos tener entre diario.

En base a esta previsión hemos hecho un cálculo sobre el posible número de partidas que se pueden jugar al día con una media de 4 personas por partida, y después hemos trasladado los resultados semanales a mensuales, teniendo en cuenta que en ciertos meses habrá más afluencia en unos que en otros (por ejemplo, en verano resultará una afluencia inferior porque la gente se va de vacaciones y con el calor apetecen otro tipo de actividades)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Meses | Partidas | Personas |
| *Enero* | 745 | 2980 |
| *Febrero* | 745 | 2980 |
| *Marzo* | 960 | 3840 |
| *Abril* | 745 | 2980 |
| *Mayo* | 745 | 2980 |
| *Junio* | 450 | 1800 |
| *Julio* | 450 | 1800 |
| *Agosto* | 450 | 1800 |
| *Septiembre* | 745 | 2980 |
| *Octubre* | 745 | 2980 |
| *Noviembre* | 745 | 2980 |
| *Diciembre* | 960 | 3840 |

En el cálculo del volumen del resto de las máquinas recreativas (2 billares, 2 futbolines y 2 dianas electrónicas) tenemos en cuenta que la mayor parte de la gente que haga uso de ellas será cuando las pistas de bolos estén ocupadas frente a un número inferior de personas que jugarán por diversión.

Teniendo en cuenta que unas máquinas son más populares que otras, hemos calculado el flujo de personas en base a una media de 4 personas por partida.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Billar Americano** | | **Futbolín** | | **Diana Electrónica** | |
|  | **Partidas** | **Personas** | **Partidas** | **Personas** | **Partidas** | **Personas** |
| ***Enero*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Febrero*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Marzo*** | 100 | 400 | 150 | 600 | 80 | 320 |
| ***Abril*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Mayo*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Junio*** | 55 | 220 | 60 | 240 | 35 | 140 |
| ***Julio*** | 55 | 220 | 60 | 240 | 35 | 140 |
| ***Agosto*** | 55 | 220 | 60 | 240 | 35 | 140 |
| ***Septiembre*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Octubre*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Noviembre*** | 72 | 288 | 105 | 420 | 52 | 208 |
| ***Diciembre*** | 100 | 400 | 150 | 600 | 80 | 320 |

Con ayuda del gráfico de afluencia de la bolera podremos suponer que cada persona tomará una media de un refresco y medio (1’5), y en cuanto al consumo de alimentos, los días de diario no se sirven almuerzos ya que se abre a las 17.00 y los fines de semana el horario es más amplio por lo que da lugar a mayor consumo ya que la gente almorzará y cenará.

También contando con el consumo entre horas de raciones.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Agua | Cerveza | Vino | Refrescos | Café |
| *Enero* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Febrero* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Marzo* | 1152 | 1728 | 288 | 2016 | 576 |
| *Abril* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Mayo* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Junio* | 540 | 810 | 135 | 945 | 270 |
| *Julio* | 540 | 810 | 135 | 945 | 270 |
| *Agosto* | 540 | 810 | 135 | 945 | 270 |
| *Septiembre* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Octubre* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Noviembre* | 894 | 1341 | 223,5 | 1564,5 | 447 |
| *Diciembre* | 1152 | 1728 | 288 | 2016 | 576 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Hamburguesas | Bocadillo | Sándwich | Ración Patatas |
| *Enero* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Febrero* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Marzo* | 1920 | 1152 | 768 | 3072 |
| *Abril* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Mayo* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Junio* | 900 | 540 | 360 | 1440 |
| *Julio* | 900 | 540 | 360 | 1440 |
| *Agosto* | 900 | 540 | 360 | 1440 |
| *Septiembre* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Octubre* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Noviembre* | 1490 | 894 | 596 | 2384 |
| *Diciembre* | 1920 | 1152 | 768 | 3072 |

***Recursos necesarios para la producción***

* ***Maquinaria e instalaciones***

La bolera dispone de diferentes maquinas:

* **Los** **pinsetter**: es la máquina ubicada al final de la pista. Actúan con pequeñas cámaras-scanner que detectan los bolos que fueron derribados. Esas cámaras procesan y envían información al pinsetter que trabaja en dos ciclos, cuyos ciclos son completados cuando un bolo es lanzado y pasa por el pindeck.
* **El** **retorno**: Es un mecanismo cuya funciones principales son la de devolver la bola, gracias a un mecanismo ubicado detrás del pindeck, a la zona de acercamiento después de cada lanzamiento, dicho mecanismo monta la bola en un carril y la transporta hasta la zona de approach (donde el jugador balancea la bola antes de lanzarla) en un estante que recibe las bolas.
* **La** **barredora**: Es una reglilla metálica situada frente a los bolos, que se acciona cada vez que la cámara-scanner detecta movimiento sobre la pista y cerca del pindeck (zona donde se ubica los bolos). Sirve para remover los bolos caídos en el pindeck o las canales. También evita que se realicen lanzamientos mientras el pinsetter efectúa un levantamiento de bolos.
* **Fosa** **de** **bolos:** situada detrás de la zona del pindeck. Es el sitio hacia el cual son llevados los bolos por la barredora después de cada lanzamiento y el sitio donde cae la bola.
* **El** **elevador:** Es un mecanismo situado en la parte trasera del pinsetter, encargado de subir los bolos desde la fosa hasta la parte alta mdel pinsetter.
* **El distribuidor:** Este mecanismo es el que recibe los bolos que vienen del elevador y los organiza en orden numérico ascendente desde le bolo numero 1. Detecta que espacio está vacío para ocuparlo con un nuevo bolo.
* **La mesa de bolos:** es una especie de bandeja en la que el distribuidor coloca los bolos.
* **Mantenimiento de las pistas:** Los materiales con los que son fabricadas las pistas de bolos (madera y sintéticos) son delicados y de frecuente uso. Para proteger las pistas del desgaste y de los golpes es necesario efectuar un mantenimiento, que consiste en lavado secado y aceitado.

La zona de la pista que mayor cantidad de aceite debe tener es la cabecera, pero la zona de remate de la pista tiene que estar totalmente limpia y seca antes de su uso. El mantenimiento puede realizarse de forma manual o con máquina, con la máquina permite hacer el lavado secado y aceitado casi simultáneamente.

A continuación se encuentra un cuadro detallado de la inversión que se va a realizar en la zona de recreación, que recoge tanto la zona de bolera como de maquinas recreativas:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ZONA RECREATIVA** | | | |
| **Concepto** | **Cantidad** | **€/ud.** | **TOTAL** |
| Pistas completas | 4 | 30.000 € | 120.000 € |
| Billar | 2 | 1.500 € | 3.000 € |
| Futbolín | 2 | 600 € | 1.200 € |
| Diana Electrónica | 2 | 43 € | 86 € |
| Bolas | 50 | 40 € | 2.000 € |
| Calzado bolos | 100 | 30 € | 3.000 € |
| Set de 10 Pins (bolos) | 6 | 100 € | 600 € |
| Máquina para aceitar pistas | 1 | 395 € | 395 € |
| Mesas para pistas | 4 | 70 € | 280 € |
| Sillas para pistas | 16 | 10,50 € | 168 € |
| Rack ball (estantería bolas) | 1 | 500 € | 500 € |
| Pantallas de puntuación | 4 | 230 € | 960 € |
| Mostrador | 1 | 450 € | 450 € |
| Caja registradora | 1 | 306,66 € | 306,66 |
| Detector de billetes falsos | 1 | 65,29 € | 65,29 € |
| Equipos de aire acondicionado, salida de humos, ventilación. |  | | 6.000 € |
| Sonido |  | | 1.500 € |
| Adornos decorativos | 31 | 120,12 € | 3.723,73 € |
| Halógenos | 35 | 9,75 € | 341,25 € |
| Lámparas, gama intermedia | 10 | 60 € | 600 € |
| Equipo de Oficina (ordenador, archivadores...) |  | | 2.990 € |
| Silla oficina | 1 | 40 € | 40 € |
| Mesa de oficina | 1 | 180 € | 180 € |
| Programas informáticos |  |  | 527,00 € |
|  | ***TOTAL*** | | **148.913 €** |

A continuación se encuentra un cuadro detallado de la inversión que se va a realizar en la zona de restauración:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ZONA DE RESTAURACIÓN** | | | |
| **Concepto** | **Cantidad** | **€/ud.** | **TOTAL** |
| Sillas bar | 40 | 21,35 € | 854 € |
| Mesas bar | 10 | 50 € | 500 € |
| Barra de bar | 1 | 500 € | 500 € |
| Caja registradora | 1 | 306,66 € | 306,66 |
| Copas | 50 | 31 € | 31 € |
| *Vasos* | 300 | 0,95 € | 285 € |
| Cubiertos(12 u/paquete) | 40 | 1,48 € | 59,50 € |
| Plancha | 1 | 264,94 € | 264,94 € |
| Freidora | 1 | 157 € | 157 € |
| Armario refrigerador | 1 | 350 € | 350 € |
| Lavavajillas | 1 | 475 € | 950 € |
| Horno microondas | 1 | 48,76 € | 48,76 € |
| Taburetes | 8 | 30 € | 240 € |
| Utensilios (tijeras, menaje, cuchillos....) | 7 | 45 € | 190 € |
| Juego de sartenes | 2 | 95 € | 190 € |
| Horno | 1 | 349 € | 349 € |
| Bandejas | 100 | 0,50 € | 50 € |
| Campana industrial | 1 | 600,40 € | 600,40 € |
|  | ***TOTAL*** | | **5.926 €** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Agua | Cerveza | Vino | Refrescos | Café | TOTALES |
| *Enero* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Febrero* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Marzo* | 138,24 € | 766,08 € | 1.440,00 € | 436,80 € | 29,86 € | **2.810,98 €** |
| *Abril* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Mayo* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Junio* | 64,80 € | 359,10 € | 675,00 € | 204,75 € | 14,00 € | **1.317,65 €** |
| *Julio* | 64,80 € | 359,10 € | 675,00 € | 204,75 € | 14,00 € | **1.317,65 €** |
| *Agosto* | 64,80 € | 359,10 € | 675,00 € | 204,75 € | 14,00 € | **1.317,65 €** |
| *Septiembre* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Octubre* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Noviembre* | 107,28 € | 594,51 € | 1.117,50 € | 338,98 € | 23,17 € | **2.181,44 €** |
| *Diciembre* | 138,24 € | 766,08 € | 1.440,00 € | 436,80 € | 29,86 € | **2.810,98 €** |
| *TOTAL ANUAL* | | | | | | **24.844,99 €** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Hamburguesas | Bocadillo | Sándwich | Ración Patatas | TOTALES |
| *Enero* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Febrero* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Marzo* | 513,63 € | 1.072,32 € | 138,62 € | 1.152,00 € | **2.876,57 €** |
| *Abril* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Mayo* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Junio* | 240,76 € | 502,65 € | 64,98 € | 540,00 € | **1.348,39 €** |
| *Julio* | 240,76 € | 502,65 € | 64,98 € | 540,00 € | **1.348,39 €** |
| *Agosto* | 240,76 € | 502,65 € | 64,98 € | 540,00 € | **1.348,39 €** |
| *Septiembre* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Octubre* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Noviembre* | 398,60 € | 832,17 € | 107,58 € | 894,00 € | **2.232,34 €** |
| *Diciembre* | 513,63 € | 1.072,32 € | 138,62 € | 1.152,00 € | **2.876,57 €** |
| *TOTAL ANUAL* | | | | | **25.424,71 €** |

* ***Recursos humanos***

Para el óptimo funcionamiento de nuestro establecimiento necesitaremos cubrir los siguientes puestos de trabajo.

Las funciones de algunos de estos puestos serán realizadas por los propios socios fundadores de la empresa.

* Cocinero 1.150,00€
* 2 Camareros
  + Sueldo por persona 1.200,00€
  + Sueldo total 2.400,00€
* Recepción 1.200,00€
* Administrativo 1.500,00€

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Enero** | **Febrero** | **Marzo** | **Abril** | **Mayo** | **Junio** | **Julio** | **Agosto** | **Sept.** | **Oct.** | **Nov.** | **Dic.** |
| *Cocinero* | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 2.300,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 1.150,00 € | 2.300,00 € |
| *2 Camarero* | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 4.800,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 2.400,00 € | 4.800,00 € |
| *Recepción* | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 2.400,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 2.400,00 € |
| *Administrativo* | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 3.000,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 1.500,00 € | 3.000,00 € |
| ***TOTAL*** | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 12.500,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 12.500,00 € |
| *Seg. Social* | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 3.737,50 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 3.737,50 € |

|  |  |
| --- | --- |
| Concepto | TOTAL ANUAL |
| *Sueldos* | 87.500,00 € |
| *Seg. Social* | 26.162,50 € |
| *TOTAL* | 113.662,50 € |

**plan de aprovisionamiento**

***Proveedores seleccionados y criterios de selección utilizados***

Hemos hecho una búsqueda de proveedores clasificándolos, en primer lugar, por la actividad a la que se dedican y el tipo de productos que ofrecen y, en segundo lugar, de cada sector hemos escogido tres o cuatro proveedores potenciales, seleccionando entre estos uno como proveedor final de acuerdo a características como la cercanía, los precios, la forma de pago o la reputación de la misma.

Al final nuestra elección ha sido:

La empresa DAMFI BOWLING para la adquisición, instalación y montaje de las pistas y demás material necesario.

Escogimos esta opción porque tiene 15 años de experiencia en este sector, destacando por su calidad y además, cuenta con servicio técnico y reposición de materiales, siendo una gran ventaja que ofrezca un gran número de servicios, reduciendo la búsqueda de otros proveedores.

Para la obtención de los productos necesarios en restauración hemos seleccionado diferentes proveedores:

* Panes (bocadillo, hamburguesa..): BIMBO
* Carnes: BONSABOR
* Verduras: FRUTAS DERECHO
* Otros alimentos: COMERCO
* Bebidas: COMERCO
* Servilletas y papel: COMERCO

Elegimos estas empresas porque son referencia en servicios de distribución y calidad en nuestra localidad y cuentan con precios muy competitivos.

Otro motivo de la elección es que algunas de ellas distribuyen varios de los productos que necesitamos, lo que se resume en menos proveedores y mejor organización de pedidos.

Además, la cercanía de todas ellas y con ello las facilidades de pago.

Por último, para todo el material restante necesario, que es principalmente material de oficina, hemos escogido una empresa online, DESKIDEA, especializada en material de oficina para empresas con un gran surtido y stock permanente, proporcionando los pedidos en 24h con gastos de envío gratuitos y con precios muy por debajo de otros proveedores con los que hemos comparado.

***Precios y condiciones de los aprovisionamientos***

|  |  |
| --- | --- |
| ***DAMFI BOWLING*** | * Pro Bowl poliéster: 40,00 €/ud * Bowlio Classic - Zapatos de bolos: 30,00€/ud * Diamond duramid – Bolos: 100€/caja |
| ***BIMBO*** | * Pan hamburguesa: 0,50€/bolsa 20uds * Pan blanco: 0,20€/ud * Pan de molde: 0,70€/ bolsa 28uds |
| ***BONSABOR*** | * Pechuga pollo: 3,90€/kg * Lomo adobado: 6,30€/kg * Hamburguesa ternera: 4,70€/kg * Hamburguesa pollo: 3,50€/kg * Bacon: 5,70€/kg * Jamón York: 2,15€ / Kg |
| ***FRUTAS DERECHO*** | * Cebolla: 0,48€/kg * Lechuga: 0,20€/ud * Tomate: 0,75€/kg * Pimiento verde: 0,41€/kg |
| ***COMERCO*** | * Patatas fritas congeladas: 1,50€/5kg * Frutos secos varios: 8,47€/ 5kg * Patatas fritas: 5,90€/ 3kg * Lonchas queso S.Line: 9,90€/ 3kg * Mayonesa: 4,25 / 3L * Kétchup: 4,25 / 3L * Barbacoa: 4,25 / 3L * Refrescos: 5,20€/pack 24ud * Agua: 3,60€/pack 30ud * Café: 6,48€/ 5kg * Leche: 4,20€/ 12L * Cerveza: 13,40€/caja 30ud * Vino tinto: 18€-90€/ caja 6ud * Servilletas: 4,50€/1000ud * Palillos:4,50€/1000ud * Sal: 6,50€/20kg * Azúcar: 2,60€/3kg * Aceite: 3,60€/5L |
| ***DESKIDEA*** | * Folios: 13,50€ / 5 paquetes * Bolígrafos: 7,20€ / 50ud * Archivadores: 0,40€ / ud |

***Planificación de pedidos***

En lo que se refiere al abastecimiento de nuestro negocio, que repercutirá de forma directa en el normal funcionamiento de la empresa, en su crecimiento y desarrollo, hemos creído oportuno seleccionar el orden de los pedidos en relación a la demanda y dependencia de los mismos.

Los artículos perecederos y de uso diario, como las carnes y el pan, serán repuestos cada dos días. Bonsabor y Bimbo hacen reparto diario, de esta manera satisfarán nuestra demanda.

Una vez a la semana se hará inventario del resto de productos alimenticios y un pedido para reponer el stock.

Para el material de oficina se llevará un seguimiento menos minucioso y se harán pedidos cada vez que sea necesario.

**presupuestos de costes**

***Costes de producción***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *ENE* | *FEB* | *MAR* | *ABR* | *MAY* | *JUN* | *JUL* | *AGO* | *SEP* | *OCT* | *NOV* | *DIC* |
| Materias Primas | 4.413,78 € | 4.413,78 € | 5.687,55 € | 4.413,78 € | 4.413,78 € | 2.666,04 € | 2.666,04 € | 2.666,04 € | 4.413,78 € | 4.413,78 € | 4.413,78 € | 5.687,55 € |
| RRHH | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 12.500,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 6.250,00 € | 12.500,00 € |
| Seguridad Social | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 3.737,50 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 1.868,75 € | 3.737,50 € |
| Agua | 43,00 € | 43,00 € | 58,00 € | 43,00 € | 43,00 € | 36,00 € | 36,00 € | 36,00 € | 43,00 € | 43,00 € | 43,00 € | 58,00 € |
| Teléfono | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € | 38,50 € |
| Luz | 75,00 € | 75,00 € | 112,50 € | 75,00 € | 75,00 € | 60,00 € | 60,00 € | 60,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 112,50 € |
| Seguro | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € | 380,00 € |
| TOTAL | 13.069,03 € | 13.069,03 € | 14.395,30 € | 13.069,03 € | 13.069,03 € | 19.418,04 € | 11.299,29 € | 11.299,29 € | 13.069,03 € | 13.069,03 € | 13.069,03 € | 22.514,05 € |

***Costes de almacenaje***

Con los costes de almacenaje nos referimos a los derivados de mantener la mercancía en el almacén. En nuestra empresa únicamente contaremos con una pequeña habitación que cumplirá esta función y en ella no acumularemos grandes cantidades ya que funcionamos haciendo pedidos muy regulares.

Por este motivo tenemos que descartar este apartado, los costes de almacenaje de una bolera son mínimos y no influyen de manera notable en los costes generales de la empresa.

**DEFINICIÓN DEL MERCADO Y COMUNICACIÓN**

**pLAN DE PUBLICIDAD**

***Objetivos y estrategias***

La publicidad forma una parte importante de las estrategias de venta que llevaremos a cabo. Con un buen plan publicitario trataremos de captar el mayor número de clientes posible y darnos a conocer por Plasencia y alrededores.

Los objetivos que llevaremos a cabo son:

* Captar el mayor número de clientes posible.
* Dar a conocer nuestra empresa y los servicios ofrecidos en esta.
* Alcanzar un margen de beneficio suficiente para amortizar la inversión realizada en los años previstos.
* Conseguir una mayor cuota de mercado en los próximos años.
* Consolidar una buena imagen corporativa.

***Planificación de campañas***

La actividad publicitaria comenzará un mes antes de la apertura de la bolera para informar al público de la fecha de inauguración del local y de los servicios que ofreceremos. Con esto conseguiremos que la gente conozca todos los detalles de nuestro negocio incluso antes de su puesta en marcha.

Los métodos utilizados en un principio serán la entrega de folletos y anuncios en la radio, para informar principalmente de la futura apertura.

* ***Folletos***: serán el principal medio propagandístico a la hora de dar a conocer la apertura de nuestro negocio ya que suponen un bajo coste y llegan a un gran número de personas. Haremos una primera tirada de 15000 unidades un mes antes de la apertura, como ya hemos dicho. Posteriormente, cada dos meses aproximadamente haremos 1000 unidades para seguir publicitándonos periódicamente. Para repartirlos utilizaremos métodos como el buzoneo y dejarlos en otros establecimientos.
* ***Radio***: es otro medio muy importante ya que la escucha a diario gente de todas edades. La campaña contratada será en Ser Plasencia ya que es la cadena de mayor audiencia actualmente.

Constará de cuatro cuñas diarias durante el mes anterior y el propio a la apertura (Febrero y Marzo) y también en meses señalados (hemos decidido que serán diciembre, enero y junio, coincidiendo con vacaciones escolares).

Una vez abiertos, añadiremos otros sistemas publicitarios como podrán ser página web, redes sociales (Facebook e Instagram) y tarjetas publicitarias.

La página web y las redes sociales las actualizaremos nosotras mismas con regularidad y las tarjetas, que haremos una tirada anual de 5000 unidades, las dejaremos en diferentes establecimientos y en el nuestro propio, donde serán distribuidas a los clientes.

Seguiremos utilizando los anteriores (folletos y anuncios de radio) aunque con menor frecuencia que en un principio, por ejemplo, en fechas señaladas en las cuales crece la afluencia de clientes, como las fiestas navideñas o el fin de curso escolar.

***Anuncios y catálogos del servicio***

***Tarjeta de visita publicitaria:***



***Travesía Marqués de Ceballos***

***927575889 / 658965874***

[*bowlingplas@gmail.com*](mailto:bowlingplas@gmail.com)

***www.bowlingplas.es***

***Folleto a página completa Din-A4 (siguiente página):***

***Bowling Plas***

¡PRÓXIMA APERTURA!



¡Ven y disfruta de la primera bolera en Plasencia!



Contamos además con recreativos . . .

***. . . y zona de bar-restaurante para un completo servicio***

Abrimos el 24 de marzo

**TRAVESÍA MARQUÉS DE CEBALLOS**

*¡TE ESPERAMOS!*

**Horario**:

De martes a viernes: 17.00 a 00.00

Sábados y domingos: 13.00 a 00.00

Lunes cerrado por descanso

**(JUNTO AL CARREFOUR)**

**Telf. 927 57 58 89 / 658 96 58 74**

[**bowlingplas@gmail.com**](mailto:bowlingplas@gmail.com)

[**www.bowlingplas.es**](http://www.bowlingplas.es)

**presupuesto de costes. cuadro resumen**

***COSTES DE LA PUBLICIDAD***

Coste de cada medio:

* *Folletos*: 0.02 €/ud
* *Tarjetas de visita*: 0.10 €/ud
* *Página Web*:
  + Hosting: 120 €/año
  + Dominio: 10€/año
* *Radio*: 320€/mes (120 cuñas)

**\*Precios con IVA incluido**

***Coste anual publicidad:***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***ENE*** | ***FEB*** | ***MAZ*** | ***ABR*** | ***MAY*** | ***JUN*** | ***JUL*** | ***AGO*** | ***SEPT*** | ***OCT*** | ***NOV*** | ***DIC*** |
| **Folletos** | - | 300€ | - | 20€ | - | 20€ | - | 20€ | - | 20€ | - | 20€ |
| **Tarjetas** | - | 500€ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| **Web** | - | 120€  + 10€ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| **Radio** | - | 320€ | 320€ | - | - | 320€ | - | - | - | - | - | 320€ |
| ***TOTAL*** | ***-*** | ***1.250€*** | ***320€*** | ***20€*** | ***-*** | ***340€*** | ***-*** | ***20€*** | ***-*** | ***20€*** | ***-*** | ***340€*** |
| ***TOTAL*** | | | | | | | | | | | | ***2.310€*** |

**DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS Y ORGANIZACIÓN DE VENTAS**

**organización de la distribución**

Los canales de distribución se definen como el conjunto de intermediarios que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos o servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible.

Nuestra empresa, una bolera, ofrece un servicio y dada la intangibilidad de los servicios, el proceso de producción y la actividad de venta requiere de un contacto personal entre el vendedor y el consumidor, por lo tanto, se emplea un canal directo, en el que nuestro servicio llega a los clientes directamente, es decir, sin intermediarios.

La distribución interna del negocio se compone de:

* Una zona recreativa supervisada por una persona que se encargará del cobro de las partidas de bolos y de proporcionar el calzado especial para las pistas.
* Una zona de restauración supervisada por dos camareros, uno en la barra y otro tanto en la barra como por el salón dependiendo de las exigencias del momento, se encargarán de tomar nota de los pedidos de los clientes y servir la bebida y comida.

**precios de los productos/servicios**

***Método de fijación***

Fijaremos nuestros precios basándonos en los precios medios de mercado y de nuestra competencia, esto consiste en establecer un precio al mismo nivel que empresas similares.

Hemos elegido este método porque conlleva varias ventajas, como pueden ser, el ya conocer los precios de la competencia y que los clientes estén adaptados a ellos, o que este método supone un riesgo bajo ya que las empresas de las que tomamos las referencias están asentadas en el mercado.

En primer lugar el precio de las partidas de bolos lo hemos fijado en base al poco mercado existente en nuestra provincia (Cáceres), haciendo una media de los precios que hemos encontrado. Solo hemos localizado una bolera en Navalmoral de la Mata.

En segundo lugar, en las máquinas recreativas el precio viene ya establecido por el fabricante y suele ser el mismo en cualquier establecimiento.

En último lugar, la zona de restauración ha sido la más difícil de fijar ya que alrededor de nuestro local tenemos numerosos restaurantes de comida rápida. Hemos establecido los precios más bajos posibles, acercándonos lo máximo a los de estas franquicias intentando dar margen al mayor beneficio posible.

***Lista de precios***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Zona Recreativa | | |
| Billar | 1,00 € | Partida |
| Futbolín | 0,50 € | Partida |
| Diana electrónica | 1,00 € | Persona |
| Bolera | 5,00 € | Persona |

|  |  |
| --- | --- |
| Zona de Restauración | |
| Refrescos | 1,80 € |
| Café | 1,10 € |
| Agua 50 cl | 1,50 € |
| Cerveza | 1,20 € |
| Vino | 1,50 € |
| Hamburguesa | 4,00 € |
| Bocadillo | 3,50 € |
| Sándwich | 2,50 € |
| Patatas fritas | 2,00 € |

**organización y planificación de las ventas**

***Previsión de ventas: ventas mensuales del primer año***

***Zona recreativa:***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| BOLERA | | | | |
| Meses | Personas | €/persona | | Total |
| *Enero* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Febrero* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Marzo* | 3.840 | 5,00 € | | 19.200 € |
| *Abril* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Mayo* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Junio* | 1.800 | 5,00 € | | 9.000 € |
| *Julio* | 1.800 | 5,00 € | | 9.000 € |
| *Agosto* | 1.800 | 5,00 € | | 9.000 € |
| *Septiembre* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Octubre* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Noviembre* | 2.980 | 5,00 € | | 14.900 € |
| *Diciembre* | 3.840 | 5,00 € | | 19.200 € |
| *Total anual* | | | ***169.700 €*** | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Billar Americano** | | | **Futbolín** | | | | **Diana Electrónica** | | |
|  | **Partidas** | **€/partida** | **Total** | **Partidas** | | **€/partida** | **Total** | **Personas** | **€/persona** | **Total** |
| ***Enero*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Febrero*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Marzo*** | 100 | 1,00 € | 100 € | 150 | | 0,50 € | 75,00 € | 320 | 1,00 € | 320 € |
| ***Abril*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Mayo*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Junio*** | 55 | 1,00 € | 55 € | 60 | | 0,50 € | 30,00 € | 140 | 1,00 € | 140 € |
| ***Julio*** | 55 | 1,00 € | 55 € | 60 | | 0,50 € | 30,00 € | 140 | 1,00 € | 140 € |
| ***Agosto*** | 55 | 1,00 € | 55 € | 60 | | 0,50 € | 30,00 € | 140 | 1,00 € | 140 € |
| ***Septiembre*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Octubre*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Noviembre*** | 72 | 1,00 € | 72 € | 105 | | 0,50 € | 52,50 € | 208 | 1,00 € | 208 € |
| ***Diciembre*** | 100 | 1,00 € | 100 € | 150 | | 0,50 € | 75,00 € | 320 | 1,00 € | 320 € |
| ***Total anual*** |  |  | ***869 €*** |  | |  | ***607,50 €*** |  |  | ***2.516 €*** |
| ***Total Anual*** | | | | | ***3.992,50€*** | | | | | |

***Zona de restauración:***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Agua**  **50 cl** | **1,50 €** | **Cerveza**  **33cl** | **1,20 €** | **Vino** | | **1,50 €** | **Refrescos** | **1,80 €** | **Café** | **1,10 €** |
| ***Enero*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Febrero*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Marzo*** | 1152 | 1.728,00 € | 1728 | 2.073,60 € | 288 | | 432,00 € | 2016 | 3.628,80 € | 576 | 633,60 € |
| ***Abril*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Mayo*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Junio*** | 540 | 810,00 € | 810 | 972,00 € | 135 | | 202,50 € | 945 | 1.701,00 € | 270 | 297,00 € |
| ***Julio*** | 540 | 810,00 € | 810 | 972,00 € | 135 | | 202,50 € | 945 | 1.701,00 € | 270 | 297,00 € |
| ***Agosto*** | 540 | 810,00 € | 810 | 972,00 € | 135 | | 202,50 € | 945 | 1.701,00 € | 270 | 297,00 € |
| ***Septiembre*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Octubre*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Noviembre*** | 894 | 1.341,00 € | 1341 | 1.609,20 € | 223,5 | | 335,25 € | 1564,5 | 2.816,10 € | 447 | 491,70 € |
| ***Diciembre*** | 1152 | 1.728,00 € | 1728 | 2.073,60 € | 288 | | 432,00 € | 2016 | 3.628,80 € | 576 | 633,60 € |
| ***Total Anual*** | | ***15.274,50 €*** |  | ***18.328,80 €*** |  | | ***3.819,75 €*** |  | ***32.075,10 €*** |  | ***5.601,20 €*** |
| ***TOTAL ANUAL*** | | | | | | ***75.099,35 €*** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Hamburguesas** | **4,00 €** | **Bocadillo** | **3,50 €** | | **Sándwich** | **2,50 €** | **Ración**  **Patatas** | **2,00 €** |
| ***Enero*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Febrero*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Marzo*** | 1920 | 7.680,00 € | 1152 | 4.032,00 € | | 768 | 1.920,00 € | 3072 | 6.144,00 € |
| ***Abril*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Mayo*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Junio*** | 900 | 3.600,00 € | 540 | 1.890,00 € | | 360 | 900,00 € | 1440 | 2.880,00 € |
| ***Julio*** | 900 | 3.600,00 € | 540 | 1.890,00 € | | 360 | 900,00 € | 1440 | 2.880,00 € |
| ***Agosto*** | 900 | 3.600,00 € | 540 | 1.890,00 € | | 360 | 900,00 € | 1440 | 2.880,00 € |
| ***Septiembre*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Octubre*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Noviembre*** | 1490 | 5.960,00 € | 894 | 3.129,00 € | | 596 | 1.490,00 € | 2384 | 4.768,00 € |
| ***Diciembre*** | 1920 | 7.680,00 € | 1152 | 4.032,00 € | | 768 | 1.920,00 € | 3072 | 6.144,00 € |
| ***Total*** |  | 67.884,00 € |  | 35.640,50 € | |  | 16.972,50 € |  | 54.306,00 € |
| ***TOTAL ANUAL*** | | | | | ***174.803,00 €*** | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Total anual DE VENTAS*** | |
| Bolera | 169.700,00 € |
| Zona recreativos | 3.992,50 € |
| Bebidas | 75.099,35 € |
| Comida | 174.803,00 € |
|  | ***423.594,85 €*** |

**LOCALIZACIÓN DE LA**

**EMPRESA**

**nECESIDADES DE ESPACIO**

Nuestra empresa estará dividida en diferentes áreas, cada una con una función específica.

* ***Área de la bolera***: Aquí se encontrarán las cuatro pistas de bolos, cada una con su zona de approach, desde donde se lanza la bola y también están las mesas y pantallas de juego.
* ***Área recreativa***: Es donde estarán ubicados los dos billares, los dos futbolines y las dos dianas electrónicas.
* ***Área de restauración***: Aquí se encontrará el bar, las mesas y la cocina.

En el local también habrá dos habitaciones independientes, una será la oficina y la otra estará acondicionada para los aseos.

Para llevar todo esto a cabo, necesitamos un local del tamaño y las condiciones adecuadas para la ubicación de las pistas y los demás servicios a prestar.

Deberá ser de fácil acceso, con los servicios básicos instalados (luz, agua…) y tener alrededor de 500m2 además de 3,5 metros de altura, el techo preferiblemente en forma de sierra para disminuir el impacto producido por el ruido en la zona de la bolera.

Para toda la instalación de la zona de juego son necesarios 140m2, el espacio de restauración ocupará unos 100m2 aproximadamente y el resto de espacio disponible será para las demás actividades.

**LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA Y RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LOS LOCALES**

***Criterios adoptados para la misma***

Para la elección de la situación de nuestro negocio, *Travesía Marqués de Ceballos, 10600 Plasencia, Cáceres*, hemos estudiado los requisitos necesarios que precisaría nuestro establecimiento y factores a tener en cuenta que pudiesen favorecerlo.

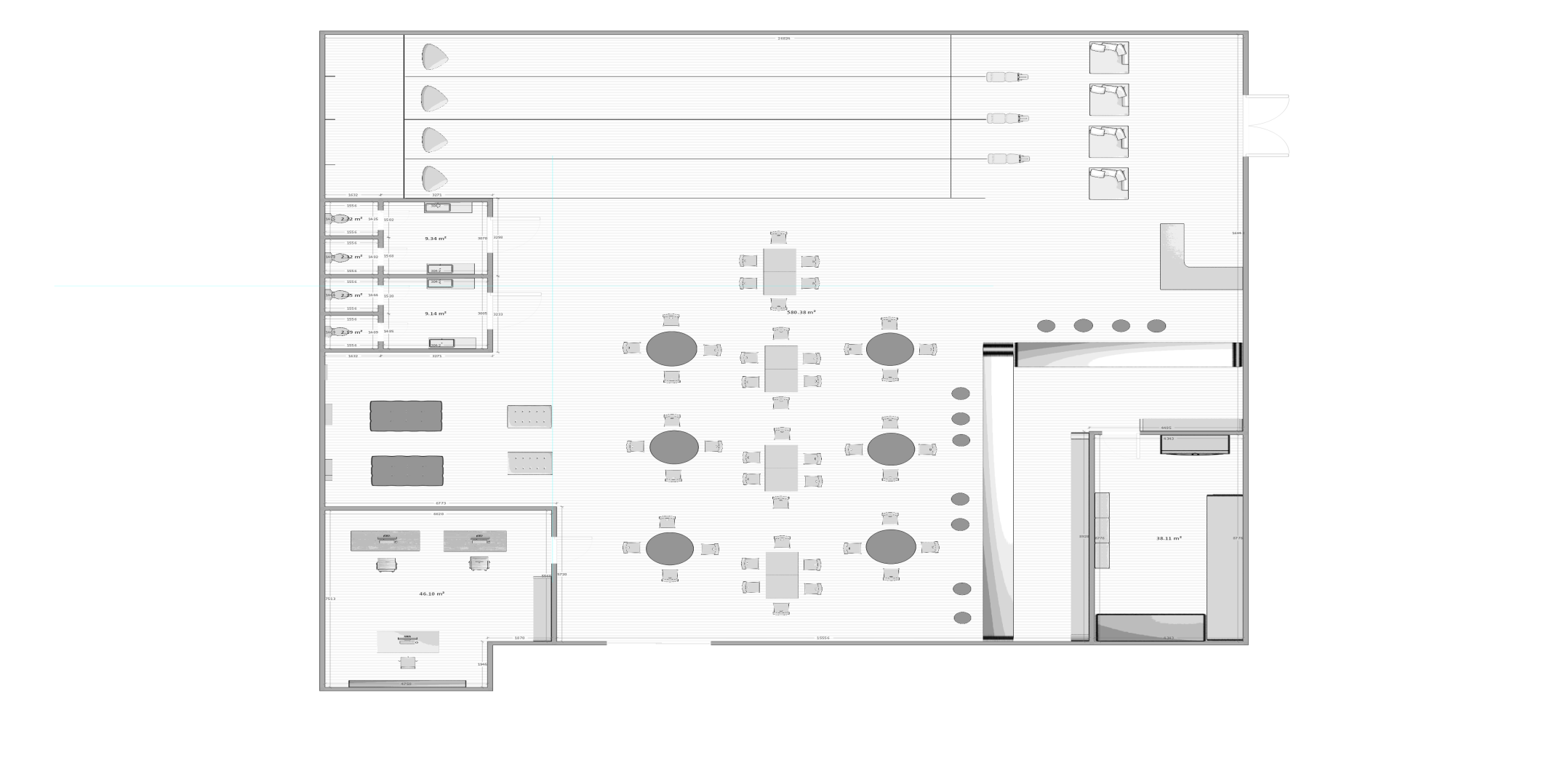
Se ha tomado la decisión de esta localización debido a que se encuentra en una zona bastante céntrica y accesible, con una oferta de servicios que abrirá las puertas en gran medida a la atracción de posibles clientes. La zona también dispone de una buena zona de aparcamiento.

Además el local se encuentra en alquiler con opción a compra, lo que nos permite no hacer un gran desembolso inicial por la adquisición del local y adaptarnos según la evolución de nuestro negocio, si va bien podremos comprar el local y si va mal finalizar el contrato de arrendamiento.

Asimismo, sus características son adecuadas para la clase de negocio que queremos implantar en el.

**planos con el detalle de los espacios físicos de la empresa del proyecto**

BOLERA

****

RESTAURANTE

OFICINA

ASEOS

ZONA RECREATIVA

COCINA

**cuadro resumen de gastos**

***Alquiler del local***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| €/m2 | Superficie m2 | Total |
| 7 | **565,90** | **3.961,30 €** |

El local necesita reforma:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| €/m2 | Superficie m2 | Total |
| 400 | **565,90** | **226.360 €** |

**ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA**

**organización INTERNA DE LA EMPRESA**

***Organigrama de la empresa***

**Gerente**

Bolera

Departamento Comercial

Departamento servicios

Departamento

Administrativo

RRHH

Administrativo

Restauración

Compras

Ventas

***Descripción de los servicios, departamentos y secciones***

En el organigrama anteriormente expuesto podemos ver la organización de la empresa con sus correspondientes departamentos con el fin de que queden bien estructurados los niveles jerárquicos y sus responsabilidades.

El organigrama de nuestra empresa estará compuesto por:

* **Departamento comercial**: en este departamento se incluirán a las personas encargadas de la compra–venta de suministros, así como la distribución de los mismos. Estas funciones las desempeñarán los comerciales.
* **Departamento de servicios:** este departamento será el encargado de gestionar las tareas correspondientes en la zona de restaurante, responsabilidad de los camareros y el cocinero, y en la bolera, responsabilidad del encargado de la bolera.
* **Departamento administrativo:** este departamento se encargará dela selección, contratación y gestión de los empleados, de contabilizar las facturas emitidas y recibidas, cobrar a los clientes, pagar a los proveedores y a los empleados, liquidar los impuestos en las fechas correspondientes.

***Definición de los puestos de trabajo necesarios***

1. **Gerente:**

Ejerce la representación legal de la empresa, supervisará la ejecución del presupuesto, revisará y firmará todos los documentos relacionados con la actividad financiera y ejercerá supervisión permanente sobre la gestión y labor de todos los trabajadores de la empresa para la consecución de los objetivos marcados.

1. **Administrativo:**

Supervisará, controlará y corregirá las posibles desviaciones hacia los objetivos establecidos, ejecutará y garantizará la realización de las tareas y se encargará de la contabilidad de la empresa.

1. **RRHH:**

Selección, contratación y gestión de los empleados..

1. **Encargado de bolera:**

Recepción y asesoramiento de clientes, controlar toda la zona de la bolera y máquinas recreativas y encargado del mantenimiento de las mismas.

1. **Encargado de restauración:**

Organiza el trabajo de la sala y de la cocina, atiende a los clientes y ejerce las funciones de recaudación de la zona del restaurante.

1. **Cocinero**

Cocina y prepara los alimentos, se encarga de controlar las existencias, verifica la cantidad y el estado de los alimentos diariamente para comunicar al encargado de restauración la necesidad de reposición y lleva a cabo las labores de limpieza de la cocina

1. **Servicio de limpieza:**

Limpieza y acondicionamiento general de las instalaciones.

***Descripción del proceso de captación y selección del personal***

Para la puesta en marcha de la empresa necesitaremos contratación externa, ya que los socios trabajadores no pueden cubrir todos los puestos.

Debemos preparar un plan de contratación, con el fin de que cada puesto este ocupado por la persona adecuada, eficaz y capacitada para realizar el trabajo.

El plan de contratación tendrá varias **fases**:

1. Definiremos las necesidades de los puestos a cubrir con sus correspondientes requisitos.
2. Comunicaremos a la oficina del INEM la necesidad de cubrir los puestos de trabajo, consiguiendo así que nos pongan en contacto con personas que deseen formar parte de la empresa.
3. Se pedirá la entrega del currículo vitae a todos los candidatos, a través del cual preseleccionaremos a los posibles candidatos, rechazando a aquellos que no reúnan los requisitos necesarios para los puestos a cubrir.
4. Concertaremos entrevistas presenciales con los preseleccionados para valorar sus aptitudes y actitudes para ampliar al máximo la información aportada previamente en el currículo.
5. Por último, nos decidiremos por la elección de los trabajadores que pasarán a formar parte de la plantilla y comunicaremos su selección, finalizando así el proceso de selección.

**cuadro resumen de los gastos de administración y generales de la empresa**

Los gastos de administración de la empresa serán los referidos al material de oficina tales como:

* *Libro diario americano*
* *Libro inventario de balance*
* *Folios DIN- A4*
* *Archivadores*
* *Carpetas*
* *Papel tickets*
* *Lápices*
* *Bolígrafos*
* *Rotuladores*
* *Borradores*
* *Afilalápices*
* *Cinta adhesiva*
* *Gomas elásticas*
* *Tijeras*
* *Cajas de cartón*
* *Sello empresa + tampones + tinta*
* *Papelera*
* *Clips*
* *Impresora*
* *Tinta impresora.*

*Y se destinará un total de 1.200€ anuales para dichos gastos.*

**LA INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL**

**PLAN DE INVERSIÓN de la empresa**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ACTIVO FIJO** | | | |
| **Gastos de establecimiento** | | | |
| *Gastos de constitución del local:* | | | |
| Gastos de escritura de constitución de la sociedad limitada laboral | | | 360,00 € |
| Registro mercantil | | | 9,35 € |
| Registro de la propiedad | | | 360,00 € |
| **INMOVILIZADO MATERIAL** | | | |
| **CONCEPTO** | **CANTDAD** | **PRECIO** | **TOTAL** |
| bolera (Pistas completas) |  |  | 120.000,00 € |
| equipo de ventilación |  |  | 6.000,00 € |
| Equipo de sonido |  |  | 1.500,00 € |
| ordenadores | 2 | 850,00 € | 1.700,00 € |
| billar | 2 | 1.500,00 € | 3.000,00 € |
| futbolín | 2 | 600,00 € | 1.200,00 € |
| diana electrónica | 2 | 43,00 € | 86,00 € |
| máquina para aceitar pistas | 1 | 395,00 € | 395,00 € |
| mesas para pistas | 4 | 70,00 € | 280,00 € |
| sillas para pistas | 16 | 10,50 € | 168,00 € |
| rack ball | 1 | 500,00 € | 500,00 € |
| Pantallas | 4 | 230,00 € | 920,00 € |
| mostrador | 1 | 450,00 € | 450,00 € |
| caja registradora | 1 | 306,66 € | 306,66 € |
| Halógenos | 35 | 9,75 € | 341,25 € |
| Lámparas | 10 | 60,00 € | 600,00 € |
| Material de oficina |  |  | 1.200,00 € |
| Mobiliario de oficina |  |  | 620,00 € |
| mesas bar | 10 | 50,00 € | 500,00 € |
| sillas bar | 40 | 21,35 € | 854,00 € |
| taburetes | 8 | 30,00 € | 240,00 € |
| barra bar | 1 |  | 500,00 € |
| electrodomésticos |  |  | 2.720,10 € |
| Utensilios | 7 | 45,00 € | 315,00 € |
| Construcciones | 226.360,00 € | | |
| **INMOVILIZADO INTANGIBLE** | | | |
| **CONCEPTO** | **CANTDAD** | **PRECIO** | **TOTAL** |
| Programa proceso informático | 1 | 527,00 € | 527,00 € |
| ***TOTAL DEL ACTIVO FIJO*** | | | **372.012,36 €** |

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIVO CIRCULANTE** | |
| **Existencias iniciales** | |
| Materias primas alimentación | 1.350,00 € |
| **Tesorería** | |
| Banco | 4.360,00 € |
| Caja | 400,00 € |
| ***total activo circulante*** | **6.110,00 €** |

**PLAN DE amortización de los elementos del activo fijo de la empresa**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONCEPTO | VALOR NOMINAL | VALOR RESIDUAL | % | VIDA ÚTIL | CUOTA AMORTIZABLE |
| Zona recreativa | 137.675,93 € | 20.000,00 € | 5,00% | 20 | 5.883,80 € |
| Instalaciones | 6.000,00 € |  | 5,56% | 18 | 333,33€ |
| Sonido | 1.500,00 € |  | 10,00% | 10 | 150,00 € |
| Programas informáticos | 527,00 € |  |  | 5 | 105,40 € |
| Mobiliario | 5.660,66 € |  | 10,00% | 10 | 566,07 € |
| Cocina restauración | 2.720,10 € |  | 12,50% | 8 | 340,01 € |
| Vajilla | 756,00 € |  | 16,67% | 6 | 126,00 € |
| Gastos de establecimiento | 729,35 € |  | 100,00% | 1 | 729,35 € |
| *TOTALES* | **155.569,04 €** |  |  |  | **8.233,96 €** |

**PLAN DE FINANCIAción**

**FINANCIACIÓN PROPIA**

* CAPITAL

Cada socio aportará al capital social de la empresa 10.000€ en el momento de la creación de la misma, por lo que el capital inicial será de 40.000€.

**FINANCIACIÓN AJEJA**

* PRÉSTAMOS

Para financiar nuestro negocio hemos tenido que recurrir a un préstamo del ICO (Instituto de Crédito Oficial). Se trata de financiación orientada a autónomos para proyectos dentro de territorio nacional, por lo que ofrece mejores condiciones que un préstamo corriente. La solicitud se hace desde cualquier entidad bancaria, en nuestro caso, hemos optado por el banco Santander.

El capital solicitado asciende a 500.000€.

* SUBVENCIONES

La Junta de Extremadura nos ha concedido una subvención para creación de nueva empresa del 25% del 596.756€

***Documento anexo:***

Instancia – solicitud “Incentivos autonómicos a la inversión empresarial.”



|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Escriba los valores** | | |  | **Resumen del préstamo** | |
| Importe del préstamo |  | 500.000€ |  | Pago programado | 5.436,61 € |
| Interés anual |  | 1,70% |  | Nº de pagos programados | 120 |
| Periodo del préstamo en años |  | 10 |  | Nº real de pagos | 120 |
| Número de pagos anuales |  | 12 |  | Total de adelantos | --- € |
| Fecha inicial del préstamo |  | 01/01/17 |  | Interés total | 43.661,47 € |
| Pagos extra opcionales |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| DIVISA:  EUR | | | | | | |
| Cuota | **Amortización** | **Intereses** | **Cuota Neta** | **IVA/IGIC** | **Capital Pendiente** | **Total Cuota** |
| 001 | 4.493,07 | 0,00 | 4.493,07 | 943,54 | 491.013,86 | 5.436,61 |
| 002 | 3.791,14 | 701,93 | 4.493,07 | 943,54 | 487.222,72 | 5.436,61 |
| 003 | 3.796,51 | 696,56 | 4.493,07 | 943,54 | 483.426,21 | 5.436,61 |
| 004 | 3.801,89 | 691,18 | 4.493,07 | 943,54 | 479.624,32 | 5.436,61 |
| 005 | 3.807,27 | 685,80 | 4.493,07 | 943,54 | 475.817,05 | 5.436,61 |
| 006 | 3.812,67 | 680,40 | 4.493,07 | 943,54 | 472.004,38 | 5.436,61 |
| 007 | 3.818,07 | 675,00 | 4.493,07 | 943,54 | 468.186,31 | 5.436,61 |
| 008 | 3.823,48 | 669,59 | 4.493,07 | 943,54 | 464.362,83 | 5.436,61 |
| 009 | 3.828,89 | 664,18 | 4.493,07 | 943,54 | 460.533,94 | 5.436,61 |
| 010 | 3.834,32 | 658,75 | 4.493,07 | 943,54 | 456.699,62 | 5.436,61 |
| 011 | 3.839,75 | 653,32 | 4.493,07 | 943,54 | 452.859,87 | 5.436,61 |
| 012 | 3.845,19 | 647,88 | 4.493,07 | 943,54 | 449.014,68 | 5.436,61 |
| 013 | 3.850,64 | 642,43 | 4.493,07 | 943,54 | 445.164,04 | 5.436,61 |
| 014 | 3.856,09 | 636,98 | 4.493,07 | 943,54 | 441.307,95 | 5.436,61 |
| 015 | 3.861,55 | 631,52 | 4.493,07 | 943,54 | 437.446,40 | 5.436,61 |
| 016 | 3.867,02 | 626,05 | 4.493,07 | 943,54 | 433.579,38 | 5.436,61 |
| 017 | 3.872,50 | 620,57 | 4.493,07 | 943,54 | 429.706,88 | 5.436,61 |
| 018 | 3.877,99 | 615,08 | 4.493,07 | 943,54 | 425.828,89 | 5.436,61 |
| 019 | 3.883,48 | 609,59 | 4.493,07 | 943,54 | 421.945,41 | 5.436,61 |
| 020 | 3.888,98 | 604,09 | 4.493,07 | 943,54 | 418.056,43 | 5.436,61 |
| 021 | 3.894,49 | 598,58 | 4.493,07 | 943,54 | 414.161,94 | 5.436,61 |
| 022 | 3.900,01 | 593,06 | 4.493,07 | 943,54 | 410.261,93 | 5.436,61 |
| 023 | 3.905,53 | 587,54 | 4.493,07 | 943,54 | 406.356,40 | 5.436,61 |
| 024 | 3.911,07 | 582,00 | 4.493,07 | 943,54 | 402.445,33 | 5.436,61 |
| 025 | 3.916,61 | 576,46 | 4.493,07 | 943,54 | 398.528,72 | 5.436,61 |
| 026 | 3.922,15 | 570,92 | 4.493,07 | 943,54 | 394.606,57 | 5.436,61 |
| 027 | 3.927,71 | 565,36 | 4.493,07 | 943,54 | 390.678,86 | 5.436,61 |
| 028 | 3.933,27 | 559,80 | 4.493,07 | 943,54 | 386.745,59 | 5.436,61 |
| 029 | 3.938,85 | 554,22 | 4.493,07 | 943,54 | 382.806,74 | 5.436,61 |
| 030 | 3.944,43 | 548,64 | 4.493,07 | 943,54 | 378.862,31 | 5.436,61 |
| 031 | 3.950,01 | 543,06 | 4.493,07 | 943,54 | 374.912,30 | 5.436,61 |
| 032 | 3.955,61 | 537,46 | 4.493,07 | 943,54 | 370.956,69 | 5.436,61 |
| 033 | 3.961,21 | 531,86 | 4.493,07 | 943,54 | 366.995,48 | 5.436,61 |
| 034 | 3.966,82 | 526,25 | 4.493,07 | 943,54 | 363.028,66 | 5.436,61 |
| 035 | 3.972,44 | 520,63 | 4.493,07 | 943,54 | 359.056,22 | 5.436,61 |
| 036 | 3.978,07 | 515,00 | 4.493,07 | 943,54 | 355.078,15 | 5.436,61 |
| 037 | 3.983,71 | 509,36 | 4.493,07 | 943,54 | 351.094,44 | 5.436,61 |
| 038 | 3.989,35 | 503,72 | 4.493,07 | 943,54 | 347.105,09 | 5.436,61 |
| 039 | 3.995,00 | 498,07 | 4.493,07 | 943,54 | 343.110,09 | 5.436,61 |
| 040 | 4.000,66 | 492,41 | 4.493,07 | 943,54 | 339.109,43 | 5.436,61 |
| 041 | 4.006,33 | 486,74 | 4.493,07 | 943,54 | 335.103,10 | 5.436,61 |
| 042 | 4.012,00 | 481,07 | 4.493,07 | 943,54 | 331.091,10 | 5.436,61 |
| 043 | 4.017,69 | 475,38 | 4.493,07 | 943,54 | 327.073,41 | 5.436,61 |
| 044 | 4.023,38 | 469,69 | 4.493,07 | 943,54 | 323.050,03 | 5.436,61 |
| 045 | 4.029,08 | 463,99 | 4.493,07 | 943,54 | 319.020,95 | 5.436,61 |
| 046 | 4.034,79 | 458,28 | 4.493,07 | 943,54 | 314.986,16 | 5.436,61 |
| 047 | 4.040,50 | 452,57 | 4.493,07 | 943,54 | 310.945,66 | 5.436,61 |
| 048 | 4.046,22 | 446,85 | 4.493,07 | 943,54 | 306.899,44 | 5.436,61 |
| 049 | 4.051,96 | 441,11 | 4.493,07 | 943,54 | 302.847,48 | 5.436,61 |
| 050 | 4.057,70 | 435,37 | 4.493,07 | 943,54 | 298.789,78 | 5.436,61 |
| 051 | 4.063,44 | 429,63 | 4.493,07 | 943,54 | 294.726,34 | 5.436,61 |
| 052 | 4.069,20 | 423,87 | 4.493,07 | 943,54 | 290.657,14 | 5.436,61 |
| 053 | 4.074,97 | 418,10 | 4.493,07 | 943,54 | 286.582,17 | 5.436,61 |
| 054 | 4.080,74 | 412,33 | 4.493,07 | 943,54 | 282.501,43 | 5.436,61 |
| 055 | 4.086,52 | 406,55 | 4.493,07 | 943,54 | 278.414,91 | 5.436,61 |
| 056 | 4.092,31 | 400,76 | 4.493,07 | 943,54 | 274.322,60 | 5.436,61 |
| 057 | 4.098,10 | 394,97 | 4.493,07 | 943,54 | 270.224,50 | 5.436,61 |
| 058 | 4.103,91 | 389,16 | 4.493,07 | 943,54 | 266.120,59 | 5.436,61 |
| 059 | 4.109,72 | 383,35 | 4.493,07 | 943,54 | 262.010,87 | 5.436,61 |
| 060 | 4.115,55 | 377,52 | 4.493,07 | 943,54 | 257.895,32 | 5.436,61 |
| 061 | 4.121,38 | 371,69 | 4.493,07 | 943,54 | 253.773,94 | 5.436,61 |
| 062 | 4.127,21 | 365,86 | 4.493,07 | 943,54 | 249.646,73 | 5.436,61 |
| 063 | 4.133,06 | 360,01 | 4.493,07 | 943,54 | 245.513,67 | 5.436,61 |
| 064 | 4.138,92 | 354,15 | 4.493,07 | 943,54 | 241.374,75 | 5.436,61 |
| 065 | 4.144,78 | 348,29 | 4.493,07 | 943,54 | 237.229,97 | 5.436,61 |
| 066 | 4.150,65 | 342,42 | 4.493,07 | 943,54 | 233.079,32 | 5.436,61 |
| 067 | 4.156,53 | 336,54 | 4.493,07 | 943,54 | 228.922,79 | 5.436,61 |
| 068 | 4.162,42 | 330,65 | 4.493,07 | 943,54 | 224.760,37 | 5.436,61 |
| 069 | 4.168,31 | 324,76 | 4.493,07 | 943,54 | 220.592,06 | 5.436,61 |
| 070 | 4.174,22 | 318,85 | 4.493,07 | 943,54 | 216.417,84 | 5.436,61 |
| 071 | 4.180,13 | 312,94 | 4.493,07 | 943,54 | 212.237,71 | 5.436,61 |
| 072 | 4.186,05 | 307,02 | 4.493,07 | 943,54 | 208.051,66 | 5.436,61 |
| 073 | 4.191,98 | 301,09 | 4.493,07 | 943,54 | 203.859,68 | 5.436,61 |
| 074 | 4.197,92 | 295,15 | 4.493,07 | 943,54 | 199.661,76 | 5.436,61 |
| 075 | 4.203,87 | 289,20 | 4.493,07 | 943,54 | 195.457,89 | 5.436,61 |
| 076 | 4.209,82 | 283,25 | 4.493,07 | 943,54 | 191.248,07 | 5.436,61 |
| 077 | 4.215,79 | 277,28 | 4.493,07 | 943,54 | 187.032,28 | 5.436,61 |
| 078 | 4.221,76 | 271,31 | 4.493,07 | 943,54 | 182.810,52 | 5.436,61 |
| 079 | 4.227,74 | 265,33 | 4.493,07 | 943,54 | 178.582,78 | 5.436,61 |
| 080 | 4.233,73 | 259,34 | 4.493,07 | 943,54 | 174.349,05 | 5.436,61 |
| 081 | 4.239,73 | 253,34 | 4.493,07 | 943,54 | 170.109,32 | 5.436,61 |
| 082 | 4.245,73 | 247,34 | 4.493,07 | 943,54 | 165.863,59 | 5.436,61 |
| 083 | 4.251,75 | 241,32 | 4.493,07 | 943,54 | 161.611,84 | 5.436,61 |
| 084 | 4.257,77 | 235,30 | 4.493,07 | 943,54 | 157.354,07 | 5.436,61 |
| 085 | 4.263,80 | 229,27 | 4.493,07 | 943,54 | 153.090,27 | 5.436,61 |
| 086 | 4.269,84 | 223,23 | 4.493,07 | 943,54 | 148.820,43 | 5.436,61 |
| 087 | 4.275,89 | 217,18 | 4.493,07 | 943,54 | 144.544,54 | 5.436,61 |
| 088 | 4.281,95 | 211,12 | 4.493,07 | 943,54 | 140.262,59 | 5.436,61 |
| 089 | 4.288,01 | 205,06 | 4.493,07 | 943,54 | 135.974,58 | 5.436,61 |
| 090 | 4.294,09 | 198,98 | 4.493,07 | 943,54 | 131.680,49 | 5.436,61 |
| 091 | 4.300,17 | 192,90 | 4.493,07 | 943,54 | 127.380,32 | 5.436,61 |
| 092 | 4.306,26 | 186,81 | 4.493,07 | 943,54 | 123.074,06 | 5.436,61 |
| 093 | 4.312,36 | 180,71 | 4.493,07 | 943,54 | 118.761,70 | 5.436,61 |
| 094 | 4.318,47 | 174,60 | 4.493,07 | 943,54 | 114.443,23 | 5.436,61 |
| 095 | 4.324,59 | 168,48 | 4.493,07 | 943,54 | 110.118,64 | 5.436,61 |
| 096 | 4.330,72 | 162,35 | 4.493,07 | 943,54 | 105.787,92 | 5.436,61 |
| 097 | 4.336,85 | 156,22 | 4.493,07 | 943,54 | 101.451,07 | 5.436,61 |
| 098 | 4.342,99 | 150,08 | 4.493,07 | 943,54 | 97.108,08 | 5.436,61 |
| 099 | 4.349,15 | 143,92 | 4.493,07 | 943,54 | 92.758,93 | 5.436,61 |
| 100 | 4.355,31 | 137,76 | 4.493,07 | 943,54 | 88.403,62 | 5.436,61 |
| 101 | 4.361,48 | 131,59 | 4.493,07 | 943,54 | 84.042,14 | 5.436,61 |
| 102 | 4.367,66 | 125,41 | 4.493,07 | 943,54 | 79.674,48 | 5.436,61 |
| 103 | 4.373,84 | 119,23 | 4.493,07 | 943,54 | 75.300,64 | 5.436,61 |
| 104 | 4.380,04 | 113,03 | 4.493,07 | 943,54 | 70.920,60 | 5.436,61 |
| 105 | 4.386,24 | 106,83 | 4.493,07 | 943,54 | 66.534,36 | 5.436,61 |
| 106 | 4.392,46 | 100,61 | 4.493,07 | 943,54 | 62.141,90 | 5.436,61 |
| 107 | 4.398,68 | 94,39 | 4.493,07 | 943,54 | 57.743,22 | 5.436,61 |
| 108 | 4.404,91 | 88,16 | 4.493,07 | 943,54 | 53.338,31 | 5.436,61 |
| 109 | 4.411,15 | 81,92 | 4.493,07 | 943,54 | 48.927,16 | 5.436,61 |
| 110 | 4.417,40 | 75,67 | 4.493,07 | 943,54 | 44.509,76 | 5.436,61 |
| 111 | 4.423,66 | 69,41 | 4.493,07 | 943,54 | 40.086,10 | 5.436,61 |
| 112 | 4.429,92 | 63,15 | 4.493,07 | 943,54 | 35.656,18 | 5.436,61 |
| 113 | 4.436,20 | 56,87 | 4.493,07 | 943,54 | 31.219,98 | 5.436,61 |
| 114 | 4.442,48 | 50,59 | 4.493,07 | 943,54 | 26.777,50 | 5.436,61 |
| 115 | 4.448,78 | 44,29 | 4.493,07 | 943,54 | 22.328,72 | 5.436,61 |
| 116 | 4.455,08 | 37,99 | 4.493,07 | 943,54 | 17.873,64 | 5.436,61 |
| 117 | 4.461,39 | 31,68 | 4.493,07 | 943,54 | 13.412,25 | 5.436,61 |
| 118 | 4.467,71 | 25,36 | 4.493,07 | 943,54 | 8.944,54 | 5.436,61 |
| 119 | 4.474,04 | 19,03 | 4.493,07 | 943,54 | 4.470,50 | 5.436,61 |
| 120 | 4.470,50 | 22,57 | 4.493,07 | 943,54 | 0,00 | 5.436,61 |

**ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO DEL PROYECTO**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **CANTIDAD MENSUAL** | | | | | | | | | | | | |
| **ENE.** | **FEB.** | **MAR.** | **ABR.** | **MAY.** | **JUN.** | **JUL.** | **AGO.** | **SEP.** | **OCT.** | **NOV.** | **DIC.** | **TOTAL** |
| I. Material | 370.756 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 370.756 |
| I. Intangible | 527 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 527 |
| Construcción. | 226.360 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 226.360 |
| G. Establto. | 730 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 730 |
| Disponible | 4.760 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4.760 |
| EI Mat. Primas | 1.350 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1.350 |
| **TOTAL** | **604.483** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **604.483** |
| Vtas. Estimadas | 37.172,75 | 37.172,75 | 47.967 | 37.172,75 | 37.172,75 | 22.477,5 | 22.477,5 | 22.477,5 | 37.172,75 | 37.172,75 | 37.172,75 | 47.967 | 423.575,75 |
| Capital | 40.000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 40.000 |
| Subvenciones | 149.189 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 149.189 |
| Préstamos | 500.000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 500.000 |
| **TOTAL** | **726.361,75** | **37.172,75** | **47.967** | **37.172,75** | **37.172,75** | **22.477,5** | **22.477,5** | **22.477,5** | **37.172,75** | **37.172,75** | **37.172,75** | **47.967** | **1.112.764,75** |
| Producción | 13.069,03 | 13.069,03 | 14.395,30 | 13.069,03 | 13.069,03 | 19.418,04 | 11.299,29 | 11.299,29 | 13.069,03 | 13.069,03 | 13.069,03 | 22.514,05 | 170.409,18 |
| Publicidad | - | 1250 | 320 | 20 | - | 340 | - | 20 | - | 20 | - | 340 | 2.310 |
| Alquiler | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 3.961,30 | 47.535,60 |
| Administración | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
| Financieros | 0,00 | 701,93 | 696,56 | 691,18 | 685,80 | 680,40 | 675,00 | 669,59 | 664,18 | 658,75 | 653,32 | 647,88 | 7.424,59 |
| Otros | 8.118,75 € | 8.118,75 | 8.118,75 | 8.118,75 | 8.118,75 | 16.237,5 | 8.118,75 | 8.118,75 | 8.118,75 | 8.118,75 | 8.118,75 | 16.237,5 | 113.662,50 € |
| **TOTAL** | **25.249,08** | **27.201,01** | **27.591,91** | **25.960,26** | **25.934,88** | **40.737,24** | **24.154,34** | **24.168,93** | **25.913,26** | **25.927,83** | **25.902,40** | **43.800,73** | **342.541,87** |
| **SALDOS** | **96.629,67** | **9.971,74** | **20.375,09** | **11.212,49** | **11.237,87** | **-18.259,74** | **-1.676,84** | **-1.691,43** | **11.259,49** | **11.244,92** | **11.270,35** | **4.166,27** | **165.739,88** |

**MOVIMIENTO DE FONDOS DEL PRIMER AÑO**

**ESTADO DE CASH-FLOW**

***Cuenta de explotación previsional del primer año.***

|  |  |
| --- | --- |
| + TOTAL INGRESOS | 1.112.764,75 |
| - TOTAL COSTES Y GASTOS | 947.024,87 |
| - AMORTIZACIONES | 8.233,96 |
| ***BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS*** | **157.505,92** |
| - IMPUESTOS SOBRE BENEFICIOS (15%) | 23625,888 |
| ***BENEFICIOS DESPUÉS DE IMPUESTOS*** | **133.880,03** |
| + AMORTIZACIONES | 8.233,96 |
| **FONDOS GENERADOS (Cash-flow)** | **142.113,99** |

***Ratios para el análisis económico y financiero.***

**ÍNDICE DE RECUPERACIÓN**

= 0,24 = 24%

**RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN**

**EQUILIBRIO FINANCIERO**

**viabilidad del proyecto**

Haciendo un análisis financiero con los datos obtenidos en los ratios, podemos ver que el índice de recuperación es bueno, ya que el 24% del total de la inversión se recuperará en el primer año.

La rentabilidad esperada sería del 22% lo que quiere decir que al ser positiva, el proyecto es rentable, cuanto mayor sea dicho porcentaje se va a recuperar más capital invertido.

Por lo tanto, podemos decir que nuestra empresa será capaz de hacer frente a los pagos, ser solvente y conseguir una rentabilidad añadida que nos proporcionará beneficios futuros y estabilidad comercial.

**PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA**

**CONSTITUCIÓN: ESTATUTOS, ESCRITURAS Y ACTAS**

**Estatutos de la Sociedad Limitada Laboral**

**CAPÍTULO I**

**DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO, DURACIÓN Y EJERCICIO SOCIAL DE LA SOCIEDAD.**

**Artículo 1º**: Con la denominación de “BOWLINGPLAS S.L.L.”, queda constituida una Compañía Laboral de Responsabilidad Limitada, que se regirá por los presentes Estatutos y, en cuanto en ellos no estuviera previsto, por la Ley de 4/1.997, de 24 de Marzo sobre Sociedades Laborales y demás disposiciones aplicables.

**Artículo 2º**: El domicilio social se fija en donde se establece la central de las operaciones sociales. El órgano de Administración será competente para variar el domicilio social dentro del mismo término municipal e igualmente queda facultado para acordar la creación, supresión o traslado de las sucursales, agencias o delegaciones, dentro y fuera del territorio nacional.

**Artículo 3º**: La Sociedad tendrá por objeto:

Las actividades enumeradas podrán también ser desarrolladas por la Sociedad, total o parcialmente, de modo indirecto, mediante la participación en otras sociedades con objeto análogo.

Si las disposiciones legales exigiesen para el ejercicio de alguna de las actividades comprendidas en el objeto social, algún título profesional o autorización administrativa, dichas actividades deberán realizarse por medio de persona que ostente la requerida titulación y, en su caso, no podrán iniciarse antes de que se hayan cumplido los requisitos administrativos exigidos.

**Artículo 4º**: La Sociedad se constituye, por tiempo indefinido, dando comienzo a sus operaciones el día del otorgamiento de la correspondiente escritura fundacional.

**Artículo 5º**: Los ejercicios sociales serán anuales, comenzando el día primero de Enero y terminando el treinta y uno de Diciembre de cada año, con excepción del primero que empezará el día de la constitución finalizando el treinta y uno de Diciembre siguiente.

**CAPÍTULO II**

**DEL CAPITAL SOCIAL.**

**Artículo 6º**: El capital social se fija en 40.000 EUROS, representado por dos clases de participaciones. La clase A o laboral solo podrá ser propiedad de los trabajadores, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido. La clase B o general Está integrada por el resto de las participaciones que no reúnan las condiciones establecidas para las de clase A.

Dicho capital está representado por EUROS, de la clase A.

Cada una de ellas, numeradas correlativamente del 1 al ambas inclusive, totalmente suscritas e íntegramente desembolsadas.

Y EUROS de la clase B.

Cada una de ellas, numeradas correlativamente del 1 al ambas inclusive, totalmente suscritas e íntegramente desembolsadas.

**Artículo 7º**: Las participaciones en el capital social son indivisibles y acumulables. La Sociedad no reconoce más que un socio por cada participación, y a tal efecto, los que resultaron copartícipes de cualquiera de ellas, habrán de designar entre ellos la persona que haya de ejercitar los derechos de socio y responderán solidariamente frente a la Sociedad de cuantas obligaciones se deriven de esta condición.

Las participaciones figurarán en un libro registro que llevará la Sociedad en el que se inscribirán las sucesivas transmisiones así como la constitución de derechos reales sobre aquellas en la forma determinada en la Ley.

Las participaciones son libremente negociables sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo nueve.

**Artículo 8º**: En los aumentos de capital social se estará a lo siguiente:

1. En toda ampliación de capital con emisión de nuevas participaciones, deberá respetarse la proporción existente entre las pertenecientes a las distintas clases con que cuenta la Sociedad.

2. Los titulares de participaciones pertenecientes a cada una de las clases, tienen derecho de preferencia para suscribir o asumir las nuevas participaciones pertenecientes a la clase respectiva.

3. Salvo acuerdo de la Junta General que adopte el aumento de capital social, las participaciones no suscritas o asumidas por los socios de la clase respectiva, se ofrecerán a los trabajadores, sean o no socios, en la forma prevista en el artículo 7 de la Ley de Sociedades Laborales 4/1.997, de 24 de Marzo.

4. La exclusión del derecho de suscripción preferente se regirá por la Ley de Sociedades Limitadas, pero cuando la exclusión afecte a las participaciones de la clase Laboral la prima será fijada libremente por la Junta General siempre que la misma apruebe un plan de adquisición de participaciones por los trabajadores de la Sociedad, y que las nuevas participaciones se destinen al cumplimiento del plan e imponga la prohibición de enajenación en el plazo de cinco años.

**Artículo 9º**: Cada participación da derecho a una parte proporcional en el haber de la Sociedad. Los socios solo responderán de las obligaciones y pérdidas de la Sociedad hasta donde alcance el valor de las participaciones que posean. Por el hecho de ser socio quedan sometidos a lo dispuesto en los presentes Estatutos y a las decisiones de las Juntas Generales o del órgano de Administración.

**CAPÍTULO III**

**ÓRGANOS SOCIALES.**

**JUNTA GENERAL.**

**Artículo 10º**: La voluntad de los socios, expresada por mayoría, regirá la vida de la Sociedad.

La mayoría habrá de formarse necesariamente en Junta General.

Todos los socios incluso los disidentes y los ausentes, quedan sometidos a los acuerdos válidamente adoptados por la Junta General, sin perjuicio del derecho de separación que pueda corresponderles de conformidad con lo dispuesto en la Ley y en los presentes Estatutos.

**Artículo 11º**: La Junta General será convocada por los administradores y, en su caso, por los liquidadores de la sociedad, de acuerdo con lo previsto en el artículo 45 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

La Junta General será convocada por carta certificada con aviso de recibo dirigida a cada socio en el domicilio que figure como de ellos en el Libro Registro de socios, expresándose claramente los asuntos a tratar.

En caso de socios que residan en el extranjero, éstos solo serán individualmente convocados si hubieran designado un lugar del territorio nacional para notificaciones.

Entre la convocatoria y la fecha prevista para la celebración de la reunión, deberá existir un plazo de, al menos, quince días, este plazo se comenzará a contar desde la fecha en que hubiere sido remitido el anuncio o comunicación al último socio. La convocatoria expresará el nombre de la Sociedad, la fecha y hora de la reunión, y el orden del día en el que figurarán los asuntos a tratar, también, figurará el nombre de la persona o personas que realicen la comunicación. Asimismo se hará constar en la misma el lugar de celebración de no ser éste el del domicilio social.

La Junta General se celebrará en el término municipal donde la sociedad tenga su domicilio. Si en la convocatoria no figurase el lugar de celebración, se entenderá que la Junta ha sido convocada para su celebración en el domicilio social.

**Artículo 12º:** La Junta General quedará válidamente constituida para tratar cualquier asunto, sin necesidad de previa convocatoria, siempre que esté presente o representada la totalidad del capital social y los concurrentes acepten por unanimidad la celebración de la reunión y el orden del día de la misma.

La Junta Universal podrá reunirse en cualquier lugar del territorio nacional o del extranjero.

**Artículo 13º**: Todos los socios tienen derecho a asistir a la Junta General. El socio podrá hacerse representar en las reuniones de la Junta General por medio de otro socio, su cónyuge, ascendientes, descendientes o persona que ostente poder general conferido en documento público con facultades para administrar todo el patrimonio que el representado tuviere en territorio nacional.

La representación comprenderá la totalidad de las participaciones de que sea titular el socio representado y deberá conferirse por escrito. Si no constara en documento público, deberá ser especial para cada Junta.

**Artículo 14º**: El Presidente y el Secretario de la Junta General serán los del Consejo de Administración, sustituidos, respectivamente por el Vicepresidente y el Vicesecretario.

Si la administración de la sociedad correspondiera a un Administrador único será éste el Presidente.

Si la administración de la Sociedad correspondiera a dos o más administradores solidarios o mancomunados, corresponderá la Presidencia de la Junta al Administrador de mayor edad, y ejercerá como Secretario el de menor edad.

En defecto de cualquiera de los designados corresponderá ejercer los cargos de Presidente y Secretario a los designados al comienzo de la reunión por los socios concurrentes.

Antes de entrar en el orden del día, se formará la lista de asistentes, expresando el carácter o representación de cada uno, el número de participaciones sociales propias o ajenas con que concurren, y al final de la lista se determinará el número de socios presentes o representados, así como el importe del capital social representativo de aquellas participaciones sociales.

El Presidente dirigirá el debate, dará la palabra por orden de petición y las votaciones se harán a mano alzada, salvo cuando la votación deba ser secreta por decisión del presidente o petición de la mayoría de los asistentes.

**Artículo 15º**: La Junta General quedará válidamente constituida para tratar cualquier asunto cuando concurran a ella socios que representen las participaciones de capital requeridas para los asuntos de que se vaya a tratar en la Ley reguladora de este tipo de Sociedades.

Los acuerdos de la Sociedad se adoptarán con las mayorías previstas en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

**Artículo 16º**: De cada sesión de la Junta General se extenderá en el Libro correspondiente Acta de lo ocurrido en ella, así como de los acuerdos tomados, que será firmada por el Presidente y el Secretario y, en su caso, por los interventores a que se aluda en el párrafo siguiente.

El acta de la Junta deberá ser aprobada por la propia Junta a continuación de haberse celebrado o, dentro del plazo de quince días, por el Presidente y por dos socios interventores, uno en representación de la mayoría y otro de la minoría.

El acta tendrá fuerza ejecutiva a partir de la fecha de su aprobación

**Artículo 17º**: Los acuerdos de las Juntas Generales podrán acreditarse donde fuere preciso por medio de certificación expedida por el órgano de Administración en la forma prevista en el Reglamento del Registro Mercantil.

**Artículo 18º**: Los administradores podrán requerir la presencia de Notario para que levante acta de la Junta General y estarán obligados a hacerlo siempre que, con cinco días de antelación al previsto para la celebración de la Junta, lo soliciten socios que representen, al menos , el cinco por ciento del capital social. En este último caso, los acuerdos solo serán eficaces si constan en acta notarial. El acta notarial no se someterá a trámite de aprobación, tendrá la consideración de acta de la Junta y fuerza ejecutiva desde la fecha de su cierre.

Los honorarios notariales serán a cargo de la Sociedad.

**ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN.**

**Artículo 19º**: La administración de la Sociedad se podrá confiar a un Administrador único, de 2 a 4 administradores que actúen solidaria o conjuntamente, o a un Consejo de Administración. La Junta podrá optar alternativamente por cualquiera de estos modos de administración, sin necesidad de modificar los Estatutos.

Todo acuerdo de modificación de la forma de organizar la administración de la Sociedad, produzca o no modificación de los Estatutos, se reflejará en escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil.

**Artículo 20º**: La representación de la Sociedad en juicio y fuera de él, corresponde a los administradores.

La atribución del poder de representación a los administradores se regirá por las siguientes reglas.

a) En el caso de Administrador único, el poder de representación corresponde necesariamente a éste.

b) En caso de varios Administradores Solidarios, el poder de representación corresponde a cada Administrador, sin perjuicio de las disposiciones estatutarias o de los acuerdos de la Junta sobre distribución de facultades, que tendrán un alcance meramente interno.

c) En el caso de varios Administradores conjuntos, el poder de representación se ejercerá mancomunadamente por dos de ellos.

d) En el caso de Consejo de Administración, el poder de representación corresponde al propio Consejo, que actuará colegiadamente, sin perjuicio de la posibilidad de atribuir el poder de representación a uno o varios miembros del Consejo a título individual o conjunto.

**Artículo 21º**: La competencia para el nombramiento de los administradores corresponde exclusivamente a la Junta General.

Para ser nombrado Administrador no se requiere la calidad de socio.

No podrán ser administradores las personas declaradas incompatibles por la Ley del Estado 12/1.995, de 11 de Mayo, ni aquellas personas a las que se refiere el artículo 58.3 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

El nombramiento de los administradores surtirá efecto desde el momento de su aceptación.

El cargo de Administrador será retribuido. La remuneración del órgano de administración consistirá en una participación del CINCO (5) POR CIENTO de los beneficios sociales repartibles entre los socios, y en todo caso con las limitaciones o topes que en cada momento se establezcan legal o reglamentariamente.

Tal retribución, caso de ser varios los administradores, será repartida entre ellos por partes iguales,

La duración del cargo de Administrador será por plazo indefinido, sin perjuicio de la facultad de separación que corresponde en cualquier momento a los socios por acuerdo de los dos tercios de los votos correspondientes a las participaciones en que se divide el capital social- tal separación podrá realizarse aunque no figure la misma en el Orden del Día.

Podrá nombrarse suplentes de los administradores para el caso de que éstos cesen por cualquier causa. Tales suplentes ejercerán el cargo de Administrador por el periodo pendiente de cumplir por la persona cuya vacante se cubra.

El nombramiento y aceptación de los suplentes como administradores se inscribirá en el Registro mercantil cuando se produzca el cese del anterior titular.

**Artículo 22º**: El órgano de administración designado por la Junta General de Socios, llevará la gestión, administración y representación de la Sociedad, teniendo facultades lo más ampliamente entendidas, para contratar en general, realizar toda clase de actos y negocios, obligacionales o dispositivos, de administración ordinaria o extraordinaria y de riguroso dominio, respecto a toda clase de bienes, muebles, inmuebles, dinero, valores mobiliarios y efectos de comercio, sin más excepción que la de aquellos asuntos que sean competencia de otros órganos.

A tal fin, además de los actos ordinarios de administración que exige el desempeño de los negocios, asuntos e intereses de la Sociedad, podrá el órgano de administración, realizar toda clase de actos de obligación, administración, ordinaria y extraordinaria,

gravamen, enajenación, disposición y riguroso dominio, así como constitución de hipotecas, a través de toda clase de actos y contratos nominados e innominados, típicos, atípicos y mixtos, con los pactos, cláusulas, precios y condiciones que estime convenientes y tanto con relación y respecto a bienes muebles, inmuebles y derechos de todas clases.

A titulo enunciativo, y no limitativo, se enumeran las siguientes facultades:

a) Ordenar la marcha general de la Sociedad y su organización mercantil.

b) Establecer sucursales, agencias, delegaciones y representaciones con indicación de sus emplazamientos.

c) Conocer y dirigir el curso de los negocios sociales y la marcha y situación económica, determinando la inversión de los fondos que resulten disponibles.

d) Acordar las convocatorias de las Juntas Generales y examinar las proposiciones de los socios que hayan de someterse a deliberación de la Junta.

e) Nombrar y separar el personal de la sociedad, dependientes, empleados y todo tipo de asalariados, como obreros, jornaleros o técnicos de todas clases y personal de oficinas, viajantes con fijación de sueldos y retribuciones, determinación de trabajo y garantías que han de prestar.

f) Realizar, con arreglo a los Estatutos, toda clase de operaciones definidas como objeto social o conexas o relacionadas con el mismo y proponer a la Junta General cuantos negocios o asuntos estime conveniente a los intereses sociales.

g) Ejecutar los acuerdos de la Junta General.

h) Comparecer ante toda clase de autoridades, Juzgados, Tribunales, oficinas, centros, dependencias, delegaciones, Ministerios, Comunidades y entes autonómicos, Ayuntamientos y ante quien y como corresponda, de cualquier clase, ramo y jurisdicción, en toda clase de juicios, litigios, procesos, expedientes, sean civiles , incluso los juicios universales, voluntario y necesario de testamentaría, concursos, quiebras, suspensiones de pagos, tasas, sindicales, laborales o sociales, de la agricultura, la industria o la vivienda, como actor, demandado, acusador privado, coadyuvante o en el concepto que fuere, con facultad para presentar demandas, denuncias, querellas, instancias, escritos, solicitudes y ratificarse en todo; proponer y practicar pruebas, transigir y allanarse, absolver posiciones y prestar confesión en juicio, seguir el litigio, proceso, expediente y juicio por sus peculiares trámites, naturales incidentes o incidencias y oportunos recursos, incluso el de revisión, reposición, gubernativo, injusticia notoria, apelación y casación y cuantos más hubiere, aún ante el Tribunal Supremo y el Tribunal Constitucional, todo hasta obtener auto, sentencia o resolución firme y su cumplimiento.

Nombrar abogados y Procuradores de los Tribunales, con las facultades acostumbradas en los poderes impresos para pleitos, lo mismo en negocios de jurisdicción voluntaria; hacer y contestar requerimientos y notificaciones notariales y efectuar cuanto más fuere

conveniente o necesario para la efectividad, garantía, conservación y defensa de los bienes, derechos e intereses de la Sociedad.

i) Abrir, seguir, utilizar, disponer, liquidar y cancelar libretas de ahorro, cuentas corrientes a la vista y a plazos de crédito, firmar talones, cheques, órdenes de transferencia, pólizas de crédito y préstamo, ya sean personales o con garantía de valores mobiliarios o mercaderías, y cualquier otro documento de giro bancario, disponiendo al efecto de las mismas, dar conformidad a extractos de cuentas y solicitar talonarios. Prestar avales y fianzas de todas clases. Tales facultades se entienden referidas a toda clase de cuentas corrientes y de crédito, tanto en el Banco de España, como en el Banco Hipotecario de España, y en cualquier otro establecimiento bancario, oficial o privado como en Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito o establecimientos análogos, y tanto en las oficinas centrales de dichas entidades, como en todas sus delegaciones, sucursales o agencias.

j) Constituir, en nombre de la Sociedad, toda clase de sociedades, sean civiles o mercantiles, suscribiendo acciones o participaciones sociales de las mismas, desembolsando su importe, aportando metálico u otros bienes, incluso inmuebles o establecimientos mercantiles, reconocer aportaciones en metálico o, en su caso, en especie, y revisar y aprobar estas operaciones.

k) Asistir y tomar parte en concursos, subastas y concursos-subastas, ya sean voluntarias, judiciales y administrativas, ante toda clase de autoridades y organismos públicos y privados, incluso el ramo del Ejército, pudiendo , a tales efectos, consignar los depósitos y fianzas previos, formular y mejorar posturas, ceder remates, solicitar la adjudicación de bienes en pago de todo o parte de créditos reclamados, o hacerlas para pago de débitos existentes, aprobar liquidaciones de cargas, formalizar fianzas, consignar el precio o importe de lo subastado, otorgar y suscribir los contratos que procedan como consecuencia de las subastas realizadas en que hayan tomado parte, incluidas las escrituras públicas correspondientes.

l) Resolver las dudas y conflictos que puedan surgir sobre la interpretación de los Estatutos Sociales y suplir las omisiones de los mismos, dando cuenta a la Junta General.

m) Conferir poderes con facultades, con carácter permanente, para asuntos concretos o funciones determinadas, incluso las de factor mercantil, otorgando, al efecto, las delegaciones y los poderes precisos.

**Artículo 23º**: Los Administradores responden de los actos realizados en el ejercicio de sus funciones frente a la Sociedad de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente.

El acuerdo de la Junta General por el que se decida el ejercicio de la acción de responsabilidad, requerirá se adopte, al menos, por un tercio de los votos correspondientes a las participaciones sociales en que se divide el capital social, sin computarse los votos en blanco.

Los administradores no podrán dedicarse, por cuenta propia o ajena, al mismo, análogo o complementario género de actividad que constituya el objeto social, salvo autorización expresa de la sociedad, mediante acuerdo de la Junta General. Cualquier socio podrá solicitar del Juez de Primera Instancia del domicilio social el cese del administrador que haya infringido la prohibición anterior.

**DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.**

**Artículo 24º**: El Consejo de Administración, en caso de existir, se compondrá de un número de Consejeros no inferior a tres ni superior a doce. La determinación del número concreto de Consejeros que deben componer el Consejo de Administración en cada momento, dentro siempre del mínimo y del máximo referidos, corresponde a la Junta General.

El Consejo de Administración se reunirá en los días que el mismo acuerde y siempre que lo disponga su Presidente o lo pida uno de sus componentes, en cuyo caso se convocará por aquél para reunirse dentro de los quince días siguientes a la petición. La convocatoria se hará siempre por escrito dirigido personalmente a cada Consejero, con una antelación mínima de ocho días hábiles a la de la fecha de la reunión, tal plazo comenzará a contarse a partir de la fecha en que se hubiere remitido la comunicación de convocatoria al último Consejero.

El Consejo de Administración quedará válidamente constituido cuando concurran a la reunión, presentes o representados, la mitad más uno de sus componentes.

La representación para concurrir al Consejo de Administración habrá de recaer, necesariamente, en otro Consejero.

Salvo los acuerdos en que la Ley exija mayoría reforzada, éstos se adoptarán por mayoría absoluta de los Consejeros concurrentes. En caso de empate el voto del Presidente o Vicepresidente, en su caso, tendrá el carácter de voto de calidad.

El Consejo de Administración designará de su seno al Presidente y al Secretario, siempre que estos nombramientos no se hubiesen hecho por la Junta General en el momento del nombramiento de los Consejeros. No obstante lo anterior el Secretario podrá no ser Consejero, en tal caso asistirá a las reuniones del Consejo de Administración con voz y sin voto. También podrán designarse un Vicepresidente o un Vicesecretario, que actuarán en defecto del Presidente y Secretario, respectivamente.

El Consejo de Administración regulará su propio funcionamiento y aceptará la dimisión de los Consejeros.

Las discusiones y acuerdos del Consejo de Administración se llevarán a un Libro de Actas, y serán firmadas por el Presidente y por el Secretario. Las certificaciones de las actas serán expedidas por el Secretario del Consejo de Administración o Vicesecretario, en su caso, con el Visto Bueno del Presidente o Vicepresidente, en su caso.

La formalización en instrumento público corresponderá a cualquiera de los miembros del Consejo de Administración, así como al Secretario, aunque no sea Consejero.

El Consejo de Administración podrá designar de su seno una Comisión Ejecutiva o uno o más Consejeros Delegados, sin perjuicio de los apoderamientos que pueda conferir a cualquier persona. En ningún caso, podrán ser objeto de delegación la rendición de cuentas y la presentación de balances a la Junta General, ni las facultades que ésta conceda al Consejo, salvo que fuese expresamente autorizado por ella.

La delegación permanente de facultades del Consejo en la Comisión Ejecutiva o en algún o algunos Consejeros, y la designación de los administradores que ocupen esos cargos, requerirán para su validez el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del consejo y no producirán efecto alguno hasta inscripción en el Registro Mercantil.

**CAPÍTULO IV**

**BALANCE Y DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS.**

**Artículo 25º**: Los administradores, dentro del plazo de tres meses, a partir del cierre del ejercicio social formarán el Balance con la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la Memoria, el informe de gestión y la propuesta de Distribución de Beneficios para someterlos a la aprobación de la Junta General.

**Artículo 26º**: A partir de la convocatoria de la Junta General, cualquier socio podrá obtener de la Sociedad, de forma inmediata y gratuita, los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la misma, así como el informe de gestión y, en su caso, el informe de los auditores de cuentas.

En la convocatoria se hará mención de este derecho.

Durante el mismo plazo, el socio o socios que representen al menos el cinco por ciento del capital, podrán examinar en el domicilio social, por sí o en unión de experto contable, los documentos que sirvan de soporte y de antecedente de las cuentas anuales.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no impide ni limita el derecho de la minoría a que se nombre un auditor de cuentas con cargo a la Sociedad.

**CAPÍTULO V**

**DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.**

**Artículo 27º**: La Sociedad se disolverá en los casos en que establece la vigente Ley sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Responsabilidad Limitada.

**Artículo 28º**: En el caso de disolución de la Sociedad, la Junta General regulará la forma de liquidación nombrando uno o más liquidadores a quienes conferirá los oportunos poderes, fijando en lo posible sus atribuciones y determinando los honorarios y retribuciones que hayan de percibir por su gestión.

**Artículo 29º**: El nombramiento de los liquidadores dará fin a los poderes de los administradores, quienes habrán de rendir la oportuna cuenta de su gestión a la Junta

General, haciendo entrega a la misma de las cuentas, libros y documentos que hagan referencia a la Administración Social. Mientras dure la liquidación de la Sociedad las Juntas Generales regularmente constituidas conservarán sus facultades en la misma forma que establezcan estos Estatutos.

**Artículo 30º**: El activo que resulte una vez pagada todas las obligaciones sociales será repartido entre los Socios en proporción a los capitales aportados.

**Artículo 31º**: Efectuada la liquidación se reunirá por última vez la Junta General de Socios para declarar cumplidos los presentes Estatutos, en lo que se refiere a la liquidación social, dando por definitivamente disuelta la Compañía Mercantil de Responsabilidad Limitada que aquí se constituye.

**CAPÍTULO VI**

**SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.**

**Artículo 32**º: Todas las cuestiones que surjan entre los socios y la Sociedad o los Administradores se resolverán por medio de arbitrajes de derecho privado; sin perjuicio de ellos, para aquellas en que sea necesaria la intervención judicial, renuncian al fuero que pudiera corresponderles sometiéndose expresamente a la competencia de los Jueces y Tribunales de su domicilio social.

**ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

Dª **RAQUEL BARBERO SÁNCHEZ**, con N.I.F. **45132337N**, en calidad de **SOCIA**.  
  
Dª **NATALIA** **VALLEROS** **APARICIO**, con N.I.F. **45130046L**, en calidad de  **SOCIA**.  
  
Dª **ALEJANDRA** **CABELLO** **DÍAZ**, con N.I.F **45130455Q**, en calidad de **SOCIA**.   
  
Dª **SARA** **BERNAL** **PARRALES** con N.I.F **76136950G**, en calidad de **SOCIA**.   
Todos mayores de edad y de nacionalidad española.

**COMPARECEN:**  
En **PLASENCIA a 01 de MARZO de 2018**, ante **LUIS DÍAZ VÁZQUEZ** Notario del  Ilustre Colegio de **ABOGADOS DE CÁCERES** con residencia en  **PLASENCIA**.  
  
**EXPONEN:**  
Que siendo deseo de los mismos proceder a la constitución de una SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA LABORAL, llevan a efecto la presente escritura de fundación de la mentada  sociedad y, en consecuencia, otorgan la presente escritura  fundacional, a la que sirven de base las siguientes  cláusulas:

**CLÁUSULAS**

**PRIMERA.-**  Los comparecientes, en concepto que intervienen,  FUNDAN Y CONSTITUYEN en este acto una SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA LABORAL, de nacionalidad española,  con la denominación **“BOWLINGPLAS**”, SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD  LIMITADA LABORAL", la cual se regirá por los estatutos que luego se indicarán y en lo no previsto en dichos estatutos  por las disposiciones de la Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1.997; y la Ley de Sociedades de Capital, en lo no previsto en la anterior; y por cuantas disposiciones presentes y futuras le sean de aplicación.

**SEGUNDA.-** El objeto de esta sociedad de responsabilidad  limitada laboral será el establecido en los estatutos  sociales.

**TERCERA.-** La compañía se constituye por tiempo indefinido, y  a efectos legales sus operaciones darán comienzo el día en  que sea calificada como laboral por el Ministerio de Trabajo  y Asuntos Sociales.  
  
**CUARTA.-** El domicilio será el designado en los estatutos  sociales.

**QUINTA.-**   
1.- El capital social se fija en la cantidad de **40.000** euros, suma a que ascienden las  participaciones suscritas.

2.- Dicho capital social se entenderá dividido en **CUATRO** participaciones, nominativas de **10.000** euros de valor nominal cada una de ellas.

3.- Para la aplicación del distinto régimen a cada uno de los diferentes tipos de participaciones habrá de estarse a lo establecido en los estatutos y normas legales aplicables.

4.- Las participaciones reservadas a los trabajadores representarán siempre mayoría del capital social, y sólo podrán ser titulares de las mismas los trabajadores de la  sociedad que reúnan las condiciones legales y estatutarias.  
5.- Ninguno de los socios podrá ostentar más de la TERCERA PARTE del capital social, salvo las excepciones contempladas en la Ley.

**SEXTA.-** Los comparecientes fijan como cuantía total  aproximada de los gastos de constitución de esta sociedad la  cantidad de **40.000** euros, de las que hasta  este momento se han satisfecho **40.000** euros.

**SUSCRIPCION Y DESEMBOLSO**

En consecuencia, queda totalmente suscrito y desembolsado el capital social.  
  
**APROBACION**Los otorgantes, en el concepto en que intervienen, como  únicos socios de la compañía, que representan todo el capital suscrito (y desembolsado) de la sociedad de responsabilidad  limitada laboral, aprueban el contenido íntegro de esta  escritura fundacional y los estatutos que luego se dirán.

**NOVEDAD DE LA RAZON SOCIAL DE LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD  LIMITADA LABORAL.**

Los comparecientes aseguran que no existe ninguna otra sociedad con idéntica razón social a la que por esta escritura se constituye, y para acreditarlo acompañan a la  copia de este instrumento el correspondiente certificado del Registro Mercantil Central.

Firmas de los comparecientes:

**LIBROS OBLIGATORIOS DE CONTABILIDAD**

La norma mercantil exige la llevanza de los siguientes libros de contabilidad:

**Libro de inventarios y cuentas anuales:** se abrirá con el balance inicial detallado de la empresa. Al menos trimestralmente se transcribirán con sumas y saldos los balances de comprobación. Se transcribirán el inventario de cierre de ejercicio y las cuentas anuales.

**Libro diario:** registrará día a día todas las operaciones relativas a la actividad de la empresa.

El artículo 30 del C. de comercio, establece que los empresarios presentarán los libros que obligatoriamente deben llevar en el registro mercantil del lugar donde este el domicilio, para que antes de su utilización se ponga en el primer folio, y en todas las hojas de cada libro, el sello del Registro.

Será válida, sin embargo la realización de asientos y anotaciones por cualquier procedimiento idóneo sobre hojas que después habrán de ser encuadernadas correlativamente para formar los libros obligatorios, legalizados antes de que transcurran los cuatro meses siguientes al cierre.

Al cierre, el empresario deberá formular las cuentas anuales de su empresa. A tal efecto, en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no solo a su forma jurídica.

Las cuentas anuales, reguladas en el artículo 34 de C. de Comercio, comprenderán los siguientes documentos:

* **Balance:** figuraran de forma separada el activo, el pasivo y el patrimonio neto.
* **Cuenta de pérdidas y ganancias**: recogerá el resultado del ejercicio separando los ingresos y los gastos.
* **Estado que refleje los cambios en el patrimonio neto del ejercicio**: tendrá dos partes. En la primera encontraremos los ingresos y gastos generados por la actividad de la empresa durante el ejercicio. La segunda contendrá todos los movimientos habidos en el patrimonio neto. También se informara de los ajustes al patrimonio neto debidos a cambios en criterios contables y correcciones de errores.
* **Estado de flujos de efectivo:** pondrá de manifiesto los cobros y los pagos realizados por la empresa, con el fin de informar acerca de los movimientos de efectivo producidos en el ejercicio.
* **Memoria:** completará, ampliara y comentara la información contenida en los otros documentos que integran las cuentas anuales.

En la tercera parte del Plan General de Contabilidad se contienen las normas de elaboración de las Cuentas Anuales.

**DOCUMENTOS PARA LA INSCRIPCIÓN EN LOS REGISTROS PÚBLICOS**

***Ayuntamiento:***

* ***Obras***
* ***Apertura***

***Documentos anexos:***

Obras e instalaciones

Licencia de apertura

***Hacienda***

* ***I.A.E.***

***Documentos anexos:***

*Mod. 840*. Impuesto sobre Actividades Económicas

***Seguridad Social***

* ***Alta de la empresa, cuenta de cotización***
* ***Alta de trabajadores***

***Documentos anexos:***

*TA.6*. Solicitud de inscripción en el sistema de la Seguridad Social

*TA.16*. Formalización de la cobertura de riesgos profesionales con la entidad gestora de la Seguridad Social

*TA.2/S* Solicitud de Alta, Baja o Variación de datos del trabajador por cuenta ajena o asimilado.

***Contrato de trabajo.***

***Documentos anexos:***

Contrato de trabajo Indefinido